

Fuentes de financiación de la industria audiovisual española

Miguel Ángel Poveda Criado

*Universidad a distancia de Madrid (UDIMA). Madrid, España
miguelangel.poveda.c@udima.es*

Resumen

Para llevar a cabo un proyecto audiovisual es necesario plantearse varias cuestiones de índole artística y de índole económico-financiera, como cuál será su presupuesto, cómo se va a financiar, de qué forma se va a recuperar la inversión, etc. Todas las fases de creación de una obra audiovisual son importantes para que esta llegue a tener éxito, pero los aspectos relacionados con la financiación son especialmente cruciales. Los planes de financiación deben ser establecidos en la fase de desarrollo. Para que la propia fase de desarrollo sea posible se necesita contar con una financiación específica, ya que la cantidad invertida puede perderse si el proyecto no sigue adelante.

Palabras clave: Cinematografía, financiación, ayudas, subvenciones, préstamos, avales, presupuesto.

Sources of Funding of Spanish Audiovisual

Abstract

To carry out an audiovisual project is necessary to consider several issues of artistic nature and economic - financial, and what their budget, how it will be financed, how will recover the investment, etc. All phases of creating an audiovisual work are important for reaching this succeeds, but the funding aspects are particularly crucial. Financing plans must be established in the development phase. For the development phase itself

possible need to have a specific funding because the amount invested may be lost if the project does not go ahead.

Keywords: Film, funding, grants, subsidies, loans, guarantees, budget.

1. INTRODUCCIÓN: LA INDUSTRIA AUDIOVISUAL ESPAÑOLA

No todas las películas cuentan con las mismas posibilidades de financiación. Las de carácter más comercial pueden encontrar fácilmente financiación en las preventas de los derechos de explotación y en préstamos de entidades financieras. Las películas más experimentales o de carácter eminentemente cultural deben apoyarse en las ayudas y subvenciones públicas sobre proyecto. La conjunción de financiación pública y privada en la producción cinematográfica sigue siendo indispensable para lograr películas de calidad con costes competitivos, que hagan posible la salida a un mercado abierto.

- El acceso a **préstamos «blandos»** establecidos mediante la línea de financiación creada por convenio entre el ICAA y el Instituto de Crédito Oficial (ICO), se ha consolidado como sistema fundamental para la producción de largometrajes. Estos préstamos pueden conseguirse con mayor facilidad mediante la obtención de avales a través de la Sociedad de Garantía Recíproca Audiovisual, SGR.
- La **compra de derechos de emisión** por las diferentes televisiones, o su participación como coproductor de las películas, es otro de los sistemas de financiación.
- El importe total destinado a **ayudas económicas del ICAA** para la creación, producción y promoción cinematográfica en 2013 ascendió a 36.500.000 euros, principalmente para la financiación y amortización de largometrajes y cortometrajes, destinándose al sector de producción la cantidad mayor, por considerar que es el motor inicial de la actividad cinematográfica, el de mayor riesgo y el de inversiones más voluminosas.
- **Amortización de largometrajes.** Las ayudas para la amortización de largometrajes, en función de los resultados de taquilla y de la inversión del productor, son elemento básico para recuperar los riesgos iniciales; estas ayudas se conceden con criterios objetivos de

carácter automático y sirven para amortizar los costes de las películas y también como garantía de los préstamos concedidos.

- **Costes de producción.** Aunque depende del tipo de obra, el coste medio de una película española ha resultado ser de aproximadamente 2,6 millones de euros, cifra que puede considerarse muy competitiva si va acompañada de un coste en promoción y marketing proporcional. En las películas españolas sigue siendo las partidas de personal las de mayor incidencia en el coste y, sin embargo, continúa siendo muy escaso el volumen de dinero reservado por los productores a trabajos de promoción, lo que provoca que las películas salgan al mercado en unas condiciones de inferioridad evidentes, si lo comparamos con la labor de promoción y publicidad de películas de otras nacionalidades.

La capacidad financiera de las empresas sigue siendo deficitaria, siendo necesario acudir a la financiación externa, tanto privada como pública, para poder asumir la totalidad del coste de las películas. La incorporación de nuevos agentes financieros que participen en la producción, o la agrupación de empresas medianas y pequeñas para la realización de acciones concretas, ya sea en UTE, mediante agrupaciones de interés económico o como sociedades de capital-riesgo, sigue siendo un elemento importante para renovar y fortalecer el tejido empresarial del sector de producción cinematográfica. Los incentivos fiscales sin duda pueden ser un motor para nuevas inversiones.

Con objeto de que las productoras puedan desarrollar varios proyectos y no les cueste tanto abandonar uno, si después de dedicarle un tiempo y un dinero este no es viable, se conceden multitud de ayudas específicas por parte de organismos nacionales e internacionales. En la fase de desarrollo se deberá diseñar el presupuesto de la producción, preparar el plan financiero y el plan de marketing y distribución, la búsqueda de financiación y de posibles socios o coproductores, así como el plan de recuperación de la inversión. En muchos casos, el asesoramiento legal desde el principio de la producción puede ser de gran utilidad a las productoras audiovisuales para la negociación de los derechos y de los contratos en los que se plasmen cuestiones relativas a la financiación o para orientar sobre la legislación aplicable al sector y que puede influir en esta cuestión.

Un tema estrechamente relacionado con la financiación es el de la recuperación de la inversión. Cuando se busca financiación lo único que

puede parecer importante es conseguir los medios para terminar la película. Pero ello puede llevar a que las productoras se desprendan de muchos derechos o territorios o pacten unos porcentajes con las cadenas o las distribuidoras que sean abusivos. Hay que tener en cuenta que, cada vez más, las fuentes de ingresos derivadas de la explotación de las obras audiovisuales se están diversificando, de manera que la recuperación de la inversión viene de muy diversos medios que se alargan en el tiempo, y de los cuales, la exhibición en las salas de cine no es ya de los más importantes. Esto no significa que carezca de importancia, pues del éxito del estreno en salas de cine depende en gran parte el precio que las otras ventanas estén dispuestas a pagar por la obra, pero esta relevancia se ve mermada por la cantidad de posibilidades de explotación que están surgiendo debido a la diversificación de los medios de comunicación.

La televisión en sus diferentes versiones, gratuita o de pago, desde el *pay per view* al *video on demand*, se perfila como la fuente de ingresos que va a tener mayor relevancia en el sector audiovisual. A ello hay que añadir las obras que se creen específicamente para esas otras ventanas, como la televisión por cable, el vídeo, el multimedia e internet, etc. De ahí la importancia de negociar estratégicamente los derechos, ya que los mismos son la base de los ingresos que se vayan a percibir por la explotación de la obra audiovisual.

2. FUENTES DE FINANCIACIÓN

Las fuentes de financiación son muy variadas, aunque muchas veces al elaborar el plan financiero no se tienen en cuenta algunas de ellas, como el *merchandising* o el *product placement*, y se tiende a hacer uso únicamente de las más corrientes: las ayudas públicas, los préstamos especiales para la industria o la venta de los derechos de emisión a las televisiones. De todas formas, no todas las producciones cuentan con las mismas alternativas.

Es difícil que una producción consiga todas estas fuentes de financiación y la posibilidad de acudir a unas o a otras dependerá del tipo de producción:

- Las obras de carácter marcadamente comercial (*mainstream*) pueden encontrar fácilmente financiación en la venta de los derechos de explotación a distribuidores o televisiones.

- Las obras para niños, las de animación y otras del estilo pueden hallar una fuente de financiación alternativa en el *merchandising* de los productos derivados de ella.
- Las obras más experimentales y que tengan valores culturales no son en principio fácilmente vendibles pero pueden ser candidatas a conseguir una ayuda de algún organismo público y, por qué no, ganar algún festival de prestigio.

Es bastante habitual dividir las fuentes entre públicas y privadas, pero se podrían clasificar de muy diferentes maneras, por ejemplo, en directas e indirectas, siendo las directas las que suponen unos ingresos y las indirectas las que ahorran o difieren gastos.

Por **financiación pública** entendemos aquella que procede de organismos públicos, como el Estado o las comunidades autónomas. La **financiación privada** parte de mecanismos generados por la propia industria e instituciones o personas privadas.

	Financiación directa	Financiación indirecta
Financiación pública	<ul style="list-style-type: none"> • Ayudas y subvenciones • Apoyos para promoción comercial 	Incentivos fiscales
Financiación privada	<ul style="list-style-type: none"> • (Pre) ventas a televisión • Preventas a distribuidores, agentes y otros • Coproducciones • <i>Crowdfunding</i> • Financiación bancaria • Avales (SGR) • Aportaciones de capital del productor • Inversiones de capital por terceros • Preventas especiales (bandas sonoras, <i>merchandising</i>, patrocinios, <i>product placement</i>, etc.) • Programas internacionales: MEDIA (Europa) e IBERMEDIA (Iberoamérica) 	<ul style="list-style-type: none"> • Pagos diferidos (<i>deferments</i>) • <i>Facilities deals</i> • <i>Completion bond</i> • <i>Seguros</i>

Fuente: Elaboración propia.

En España, al igual que en el resto de Europa, cobran especial relevancia las instituciones cinematográficas, las entidades financieras y las cadenas de televisión. A la hora de encontrar ingresos para poder llevar a cabo

una producción audiovisual (cine y/o televisión), es imprescindible contar con estas instituciones. Hoy en día, en el cine español, una producción cinematográfica estándar sigue un mismo esquema de financiación:

- Un tercio de créditos ICO y/o subvenciones públicas.
- Un tercio de derechos de televisión.
- Un tercio de distribución y/o coproducción y/o ventas de vídeo y/o inversión del productor.

Aunque la dependencia de las ayudas públicas y de los canales de televisión a la financiación audiovisual es muy fuerte, existen otros instrumentos básicos para obtener recursos financieros en nuestro cine.

2.1. Gap financing

Es la complementación de los fondos necesarios para cerrar el plan de financiación realizado por el productor a cambio de una parte de los futuros ingresos de la película. Ya sea mediante:

- Vía directa (disponibles para el productor):
 - Distribuidores y agentes de ventas:
 - Preventas internacionales.
 - Adelanto de distribución.
 - Mínimo garantizado.
 - Financiación corporativa.
 - Inversión a riesgo.
 - Inversión contragarantizada.
 - Coproducción.
- Vía indirecta (disponibles para los inversores):
 - Ventajas fiscales:
 - Tax advantages.
 - Fondos de inversión y capital-riesgo.
 - Incentivos a la inversión privada.

2.2. Completion bond

Garantía de finalización para las producciones audiovisuales (cinematográficas, esencialmente), estableciéndose un control riguroso de

la producción, especialmente durante el rodaje, garantizándose la correcta finalización de la película (en fechas y condiciones) y pudiéndose ofrecer seguridad en compromisos con terceras partes (inversores y distribuidores, esencialmente).

2.3. Interim financing

Financiación provisional o financiación puente para asegurar el primer capital a corto plazo hasta que se tiene completada la financiación a largo plazo. Se anticipa o descuenta dinero de la propiedad de la producción o de los derechos de explotación de la misma a una tasa más alta de lo habitual.

- Descuentos.
- Préstamos al desarrollo.
- Sistemas de avales (Sociedad de Garantía Recíproca-SGR).
- Contratos en disposición de ser avalados.
- Contragarantías excepcionales.

2.4. Soft money

Ayudas y/o subvenciones a nivel local, regional, nacional e internacional para la producción audiovisual dentro de los ámbitos europeos e iberoamericanos. Se agrupan en distintas categorías, según se traten de préstamos blandos (solo a devolver en caso de ganancias), subvenciones o incentivos fiscales.

- Ayudas autonómicas:
 - En Europa.
 - En España.
- Ayudas selectivas:
 - Slate funding.
 - Ayudas regionales.
 - Ayudas a la coproducción europea.
 - Política de apoyo: programa MEDIA.
 - Programa IBERMEDIA.
 - Programa Media-Iniciativa *i2i* Innovation 2000.

CONCLUSIONES

Como hemos podido ver en el presente artículo la industria audiovisual española y, por ende, europea ha sido tradicionalmente una industria subvencionada por varias razones:

- Es un sector que se considera de riesgo, pues las posibilidades de que una producción tenga éxito o, al menos, recupere la inversión son muy inciertas. Las ayudas tratan de mitigar ese riesgo, aunque no siempre se conceden cuándo y cómo más se necesitan.
- Se la considera más una manifestación cultural que una industria en sentido estricto.
- Es, a veces, la única forma de conseguir que las obras audiovisuales se produzcan o se comercialicen y estrenen, dado el posible escaso interés comercial de la obra o su difícil distribución sin los citados incentivos.

El tema de las ayudas al audiovisual suele levantar polémica cuando se trata sobre él, existiendo diferentes opiniones sobre la conveniencia de que esta industria sea subvencionada o no. En ello subyace un problema político (se utiliza como arma por todas las facciones e ideologías), así como toda una concepción del cine como entretenimiento de masas o como obra de arte, con todos los peligros que la simplificación del tema puede llevar consigo. Quienes sostienen la necesidad de apoyo institucional se basan en las razones anteriormente señaladas, pero hay quienes opinan (no solo políticos, sino incluso autores y productores audiovisuales), que mediante las subvenciones solo se consigue que nuestra industria esté debilitada frente a la norteamericana y que a base de subvenciones esta no sea jamás competitiva.

Como en casi todas las cuestiones, en la moderación está la virtud. Ni las ayudas son tan cuantiosas como para hacer de nuestras productoras parásitos que viven exclusivamente de las subvenciones toda su vida, ni se conceden, en principio, a empresas cuyos productos tengan poca capacidad de comercialización. Pero también es cierto que se deben potenciar y diversificar los mecanismos de financiación que se incardinan en el propio «mercado» y que cada vez se tenga que acudir menos a las ayudas para poder producir.

Existen varias normas nacionales e internacionales que regulan este tema de manera directa, es decir, que prevén mecanismos de ayuda

concretos que se traducen en unas convocatorias, generalmente anuales, para apoyar diferentes fases de la creación o comercialización de las obras audiovisuales. Pero también existen formas indirectas de ayudar al sector audiovisual español, como son las cuotas de distribución y las de pantalla, cuya legislación ha sido reformada recientemente, o la obligación, establecida en la Ley de Televisión sin Fronteras, por parte de los operadores de televisión de invertir el 5% de sus ingresos para la financiación de largometrajes cinematográficos y películas para televisión y reservar el 51% de su tiempo de emisión anual a la difusión de obras europeas.

La industria cuenta con diferentes tipos de ayudas al audiovisual, convocadas por organismos locales, regionales, nacionales o internacionales. Cada programa exige unos requisitos diferentes, pero muchas de las condiciones que una productora debe cumplir son comunes a casi todas las ayudas. Conocer de forma resumida la mayoría de ellas puede facilitar la labor de aquellos que piensen desarrollar un proyecto en el futuro y quieran contar con una ayuda suplementaria para alguna de las fases.

Referencias Bibliográficas

1. LEE, J. 2000. **The Producer's Business Handbook**. FocalPress. Chapter 6. London (UK).
2. POVEDA, M.Á. 2014. **Producción audiovisual**, Ed. Opera Prima, Madrid (España).
3. POVEDA, M. Á. 2013. **Producción de ficción en cine y televisión**, Ed. Opera Prima, Madrid (España).
4. ROOTER. 2011. **Guía legal de la financiación del cine en España**, Ed. Instituto de Derecho de Autor, Madrid (España).

Legislación

- Ley 55/2007, de 28 de diciembre, del cine. Disponible en <https://www.boe.es/boe/dias/2007/12/29/pdfs/A53686-53701.pdf>. Consultado el 15.07.2015.
- Real Decreto 2062/2008, de 12 de diciembre. Disponible en <https://www.boe.es/boe/dias/2009/01/12/pdfs/BOE-A-2009-503.pdf>. Consultado el 20.07.2015.
- Orden CUL/2834/2009, de 19 de octubre. Disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/2009/10/24/pdfs/BOE-A-2009-16839.pdf>. Consultado el 20.07.2015.

- Orden CUL/1767/2010, de 30 de junio. Disponible en: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2010-10491. Consultado el 21.07.2015.
- Real Decreto 1039/1997, de 27 de junio. Disponible en: http://noticias.juridicas.com/base_datos/Derogadas/r2-rd1039-1997.html. Consultado el 22.07.2015.
- Ley 38/2003, de 17 de noviembre. Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2003-20977>. Consultado el 22.07.2015.
- Real Decreto-Ley 6/2010, de 9 de abril. Real Decreto 887/2006, de 21 de julio. Ley 30/1992, de 26 de noviembre. Disponible en: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2015-5610. Consultado el 25.07.2015.
- Ley 29/1998, de 13 de julio. Ley 4/1999, de 13 de enero. Decreto 52/2000, de 7 de febrero. Disponible en: <http://www.gobiernodecanarias.org/boc/2001/044/boc-2001-044-016.pdf>. Consultado el 25.07.2015.
- Ley 22/2005, de la Comunicación Audiovisual de Cataluña. Ley 1/1998, de 7 de enero. Disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/2010/08/07/pdfs/BOE-A-2010-12709.pdf>. Consultado el 18.07.2015.
- Decreto 267/1999, de 28 de septiembre. Ley 20/2010, de 7 de julio, del Cine. Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/pdf/2010/BOE-A-2010-12709-consolidado.pdf>. Consultado el 19.07.2015.
- Ley 6/1999, de 1 de septiembre, del audiovisual de Galicia. Decreto 210/1989, de 5 de octubre. Disponible en: http://www.codigoaudiovisual.com/normativa_autonomica.htm. Consultada el 20.07.2015.
- Decreto 5/2002, de 9 de enero. Resolución de 22 de marzo de 2010. Disponible en: <http://www.juntadeandalucia.es/economiayhacienda/servicios/normativa/instrucciones/instrucciones.htm?keywords=&and=true>. Consultada el 01.08.2015.
- Orden 2400/2005/00, de 22 de noviembre. Orden 2114/2006/00, de 4 de octubre. Decreto 107/2007, de 26 de junio. Disponible en: <http://www.euskadi.eus/bopv2/datos/2007/07/0704081a.pdf>. Consultada el 02.08.2015.
- Ley 1/2006, de 19 de abril. Disponible en: <http://ivac.gva.es/banco/archivos/LeyAudiov.pdf>. Consultada el 19.07.2015.