

**ANÁLISIS DE LA
DEMANDA DE
FINANCIACIÓN DE
LAS ENTIDADES
CULTURALES
Y CREATIVAS:
AUDIOVISUAL, ARTES
ESCÉNICAS Y MÚSICA**

**ANÁLISIS DE LA
DEMANDA DE
FINANCIACIÓN DE
LAS ENTIDADES
CULTURALES
Y CREATIVAS:
AUDIOVISUAL, ARTES
ESCÉNICAS Y MÚSICA**

Autores:

Patricia Gabeiras Vázquez (The pipe/Gabeiras)

Diego Muñoz Higuera (UV)

Pau Rausell Köster (UV)

Jordi Sanjuán Belda (UV)

Colaboradores:

Juan Carlos Alcaide Medina (The pipe)

Rubén García Martínez (The pipe)

Paula Ráez Fernández (Gabeiras)

Julio de 2025

the pipe



VNIVERSITAT
DE VALÈNCIA



Gabeiras



ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN 9

2. MOTIVACIÓN DEL ESTUDIO: HACIA LA CREACIÓN DE UN FONDO DE IMPACTO EN CULTURA. 13

3. LA CULTURA COMO SECTOR DE IMPACTO: EVIDENCIAS CONTUNDENTES 16

3.1 PRIMERAS CONSIDERACIONES DESDE LA TEORÍA 17

3.2 EN BUSCA DE EVIDENCIAS SÓLIDAS 22

Breves notas metodológicas 22

Resultados 23

3.3 IMPLICACIONES 26

4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE FINANCIACIÓN DE LAS INDUSTRIAS CULTURALES Y CREATIVAS 29

4.1 METODOLOGÍA Y FUENTES DE DATOS 29

4.1.1. Análisis descriptivo 29

4.1.2. Encuesta: diseño, objetivos y ejecución 32

Estrategia de recolección de datos 33

Tratamiento y análisis de los datos 33

Reuniones y diseminación de resultados 34

4.2 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LAS INDUSTRIAS CULTURALES Y CREATIVAS 35

4.2.1. Análisis detallado del mercado de financiación, público y privado, de las empresas culturales y creativas. 35

Actividades cinematográficas 35

Artes escénicas y música en vivo 42

Comparativa entre sectores 47

4.2.2. Identificación de las necesidades de financiación de las empresas culturales y creativas no cubiertas, en términos de naturaleza y tamaño de la financiación 49

Naturaleza de las necesidades de financiación 49

Tamaño y segmentación de las necesidades 51

4.2.3. Evaluación de la viabilidad e idoneidad de potenciales empresas para recibir financiación y/o inversión de impacto 52

Viabilidad económico-financiera 52

4.3 RESULTADOS DE LA ENCUESTA 53

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 66

6. REFERENCIAS 70

1. INTRODUCCIÓN

El presente informe tiene como propósito analizar en profundidad la situación actual del ecosistema de financiación de las industrias culturales y creativas (ICC) en España. El documento parte de la constatación de un problema ampliamente compartido entre los agentes del sector: las dificultades estructurales para acceder a financiación adecuada, estable y adaptada a las particularidades de los sectores culturales, lo que obstaculiza tanto los planes de crecimiento y consolidación empresarial como el despliegue de proyectos que tienen, además, valor social, territorial y económico.

Las ICC constituyen un sector estratégico desde múltiples prismas. Más allá del valor innegable de la cultura como bien esencial en tanto que satisfactora de los derechos culturales de la ciudadanía (Ramos Murphy, 2021), cada vez existen más evidencias y mejor comprensión a cerca del rol central y sistémico de las ICC dentro de nuestras sociedades. Desde sembrar las condiciones y activar el potencial territorial para la innovación, el crecimiento económico y la mejora de la productividad en países, regiones y ciudades (Rausell-Köster et al., 2022; Boix, De Miguel y Rausell, 2022), hasta aumentar el bienestar multidimensional de la población (Sanjuán, 2023), pasando por contribuir a la ineludible transición ecológica (Abeledo, Rausell y Sanjuán, 2025); sin olvidar, por supuesto, su rol en la construcción de identidades colectivas, en la defensa de la diversidad y en la creación de vínculos comunitarios (Bonet et al., 2023; OCDE, 2022).

Sin embargo, este alto retorno social de la cultura como bien esencial contrasta con la fragilidad de su entramado financiero, que sigue operando en condiciones de alta incertidumbre, dependencia de subvenciones de corto plazo y escasa interlocución con el sistema financiero general (Gabeiras & Asociados, 2024). Esta tensión estructural entre valor cultural e infrafinanciación limita el desarrollo a largo plazo de muchas entidades, e impide aprovechar plenamente las potencialidades que el sector podría jugar en una economía más inclusiva, sostenible e innovadora.

El contexto actual, marcado por la consolidación de la cultura como bien esencial, reconocida como tal por organismos internacionales como la UNESCO (MONDIACULT 2022 y 2025), el Consejo de ministros de Cultura de la UE (Declaración de Cáceres 2023), y por la legislación española (Ley 14/2021), ofrece una oportunidad para repensar el sistema de apoyo financiero al sector. En paralelo, se consolida a nivel internacional la inversión de impacto como paradigma financiero orientado a generar valor social y medioambiental, además de retorno económico. Esta convergencia abre un espacio productivo para el desarrollo de instrumentos financieros específicos para la cultura, capaces de combinar intencionalidad transformadora, retorno sostenible y pluralidad de modelos de realizar impacto.

Además, la introducción en el año 2021 de un incentivo fiscal a través de una deducción en el Impuesto sobre Sociedades (IS) por inversiones en producciones cinematográficas, series audiovisuales y espectáculos en vivo de artes escénicas y musicales otorga una mayor garantía de rentabilidad y convierte en especialmente ventajosas las inversiones en estas actividades. Esto ha provocado que las ICC despierten un mayor interés en términos de rentabilidad financiera por parte de un número creciente de inversores, si bien todavía con ciertas reticencias y mediante inversiones aisladas en producciones concretas, sin continuidad en el tiempo. Con todo, supone un apoyo importante y una oportunidad para la inversión en cultura. Por tanto, son la producción audiovisual, las artes escénicas y la música en vivo las actividades en las que se centra este estudio por ser las industrias cuya inversión es susceptible de beneficiarse de este incentivo fiscal.

Con el fin de comprender esta realidad en profundidad y avanzar hacia soluciones adaptadas, el presente informe combina dos enfoques metodológicos complementarios. Por un lado, se ha realizado un análisis contable y financiero de más de 4.000 empresas culturales, a partir de los datos extraídos del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI), lo que ha permitido identificar patrones de rentabilidad, liquidez, endeudamiento y escalabilidad según tamaño y subsector. Por otro, se ha diseñado y ejecutado una encuesta sectorial dirigida a responsables financieros de las empresas culturales, que ha recogido información cualitativa y cuantitativa sobre su situación actual de financiación, las

barreras de acceso percibidas, su relación con inversores y administraciones públicas, y su disposición a trabajar con instrumentos financieros orientados al impacto.

La encuesta, elaborada con criterios participativos y aplicada a una muestra de organizaciones de distinta naturaleza jurídica, ámbito territorial y línea de actividad, ha permitido complementar la lectura estrictamente contable con una visión más cercana a la realidad de las empresas, incorporando la voz de las organizaciones y sus propios diagnósticos. Asimismo, la integración de ambas fuentes, la contable y la sectorial, proporciona una base sólida para la interpretación de los datos y para la formulación de propuestas .

Además del análisis económico, el informe incorpora una revisión normativa y una aproximación estratégica que recoge propuestas orientadas a mejorar el marco jurídico de la inversión de impacto en cultura, así como a fomentar la colaboración entre actores públicos, privados y del tercer sector mediante esquemas de blended finance, asistencia técnica y/o fondos especializados. Estas propuestas parten de un enfoque realista y modular, y apuestan por integrar el valor intrínseco de la cultura como bien esencial en los marcos existentes de medición de impacto.

El informe aporta herramientas analíticas, evidencias cuantitativas y propuestas concretas que permiten avanzar hacia un modelo de financiación cultural más robusto, diverso y alineado con los retos contemporáneos. No se trata solo de canalizar más recursos hacia la cultura, sino de hacerlo de forma más eficaz, justa y transformadora, situando a las ICC como actores relevantes en el desarrollo sostenible y la inclusión territorial.

La creación de un fondo de inversión de impacto en cultura puede representar un paso decisivo en esta dirección, siempre que esté basado en el conocimiento del ecosistema cultural, el diálogo con sus agentes y el reconocimiento explícito del papel central de la cultura en una sociedad plural y cohesionada.

El informe está organizado como sigue. El Punto 2 ofrece un contexto preliminar, que motiva este estudio por ser la continuación de trabajos previos. En el Punto 3 se aportan algunas consideraciones teóricas y evidencias empíricas acerca de los impactos de la cultura en el bienestar social. En cuarto lugar, se realiza un análisis de la demanda de financiación, a través del tratamiento de

datos de SABI y la encuesta diseñada. El Punto 5 concluye el informe, presentando también las principales recomendaciones que se derivan del mismo.

2. MOTIVACIÓN DEL ESTUDIO: HACIA LA CREACIÓN DE UN FONDO DE IMPACTO EN CULTURA.

El presente documento se enmarca en un grupo de trabajo de agentes de la economía de impacto en la cultura, liderado por The Pipe Impact Investment, y que se convierte en una segunda fase del trabajo iniciado en el informe “Hacia la creación de un fondo de impacto en cultura”, elaborado por Gabeiras y Asociados en colaboración con Creas Impacto Global SGEIC (Gabeiras & Asociados, 2024). Aquel informe supuso un primer paso en la reflexión estratégica sobre la necesidad de repensar los modelos de financiación del sector cultural en España, en un contexto de transformación estructural tanto del ecosistema cultural, económico y financiero. En él se argumentaba, con base en evidencia empírica y normativa, que la cultura no solo constituye un bien esencial y de primera necesidad, como ha sido reconocido por la UNESCO y por la legislación española, sino que también representa un sector estratégico con capacidad de generar valor económico, cohesión social y transformación sostenible.

Uno de los principales hallazgos del informe ha sido la identificación de un desajuste estructural entre la oferta y la demanda de financiación en el ámbito cultural. A pesar del creciente reconocimiento institucional del valor de la cultura, su financiación continúa siendo fragmentada, inestable y, en muchos casos, inadecuada para las necesidades reales del tejido cultural. Esto se debe a que la mayoría de los instrumentos financieros disponibles están orientados a proyectos concretos y de corto plazo, sin atender a las necesidades estructurales de consolidación, crecimiento, internacionalización o innovación de las organizaciones culturales. Esta situación limita la capacidad del sector para desplegar todo su potencial transformador y dificulta su sostenibilidad a medio y largo plazo.

En este contexto, es necesario avanzar hacia una caracterización más precisa y segmentada de la demanda de financiación por parte de las ICC. El informe inicial ya sugería la necesidad de realizar un estudio específico sobre esta di-

mención, como paso previo para el diseño de instrumentos financieros eficaces, sostenibles y alineados con los principios de la inversión de impacto.

La presente investigación responde a esa necesidad, con el objetivo de profundizar en el conocimiento de las necesidades financieras del sector, sus preferencias, barreras percibidas y expectativas frente a nuevos modelos de financiación.

La oportunidad de este estudio se sustenta en varios elementos contextuales que convergen en el tiempo.

- En primer lugar, el reconocimiento normativo y político de la cultura como bien esencial, refrendado por la Ley 14/2021 y la Declaración MONDIACULT 2022 de la UNESCO, que ha situado a la cultura en el centro de las políticas públicas. Este reconocimiento implica una obligación institucional de garantizar su sostenibilidad, lo que requiere revisar y fortalecer los mecanismos de financiación disponibles.

- En segundo lugar, la creciente necesidad de realizar inversión de impacto como paradigma financiero ofrece una oportunidad para canalizar capital hacia fines sociales y medioambientales. La cultura, por su función social, su capacidad de transformación y su contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible, es un sector idóneo para este tipo de inversión. Sin embargo, para que esta convergencia sea efectiva, es necesario conocer en profundidad las características de la demanda cultural y su grado de preparación para acceder a estos instrumentos.

- En tercer lugar, el modelo tradicional basado en subvenciones públicas y mecenazgo presenta limitaciones estructurales. La escasa flexibilidad, la falta de previsibilidad y la concentración en determinados subsectores dificultan el acceso a financiación para una parte significativa del tejido cultural, especialmente para las microempresas, los proyectos emergentes y las iniciativas con modelos híbridos. En este punto, la inversión de impacto puede ofrecer una alternativa complementaria.

- En cuarto lugar, las entrevistas realizadas en el marco del informe anterior revelaron un creciente interés por parte de los agentes culturales hacia modelos de financiación más sostenibles, diversificados y alineados con su misión social. Asimismo, se identificó una disposición favorable a explorar nuevas

formas de colaboración con el sector financiero, siempre que se respeten los valores y especificidades del ámbito cultural. Esta apertura debe ser acompañada por mecanismos de asistencia técnica, formación y acompañamiento, que también deben ser considerados en el diseño de futuros instrumentos.

- Por último, el sector cultural es altamente heterogéneo, tanto en términos de tamaño empresarial como de modelos de negocio, ciclos de producción y fuentes de ingresos. Esta diversidad exige un enfoque segmentado del análisis de la demanda, que permita identificar patrones diferenciados por subsectores (audiovisual, música, artes escénicas) y por tamaño (micro, pequeña, mediana y gran empresa) y por grado de madurez organizativa. La segmentación permite diseñar instrumentos financieros adecuados, con condiciones adaptadas a las distintas realidades del sector.

En suma, este segundo estudio se justifica por la necesidad de avanzar desde un diagnóstico general hacia una caracterización empírica, detallada y segmentada de la demanda de financiación cultural. Se trata de un paso necesario para fundamentar con suficiente rigor académico y técnico las decisiones de diseño, estructuración y gobernanza de futuros instrumentos financieros orientados al impacto. La cultura necesita financiación estable, flexible y alineada con su función social; la inversión de impacto necesita sectores con capacidad transformadora y legitimidad social. Este estudio busca contribuir a ese punto de encuentro.

3. LA CULTURA COMO SECTOR DE IMPACTO: EVIDENCIAS CONTUNDENTES

La relación de la cultura, y de las industrias culturales y creativas en particular, con el bienestar ha suscitado un gran interés desde hace décadas. Más allá de los potenciales impactos instrumentales que puedan tener las ICC sobre múltiples dimensiones como la renta o el empleo, conviene empezar remarcando que la cultura tiene un valor intrínseco por sí misma, como generadora de placer y de emociones, y moduladora de conciencias. Es decir, independientemente de que la cultura pueda reforzar la actividad económica, las conexiones sociales o la sostenibilidad medioambiental, tiene un valor intrínseco. La cultura nos hace vivir mejor, vidas que merecen ser vividas. No necesita otros fines superiores para existir porque la expresión cultural ya es un fin en sí misma (Ateca-Amestoy, 2021), el arte por el arte.

Con todo, también afecta a su entorno, empezando por el económico. Desde visiones más pesimistas como la de Baumol y Bowen (1965), que consideraban algunas actividades culturales beneficiosas para el bienestar pero un lastre para la productividad, se ha evolucionado hacia nuevos planteamientos que las sitúan como una parte esencial de los sistemas de innovación (Potts, 2009; Potts & Cunningham, 2008; Sacco et al., 2013). Así mismo, se ha señalado su potencial para afrontar numerosos retos sociales y medioambientales (European Commission & KEA European Affairs, 2019; Gustafsson & Lazzaro, 2021).

Muchos de estos efectos atribuidos a la cultura se han documentado en diversos estudios empíricos. Se ha evidenciado que la cultura genera impactos sobre áreas tan diversas como la salud (Fancourt & Finn, 2019; Zbranca et al., 2022), el bienestar psicológico (Grossi et al., 2012; Wheatley & Bickerton, 2019), la educación (Crociata et al., 2020), la renta (Cerisola, 2019; Falck et al., 2018), la cohesión social (Otte, 2019), el compromiso cívico (Campagna et al., 2020), el medio ambiente (Burke et al., 2018; Li et al., 2022) o una menor criminalidad (Taylor et al., 2015).

La mayoría de estos estudios hacen referencia a los efectos de diferentes formas de participación cultural, mientras que el papel sistémico de las ICC en particular como parte de la estructura económica ha sido menos estudiado, y la investigaciones se han centrado principalmente en sus efectos económicos sobre variables como la productividad, la renta o el empleo (Boix-Domènech & Soler-i-Marco, 2017; por ejemplo, Boix et al., 2022; Innocenti & Lazzaretto, 2019; Marco-Serrano et al., 2014), con algunas incursiones recientes sobre otras esferas del bienestar como la educación (Berti Mecocci et al., 2022).

3.1 PRIMERAS CONSIDERACIONES DESDE LA TEORÍA

Esclarecer cómo se relacionan las ICC con el bienestar es una cuestión de enorme complejidad, dado que son dos conceptos ya extraordinariamente complejos por sí solos. Las ICC aglutinan multitud de actividades heterogéneas con efectos muy diferentes. Mientras que el bienestar implica dimensiones también muy diversas e interconectadas. Si se consideran todos los posibles efectos que cada sector puede tener sobre cada dimensión del bienestar, y cómo cualquier cambio repercute entonces en otras dimensiones del bienestar y en algunos de las ICC, el resultado es un mapa de relaciones prácticamente inabarcable. Desentrañar todo este embrollo de efectos entre dos conceptos tan heterogéneos como las ICC y el bienestar desde un punto de vista teórico requiere, por tanto, de cierto nivel de abstracción que nos permita identificar patrones y clasificar los principales efectos en un único marco general.

Debemos partir de la propia naturaleza de las ICC, es decir, actividades generadoras de bienes y productos culturales (esto es, con un fuerte contenido de valor simbólico) a través de procesos en los que interviene la creatividad humana. En términos generales, consideramos que los diferentes efectos se producen tanto en la fase de producción de bienes y servicios culturales, como en la fase de consumo y participación cultural. Por una parte, se genera una producción intensiva en contenido simbólico que tiene lugar a través de un proceso creativo, de experimentación y de generación de ideas. Por otra parte, se produce la recepción y asimilación del acto cultural, de los bienes y servicios generados.

Dentro de estas dos fases se producen tres fenómenos. En primer lugar, se lleva a cabo una producción y un consumo intensivos en contenido simbólico. En segundo lugar, esto ocurre mediante procesos de creatividad, generación de ideas y experimentación. Y, en tercer lugar, la participación cultural tiene lugar a través del consumo de los bienes y servicios culturales generados. Por tanto, este tercer fenómeno se produce principalmente en la segunda fase (consumo/participación). Los otros dos, en cambio, tienen lugar tanto en la fase de producción como en la de consumo y participación. En cuanto a la intensidad del contenido simbólico, esto se debe a que se hace referencia tanto a la producción como al consumo, que son dos caras de un mismo fenómeno. Y en cuanto al proceso creativo, éste se produce de forma natural durante la producción, pero también pueden surgir ideas como resultado de este proceso, en la fase de participación y consumo.

Estos tres fenómenos dan lugar a cuatro líneas o tipos de efectos. Por un lado, la producción y el consumo centrados en el valor simbólico y experiencial pueden conducir a una explotación menos intensiva de los recursos materiales en comparación con otras actividades económicas. Esto contribuye a la desmaterialización de la economía, tanto en la producción como en el consumo. Por lo tanto, aumenta la sostenibilidad ecológica del sistema de producción, frente a otros más basados en activos materiales.

Por otra parte, la participación y asimilación cultural genera dos tipos de efectos: la propia experiencia de participación cultural y la transmisión de mensajes y significados. La primera genera una serie de impactos en los participantes o consumidores de bienes y servicios culturales. Rausell-Köster y Ghirardi (2021) los clasifican en cuatro categorías: impactos cognitivos, emocionales, estéticos y sociales. Los impactos cognitivos incluyen todo lo que se aprende de la experiencia cultural. Por ejemplo, vemos una película inspirada en un acontecimiento histórico en la que descubrimos hechos que desconocíamos o nos replanteamos nuestro punto de vista sobre un tema. Los impactos emocionales implican todo lo que la experiencia cultural nos ha hecho sentir: desde placer, diversión, tristeza, miedo, excitación, etc. Los impactos estéticos se refieren a la percepción sensorial de la expresión artística: el placer de contemplar la belleza de un monumento, o un cuadro que nos desconcierta, o escuchar una canción

que nos evoca recuerdos. Por último, se producen impactos sociales, ya que las prácticas culturales suelen implicar la interacción social, así como la expresión de identidades colectivas. Azevedo (2016) propone un modelo teórico que explica la transformación de las experiencias culturales individuales a través de una cadena de propagaciones hasta lograr impactos sociales a nivel comunitario. Parte de una mayor capacidad de empatía y continúa promoviendo conexiones sociales, expresando significados comunitarios, construyendo un sentido de comunidad, desarrollando capital social, potenciando la capacidad de acción colectiva y, por último, logrando la revitalización de la comunidad.

A su vez, los mensajes pueden interiorizarse e incorporarse al imaginario individual y colectivo. Éste puede ser muy variado. Basta pensar en la variedad de tipologías y temas que abordan los museos, los libros, la música o las películas. Pero pueden incluir la promoción del pensamiento crítico, la aceptación de la diversidad, el sentido de pertenencia a la comunidad, la autoaceptación, la construcción de la identidad, la transferencia de conocimientos, la preservación de la memoria colectiva, etc.

Por último, los procesos de creatividad individual y colectiva, la experimentación y la generación de nuevas ideas fomentan la innovación en toda la economía y la sociedad. La innovación impulsada por las ICC no es necesariamente solo de aplicabilidad económica y orientada al mercado, sino que puede impregnar toda la sociedad más allá de la estructura productiva (Gustafsson & Lazzaro, 2021). La innovación también puede ser social (intervenciones originales para abordar problemas sociales), política (aplicando respuestas novedosas de acción pública) o urbana (mediante la redefinición de los espacios públicos y sus usos), por citar algunos ámbitos de aplicación. La innovación debe entenderse como la capacidad de adaptarse a la realidad cambiante, pero también como la capacidad de transformar proactivamente esta realidad. En última instancia, refuerza la resiliencia. Para cuadrar el círculo, obtenemos cuatro tipos de efectos que se producen como resultado de tres fenómenos durante dos fases de un único proceso.

Estos vectores generadores de impactos afectan lógicamente a los distintos componentes del bienestar. Pero para ello deben desencadenar cambios que dependerán de la existencia de un conjunto de factores habilitantes (por

ejemplo, instituciones de apoyo, una red asociativa fuerte o la interrelación con sectores económicos complementarios). Estos son los que permiten que una idea innovadora se materialice, o que experiencias y mensajes desencadenen cambios en el comportamiento de las personas. En otras palabras, que la actividad de las ICC tenga cierta resonancia. De este modo, las ICC logran provocar diferentes impactos positivos a través de los cuales se potencian los componentes del bienestar que definimos en el apartado anterior, es decir, sobre las condiciones materiales, sobre una vida larga y saludable, sobre la adquisición de conocimientos, sobre la vida en comunidad, sobre la sostenibilidad y sobre la percepción subjetiva del bienestar. Dentro de estos factores habilitantes es donde cabría encuadrar un fondo de impacto en cultura.

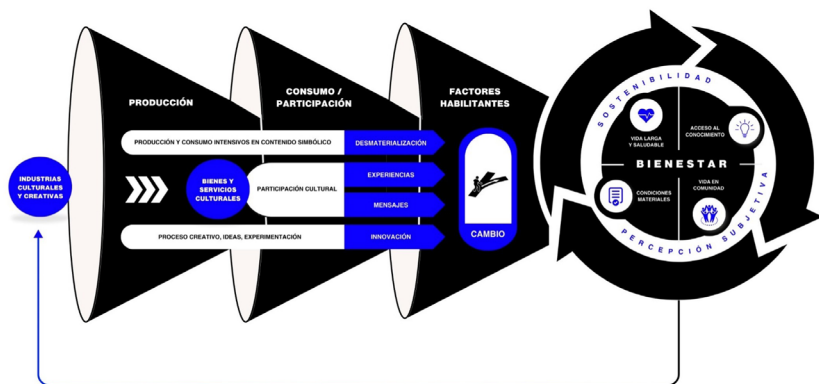
A su vez, las distintas dimensiones del bienestar experimentan numerosas y complejas interacciones entre sí. No se trata de una relación lineal y unidireccional, sino más bien de un bucle que se retroalimenta. Por un lado, las dimensiones del bienestar están interrelacionadas. La educación afecta al empleo y a los ingresos, esto afecta a la salud y a las relaciones sociales, esto afecta a la satisfacción vital, y así sucesivamente. Se refuerzan mutuamente, de modo que una mejora en una de ellas también puede conducir a mejoras indirectas en otras dimensiones. Lógicamente, estas mejoras del bienestar también afectan a los propios factores facilitadores que permiten que los efectos generados por las ICC se traduzcan en cambios reales (por ejemplo, a través de una sociedad más cohesionada o unas instituciones más fuertes).

Asimismo, el bienestar también afecta a las posibilidades de desarrollo de los propios ICC, retroalimentándolos. La educación superior forma trabajadores creativos (Comunian et al., 2015) y es, a su vez, un determinante clave para una mayor participación cultural, ya que facilita la descodificación del valor simbólico (Suárez-Fernández et al., 2020) y, por tanto, una mayor demanda para las ICC; los mayores ingresos también suponen un impulso en esta dirección (Marco-Serrano et al., 2014), etc. En definitiva, los componentes del bienestar, alimentados por las ICC, se refuerzan tanto a sí mismos como a los propios ICC. Esto se representa en la Ilustración 1 como un doble bucle, del bienestar a sí mismo y del bienestar a las ICC como una flecha de retorno.

En definitiva, la idea subyacente a este planteamiento es que las ICC pueden activar un proceso generador de bienestar, en cada una de sus dimensiones, que entra en un círculo virtuoso con capacidad de autorrefuerzo. Las ICC serían, por tanto, una actividad económica con un alto retorno económico y social en términos de bienestar y, en consecuencia, también lo son las políticas destinadas a promoverlas como vector de especialización.

No obstante, conviene evitar caer en el error de creer que las ICC son la solución milagrosa a todos los males, ni que tendrán siempre efectos positivos sobre todas y cada una de las dimensiones del bienestar, y en cualquier lugar. No todos las ICC desmaterializan la economía, ni las experiencias ni los mensajes tienen por qué ser siempre positivos, y la innovación puede aplicarse con finalidades perniciosas o tener efectos adversos no deseados. Es precisamente por ello que se vuelve indispensable contar con estudios que aporten evidencia empírica y robusta sobre estos efectos teniendo en cuenta las particularidades de cada territorio.

Ilustración 1 Esquema de relaciones entre las industrias culturales y creativas y el bienestar.



Fuente: Sanjuán (2023).

3.2 EN BUSCA DE EVIDENCIAS SÓLIDAS

Si bien son numerosos los efectos identificados en diferentes trabajos empíricos, como se ha señalado al principio de este apartado, a menudo se trata de estudios parciales y localizados y, hasta ahora, el impacto de las ICC sobre varias de las dimensiones del bienestar todavía no se había explorado. Recientemente, el estudio “Las industrias culturales y creativas y el bienestar de las regiones” (Sanjuán, 2023), con actualizaciones posteriores, ha sido el primero en abordar los efectos de las ICC a nivel regional para un conjunto amplio de indicadores del bienestar. El estudio, mediante técnicas de aprendizaje automático causal, confirma efectos generalmente positivos en un amplio abanico de dimensiones sociales, económicas y medioambientales, contribuyendo así a una mejor comprensión de los impactos de las ICC sobre el bienestar de la población y los territorios. A continuación, repasaremos algunos de los resultados más relevantes.

Breves notas metodológicas

Para el estudio de los efectos de las ICC sobre el bienestar, se ha utilizado una base de datos de 209 regiones de los países europeos de la OCDE, con datos de 2008 a 2021. Los datos sobre el empleo en las ICC proceden de la Encuesta de Población Activa, armonizada a través de Eurostat, y la lista de sectores incluidos en las ICC sigue la clasificación propuesta por el proyecto “Measuring CCS in the EU” (Vilares et al., 2022). Se utilizan las 11 dimensiones del Índice para una Vida Mejor regional de la OCDE. Además, la base de datos se completa con una serie de variables adicionales que actúan como controles en los modelos estadísticos, procedentes de diversas fuentes, pero principalmente de organismos oficiales.

Los diferentes modelos se han especificado sobre la base de la literatura académica existente, tanto teórica como empírica. Se analiza el impacto del porcentaje de empleo en las ICC en un año sobre el indicador del año siguiente, derivándose la estructura temporal de los resultados del test de causalidad de Granger. La técnica estadística utilizada es el Causal Forest (Wager & Athey, 2018), o bosque causal, una de las técnicas más novedosas y avanzadas de machine learning, o aprendizaje automático, que, además de su elevada precisión (gracias a su flexibilidad para detectar patrones e interrelaciones complejas entre las variables) permite inferir conclusiones causales y obtener, no solo estimaciones de los efectos medios, sino de los efectos particulares para cada región.

Resultados

Los resultados del análisis empírico corroboran que, para las variables socioeconómicas consideradas, la actividad cultural y creativa tiene efectos positivos significativos. Hay que tener en cuenta que los resultados obtenidos no son solo correlaciones, sino que, por las técnicas utilizadas (causal forest) y los modelos causales que los fundamentan, implican causalidad.

En la Tabla 1 se muestran los efectos medios de las ICC sobre el bienestar en el conjunto de regiones europeas. Deben interpretarse como el incremento que experimentaría el indicador de cada dimensión en el año siguiente (en su unidad correspondiente) en caso de un aumento del 1% en la proporción de

empleo en ICC. Por ejemplo, si una región pasa del 2% al 3% de empleo en ICC, su renta neta disponible aumentaría en 220,32 euros (en paridad del poder adquisitivo, PPA) per cápita para el conjunto de la población.

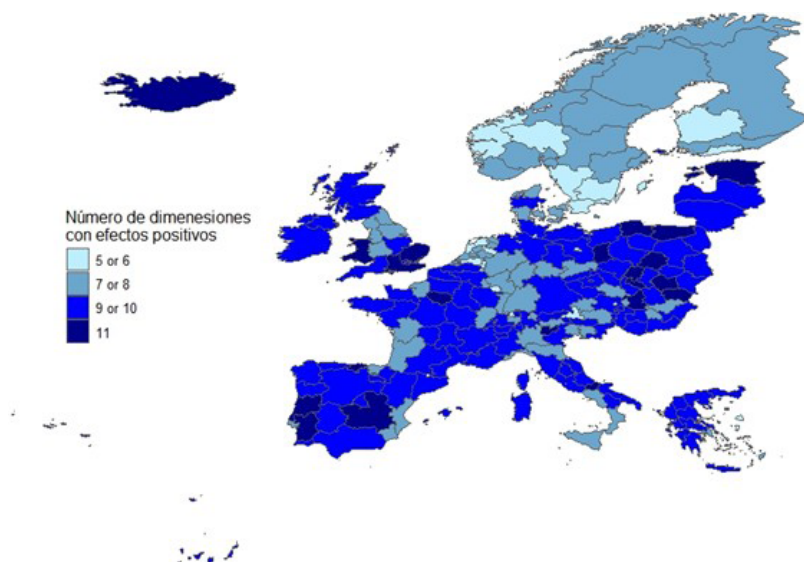
Tabla 1: Efectos promedio de las industrias culturales y creativas sobre el bienestar en las regiones europeas de la OCDE, 2009-2021.

Dimensión	Efecto promedio	Indicador
Acceso a servicios	1,437	Hogares con conexión de banda ancha (%)
Compromiso cívico	0,355	Participación electoral (%)
Comunidad	0,418	Personas que creen que pueden contar con un amigo en caso de necesidad (%)
Educación	2,735	Población entre 25-64 años con estudios postobligatorios (%)
Empleo	0,414	Tasa de empleo (%)
Ingresos	220,315	Renta neta disponible per cápita (Euros en paridad de poder adquisitivo)
Medio ambiente	0,208	Partículas en suspensión (PM _{2,5}) en el aire (µg/m ³)
Salud	0,060	Esperanza de vida (años)
Seguridad	0,033	Tasa de homicidios (por 100.000 habitantes)
Vivienda	0,015	Número medio de habitaciones por persona
Satisfacción con la vida	0,048	Satisfacción con la vida (0-10)

Nota: En medio ambiente y seguridad, que utilizan indicadores inversos (que reflejan niveles de contaminación y de criminalidad), se han invertido los signos para facilitar una interpretación directa. Véase Sanjuán (2023) para más detalles sobre los modelos estadísticos. Fuente: Elaboración propia

Globalmente, estos resultados indican que las ICC tienen efectos positivos causales claros sobre todas las dimensiones del bienestar. Sin embargo, más allá de los efectos medios, existen importantes diferencias entre unas regiones y otras al observar los impactos concretos en cada dimensión. En función de las características regionales (sociodemográficas, institucionales, de la composición interna de las ICC, del resto de la estructura productiva, etc.), hay territorios propensos a generar impactos más positivos a través de las ICC en determinadas dimensiones del bienestar, mientras que en otros casos estos impactos pueden ser más modestos, e incluso negativos. Las dos dimensiones en las que los impactos son inequívocamente positivos para todas las dimensiones son la educación y la satisfacción con la vida, actuando esta última como valoración global del bienestar. En cualquier caso, la práctica totalidad (206 de 209 regiones) obtienen impactos positivos en la mayoría de las dimensiones del bienestar consideradas (Ilustración 2).

Ilustración 2 Mapa mostrando el número de dimensiones del bienestar (de un total de 11) sobre las cuales los efectos de las ICC son positivos de media (2009-2021) en cada región.



Fuente: Elaboración propia

3.3 IMPLICACIONES

A la vista de los resultados, ha quedado claro algo que ya intuíamos, pero que ahora estamos en disposición de afirmar con mayor certeza: los efectos de las ICC sobre el bienestar son mayoritariamente positivos, con una influencia clara sobre un amplio espectro de variables económicas, sociales y medioambientales. Pero más allá de los efectos medios, existen importantes diferencias entre las regiones debidos a sus peculiaridades estructurales y coyunturales, que conviene analizar con detalle para establecer diagnósticos más certeros para cada realidad regional concreta, lo que permite orientar mejor los esfuerzos y hacer un uso más eficiente de los recursos.

En los últimos años, las ad–ministraciones públicas y los actores privados se han mostrado cada vez más conscientes de las potencialidades de las ICC y de su carácter estratégico y transformador ante los retos que afrontan nuestras economías y nuestras sociedades. A nivel europeo, esta tendencia se refleja en el aumento del 63% en la financiación de las políticas culturales comunitarias que ha efectuado la Comisión Europea, además del desarrollo de programas vinculados a la cultura a través de los fondos Next Generation EU, Horizon, CERV, etc. Y es que, como afirma Ateca-Amestoy (2021), cualquier política dirigida a planificar el bienestar futuro debe otorgar a la cultura un papel central. Su amplio retorno económico y social, evidenciado en las líneas precedentes, sitúa a las ICC como un elemento estratégico en la inversión de impacto. Estableciendo los objetivos adecuados, y mediante planes específicos para su promoción, las ICC pueden ser una herramienta muy eficaz para fomentar el bienestar y el desarrollo regional.

Todo ello sin olvidar que, más allá de cualquier valor instrumental para conseguir otros fines económicos o sociales, el objetivo intrínseco de la inversión en cultura es la satisfacción de los derechos culturales. Su realización efectiva determina, a su vez, las posibilidades reales de las personas de alcanzar aquellas metas que les permitan llevar una vida plena (Ramos Murphy, 2021), por lo que cualquier inversión de impacto en cultura debe tener presente este objetivo. En esta concepción integral del desarrollo, la cohesión social se configura a través de valores compartidos y, en consecuencia, afectando a percepciones que tienen mucho que ver con el bienestar y la felicidad, como el sentido de pertenencia, la autoestima, la identidad, etc. Pero la cultura y la creatividad también generan crecimiento económico (como se observa en los impactos sobre la renta y el empleo) y contribuyen a la calidad de vida a través de la generación de entornos donde las personas pueden manifestarse plenamente como seres humanos y satisfacer sus necesidades de expresarse artísticamente y de comunicar, compartir y sentir emociones estéticas y cognitivas.

En suma, actualmente se dispone de evidencia cada vez más sólida sobre los efectos económicos, sociales y medioambientales de la cultura y de las industrias culturales y creativas a nivel macro. A la luz de este hecho, resulta insostenible seguir exigiendo a las iniciativas culturales que demuestren un impacto

adicional en otros ámbitos para ser consideradas como generadoras de impacto. Si asumimos que la cultura posee un valor intrínseco, y que además genera de forma comprobada externalidades positivas sobre la población y el territorio, entonces cualquier inversión en cultura es, por definición, una inversión de impacto. La exigencia de un “doble impacto” explícito a proyectos culturales específicos, como por ejemplo en materia de sostenibilidad ambiental, inclusión social o educación, revela una lógica instrumental que desvirtúa el papel transformador de la cultura y la somete a criterios que rara vez se imponen con igual intensidad a otros sectores. En este sentido, la creación de un fondo de inversión en impacto en cultura debe basarse precisamente en este reconocimiento: el impacto cultural no necesita ser justificado por otros impactos añadidos, sino que debe ser entendido como una forma legítima y suficiente de impacto en sí misma, pero que a su vez dispone un potencial multiplicador en otros ámbitos incluso aunque no se pretenda expresamente.

4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE FINANCIACIÓN DE LAS INDUSTRIAS CULTURALES Y CREATIVAS

Este apartado presenta los apuntes metodológicos realizados para la obtención y tratamiento de la información correspondiente al análisis de los datos del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) y los resultados de la encuesta realizada desde la Universitat de València, en colaboración con la Fundación Gabeiras.

4.1 METODOLOGÍA Y FUENTES DE DATOS

Este estudio utiliza metodologías eminentemente cuantitativas, combinando diferentes fuentes de datos y técnicas estadísticas con el objetivo de analizar la situación actual y las necesidades de financiación de las industrias culturales y creativas en España.

La estrategia metodológica combina un análisis descriptivo, a través de datos secundarios provenientes del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI), con la recolección de datos primarios a través de una encuesta, desarrollada por la Fundación Gabeiras y la Universitat de València y que ha sido enviada y respondida por entidades susceptibles de recibir inversión de impacto y/o ser beneficiarias del incentivo fiscal de inversión en cultura.

A continuación, se detallan los apuntes metodológicos:

4.1.1. Análisis descriptivo

El Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI), es una base de datos especializada en información económico-financiera de empresas españolas y portuguesas. Esta herramienta, alimentada con información procedente de los

registros mercantiles, permite acceder a indicadores clave sobre la actividad empresarial de más de 1.500.000 sociedades españolas.

Para los fines de este estudio, se ha utilizado SABI para elaborar un análisis descriptivo de las empresas españolas que se encuentran activas y vinculadas a las ICC, mediante la segmentación por códigos CNAE 2009 representativos de las actividades objeto de estudio (audiovisual, artes escénicas y música en vivo). Entre ellas, se filtra por la forma jurídica de la empresa (que debe ser sociedad anónima, limitada o cooperativa), que presenten información contable disponible en los años 2021, 2022 o 2023. En el apartado 4.2 Análisis de la situación financiera de las industrias culturales y creativas se detallan los filtros utilizados en cada uno de los análisis.

Dado el objetivo de este informe, los principales indicadores analizados responden a información contable y financiera de las empresas para el último año disponible. En este caso, los resultados se presentan tras la segmentación según el tamaño de la empresa, con la definición PYME de la Comisión Europea (2003/361). Esta clasifica las empresas como:

- Microempresa: < 10 trabajadores y/o volumen de explotación < 2 millones de €
- Pequeña empresa: < 50 trabajadores y/o volumen de explotación < 10 millones de €
- Mediana empresa: < 250 trabajadores y/o volumen de explotación < 50 millones de €
- Gran empresa: >250 trabajadores y/o volumen de explotación > 50 millones de €

Adicionalmente, se ha tenido en cuenta la estructura corporativa para evitar distorsiones derivadas de agrupaciones de interés económico u otras formas societarias que podrían alterar el análisis individual de las entidades.

Por su parte, respecto a los indicadores que han sido utilizados en el análisis de los datos de SABI, y siguiendo las definiciones del Banco de España (s.f), estos son:

- Resultado económico: Beneficio neto después de impuestos. Representa el resultado final del ejercicio, una vez deducidos todos los gastos e impuestos de los ingresos.

- Ratio de liquidez: Cociente entre activo corriente y pasivo corriente. Mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

- Número de empleados: Total de trabajadores contratados por la empresa (incluye fijos y temporales).

- Rentabilidad económica (también conocido como ROA – Return on Assets) mide la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar beneficios antes de intereses e impuesto.

- Rentabilidad financiera: Resultado neto entre fondos propios, multiplicado por 100. Mide la rentabilidad para los accionistas.

- Apalancamiento: Cociente entre activo total y fondos propios, multiplicado por 100. Refleja el grado de endeudamiento respecto al capital propio.

- EBITDA: Beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones.

- Endeudamiento: Total pasivo (o deuda financiera) dividido entre el activo total, multiplicado por 100. Indica qué parte del activo está financiada con deuda.

- Deuda a largo plazo: Parte de la deuda financiera que vence en un plazo superior a un año.

- Deuda a corto plazo: Parte de la deuda financiera que vence en un plazo inferior a un año.

- Deuda neta: Suma de la deuda financiera total (corto y largo plazo) menos la tesorería y equivalentes de efectivo. Mide la deuda real con respecto a la liquidez disponible.

Para el tratamiento de los datos procedentes de SABI ha sido usado el software Stata 17.

Los estadísticos principales que se presentan son la media, desviación típica y la mediana. Es necesario combinar las diferentes medidas debido a la variabi-

lidad existente en las ICC, donde la media se puede ver influenciada por valores extremos.

4.1.2. Encuesta: diseño, objetivos y ejecución

Con el objetivo de complementar la información cuantitativa proveniente de las cuentas anuales de las empresas, se ha desarrollado una encuesta ad hoc, cuyo título es “Estudio de análisis de la demanda de financiación de las entidades del sector cultural: audiovisual, escénicas y música en vivo”, distribuida a través de la aplicación LimeSurvey.

El cuestionario ha sido estructurado en siete bloques temáticos, que abordan tanto datos básicos de identificación como aspectos clave sobre las fuentes de financiación, el uso de incentivos fiscales, las subvenciones y patrocinios, así como las perspectivas de crecimiento. La Tabla 1 resume su estructura:

Tabla 2: Información y estructura de la encuesta.

Bloque	Nº de preguntas	Objetivo específico	Obligatorio
1	3	Datos de la empresa	Sí
2	6	Información sobre los planes y previsiones de la empresa	Sí
3	7	Datos sobre financiación bancaria de la empresa	Sí
4	5	Datos sobre financiación no bancaria de la empresa	No
5	5	Incentivos Fiscales	Sí
6	7	Subvenciones y patrocinios	No
7	3	Otra información relevante	Sí
Total	36		

Fuente: elaboración propia

El diseño del cuestionario ha permitido recoger información tanto cuantitativa como cualitativa, proporcionando una visión más rica y completa de los mecanismos de financiación utilizados en el sector, así como de las barreras percibidas y las necesidades no cubiertas. Asimismo, no todos los bloques han sido de obligada respuesta, para fomentar la respuesta al cuestionario, o al menos, a la información mínima necesaria para realizar el estudio.

Estrategia de recolección de datos

El método de recolección de datos de la encuesta ha consistido en un muestreo intencionado con expansión progresiva. Inicialmente, se contactó con asociaciones y entidades sectoriales especialmente relevantes o vinculadas al objeto del estudio, invitándolas a participar directamente y a difundir la encuesta entre sus asociados. Posteriormente se extendió la encuesta al conjunto de entidades relacionadas con la actividad cultural. El objetivo de esta estrategia ha sido captar tanto actores clave como una variedad de perfiles representativos del sector.

Estaba prevista la realización de tres oleadas de contacto con sus respectivos recordatorios. No obstante, ante la baja tasa de respuesta inicial, se llevó a cabo una cuarta oleada, tratando de reforzar así la cobertura y aumentar la variedad de perfiles alcanzados. El periodo de recogida de datos se ha extendido de febrero a junio de 2025.

En total, han sido contactadas 44 asociaciones empresariales y más de 3.200 empresas vinculadas a las artes escénicas, audiovisual y música en vivo, potencialmente beneficiarias del incentivo fiscal a la inversión en cultura.

Tratamiento y análisis de los datos

Finalizado el periodo de recolección de datos y respuesta al cuestionario, se procedió a una fase de depuración de la base de datos. En esta etapa se eliminaron registros duplicados, respuestas incompletas o provenientes de entidades no alineadas con el objeto del estudio. Asimismo, se identificaron valores atípicos que fueron verificados y/o corregidos tras contactar con los encuestados correspondientes.

Una vez completada la limpieza de los datos, se desarrolla un análisis estadístico que combina técnicas descriptivas e inferenciales, con el propósito de identificar patrones relevantes y ofrecer una interpretación clara y rigurosa de los resultados obtenidos.

Reuniones y diseminación de resultados

Con el objetivo de incrementar las respuestas al cuestionario y fomentar un debate abierto en torno a las necesidades de financiación de las industrias culturales y creativas, se ha buscado involucrar a los agentes potencialmente interesados en el proyecto. Para ello, la Fundación Gabeiras y The Pipe – Impact Investment han organizado tres sesiones bajo el nombre de “Cultura como sector de impacto”.

Estos encuentros han consistido en una serie de ponencias impartidas por agentes relevantes y personas expertas del ámbito cultural y financiero, abiertas al público y seguidas de un espacio de debate.

Las sesiones se han celebrado en las siguientes fechas y con las temáticas que se detallan a continuación:

- Mesa de trabajo en la que se introdujo el concepto de la inversión de impacto en el sector cultural
- “La cultura como sector de impacto: una nueva tesis de inversión” – Madrid, 23 de octubre de 2024.

En esta primera sesión se propuso una nueva tesis de inversión para el sector cultural, surgida a partir de la pregunta: ¿Debería la cultura despertar el interés de la inversión de impacto?

- “La cultura como sector de impacto: el reporte de sostenibilidad” – Barcelona, 5 de febrero de 2025.

La sesión se centró en la medición del impacto en materia de sostenibilidad dentro del sector cultural.

- “La cultura como sector de impacto: la inversión de impacto, una oportunidad para la economía de la cultura” – Valencia, 2 de abril de 2025, Centro Cultural La Nau (Universitat de València).

El foco estuvo en las evidencias académicas y científicas que demuestran el papel de la cultura en la economía. Además, se presentó un primer avance de resultados de la encuesta y se invitó a los agentes presentes a participar en ella.

El contenido de estas Aulas se encuentra disponible online, en el perfil de la Fundación Gabeiras.

4.2 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LAS INDUSTRIAS CULTURALES Y CREATIVAS

De tal manera que sea posible ofrecer conclusiones acerca de la idoneidad de las ICC para recibir financiación público-privada, es necesario analizar previamente la situación contable y financiera de las mismas. Para ello, se utiliza la base de datos SABI. El análisis ha sido realizado para los datos de 2024, o el último año disponible. A pesar de la variabilidad interanual que puede existir en cada empresa, muy importante en los sectores analizados, el uso de grandes poblaciones disminuye este posible sesgo.

4.2.1. Análisis detallado del mercado de financiación, público y privado, de las empresas culturales y creativas.

En este punto, el análisis se presenta diferenciado entre actividades cinematográficas y artes escénicas, donde se incluye los espectáculos de música en vivo.

Actividades cinematográficas

La información presente en este apartado hace referencia a las empresas que se integran en el siguiente código de la clasificación nacional de actividades económicas (CNAE 2009): 59.15 (Actividades de producción cinematográfica y de vídeo).

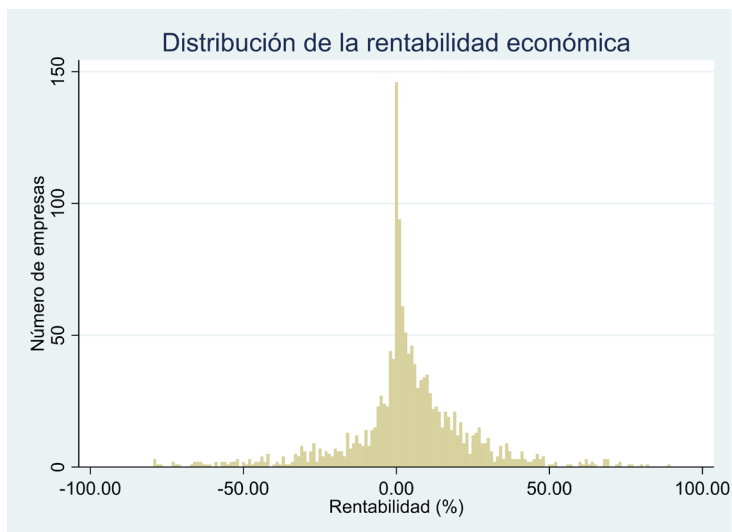
Los datos brutos de SABI se presentan para un total de 1.527 empresas que cumplen con los filtros explicados. Sin embargo, al realizar un tratamiento pre-

eliminar de los datos, en el que se elimina información faltante en diversas categorías, y se realiza un tratamiento de valores atípicos extremos tomando la rentabilidad económica, el total de empresas en la muestra final analizada es de 1.475.

Para estas empresas se presenta la información considerada más importante en relación con el objeto del estudio, la viabilidad para recibir inversión de impacto.

En primer lugar, se ofrece un agregado de la distribución de la rentabilidad económica para el conjunto de las empresas. Esta mide el grado de eficiencia de la empresa en el uso de sus activos para generar beneficios operativos, por lo que permite mostrar la eficiencia operativa sin tener en cuenta la posible distorsión financiera que puede afectar a las ICC. Asimismo, es un indicador básico para analizar las posibilidades de inversión en las empresas.

Figura 1: Rentabilidad económica de las actividades cinematográficas de producción cinematográfica y de vídeo.



Fuente: Elaboración propia con datos de SABI

En media, la rentabilidad económica se sitúa en el 3,40%, con una desviación estándar de 20,87 puntos porcentuales. La rentabilidad económica se presenta de acuerdo a una distribución normal, pero con predominancia a la derecha, lo que implica una mayor concentración de valores positivos frente a negativos.

Estos valores, muestran que aparte de existir un impacto social positivo intrínseco a la actividad, las empresas son capaces de generar retornos. Para aquellas empresas que presenta una rentabilidad económica positiva, de media, esta se sitúa en un 14,66%.

Asimismo, dada la variabilidad existente, se presentan los resultados contables y financieros desagregados por el tamaño de la empresa.

Tabla 3: Información contable y financiera de las actividades cinematográficas (2024 o último año disponible).

	Microempresas (n= 1.241)		Pequeña (n= 177)		Mediana (n= 31)		Grande (n=26)	
	Media (D. Típica)	Mediana	Media (D. Típica)	Mediana	Media (D. Típica)	Mediana	Media (D. Típica)	Mediana
Resultado económico (miles de €)	16,80 (108,46)	4,69	203,86 (397,52)	95,78	1.041,79 (1.892,16)	586,40	643,22 (1.778,99)	-2,06
Ratio de liquidez (%)	8,73 (24,83)	2,50	3,14 (6,35)	1,60	2,07 (2,31)	1,72	8,42 (21,00)	1,05
Número de empleados	2,64 (4,13)	1	20,43 (16,69)	15	91,90 (77,41)	61	271,38 (85,95)	260
Rentabilidad económica (%)	3,99 (19,91)	2,67	7,01 (19,11)	4,83	9,59 (10,01)	7,45	-12,10 (19,21)	-7,03
Rentabilidad financiera (%)	22,82 (280,95)	6,96	60,79 (623,93)	16,56	78,42 (31,56)	22,43	-11,56 (45,71)	-1,84
Apalancamiento (%)	14,14 (443,87)	3,52	57,40 (93,50)	17,30	38,16 (77,55)	13,19	8,07 (103,43)	3,14
EBITDA (miles de €)	45,58 (126,64)	15,01	293,22 (456,96)	183,05	1.1406,55 (1.299,38)	528,78	586,86 (2.476,85)	-1,37
Endeudamiento (%)	44,89 (33,57)	38,61	53,59 (26,71)	53,59	68,35 (29,88)	69,68	53,03 (40,79)	52,43
Deuda a largo plazo (miles de €)	56,10 (132,51)	0	232,39 (449,75)	15,59	472,04 (764,03)	16,64	206,44 (994,33)	0
Deuda a corto plazo (miles de €)	31,97 (69,16)	3,40	202,85 (331,24)	52,34	493,04 (1.001,17)	15,91	521,82 (1.307,67)	0,20
Deuda neta (miles de €)	-20,75 (253,85)	-6,18	89,52 (702,90)	0	78,34 (1.389,79)	-82,03	409,79 (1.287,37)	6,45

Fuente: Elaboración propia con datos de SABI

El análisis comparativo de 1.475 empresas culturales y creativas, vinculadas a la producción cinematográfica y de vídeo y clasificadas por tamaño (micro, pequeña, mediana y grande), revela diferencias estructurales y operativas que

condicionan sus necesidades y capacidades de financiación, tanto pública como privada.

En relación a su estructura y escalabilidad económica, las medianas empresas registran el resultado económico medio más elevado (1.041,79 mil €, mediana : 5860,40 mil €), seguidas por las grandes (643,22 mil €, pero con mediana negativa) y las pequeñas (203,86 mil €). Sin embargo, la elevada desviación típica en todos los casos, sugiere una heterogeneidad que se mantiene independientemente del tamaño de la empresa. Asimismo, la mediana negativa de las grandes empresas (-2,06 mil €) indica una alta concentración del beneficio en unos pocos casos. Las microempresas, con un resultado económico medio de 16,80 mil euros y mediana de 4,69 mil, reflejan el perfil típico de emprendimientos culturales emergentes, pero con limitada escalabilidad.

Este fenómeno, donde las empresas medianas superan a las grandes en rentabilidad media y mediana, puede interpretarse a través de la teoría del crecimiento de Penrose (1959), que plantea que las grandes empresas pueden enfrentar ineficiencias internas y costes crecientes de coordinación y gestión, especialmente en sectores donde la innovación y la creatividad son claves, como el cinematográfico. Las grandes empresas, a pesar de su volumen, pueden sufrir rendimientos decrecientes de escala debido a la complejidad en la gestión de proyectos artísticos y la incertidumbre inherente a los productos culturales.

En consonancia con Caves (2000) y Comunian & England (2020), las ICC funcionan bajo lógicas de economías de proyecto, donde el éxito es incierto, único y difícil de sistematizar. Esto explica que la escala no garantice mejores resultados financieros ni operativos, sino que el manejo ágil y especializado, más frecuente en medianas empresas, propicie mayor eficiencia y rentabilidad.

En este contexto particular, las empresas medianas, especializadas y operativamente enfocadas, logran escalar sin incurrir en los costes de estructura y coordinación de las grandes. Las grandes empresas, por su parte, pueden consolidar pérdidas de filiales o absorber costes corporativos elevados, a pesar de que se ha tratado de controlar por la existencia de agrupaciones de interés económico u otras relaciones de dependencia entre empresas, existen aún agregados que no se pueden diferenciar.

En relación a la rentabilidad económica y financiera, las empresas medianas destacan en eficiencia operativa y rentabilidad sobre el capital. La rentabilidad económica media es superior en medianas (9,59%) y pequeñas (7,01%) frente a microempresas (3,99%) y grandes (-12,10%). En términos de rentabilidad financiera, las pequeñas y medianas muestran valores elevados (60,79% y 78,42% respectivamente), aunque con gran dispersión, mientras que las grandes empresas vuelven a mostrar resultados negativos (-11,56%), reflejando vulnerabilidades en la gestión de su capital o el empleo de activos de forma menos productiva, o en proyectos a largo plazo sin retorno inmediato.

En el ámbito operativo, las empresas medianas también lideran en EBITDA (1.406,55 mil € de media, 528,78 mil € de mediana), lo que confirma su mejor rendimiento operativo antes de gastos financieros y amortizaciones. Las grandes, pese a su plantilla amplia, presentan un EBITDA alto, pero con una dispersión importante, lo que puede indicar rigideces estructurales, costes fijos elevados o baja productividad por empleado. De nuevo, es posible que existan consolidaciones pérdidas u costes corporativos que disminuyan el rendimiento operativo en las grandes empresas. Las micro y pequeñas empresas, en cambio, muestran EBITDA ajustados a su escala (45,58 mil € y 293,22 mil €, respectivamente).

Los ratios de liquidez presentan medianas bajas en todos los tamaños (entre 1,05% y 2,5%), lo que indica una gestión ajustada del capital circulante, propia del sector cinematográfico donde los flujos de caja son variables y dependen en buena medida de pagos posteriores a estrenos, subvenciones o contratos de distribución. Sin embargo, las medias muy altas revelan la presencia de empresas con posiciones de caja muy diferentes, lo que sugiere heterogeneidad en la capacidad financiera.

El endeudamiento, con medianas que oscilan entre el 40,54% en microempresas y 58,68% en medianas, aunque con diferencias según tamaño.

En cuanto al endeudamiento, este es moderado en todos los segmentos, indicando que el sector recurre a fuentes de financiación ajena de manera equilibrada. Las empresas medianas (68,35%) son las más intensivas en financiación ajena, mientras que micro y pequeñas muestran valores más contenidos (44,89% y 53,59% respectivamente). Las grandes se sitúan en torno al 53,03%,

pero con una gran dispersión, lo que refleja la heterogeneidad de estrategias financieras en este grupo.

El apalancamiento es especialmente alto en pequeñas y medianas (57,40% y 38,16% de media, respectivamente), señal de que estas compañías sostienen su crecimiento recurriendo a deuda sobre fondos propios. En contraste, las grandes muestran niveles bajos (8,07%), lo que puede deberse a estructuras financieras más conservadoras o a la integración de pérdidas en filiales.

La deuda neta mediana negativa en microempresas (-20,75 mil €) y medianas (-82,03 mil €) revela que muchas mantienen una posición de liquidez neta positiva, lo que puede interpretarse como una estrategia para enfrentar la volatilidad típica del sector cultural o una falta de acceso a financiación externa. Por su parte, las grandes empresas presentan deuda neta media muy alta (409,79 mil €), lo que puede indicar proyectos de gran envergadura financiados con deuda, aunque la mediana está cercana a cero, mostrando una disparidad notable en el sector.

Este análisis destaca la importancia de diseñar políticas de financiación diferenciadas según el tamaño y características financieras de las empresas cinematográficas:

- Microempresas: su perfil financiero refleja alta vulnerabilidad y baja capacidad para asumir deuda significativa, así como una limitada escala. Requieren de apoyos flexibles y adaptados, como anticipos, microcréditos y subvenciones directas, que permitan mitigar riesgos y sostener la innovación creativa en fases tempranas.

- Pequeñas empresas: muestran cierta solidez en rentabilidad, pero alto apalancamiento. Necesitan instrumentos que combinen capital público y financiación bancaria adaptada a su riesgo.

- Medianas empresas: son las más rentables y con mejor gestión financiera, lo que las convierte en candidatas ideales para esquemas de coinversión público-privada e incentivos fiscales a la inversión. Su equilibrio entre endeudamiento y liquidez las posiciona como actores estratégicos para la consolidación del sector.

- Grandes empresas: presentan una elevada heterogeneidad financiera y operativa. Su elevada deuda neta media y baja rentabilidad apuntan a que

requieren financiación estructurada, vinculada a resultados y con un mayor control del uso de incentivos fiscales.

En definitiva, los análisis basados en datos de SABI reflejan que, en el sector cinematográfico, la escala empresarial no garantiza mejores resultados financieros debido a la naturaleza incierta, especializada y de proyecto de la actividad cultural. El análisis de variables clave como resultado económico, rentabilidad, liquidez y deuda neta evidencia perfiles diferenciados que requieren respuestas financieras adaptadas para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento del sector. Asimismo, es necesario recalcar el sector bajo análisis, donde existe un valor intrínseco de su producción, que debe valorarse de distinta manera.

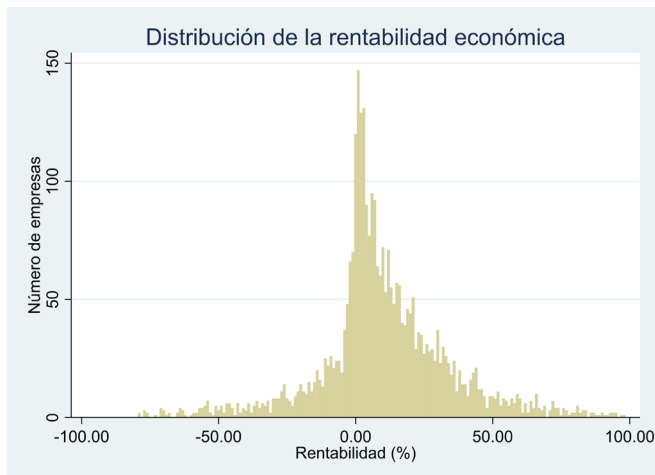
Por ello, la política pública y la inversión privada deben diseñarse considerando estas particularidades, potenciando mecanismos de apoyo específicos que fomenten la innovación, la especialización y la capacidad de retorno en las empresas culturales y creativas

Artes escénicas y música en vivo

La información presente en este apartado hace referencia a las empresas que se integran en los siguientes CNAE 2009: 90.01 (Artes escénicas); 90.02 (Actividades auxiliares a las artes escénicas); 90.04 (Gestión de salas de espectáculos) y 93.29 (Otras actividades recreativas y de entretenimiento).

Los datos brutos de SABI se presentan para un total de 3.307 empresas que cumplen con los filtros explicados. Sin embargo, al realizar un tratamiento preliminar de los datos, en el que se elimina información faltante en diversas categorías, y se realiza un tratamiento de valores atípicos extremos tomando la rentabilidad económica, el total de empresas en la muestra final analizada es de 3.187.

Figura 2: Rentabilidad económica en las artes escénicas y música en vivo.



Fuente: Elaboración propia con datos de SABI

En media, la rentabilidad económica de las artes escénicas y música en vivo se sitúa en el 9,66%, con una desviación estándar de 25,58 puntos porcentuales. La rentabilidad económica se presenta de acuerdo con una distribución normal, pero con predominancia a la derecha, lo que implica una mayor concentración de valores positivos frente a negativos. La mediana se sitúa en el 6,92%

Estos valores, muestran que aparte de existir un impacto social positivo intrínseco a la actividad, las empresas son capaces de generar retornos positivos. Para aquellas empresas que presenta una rentabilidad económica positiva, de media, esta se sitúa en un 19,27%.

Asimismo, dada la variabilidad existente, se presentan los resultados contables y financieros desagregados por el tamaño de la empresa.

Tabla 4: Información contable y financiera de las artes escénicas y música en vivo (último año disponible).

	Microempresas (n= 2.584)		Pequeña (n= 481)		Mediana (n=69)		Grande (n= 53)	
	Media (D. Típica)	Mediana	Media (D. Típica)	Mediana	Media (D. Típica)	Mediana	Media (D. Típica)	Mediana
Resultado económico (miles de €)	24,27 (55,69)	8,03	234,85 (416,69)	94,36	818,07 (1117,72)	291,28	792,25 (3200,35)	-2,91
Ratio de liquidez (%)	7,15 (37,52)	1,72	6,13 (66,46)	1,66	2,01 (2,16)	1,38	11,71 (39,82)	1,07
Número de empleados	2,14 (2,46)	1	22,58 (16,60)	15	67,44 (40,14)	58	98,77 (169,06)	65
Rentabilidad económica (%)	10,50 (23,72)	7,14	15,88 (20,77)	12,37	17,38 (21,82)	13,64	-7,20 (22,61)	-3,90
Rentabilidad financiera (%)	24,52 (68,64)	17,69	37,75 (130,18)	28,87	44,50 (40,88)	40,71	2,06 (78,32)	4,95
Apalancamiento (%)	34,14 (149,75)	0,35	47,75 (142,88)	11,70	80,62 (113,43)	30,84	29,91 (184,20)	0
EBITDA (miles de €)	44,27 (112,96)	16,58	360,25 (560,17)	159,90	1.978,06 (3.207,73)	918,41	1.169,62 (4.367,02)	-1,50
Endeudamiento (%)	54,40 (39,89)	49,90	53,14 (28,00)	52,22	58,92 (26,78)	56,32	98,77 (92,86)	83,81
Deuda a largo plazo (miles de €)	38,93 (85,75)	0	207,86 (410,59)	31,72	675,22 (956,37)	287,12	180,88 (464,60)	0
Deuda a corto plazo (miles de €)	26,47 (52,48)	3,18	118,03 (236,42)	24,22	333,58 (371,68)	174,93	287,10 (822,13)	13,79
Deuda neta (miles de €)	-19,46 (183,26)	-4,88	-195,83 (1.330,5)	-55,32	-189,53 (1.681,78)	-63,91	-145,87 (3.691,31)	7,24

Fuente: Elaboración propia

El análisis se basa en una muestra de 3.187 empresas del sector de las artes escénicas y la música en vivo, categorizadas por tamaño (micro, pequeñas, medianas y grandes). El objetivo es identificar patrones diferenciados de comportamiento económico y financiero para comprender mejor sus necesidades de financiación, tanto pública como privada, en función del tamaño de la empresa.

En relación al resultado económico, las empresas grandes y medianas presentan las medias más elevadas (792,25 mil € y 818,07 mil € respectivamente). Sin embargo, la mediana negativa de las grandes empresas (-2,91 mil €) con-

firma una fuerte dispersión y heterogeneidad, así como la presencia de pérdidas recurrentes en una parte de estas entidades. En contraste, las empresas medianas logran una mediana positiva (291,28 mil €), reflejando mayor homogeneidad. Las pequeñas empresas muestran un resultado medio de 234,85 mil €, con mediana de 94,36 mil €, situándose en una posición intermedia, mientras que las microempresas presentan resultados más modestos (24,27 mil € de media, mediana de 8,03 mil €), resultados coherentes con su tamaño empresarial.

En el ámbito de la rentabilidad económica, las medianas y pequeñas destacan con medias superiores al 15% (17,38% y 15,88% respectivamente), mientras que las microempresas se sitúan en un 10,50%. Las grandes, por el contrario, registran valores negativos (-7,20%), lo que refuerza la idea de estructuras menos eficientes en la gestión de activos, mayores costes fijos o estrategias de inversión a largo plazo sin retornos inmediatos. La literatura sobre teoría de la empresa ha mostrado que las estructuras verticales complejas pueden ser menos adaptativas en entornos culturales volátiles (Benghozi et al., 2021).

La rentabilidad financiera reproduce esta dinámica: las medianas alcanzan un 44,50% y las pequeñas un 37,75%, frente al 24,52% de las microempresas. Las grandes, con apenas un 2,06%, muestran debilidad en el retorno al accionista, con elevada dispersión en los resultados.

En relación con el EBITDA, las medianas lideran con 1.978,06 mil € de media y una mediana de 918,41 mil €, evidenciando su fortaleza operativa antes de cargas financieras y amortizaciones. Las grandes, aunque con un EBITDA medio alto (1.169,62 mil €), presentan una mediana negativa (-1,50 mil €), lo que sugiere problemas estructurales o consolidación de pérdidas. Las pequeñas y microempresas muestran niveles acordes a su escala (360,25 mil € y 44,27 mil €, respectivamente), confirmando la progresión por tamaño.

En las empresas relacionadas con las artes escénicas y música en vivo existe un problema de liquidez. Los ratios de liquidez muestran medianas relativamente próximas a 1 (entre 1,07% y 1,72%), lo que indica una escasa capacidad para hacer frente a obligaciones a corto plazo sin depender de ingresos operativos.

En relación con el endeudamiento, los niveles son relativamente homogéneos entre micro, pequeñas y medianas (en torno al 52 y 59%), lo que indica

prudencia en el uso de deuda. No obstante, las grandes alcanzan un endeudamiento medio del 98,77% (mediana de 83,81%), evidenciando una dependencia significativa de la financiación ajena. El apalancamiento confirma esta tendencia: las medianas alcanzan valores altos (80,62%), mientras que micro y pequeñas se sitúan en 34,14% y 47,75% respectivamente. Las grandes, curiosamente, muestran un apalancamiento medio menor (29,91%), probablemente distorsionado por el efecto de pérdidas y ajustes contables en el cálculo de los fondos propios. Esta estructura puede implicar un mayor riesgo financiero en situaciones de inestabilidad, especialmente si los ingresos se ven afectados por factores externos como la estacionalidad, la coyuntura económica o restricciones de demanda.

En cuanto a la deuda neta, se observa un patrón favorable en micro, pequeñas y medianas, con valores negativos que indican más liquidez que deuda (-19,46 mil €, -195,83 mil € y -189,53 mil €). Esta posición neta positiva puede interpretarse como prudencia financiera en entornos de alta incertidumbre, como es el ámbito de estudio. En contraste, las grandes empresas registran una deuda neta positiva (-145,87 mil € de media, pero mediana 7,24 mil €), lo que refleja un mayor grado de exposición y la necesidad de recurrir a financiación externa para sus proyectos.

Esta situación puede explicarse por estrategias conservadoras de tesorería, la dificultad para acceder a financiación bancaria, o una preferencia por autofinanciar los proyectos, especialmente en microempresas. La teoría financiera aplicada al sector cultural (Towse, 2019) sugiere que esta cautela es común en industrias donde la incertidumbre del retorno es alta y la reputación del gestor o promotor sustituye a la garantía tradicional.

Los datos muestran que el tamaño empresarial es una variable crítica a la hora de definir mecanismos de financiación adecuados para el sector. En concreto:

- Microempresas: requieren instrumentos de financiación adaptados a su alta volatilidad y baja liquidez: microcréditos, subvenciones flexibles, garantías públicas.

- Pequeñas empresas: presentan buen desempeño en rentabilidad y EBITDA, aunque con problemas de liquidez. Son candidatas a mecanismos de coinversión público-privada y acceso a préstamos participativos.
- Medianas empresas: destacan como el grupo más sólido, combinando eficiencia, rentabilidad y liquidez neta positiva. Pueden beneficiarse de mecanismos mixtos, donde políticas de incentivos fiscales y los esquemas de financiación de impacto pueden ser adecuados.
- Grandes empresas, con estructuras más complejas y baja rentabilidad media, deberían estar sujetas a esquemas de financiación condicionada, donde se priorice el impacto cultural y el retorno social antes que el beneficio económico puro.

Comparativa entre sectores

Los análisis presentados reflejan patrones diferenciados entre el sector cinematográfico y las artes escénicas y música en vivo. Esto sucede tanto en su comportamiento económico y desempeño operativo, como en su estructura de financiación. Una peculiaridad común es la heterogeneidad presente, independiente del tamaño de la empresa o sector analizado. Este hecho refleja la necesidad de diseñar instrumentos de financiación flexibles, acordes a las distintas realidades existentes en las ICC.

En ambos sectores, las empresas medianas presentan los mejores indicadores de resultado económico y rentabilidad. Para las actividades cinematográficas, la mediana del resultado económico es más elevada (586,40 mil € frente a 291,28 mil € en las artes escénicas), mientras que en esta última la rentabilidad relativa (ROA y ROE) es más alta, lo que indica una mayor eficiencia en el uso de los recursos. Estos resultados refuerzan la hipótesis de que estas logran combinar especialización, control operativo y escalabilidad sin incurrir en los costes estructurales de las grandes empresas.

En cuanto a la liquidez, ambos sectores revelan bajos ratios en empresas micro, pequeñas y medianas, lo que puede reflejar tensiones de tesorería propias de estructuras frágiles o un uso eficiente del capital. Las grandes empresas presentan resultados igualmente bajos, con medianas cercanas a 1, lo que confirma que la liquidez es un desafío transversal en el sector, aunque las medias más

elevadas indican la existencia de valores atípicos y empresas con estructuras internas distintas.

Los niveles de endeudamiento son similares entre sectores y tamaños (alrededor del 50% - 60%), lo que parece indicar prudencia financiera. En ambos sectores, la deuda neta es negativa en promedio, lo cual podría sugerir solvencia estructural, acceso limitado a financiación o preferencia por mantener liquidez como colchón ante la incertidumbre, lo que concuerda con las reflexiones de Towse (2019) sobre la gestión prudente del riesgo en las ICC. Para las grandes empresas, las relacionadas con las artes escénicas y música en vivo presentan un endeudamiento más elevado.

El apalancamiento financiero tiende a ser mayor en las empresas medianas y grandes, especialmente en artes escénicas/música, donde se alcanzan niveles superiores al 30% de la mediana, lo que puede reflejar un mayor acceso al crédito, pero también una mayor exposición al riesgo financiero en contextos de inestabilidad de la demanda o producciones de largo plazo.

En términos de EBITDA, las empresas medianas destacan en ambos sectores, lo que subraya su capacidad para generar beneficios operativos consistentes. En cinematografía, el EBITDA mediano supera los 500 mil €, mientras que en artes escénicas y música en vivo es de 918 mil €, reflejo de un modelo de eficiencia centrado en la profesionalización sin sobredimensionamiento. Las grandes, en cambio, muestran medianas negativas en las dos muestras (-1,37 mil € y -1,50 mil €), lo que revela rigidices internas, costes estructurales y dificultades para transformar su escala en rentabilidad operativa. Las micro y pequeñas, aunque con valores más bajos, mantienen EBITDA positivos acordes a su tamaño.

En conjunto, la comparativa entre sectores muestra que las empresas medianas son las más eficaces desde el punto de vista económico-financiero. Las microempresas, pese a su fragilidad, pueden alcanzar altos rendimientos, aunque con fuerte volatilidad y heterogeneidad. Las grandes empresas, en cambio, requieren una mirada más cualitativa y profunda en sus estructuras y modelos de gestión.

Por todo ello, las políticas de financiación deben ser sensibles a estos perfiles: las medianas empresas son candidatas para incentivos fiscales, coinversión

público-privada y/o préstamos participativos. En cambio, las pequeñas y microempresas deben contar con apoyo flexible y desburocratizado en los procesos y las grandes empresas bajo esquemas de financiación condicionada al impacto cultural y social.

4.2.2. Identificación de las necesidades de financiación de las empresas culturales y creativas no cubiertas, en términos de naturaleza y tamaño de la financiación

El sector cultural y creativo se ha consolidado como un bien esencial y estratégico, tanto a nivel nacional como internacional. Este hecho comienza con el reconocimiento en Cataluña en 2020, su inclusión en la normativa estatal de 2021, hasta su respaldo por parte de la UNESCO en la conferencia MONDIACULT 2022 y la reciente Declaración de Cáceres (Consejo de ministros de Cultura de la UE, 2023). Con todo, la cultura se ha posicionado como un sector de alto valor económico, social y transformador.

En términos económicos, su aportación al Producto Interior Bruto (PIB) en España alcanzó el 3,5% en 2022 (Ministerio de Cultura, 2024), una cifra equiparable a sectores como el financiero o el de seguros. Sin embargo, a pesar de esta contribución significativa, las industrias culturales y creativas enfrentan limitaciones estructurales y persistentes en su acceso a la financiación, lo que compromete su desarrollo, consolidación y sostenibilidad a medio y largo plazo.

El análisis de las fuentes estadísticas y contables disponibles —en particular, los datos de la base SABI— permite identificar con mayor precisión las necesidades de financiación no cubiertas del sector, tanto en lo que respecta a su naturaleza (pública o privada) como al volumen requerido según el tamaño de las entidades.

Naturaleza de las necesidades de financiación

Las limitaciones del sistema financiero tradicional en su relación con las ICC generan carencias tanto cualitativas como cuantitativas en su financiación (Gaibeiras & Asociados, 2024):

- Déficit de financiación estructural a medio y largo plazo: la financiación disponible se concentra en el corto plazo y está habitualmente vinculada a proyectos concretos (subvenciones, incentivos fiscales o contratos puntuales), lo que impide la consolidación de estructuras empresariales estables. Apenas existen instrumentos bancarios orientados al crecimiento empresarial sostenido. En este sentido, el 48% de las entidades encuestadas manifiestan planes de crecimiento, centrados en digitalización y diversificación, pero no encuentran productos financieros adaptados a esa finalidad.

- Desajuste entre oferta financiera y características del sector cultural: la cultura sigue percibiéndose como un sector de alto riesgo, lo que se traduce en condiciones más restrictivas que en otros sectores comparables (como la I+D+i, que registra mayores ratios de impago). Las entidades financieras tienden a exigir garantías personales y a aplicar criterios de evaluación que no se ajustan a las particularidades del sector, limitando el acceso a la financiación bancaria. Esta percepción negativa debe ser corregida mediante la generación y difusión de datos fiables sobre la solvencia y el impacto del sector.

- Déficit de capacitación financiera y asistencia técnica: muchas ICC, especialmente las de menor tamaño, carecen de formación específica en gestión financiera y planificación estratégica, lo que dificulta su acceso a líneas de financiación. Además, necesitan acompañamiento en la medición del impacto generado por sus actividades, una condición cada vez más valorada por financiadores e inversores.

- Insuficiente diversificación de las fuentes de financiación: el sector sigue muy dependiente de subvenciones y apoyos públicos, sin una estrategia clara de diversificación hacia modelos más innovadores como el micromecenazgo (crowdfunding), el matchfunding o el patrocinio de pequeña escala, mecanismos poco desarrollados en el ámbito cultural. Las fundaciones culturales, en particular, encuentran mayores barreras para recibir donaciones en comparación con las fundaciones de carácter social.

- Necesidad de integrar el valor intrínseco e instrumental de la cultura: es fundamental que los instrumentos de financiación, especialmente los vinculados a la inversión de impacto, reconozcan tanto el valor intrínseco de la cultura (su valor por sí misma) como su valor instrumental (su capacidad para

generar efectos positivos en otros ámbitos, como la cohesión social, la salud o la sostenibilidad). En este sentido, las metodologías de evaluación del impacto deben adaptarse a las especificidades del sector cultural y evitar imponerle exigencias adicionales que no se trasladan a otros sectores.

Tamaño y segmentación de las necesidades

El análisis realizado a partir de la base de datos SABI permite identificar las necesidades financieras del sector en función de la estructura empresarial.

- Segmento desatendido de “banda media”: las grandes empresas culturales suelen contar con canales de financiación más consolidados, y las microempresas tienden a ser objeto de políticas de apoyo específicas. Sin embargo, se detecta una falta de mecanismos adaptados al segmento medio del sector. Empresas que, sin ser grandes, cuentan con estructuras estables, personal cualificado y planes de crecimiento. Estas entidades representan una oportunidad estratégica para la inversión de impacto, dado su potencial de transformación y escalabilidad.

- En relación a los subsectores y diversidad cultural: mientras que subsectores como el audiovisual, la música en vivo o los videojuegos concentran buena parte de la financiación pública y privada (ej. ICO, FEI), otros ámbitos culturales permanecen históricamente desatendidos. Garantizar un ecosistema cultural plural exige mecanismos específicos que fomenten la financiación de estos subsectores y promuevan la diversidad cultural como valor estratégico.

En definitiva, las empresas culturales y creativas requieren un ecosistema de financiación más maduro, diversificado y alineado con sus características. La dependencia del corto plazo y de las subvenciones limita su capacidad de crecimiento y consolidación. Resulta prioritario fomentar la inversión a medio y largo plazo, con instrumentos adaptados tanto en volumen como en criterios de evaluación.

La inversión de impacto representa una oportunidad relevante para canalizar capital hacia el sector cultural, siempre que se acompañe de asistencia técnica, metodologías de medición ajustadas y un entorno de colaboración público-privada. En este contexto, la creación de un fondo de impacto cultural, apoyado en esquemas de financiación combinada (blended finance) y en el

aprovechamiento de instrumentos europeos como el Fondo de Impacto Social (400 M€) o el Espacio Audio (160 M€), puede contribuir de manera decisiva a transformar el panorama de financiación cultural en España.

4.2.3. Evaluación de la viabilidad e idoneidad de potenciales empresas para recibir financiación y/o inversión de impacto

El análisis económico-financiero y contable de las empresas culturales y creativas, centrado en los sectores de actividades cinematográficas y de artes escénicas y música en vivo, permite explorar en qué medida este sector podría reunir unas condiciones adecuadas para acceder a instrumentos de financiación externa, tanto pública como privada; en particular vinculados a la inversión de impacto. Si bien existen patrones comunes por tamaño empresarial, también se detecta una elevada heterogeneidad, tanto dentro del sector como entre ellos, que sugiere la necesidad de enfoques diferenciados.

Viabilidad económico-financiera

Las empresas de tamaño mediano, en ambos sectores, presentan indicadores generalmente más consistentes en términos de rentabilidad económica, EBITDA y control del endeudamiento. Este perfil sugiere una mayor capacidad para absorber financiación externa y, potencialmente, generar retornos sostenibles. No obstante, habría que considerar también factores como la estabilidad de los ingresos, la capacidad de gestión y el historial financiero de cada empresa concreta.

Las microempresas, aunque muestran en muchos casos rentabilidades positivas, también están expuestas a una elevada dispersión y volatilidad. Su acceso a financiación puede depender más de instrumentos adaptados a su escala y de su capacidad para demostrar impacto cultural o social directo. En este sentido, podrían considerarse especialmente adecuadas para esquemas de apoyo flexible o financiación vinculada a resultados no puramente económicos.

En cuanto a las grandes empresas, sus resultados financieros medios y medianos son más dispares. Algunas muestran EBITDA positivos y niveles de li-

quidez elevados, mientras que otras presentan rentabilidad económica y neta reducida o negativa. Esto podría deberse a estructuras organizativas complejas, a inversiones a largo plazo o a una consolidación contable que integre unidades con comportamientos financieros muy diferentes. Su idoneidad para recibir inversión de impacto debería, por tanto, valorarse caso por caso, prestando atención a la trazabilidad del impacto y a la eficiencia del uso de recursos.

En todos los casos, la marcada heterogeneidad invita a reflexionar sobre la viabilidad de establecer elementos comunes o, alternativamente, a orientar el impacto hacia aquellas empresas que presenten una trayectoria consolidada y estable.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que, desde una perspectiva de inversión de impacto, no solo importa la viabilidad económica, sino también la capacidad de la empresa para generar resultados positivos de carácter cultural, social o territorial. En este sentido, las empresas pequeñas y medianas pueden considerarse, en términos generales, como casos con mayor equilibrio entre viabilidad y potencial de impacto. Las microempresas, por su parte, pueden ofrecer retornos especialmente significativos en términos de arraigo comunitario, diversidad cultural o innovación artística.

Es necesaria entonces la combinación de instrumentos diferenciados, el uso de mecanismos de garantía o coinversión, y el diseño de convocatorias que integren criterios de impacto más allá de la rentabilidad financiera pueden contribuir a movilizar capital público y privado de forma más eficaz y equitativa.

4.3 RESULTADOS DE LA ENCUESTA

Tras la recolección de datos a través de un muestreo intencionado con expansión progresiva se ha procedido al tratamiento de los datos. Tras eliminar respuestas duplicadas o de entidades o profesionales que no están dentro del objeto de estudio y corregir valores atípicos, es posible realizar el análisis de los datos.

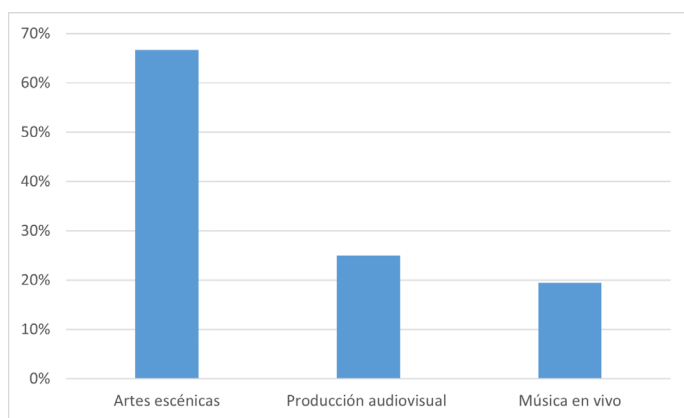
La muestra final se compone 36 empresas, por debajo del objetivo inicial. A pesar de los contactos y recordatorios, no ha sido posible incrementar el tama-

ño de la muestra. Aunque esta no permite una extrapolación estadística generalizable, el análisis permite identificar tendencias relevantes, generar hipótesis y aportar información cualitativa/indicativa valiosa sobre la demanda de financiación de las industrias culturales y creativas en España.

Asimismo, debido a la existencia de respuestas en las que se permite seleccionar más de una opción, los porcentajes pueden ser superiores al 100%.

Por sectores culturales, un 67% de las respuestas corresponden a artes escénicas, un 25% a producción audiovisual y un 19% a música en vivo.

Figura 3: Sector cultural.



Fuente: elaboración propia

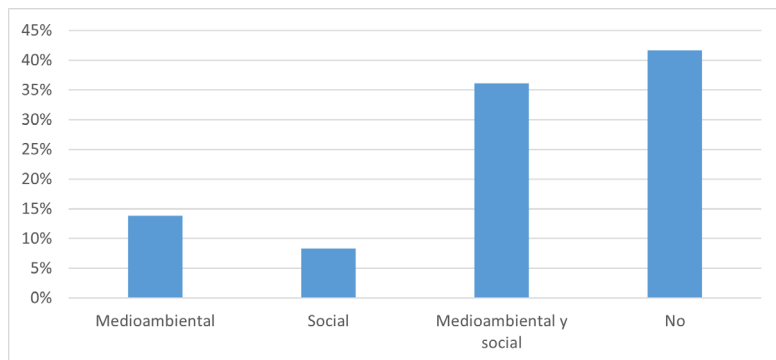
A continuación, se presentan por bloques los resultados de la encuesta:

Bloque 2: Información sobre los planes y previsiones de la empresa

Este bloque explora la existencia de planes de sostenibilidad, tanto medioambiental como social, estrategias de crecimiento empresarial y previsiones de producción en el corto y medio plazo, fundamentales para la inversión de impacto.

En primer lugar, el 36% de las empresas tiene planes de sostenibilidad medioambiental y social. Este porcentaje aumenta hasta el 58% para aquellas que tienen algún tipo de plan.

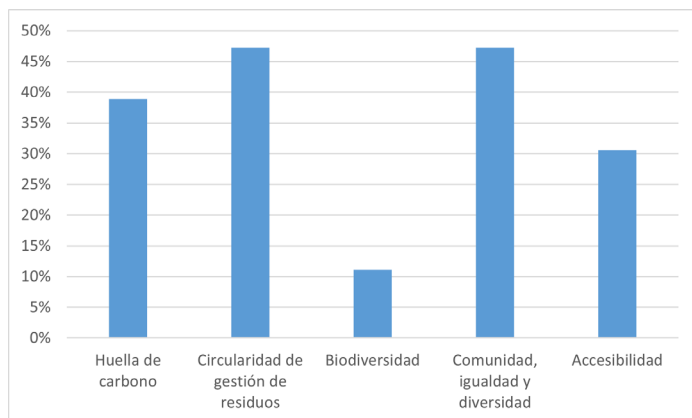
Figura 4: Planes de sostenibilidad



Fuente: elaboración propia

A pesar de lo que puede parecer el elevado número de “No” a esta pregunta, esto se debe a que pueden existir otro tipo de planes de acciones concretas en materia de sostenibilidad, las cuales se presentan en la Figura 3.

Figura 5: Otras acciones en materia de sostenibilidad

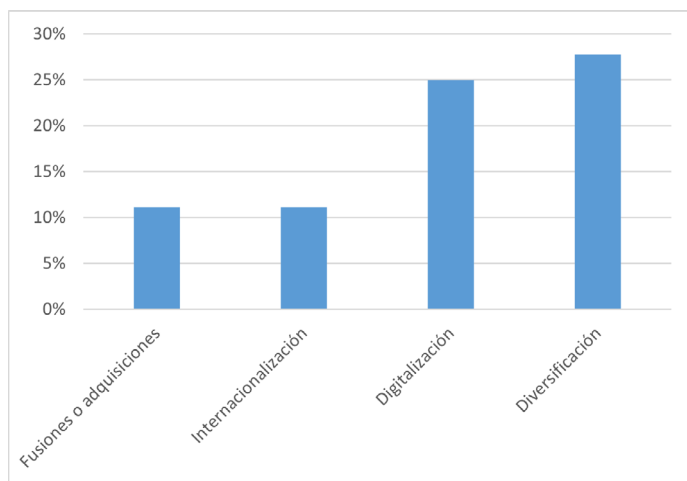


Fuente: elaboración propia

Destaca que un 47% de la muestra presenta planes en torno a la circularidad en la gestión de residuos, donde se incluye la reutilización de escenografías y vestuarios, así como acciones dirigidas a la comunidad y al fomento de la igualdad y diversidad. En menor medida, un 39% pretende reducir su huella de carbono y un 31% hacer más accesible sus actividades.

Respecto a los planes de crecimiento empresarial, están presentes en el 47% de las respuestas.

Figura 6: Planes de crecimiento empresarial



Fuente: elaboración propia

Destaca, dentro de los planes de crecimiento empresarial, la diversificación del modelo productivo y la digitalización. Asimismo, tanto la internacionalización como la fusión o adquisición están presentes en un 11% de las respuestas.

Este hecho se asevera con las previsiones de crecimiento en los próximos años. Las empresas encuestadas responden que existe un potencial de crecimiento del 20% de la facturación entre el año 2025 y 2027, siendo este ligeramente superior en las empresas dedicadas a las artes escénicas.

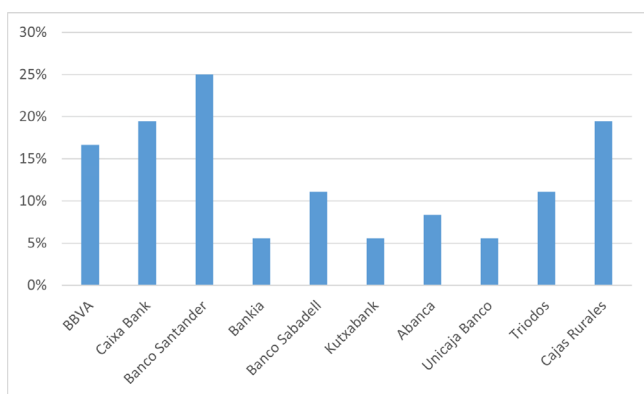
Asimismo, el 94% de los encuestados tienen interés en recibir anticipos de patrocinios, subvenciones o incentivos futuros.

Bloque 3: Datos sobre financiación bancaria de la empresa

Este apartado examina el acceso y uso de financiación bancaria, diferenciando entre operaciones a corto y largo plazo, condiciones de crédito y los tipos de interés aplicados.

Previo a analizar el acceso a financiación, se ha preguntado acerca de las entidades bancarias con las que se contrata financiación.

Figura 7: Entidades de financiación bancaria



Fuente: elaboración propia

De manera más minoritaria, también están presentes el Instituto de Crédito Oficial (ICO) en un 5.5%, CREA-SGR (2.7%) e ING (2.7%). Puede verse como el acceso a financiación bancaria está muy repartido, aunque entre el BBVA, Caixa Bank, Banco Santander y las Cajas Rurales representan el 80% de las respuestas.

Asimismo, el 13.8% de los encuestados responde que no contrata financiación bancaria. Los motivos, explicados en la última pregunta de respuesta abierta son diversos, aunque destaca “motivos éticos”, financiación vía aportaciones de socios y/o cooperativistas y falta de oportunidades de acceso a la misma.

Tras analizar las entidades bancarias contratadas de financiación, se presenta información acerca del volumen contratado, a corto y largo plazo, el tipo de interés y la línea de financiación predominante. Los datos presentados a continuación reflejan la variabilidad de las industrias culturales y creativas.

En la Tabla 2 se presenta información acerca de la financiación a corto plazo de las empresas encuestadas.

Tabla 5: Financiación a corto plazo

Financiación bancaria a corto plazo	Mínimo	Máximo	Media	Desviación típica
	1.000	4.000.000	337.461,86	958.316,27

Fuente: elaboración propia

El tipo de interés de financiación bancaria a corto plazo presenta también una variabilidad muy importante, oscilando entre el 3% y el 13%, en media, este se sitúa en el 4,46%, siendo el tipo de interés más común el 5%. En relación a la línea de financiación predominante, entre la opción de crédito o préstamo. El crédito está presente en un 70% de las respuestas.

Respecto a la financiación a largo plazo, los resultados también son muy variables:

Tabla 6: Financiación a largo plazo

Financiación bancaria a largo plazo	Mínimo	Máximo	Media	Desviación típica
	10.001	2.500.000	394.334,01	669282,47

Fuente: elaboración propia

El tipo de interés de financiación bancaria a largo plazo presenta una variabilidad menor, oscilando entre el 1,5% y el 6%, en media, este se sitúa en el 3,2%, siendo el tipo de interés más común el 3%. En relación a la línea de

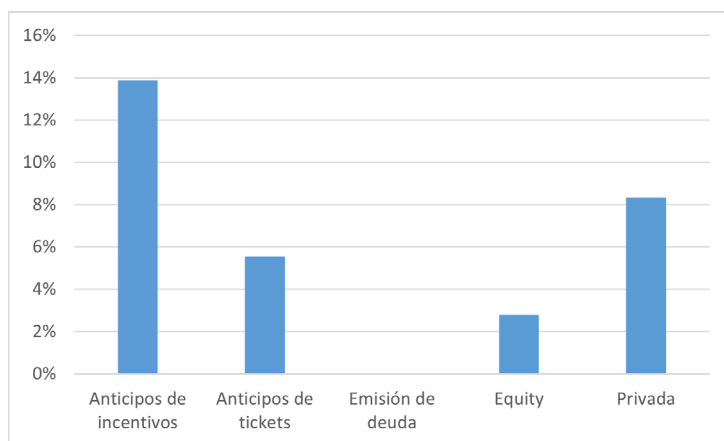
financiación predominante, esta es, de nuevo, el crédito, presente en un 55,5% de las respuestas.

Bloque 4: Datos sobre financiación no bancaria de la empresa

En el cuarto conjunto de preguntas se analiza el acceso y uso de financiación no bancaria, condiciones de crédito y los tipos de interés aplicados. Este bloque es opcional.

En primer lugar, se hace referencia al tipo de financiación no bancaria, presente en la Figura 6.

Figura 8: Tipo de financiación no bancaria



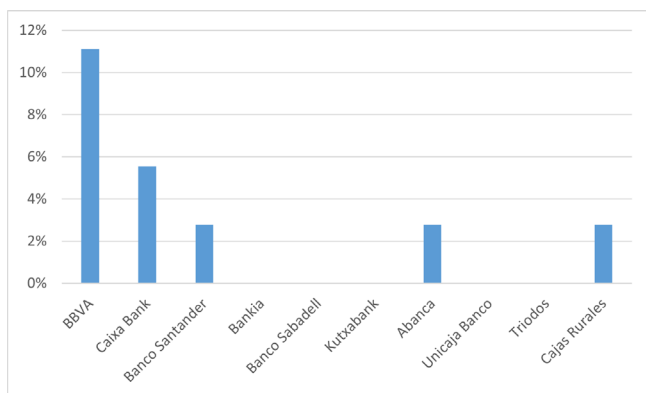
Fuente: elaboración propia

Predomina, en este punto, el anticipo de incentivos y la financiación privada de las empresas. El anticipo de tickets y equity, por su parte, también están presentes. Otros instrumentos que se reflejan en las respuestas son los préstamos sin interés, aportación de socios subvenciones y anticipo de contratos, aunque de manera más minoritaria, representando el 11,1%.

Respecto a las entidades bancarias con las que se contrata financiación no bancaria, la Figura 7 muestra una realidad distinta. Frente a una situación en la que las grandes compañías estaban presentes. Destaca únicamente en este

punto el BBVA y CaixaBank y, en menor medida, Banco Santander, Abanca y Cajas Rurales.

Figura 9: Financiación no bancaria



Fuente: elaboración propia

Este hecho es lógico dado los instrumentos financieros que se están tratando, así como las garantías tangibles, historial bancario o previsibilidad de ingresos que pueden solicitar las estructuras de financiación más tradicionales. En este punto, financiar las ICC requiere de un conocimiento sectorial específico, en el que algunos bancos tradicionales prefieren no invertir.

Respecto a la financiación no bancaria, la información se presenta en Tabla 4.

Tabla 7: Financiación no bancaria

Financiación no bancaria	Mínimo	Máximo	Media	Desviación típica
	1.000	1.500.000	270.600	446820,14

Fuente: elaboración propia

El tipo de interés de financiación no bancaria es también muy variable. Este se encuentra entre el 1,5% y el 7%, en media, este se sitúa en el 3,67%, siendo el tipo de interés más común el 4,25%. En relación a la línea de financiación predominante, el resultado es muy parejo. No obstante, en contraposición a la financiación bancaria, el préstamo está presente en un 52,9% de las respuestas.

Bloque 5: Incentivos fiscales

El bloque 5 requiere información acerca de la utilización del incentivo fiscal por parte de la organización, las modalidades de gestión adoptadas y su impacto en la financiación de la actividad empresarial.

Respecto a la transmisión de los incentivos, esta se desarrolla de manera mayoritaria con contratos de financiación (38%), frente a la Agrupación de Interés Económico (AIE) (7,7%). El resto, un 46,1% no realiza una transmisión de los incentivos.

Destaca que el 7,7% de los encuestados se encuentra explorando esta vía, por lo que es necesario dar más información los procedimientos.

En relación al importe recibido en concepto de precio de transmisión, la información se presenta en la Tabla 8.

Tabla 8: Importe recibido en concepto de precios de transmisión

Precios de Transmisión	Mínimo	Máximo	Media	Desviación típica
	3.000	300.000	154.666,67	109.181,80

Fuente: elaboración propia

A pesar de ser importes menores, el incentivo puede representar una parte considerable de la financiación de las empresas que lo están generando, en los casos más extremos, este supone un 42% de la financiación anual. Sin embargo, este se puede deber a estructuras de producción muy específicas, o un año distinto, en el que el incentivo ha primado sobre otros instrumentos de financiación. otros resultados muestran porcentajes en torno al 5% - 10%. El tipo de interés aplicado, en este punto, se encuentra entre el 2% y el 5%, con una media de 3,45%.

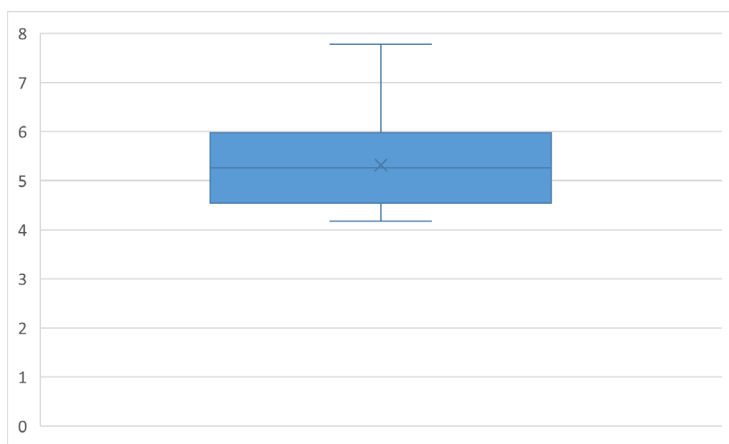
Respecto a las entidades con las que se ha trabajado el anticipo del incentivo, estas han sido BBVA, Caixa Bank, Triodos, ICO y entidades de agrupación, en porcentajes iguales.

Bloque 6: Subvenciones y patrocinios

Este bloque recopila información sobre el volumen de subvenciones y patrocinios recibidos, así como el tipo de interés de financiación. Este bloque es opcional.

En primer lugar, el gráfico de cajas y bigotes presenta en la Figura 8 muestra información de las producciones realizadas, sumando el volumen del presupuesto de todas ellas. Esta información se presenta con una escala logarítmica en base 10, para evitar la distorsión de la serie por los outliers o valores extremos.

Figura 10: Presupuesto de las producciones (escala logarítmica).



Fuente: elaboración propia

Para interpretar el gráfico, debe entender que 4 es aproximadamente $10^4=10.000$; 5 es aproximadamente $10^5=100.000$ y así sucesivamente.

Los presupuestos de las producciones se agrupan de acuerdo a la siguiente distribución, donde el primer cuartil (Q1) se encuentra $104,3 \approx 20.000$ € y el

tercer cuartil (Q3) se sitúa en $106,2 \approx 1.600.000$ €, por lo que el 50% central de las producciones tiene un presupuesto entre 20.000 € y 1,6 millones €. Asimismo, la mitad de las producciones de las empresas encuestadas tienen un presupuesto inferior a 316.000 €.

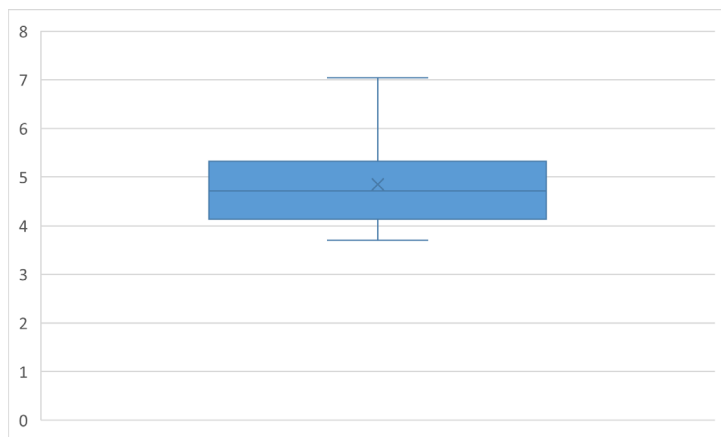
El bigote superior de la distribución muestra que existen empresas con presupuestos superiores a los 30 millones de € y el inferior, aquellas se encuentran por debajo de 12.000€.

La media, por parte, se encuentra en torno a los 500.00€, por encima de la mediana, lo que muestra que la serie está sesgada hacia la derecha, debido a la presencia de macro producciones con un gran presupuesto.

Este gráfico permite además mostrar la variabilidad de las ICC, donde conviven empresas de presupuestos modesto, con producción multimillonarias.

A continuación, se solicita información acerca de las subvenciones y patrocinios recibidos. Esta se presenta en Figura 9, de nuevo, haciendo uso de una escala logarítmica.

Figura 11: Importe total de las subvenciones recibidas (en euros).



Fuente: elaboración propia

El 50% central de los valores de subvención están entre $Q1 \approx 104 = 10.000 \text{ €}$ y $Q3 \approx 105,4 \approx 250.000 \text{ €}$. La mediana se encuentra cercana a los 63.300 € , y, de nuevo, la distribución se encuentra sesgada hacia la derecha debido a la presencia de subvenciones muy elevadas respecto a la mediana de la distribución. Sin embargo, hay gran dispersión, y algunas subvenciones alcanzan hasta 10 millones de euros, aunque sin clasificarse como valores atípicos.

La distribución está ligeramente sesgada hacia la derecha, reflejando la presencia de subvenciones elevadas en algunos casos excepcionales.

Por su parte, el plazo de cobro de los patrocinios oscila entre 30 y 300 días, con una media situada en alrededor de los 6 meses (172,5 días). El tipo fijo, en este caso, es predominante, en un 63% de las respuestas. El tipo de interés media se sitúa en el 5%.

Bloque 7: Otra información relevante

Este último bloque se compone de una pregunta de respuesta abierta, que ha permitido expresar otras ideas que los encuestados considerasen relevantes. Dada la variabilidad de las industrias culturales y creativas y la complejidad en el acceso a financiación, la información de tipo cualitativo es fundamental para otorgar un contexto al análisis. El análisis de contenido de tipo cualitativo destaca las siguientes ideas:

1. Existen dificultades estructurales de acceso a la financiación.

Distintos encuestados reflejan que existe una dependencia forzada del sistema bancario debido a como están estructuradas las subvenciones públicas.

“La forma de adjudicar las subvenciones, no te permite ser independiente teniendo casi por obligación tener que trabajar con un banco.”

Así como también problemas de información y una demanda explícita de acompañamiento y orientación para acceder a financiación. Este hecho es más relevante en las pequeñas empresas.

“Necesitamos como pequeña empresa ayuda y más información de cómo acceder a financiación.”

2. El diseño y gestión de las ayudas públicas no es apropiado.

Se percibe una falta de adecuación del diseño de las subvenciones a la realidad del sector, así como una gestión administrativa de las mismas que podría mejorar.

“Los programas de ayudas son un despropósito en su formulación y en su resolución y gestión.”

Se valora también negativamente la falta de estabilidad y visión a largo plazo de la financiación pública; así como diferencias importantes entre Comunidades Autónomas.

“En Valencia [...] los programas de ayudas son un despropósito [...] muy distinto de lo que veo aquí (refiriéndose a Galicia), donde las ayudas al cine y al teatro son plurianuales y muy bien gestionadas.”

3. Concorre la inestabilidad y la variabilidad presupuestaria

Varios participantes resaltan la variabilidad interanual de los presupuestos y subvenciones, lo que dificulta la planificación:

“La realidad es que el presupuesto es definido por el diseño de la producción. No es un capítulo abstracto. Que tengamos pintado de manera estática”

4. Existe un rechazo, para algunas empresas, al endeudamiento tradicional, que fomentan modelos de financiación alternativos.

Algunas entidades, en línea con sus principios, rechazan la financiación bancaria. En otros casos, sin embargo, se opta por la financiación privada o con fondos propios.

“En nuestros principios [...] está el de no obtener financiación de las entidades financieras.”

El tratamiento de las respuestas cualitativas revela un sector diverso, tensionado por una alta dependencia de la financiación pública, con graves dificultades de estabilidad financiera, burocratización excesiva, y falta de reconocimiento de su complejidad interna y variación anual.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Este informe ha analizado el ecosistema de financiación de las industrias culturales y creativas (ICC) en España, partiendo del estudio de los sectores de producción audiovisual, de las artes escénicas y la música en vivo. El trabajo ha integrado diferentes perspectivas, métodos de análisis y fuentes de datos, para, a través del análisis económico-financiero y contable, consulta sectorial y revisión jurídica, con el fin de identificar la situación actual, las barreras existentes, las oportunidades emergentes y las condiciones para una eventual puesta en marcha de un fondo de inversión de impacto en cultura. A partir de ello, se desprenden las siguientes conclusiones generales:

- Existe una elevada heterogeneidad tanto intra como intersectorial: los análisis realizados a partir del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI), así como las respuestas obtenidas en la encuesta, evidencian diferencias muy significativas entre las empresas: aunque en promedio presentan una situación estable y positiva, coexisten casos de éxito con situaciones de clara fragilidad. Esta diversidad debe tenerse en cuenta a la hora de diseñar cualquier nuevo instrumento financiero.

- Falta de transparencia y participación: ha existido una clara y evidente dificultad para recabar datos debido a la falta de participación de las empresas interesadas. En este punto, las ICC deben empezar por ser conscientes de sus necesidades de financiación estructural y estar abiertas a encontrar soluciones, para las que es fundamental la existencia de datos. Los organismos públicos interesados pueden exigir participación en procesos de abiertos, generando un ecosistema transparente.

- Persisten carencias estructurales en el sistema de financiación cultural: el sistema de financiación de las ICC en España presenta una marcada orientación hacia proyectos de corto plazo, con escasos instrumentos adaptados a las necesidades de consolidación y crecimiento empresarial. La financiación bancaria se concentra en productos de bajo riesgo vinculados a ingresos asegurados (subvenciones, patrocinios), lo que limita las posibilidades de acceder

a crédito para el desarrollo estratégico a medio y largo plazo. Esta situación se ve agravada por una percepción de alto riesgo por parte del sector financiero y por la falta de capacidades financieras y estratégicas en muchas organizaciones culturales.

- La inversión de impacto representa una vía complementaria y oportuna: en un contexto donde la cultura ha sido reconocida como bien esencial por diversas instituciones internacionales y nacionales, la inversión de impacto ofrece una oportunidad relevante para diversificar las fuentes de financiación del sector. Su enfoque centrado en la generación de valor cultural, social y financiero es especialmente adecuado para las ICC, cuyo impacto trasciende los retornos económicos. El informe subraya que toda inversión en cultura es, en sí misma, una inversión de impacto, por lo que el sector debería ser considerado prioritario en las agendas de los agentes inversores que persiguen fines transformadores.

- La asistencia técnica y preparación para la financiación es una necesidad transversal: el acceso a nuevas formas de financiación no puede desligarse de la necesidad de reforzar las capacidades de gestión y medición de impacto de las empresas culturales. Muchas de ellas requieren acompañamiento técnico, formación financiera y herramientas para planificar su sostenibilidad económica sin renunciar a su misión artística o social. La asistencia técnica, proporcionada directamente o a través de inversores especializados, se configura como un componente esencial de cualquier estrategia de inversión de impacto en el sector.

- Es necesario un enfoque segmentado y adaptado a la diversidad del sector: la heterogeneidad interna del sector cultural, tan diversa entre subsectores, tamaño empresarial, formas jurídicas y modelos de negocio, exige una aproximación diferenciada en el diseño de instrumentos de financiación. Los datos analizados revelan que las empresas medianas de los sectores estudiados presentan el perfil más equilibrado en términos de rentabilidad, escalabilidad y eficiencia, lo que las posiciona como candidatas ideales para esquemas de coinversión o incentivos fiscales. Las micro y pequeñas empresas, en cambio, requieren apoyos flexibles y adaptados a su escala, con financiación ligada a resultados culturales y sociales más que exclusivamente financieros. Las grandes

empresas, por su parte, deben ser evaluadas de forma individualizada, atendiendo a la trazabilidad del impacto generado y a la eficiencia en el uso de recursos.

- Existen barreras y desafíos jurídicos que deben ser abordados: el informe detecta varios obstáculos normativos y estructurales que dificultan el despliegue de financiación de impacto en el sector cultural. Entre ellos, destacan la falta de reconocimiento jurídico específico, la ausencia de marcos metodológicos propios para valorar el impacto cultural, y la desalineación entre las políticas públicas y los instrumentos financieros disponibles. Se plantean propuestas como la creación de una “etiqueta” de inversión de impacto cultural, la definición de una teoría del cambio sectorial, la promoción de esquemas de financiación combinada (blended finance) y la mejora del marco fiscal para fondos especializados.

Por todo ello, las condiciones existentes para la puesta en marcha de un fondo de inversión de impacto en cultura se consideran viables y pertinentes. El desarrollo de un fondo de inversión de impacto específico para el sector cultural, puede ser posible siempre que se atiendan ciertas condiciones clave. Entre ellas destacan: 1) la necesidad de combinar criterios financieros con indicadores culturales y sociales; 2) una cartera que refleje la diversidad de subsectores y tamaños empresariales; 3) el acompañamiento mediante asistencia técnica; 4) la colaboración público-privada para asumir riesgos iniciales y 5) la construcción de un modelo de gobernanza con conocimiento experto tanto en cultura como en inversión de impacto.

Si bien la recomendación para la administración pública pasaría por ampliar el incentivo a otras ICC, el fondo de impacto en cultura debería ir más allá. Este fondo podría empezar por incluir las actividades sujetas al incentivo fiscal, que generan mayor garantía a inversores, pero con miras a ampliar y diversificar progresivamente la cartera de actividades culturales financiadas. Es necesaria la creación de herramientas complementarias a los incentivos para evitar una excesiva dependencia y poner en riesgo la sostenibilidad económica de las empresas si desaparecen los incentivos a la inversión en cultura.

En definitiva, el informe concluye que la transformación del sistema de financiación de las ICC en España requiere tanto nuevas herramientas como un

nuevo marco narrativo, que reconozca el valor cultural como un eje central del desarrollo económico y social. La inversión de impacto, adaptada a las particularidades del sector y apoyada en estructuras jurídicas y financieras sólidas, puede desempeñar un papel relevante en esta transición, contribuyendo a un ecosistema más sostenible, inclusivo y resiliente. En este sentido, el incentivo fiscal a la inversión en cultura puede ser una oportunidad para aportar mayores garantías de rentabilidad de la inversión y que la inversión se canalice y alcance las ICC. Una vez establecido el vínculo de colaboración y confianza entre financiadores y financiados, se puede aspirar a una canalización más estable de la inversión más allá del incentivo.

6. REFERENCIAS

Ateca-Amestoy, V. (2021). El valor y el impacto social de la cultura en España. In V. Ateca-Amestoy, J.-J. Ganuza, & J. Prieto Sacristán (Eds.), *Economía y Cultura: una mirada hacia el futuro* (pp. 117–139). Funcas. <https://www.funcas.es/articulos/el-valor-y-el-impacto-social-de-la-cultura-en-espana/>

Azevedo, M. (2016). The evaluation of the social impacts of culture: culture, arts and development [Université Panthéon-Sorbonne - Paris]. <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01804118v2>

Banco de España. (s.f). Nota metodológica: Indicadores de solidez financiera (FSI). https://www.bde.es/webbe/es/estadisticas/compartido/docs/Nota_metodologica_FSI_es.pdf

Baumol, W. J., & Bowen, W. G. (1965). On the Performing Arts: The Anatomy of Their Economic Problems. *The American Economic Review*, 55(1), 495–502. <https://www.jstor.org/stable/1816292>

Berti Mecocci, F., Maghssudipour, A., & Bellandi, M. (2022). The effect of cultural and creative production on human capital: Evidence from European regions. *Papers in Regional Science*, 101(6), 1263–1287. <https://doi.org/10.1111/pirs.12702>

Boix-Domènech, R., & Soler-i-Marco, V. (2017). Creative service industries and regional productivity. *Papers in Regional Science*, 96(2), 261–279. <https://doi.org/10.1111/pirs.12187>

Boix, R., De Miguel, B., & Rausell, P. (2022). The impact of cultural and creative industries on the wealth of countries, regions and municipalities. *European Planning Studies*, 30(9), 1777–1797. <https://doi.org/10.1080/09654313.2021.1909540>

Bonet, L., & Calvano, G. (2023). Measuring the Social dimension of Culture Handbook. *Trànsit Projectes*. www.mesoc-project.eu/resources/mesoc-handbook

Burke, M., Ockwell, D., & Whitmarsh, L. (2018). Participatory arts and affective engagement with climate change: The missing link in achieving climate

compatible behaviour change? *Global Environmental Change*, 49, 95–105. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2018.02.007>

Campagna, D., Caperna, G., & Montalto, V. (2020). Does Culture Make a Better Citizen? Exploring the Relationship Between Cultural and Civic Participation in Italy. *Social Indicators Research*, 149(2), 657–686. <https://doi.org/10.1007/s11205-020-02265-3>

Cerisola, S. (2019). A new perspective on the cultural heritage – development nexus: the role of creativity. *Journal of Cultural Economics*, 43(1), 21–56. <https://doi.org/10.1007/s10824-018-9328-2>

Comunian, R., Gilmore, A., & Jacobi, S. (2015). Higher Education and the Creative Economy: Creative Graduates, Knowledge Transfer and Regional Impact Debates. *Geography Compass*, 9(7), 371–383. <https://doi.org/10.1111/GEC3.12220>

Comunian, R., & England, L. (2020). Creative and cultural work without filters: Covid-19 and exposed precarity in the creative economy. *Cultural trends*, 29(2), 112–128.

Crociata, A., Odoardi, I., Agovino, M., & Sacco, P. L. (2020). A missing link? Cultural capital as a source of human capital: evidence from Italian regional data. *Annals of Regional Science*, 64(1), 79–109. <https://doi.org/10.1007/s00168-019-00954-7>

European Commission, & KEA European Affairs. (2019). Impulse paper on the role of cultural and creative sectors in innovating European industry. Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2873/509380>

Falck, O., Fritsch, M., Heblich, S., & Otto, A. (2018). Music in the air: estimating the social return to cultural amenities. *Journal of Cultural Economics*, 42(3), 365–391. <https://doi.org/10.1007/s10824-017-9310-4>

Fancourt, D., & Finn, S. (2019). What is the evidence on the role of the arts in improving health and well-being? A scoping review. *World Health Organization*.

Grossi, E., Blessi, G. T., Sacco, P. L., & Buscema, M. (2012). The Interaction Between Culture, Health and Psychological Well-Being: Data Mining from the Italian Culture and Well-Being Project. *Journal of Happiness Studies*, 13(1), 129–148. <https://doi.org/10.1007/s10902-011-9254-x>

Gustafsson, C., & Lazzaro, E. (2021). The innovative response of cultural and creative industries to major European societal challenges: Toward a knowledge and competence base. *Sustainability*, 13(23), 13267. <https://doi.org/10.3390/su132313267>

Innocenti, N., & Lazzeretti, L. (2019). Do the creative industries support growth and innovation in the wider economy? Industry relatedness and employment growth in Italy. *Industry and Innovation*, 26(10), 1152–1173. <https://doi.org/10.1080/13662716.2018.1561360>

Li, B., Yang, J., & Sun, W. (2022). Can Expanding Cultural Consumption Improve Urban Air Quality? An Analysis Based on China's Cultural Consumption Pilot Policy. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 20(1), 642. <https://doi.org/10.3390/ijerph20010642>

Marco-Serrano, F., Rausell-Köster, P., & Abeledo-Sanchis, R. (2014). Economic development and the creative industries: a tale of causality. *Creative Industries Journal*, 7(2), 81–91. <https://doi.org/10.1080/17510694.2014.958383>

Otte, H. (2019). Bonding or bridging? On art participation and social cohesion in a rural region of the Netherlands. *Poetics*, 76, 101355. <https://doi.org/10.1016/j.poetic.2019.02.006>

Potts, J. (2009). Why creative industries matter to economic evolution. *Economics of Innovation and New Technology*, 18(7), 663–673. <https://doi.org/10.1080/10438590802564592>

Potts, J., & Cunningham, S. (2008). Four models of the creative industries. *International Journal of Cultural Policy*, 14(3), 233–247. <https://doi.org/10.1080/10286630802281780>

Ramos Murphy, A. (2021). Análisis de la función de los espacios culturales en la redefinición de las políticas culturales de las ciudades. Un estudio de los casos de las áreas metropolitanas de Las Palmas de Gran Canaria y Santa Cruz de Tenerife-San Cristóbal de La Laguna [Universitat de València]. <https://roderic.uv.es/handle/10550/79817>

Rausell-Köster, P., Abeledo-Sanchis, R., & Sanjuán, J. (2025). Cultural and Creative Sectors and Green Transition: Some Evidence and Reflections. In *Culture, Innovation and the Green Economy* (pp. 161-175). Routledge.

Rausell-Köster, P., & Ghirardi, S. (2021). A comprehensive approach to measure the impact of cultural participation on individuals: the AU Culture Platform. The 21st International Conference on Cultural Economics ACEI2020+1, 6-9 July 2021, Online (Lille, France), 110. <http://culturaleconomics.org/wp-content/uploads/2021/07/Abstract-Booklet-ACEI20201.pdf>

Rausell-Köster, P., Ghirardi, S., Sanjuán, J., Molinari, F., & Abril, B. (2022). Cultural experiences in the framework of “cultural cities”. Measuring the socioeconomic impact of culture in urban performance. *City, Territory and Architecture*, 9, 40. <https://doi.org/10.1186/s40410-022-00189-8>

Sacco, P. L., Ferilli, G., Tavano Blessi, G., & Nuccio, M. (2013). Culture as an engine of local development processes: System-wide cultural districts I: Theory. *Growth and Change*, 44(4), 555–570. <https://doi.org/10.1111/grow.12020>

Sanjuán, J. (2023). Cultural and Creative Industries and the Well-Being of Regions [Universitat de València]. <https://hdl.handle.net/10550/90744>

Suárez-Fernández, S., Prieto-Rodríguez, J., & Pérez-Villadoniga, M. J. (2020). The changing role of education as we move from popular to highbrow culture. *Journal of Cultural Economics*, 44, 189–212. <https://doi.org/10.1007/s10824-019-09355-2>

Taylor, P., Davies, L., Wells, P., Gilbertson, J., & Tayleur, W. (2015). A review of the Social Impacts of Culture and Sport. Sheffield Hallam University. <https://shura.shu.ac.uk/9596/>

Vilares, M., Rausell, P., Martínez, C., Boix, R., Sanjuán, J., Álvarez, F., Cabedo, A., Cordero, J., Alves, B., Colaço, D., Fonseca, I., Borrego, P., Justo, S., Bulian, G., & Turon i Loren, J. (2022). Measuring the Cultural and Creative Sectors in the EU. Publications Office of the European Union. <https://www.measuring-ccs.eu/the-measuring-ccs-consortium-publishes-the-final-report/>

Wager, S., & Athey, S. (2018). Estimation and Inference of Heterogeneous Treatment Effects using Random Forests. *Journal of the American Statistical Association*, 113(523), 1228–1242. <https://doi.org/10.1080/01621459.2017.1319839>

Wheatley, D., & Bickerton, C. (2019). Measuring changes in subjective well-being from engagement in the arts, culture and sport. *Journal of Cultural Economics*, 43(3), 421–442. <https://doi.org/10.1007/s10824-019-09342-7>

Zbranca, R., Kiss, K., Dâmaso, M., Blaga, O., Dascal, M. D., Yakobson, D., & Pop, O. (2022). CultureForHealth Report: Scoping review of culture, well-being, and health interventions and their evidence, impacts, challenges and policy recommendations for Europe. Culture Action Europe. <https://www.cultureforhealth.eu/news/the-cultureforhealth-report-is-now-available/>

