

Modelos de financiación de los sectores culturales y creativos



Kulturaren
Euskal Behatokia
Observatorio Vasco
de la Cultura



EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO

KULTURA ETA HIZKUNTZA
POLITIKA SAILA

DEPARTAMENTO DE CULTURA
Y POLÍTICA LINGÜÍSTICA

Modelos de financiación de los sectores culturales y creativos _

Tipologías y buenas prácticas

1_Presentación _3

2_Características del sector Cultural y Creativo _4

3_Condicionantes y modelos de apoyo público a la financiación _10

3.1. Condicionantes financieros _10

3.2. Modelos de apoyo público _11

4_Descripción de instrumentos y tipologías _13

4.1. Instrumentos innovadores de apoyo público directo _13

4.2. Instrumentos de financiación de deuda _14

4.3. Instrumentos de financiación de capital _15

4.4. Instrumentos de garantías _16

4.5. Tipologías de instrumentos por objetivos _17

5_Análisis de casos _19

6_Conclusiones _24

1 Presentación

“La fragmentación del mercado, el acceso insuficiente a la financiación y la incertidumbre de las condiciones contractuales siguen obstaculizando los sectores culturales y creativos y debilitando los ingresos de sus profesionales”.

Nueva Agenda europea para la cultura, 2018.

El acceso a la financiación sigue siendo un desafío importante para los sectores culturales y creativos. La Nueva Agenda Europea para la cultura lo menciona expresamente y, en su dimensión económica, se plantea como objetivo impulsar ecosistemas favorables para las industrias culturales y creativas, fomentando el acceso a la financiación, la capacidad de innovación, la remuneración justa de autores y creadores y la cooperación intersectorial.

Desde 2016, Europa cuenta con un Mecanismo de Garantía del sector cultural y creativo gestionado por el Fondo Europeo de Inversiones, al que se puede acceder desde el programa Europa Creativa, que ha supuesto un inicio alentador y será objeto de refuerzo. Además, seguirán analizándose otros instrumentos como la microfinanciación colectiva y la financiación privada a partir de patrocinios, fundaciones y asociaciones público-privadas. Para el próximo presupuesto de la UE a largo plazo (2021-2027), la Comisión Europea propone aumentar la financiación de Europa Creativa, el programa de apoyo a las obras audiovisuales y los sectores cultural y creativo europeos, hasta una cifra de 1.850 millones de euros.

Hoy en día existen numerosos ejemplos en los que la Administración está explorando nuevos modelos para facilitar el acceso a la financiación de los sectores culturales y creativos, que se caracterizan por estar constituidos por microempresas y emprendedores, poco familiarizados con las herramientas empresariales y con poco tiempo para poder dedicarse a las tareas de gestión.

Este informe tiene como objetivo ahondar en el perfil de los sectores culturales y creativos, identificar sus necesidades de financiación y analizar los instrumentos que se están aplicando para dar respuesta a esas necesidades.

2 Características del sector Cultural y Creativo

Las Industrias Culturales y Creativas son un sector económico importante, por su peso en el conjunto del tejido empresarial, en el empleo, por su dinamismo y porque la creatividad tiene efectos positivos directos e indirectos en la innovación y, por tanto, en el conjunto de sectores económicos. No obstante, su singularidad hace que necesiten alternativas de financiación acordes a sus especificidades. Ya en 2012, un informe realizado por la Comisión¹, afirmaba lo siguiente: «El tamaño pequeño de las empresas culturales y creativas, la incertidumbre acerca de la demanda de sus productos, la complejidad de sus planes de negocio y su falta de activos tangibles son los obstáculos para la obtención de financiación externa. Mientras que la financiación de capital, la Angel Investment, el capital riesgo y las garantías son posibilidades alternativas de financiación, siguen siendo infrutilizadas. (...) por lo tanto, las instituciones financieras tienen que ampliar sus conocimientos sobre el potencial económico de estos sectores y desarrollar su capacidad de evaluar las empresas que dependen de los activos intangibles».

En todo caso, hay que hacer una aclaración entre los rasgos de las industrias culturales y las industrias creativas. Las primeras incluyen sectores cuya actividad tiene un carácter deficitario, en especial las propuestas más experimentales y arriesgadas. En el caso de las industrias creativas, la intención es principalmente comercial, aunque se obtenga un beneficio o no, como en cualquier negocio. Así, aunque compartan características, sus necesidades desde el punto de vista del apoyo público pueden ser distintas.

Dimensión y mercado de los sectores culturales y creativos de la CAE

De acuerdo a los datos del DIRAE, en 2016 el sector de las Industrias Culturales y Creativas de la CAE suma un total de 15.437 empresas, de las que el 40,7% son del ámbito cultural (6.286 empresas) y el 59,3% del ámbito creativo (9.151 empresas). Aunque en 2016 el volumen de empresas del ámbito creativo sea mayor que el del ámbito cultural, la proporción de personas empleadas es mayor en el ámbito cultural. Como se puede observar en la figura 2, el sector de las ICC ocupa en 2016 un total de 45.365 personas, de ellas, 25.263 realizan actividades del ámbito cultural y 20.102 del ámbito creativo.

¹ Promoting cultural and creative sectors for growth and jobs in the EU COM(2012)537

Figura 1. Empresas del sector de las ICC. 2016.

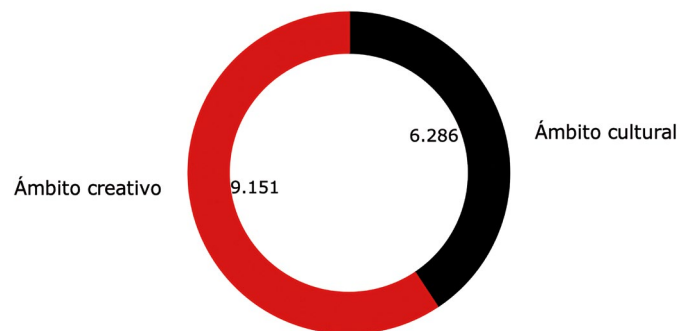
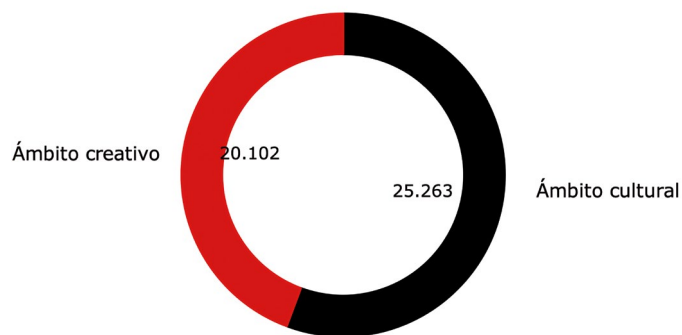


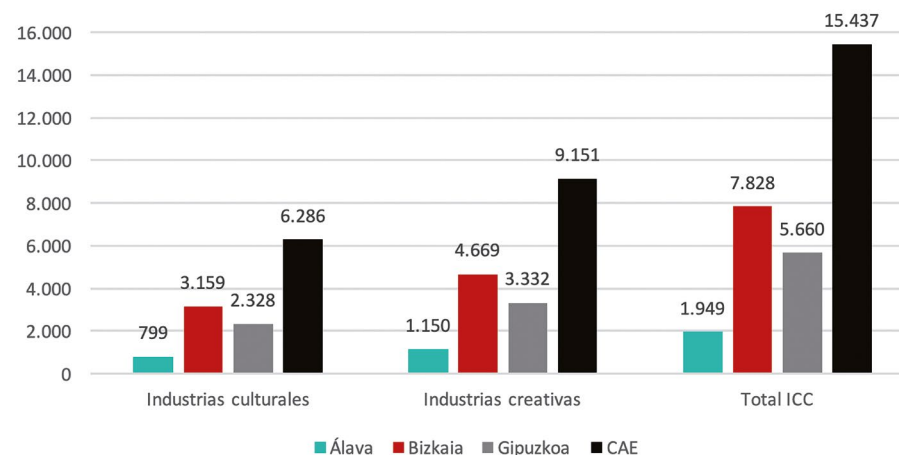
Figura 2. Empleos del sector de las ICC. 2016.



Por territorios, las empresas culturales y creativas se concentran de forma mayoritaria en Bizkaia y en Gipuzkoa. El 51% de las empresas creativas y el 50,3% de las empresas culturales se localizan en Bizkaia; en Gipuzkoa representan el 36,4% y el 37,0% respectivamente. En Araba se localizan prácticamente el 13%

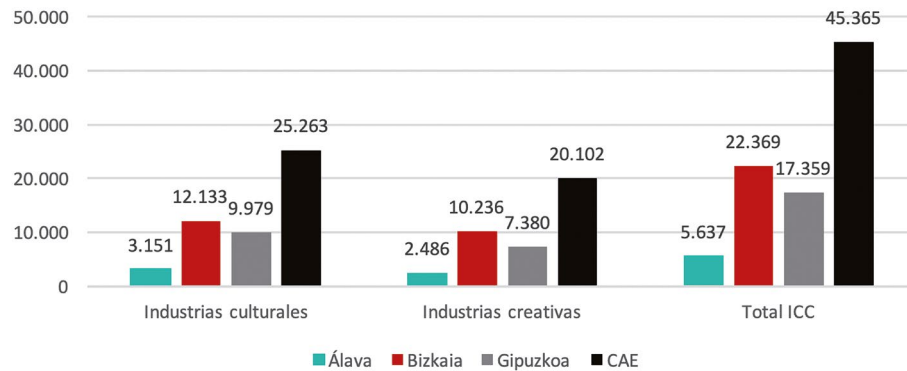
de las empresas del sector. No obstante, si se calcula su peso en relación al total de empresas localizadas en cada territorio, destaca Gipuzkoa, tanto en cuanto a las industrias culturales (0,29% más que la media) como en cuanto a las creativas (0,35% más que la media).

Figura 3. Empresas del sector de las ICC, por territorios históricos. 2016.



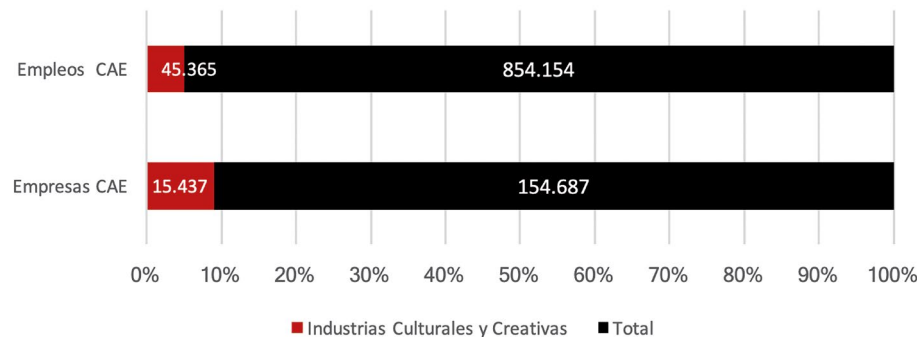
Respecto a los empleos, el panorama es similar: el empleo de las empresas culturales y creativas se concentran de forma mayoritaria también en Bizkaia y en Gipuzkoa. Casi el 51% del empleo en las empresas creativas y el 48% de las empresas culturales se localizan en Bizkaia; en Gipuzkoa representan el 36,7% y el 39,5% respectivamente. En Araba se localiza prácticamente el 12,5% del empleo, tanto en culturales como en creativas. Y en términos relativos, destaca Gipuzkoa como el territorio en el que tanto el empleo en las industrias culturales (0,54% más que la media) como en las creativas (0,24% más que la media) tienen un mayor peso sobre el total de empleos localizados en el territorio.

Figura 4. Empleos del sector de las ICC, por territorios históricos. 2016.



Buena muestra del tamaño de las empresas de los sectores de las ICC es su peso en términos de empresas y empleos respecto al conjunto de la CAE: si las empresas de las ICC suponen el 9,8% del tejido empresarial, los empleos se sitúan en el 5,3% del conjunto del empleo de la Comunidad Autónoma.

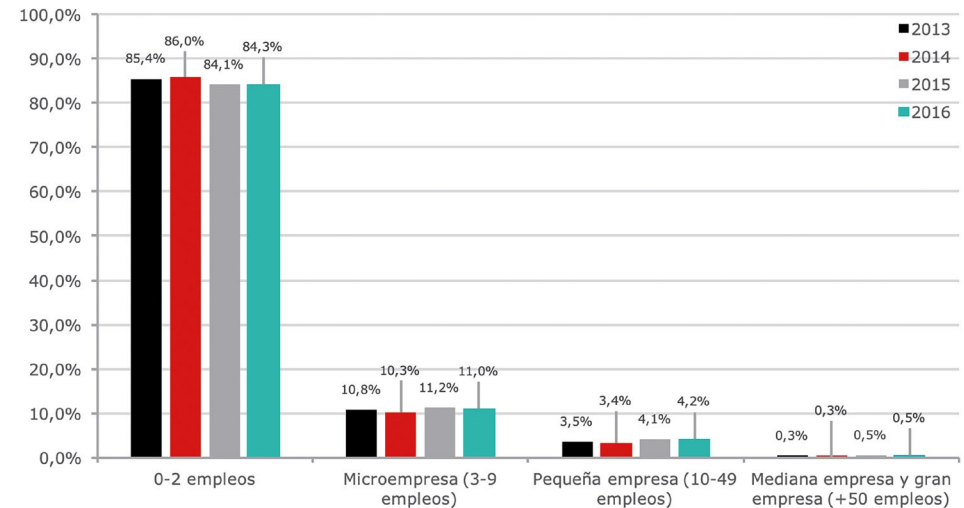
Figura 5. Empresas y empleos del sector de las ICC y total de la CAE. 2016.



Más del 80% de los establecimientos tienen un volumen de entre 1 y 2 trabajadores. Esta tendencia se mantiene con el tiempo, igual que las microempresas (de 3 a 9 empleos) que se mantienen en torno al 11%, las pequeñas empresas (10-49 empleos) cerca del 4% y finalmente las medianas y grandes empresas que representan el 0,5% de los establecimientos del sector.

En todo caso, el panorama muestra un tejido con características muy distintas entre sí, en el que conviven una amplia base de profesionales autónomos y microempresas con otros perfiles de mayor dimensión. Las pequeñas empresas (entre 10 y 49 empleos) suman 678 establecimientos y las medianas y grandes, 78.

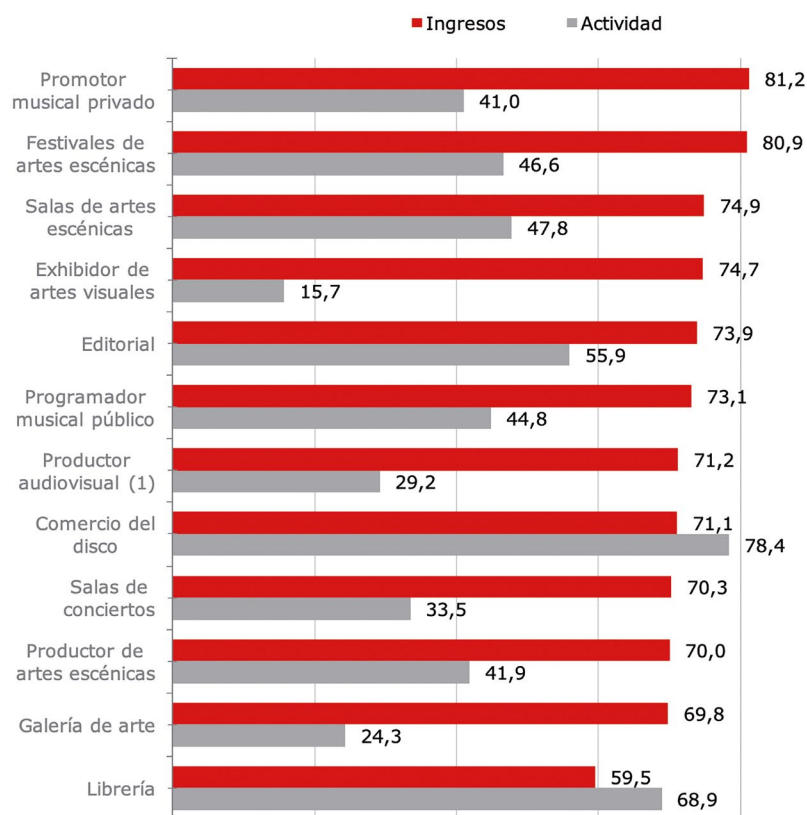
Figura 6. Establecimientos del sector de las ICC según volumen de empleo. 2013-2016.



En esta misma línea discursiva vienen a incidir los análisis del Observatorio Vasco de la Cultura a partir de los resultados de la Estadística de Artes e Industrias Culturales. Una mirada global a las asimetrías y los grados de concentración de los distintos sectores deja ver que el 20% de los agentes con mayores ingresos acumulan entre 7 y 8 de cada 10 euros del conjunto de ingresos de cada sector. Esta concentración de ingresos, comparada con la de su actividad, permite apreciar las diferencias entre actividades y negocios. Así, sobresale el peso de la actividad de este 20% de agentes en el comercio cultural: acumulan entre el 70-80% de las ventas del conjunto de estos sectores. Sin embargo, el peso de la actividad del grupo de agentes exhibidores y programadores con mayor grado de concentración de los

ingresos se sitúa en torno al 40-50% del conjunto del sector. La diferencia entre este grupo de agentes destacados y el resto no está tanto en el número de conciertos o de funciones, sino en el coste de los espectáculos y conciertos que programan.

Figura 7. Ranking de tipología de agentes por grado de concentración de ingresos y volumen de actividad* del 20% de los agentes con mayores ingresos. Porcentaje. 2015



* Comercio del disco y librerías = ventas; editoriales = títulos editados como novedades; artes escénicas = funciones; música = conciertos programados; productoras audiovisuales = producciones; artes visuales= exposiciones).

(1) Sin EITB

Tampoco es igual el grado de apoyo público al sector privado (en forma de subvenciones), ni la sostenibilidad del sector privado.

Figura 8. Apoyo público al sector privado. 2015.

Tipología	% Aportaciones públicas ²	% Aportaciones públicas de los agentes subvencionados ³
Compañías de teatro	15,1%	22,3%
Compañías de danza	34,2%	36,1%
Editoriales	4,1%	6,1%
Librerías	0,0%	0,1%
Promotores musicales privados	5,0%	11,5%
Salas de conciertos	8,6%	9,5%
Discográficas	6,6%	6,6%
Comercio del disco	0,0%	0,0%
Galerías de arte	2,1%	3,6%
Productoras audiovisuales	8,0%	16,8%
TOTAL	4,9%	9,3%

Figura 9. Sostenibilidad del sector privado. 2015.

Tipología	Beneficio neto (euros)	% Beneficios s/ ingresos	Balance sin aportaciones públicas (euros)
Productores de artes escénicas	628.668	5,1%	-1.512.018
Editoriales	2.638.413	8,5%	1.361.532
Librerías	2.466.618	4,4%	2.442.326
Promotores musicales privados	2.357.224	8,2%	912.209
Salas de conciertos	-423.812	-13,0%	-704.843
Discográficas	-21.223	-3,3%	-63.755
Comercio del disco	98.571	3,3%	98.316
Galerías de arte	807.387	33,1%	756.255
Productoras audiovisuales	1.114.130	2,3%	-2.690.585
TOTAL	9.665.978	5,2%	599.436

2_ El cálculo muestra el porcentaje que representan las aportaciones recibidas sobre el total de ingresos de cada tipología de agentes.

3_ El cálculo muestra, únicamente para aquellos agentes que han recibido algún tipo de aportación de las Administraciones Públicas, el porcentaje que representan las aportaciones recibidas sobre el total de ingresos.

Así pues, de esta diversidad en cuanto a tamaños, capacidad y dependencia pública se derivan necesidades financieras distintas. Las fórmulas tendrán que adaptarse a un amplio sector en cuanto a número de agentes, compuesto por una gran base de tejido pequeño y frágil, pero dinámico y con capacidad de adaptarse a situaciones adversas. Existen también empresas de mayor dimensión, no muchas en comparación al conjunto del sector ICC, pero que concentran el grueso del negocio, y suficientes (en torno a 700 agentes) como para pensar en productos financieros ambiciosos y diversificados.

— Dificultades de acceso a productos financieros

En la economía del conocimiento y la economía creativa, el valor y la riqueza se encuentran en el capital intangible (conocimiento, *know-how*, propiedad intelectual, capital relacional, posicionamiento, talento, etc.). Se suele insistir en que su aportación es difícilmente cuantificable por estar basada precisamente en intangibles⁴. No obstante, hay evidencias crecientes de que la producción económica está sufriendo una transformación fundamental. Mientras que en la economía industrial la mayor parte de la inversión se destinaba a activos tangibles, que eran los que generaban desarrollo económico, hoy en día, los activos intangibles de la economía creativa son los principales objetos de inversión, fuentes de valor y motores del crecimiento. De hecho, en los últimos años se está investigando sobre el valor de mercado de activos intangibles vinculado a la explotación de los derechos de propiedad intelectual. El acceso de los sectores culturales y creativos a las finanzas debe verse en el contexto de esta transformación para asegurarse de que se entienda su importancia.

Es un sector más impredecible y más arriesgado que otros en los que la inversión aporta escenarios de futuro más garantizados. Las entidades financieras prefieren operar en sectores que, a priori, ofrezcan más garantías de solvencia y que respondan mejor a sus criterios tradicionales.

Hay que recordar que tras la crisis financiera los bancos implantaron mecanismos de gestión de riesgos mucho más restrictivos. De hecho, cuentan con departamentos de gestión de riesgos que son los que toman las decisiones y no están familiarizados con los sectores culturales y creativos. Esto refuerza la necesidad de que las administraciones públicas se impliquen proponiendo instrumentos específicamente pensados para responder a las necesidades de estos sectores.

En un informe elaborado por *Open Method of Coordination* para la Unión Europea⁵, se señalan las características específicas del sector cultural y creativo que dificultan su acceso a la financiación, entre las que destacan:

- Rasgos propios de su actividad: falta de activos tangibles, dependencia de activos intangibles, falta de garantías, alta incertidumbre de la demanda del mercado, generación de valor durante períodos de tiempo largos, etc.
- Rasgos propios de sus organizaciones y agentes emprendedores: habilidades empresariales insuficientes, dependencia de ayudas públicas, miedo a perder el control de su negocio, etc.
- Rasgos propios del mercado: tamaño del mercado (por ejemplo, fragmentación cultural y lingüística en toda Europa), falta de conocimiento del mercado, cambios en los modelos de negocio existentes (debido al cambio digital, entre otros), etc.

Más específicamente, señalan también las siguientes dificultades de estos sectores en el acceso a la financiación:

- La falta de información sobre las fuentes de financiación existentes aparece como un tema recurrente en los estudios realizados.
- La discrepancia en la información entre las empresas y el mercado.
- La falta de estudios de mercado sobre modelos de negocios de la industria creativa, tanto pasados como sobre tendencias.

4_Puede consultarse el informe sobre **Valoración de intangibles en operaciones financieras** elaborado por el Observatorio Vasco de la Cultura (2012)

5_**Good practice report towards more efficient financial ecosystems: innovative instruments to facilitate Access to finance for the cultural and creative sectors** (2015).

- _ Temas vinculados a la valoración de la propiedad intelectual.
- _ Poco conocimiento del sector por parte de las entidades financieras.
- _ Las pymes tienen poca capacidad de planificar sus finanzas a medio y largo plazo.
- _ Las pymes de los sectores culturales y creativos tienden a buscar financiación para proyectos concretos, no para el negocio en general. Según un estudio elaborado para la Comisión en 2010, una de las razones principales que explica el limitado éxito comercial de los sectores culturales y creativos es la tendencia a centrarse en financiar proyectos en lugar de que la propia empresa. Sólo el 37,2% de las empresas culturales y creativas intentan conseguir financiación para el negocio en sí en lugar de para un proyecto individual. Se debe prestar más atención a las finanzas corporativas si se quiere que las empresas creativas tengan éxito a la hora de atraer más inversión (por ejemplo, financiación de capital).
- _ Existe una carencia sistemática en la oferta de financiación de deuda para proyectos y procesos innovación de gran alcance.

Los estudios indican que a las pymes creativas no les falta ambición para abrir nuevos mercados, desarrollar nuevos productos o servicios. Pero les resulta más complicado que a otros sectores acceder a financiación. En este sentido, se insiste en la necesidad de mejorar sus habilidades y capacidades de gestión, teniendo en cuenta que es un sector muy dispar en cuanto al tamaño y las características de sus empresas, con un gran número de agentes muy pequeños y pocas empresas grandes. Como se ha comprobado en el caso de los datos de la CAE, aquí también se repite este patrón.

— Similitudes con otros sectores

Pero no todo son especificidades y dificultades. Hay también estudios que muestran los puntos en común con otros sectores, tanto en lo que se refiere a su estructura económica, como a sus necesidades financieras y su relación con las entidades financieras:

- _ La estructura económica de las empresas: la encuesta de IDEA Consult⁶ proporciona datos que muestran que tienen ratios de liquidez y de solvencia parecidos a las pymes de otros sectores. Este es el caso en todos los Estados miembros de la Unión, excepto Chipre y Grecia, y, en menor medida, Italia, Letonia, Luxemburgo, Malta, Portugal y Rumanía, donde los sectores culturales y creativos están comparativamente peor que otros.
- _ Relación con las entidades financieras: los estudios muestran que los inversores no distinguen a las empresas de los sectores culturales y creativos de otros, a la hora de evaluar su capacidad de pago y el riesgo empresarial. Es interesante señalar que, habida cuenta de que los sectores culturales y creativos suelen estar impulsados por personas individuales, el foco de la evaluación de riesgos se centra en la persona o equipo emprendedor, no tanto en el sector.

—
6_ [Survey on Access to finance for culture and creative sectors](#) (2013)

3_ Condicionantes y modelos de apoyo público a la financiación

La búsqueda de nuevas fórmulas por parte de la Administración supone una implicación continuada en el proceso de desarrollo de las empresas culturales y creativas a las que ofrece apoyo. Desde esa responsabilidad las vías de actuación son diversas, partiendo de las ayudas directas hasta asumir labores de intermediación con las entidades financieras.

Se plantean a continuación las circunstancias que condicionan la economía de las empresas de los sectores culturales y creativos y los diferentes modelos de apoyo público que existen.

3.1_ Condicionantes financieros

La relación entre las empresas y las entidades financieras no es lineal ni unívoca. Depende de un entramado de factores, tanto internos como externos a ellas, que condicionan su situación, sus necesidades y sus posibilidades en términos financieros. Ambas partes han de ser capaces de conocer esos factores y de compartir información.

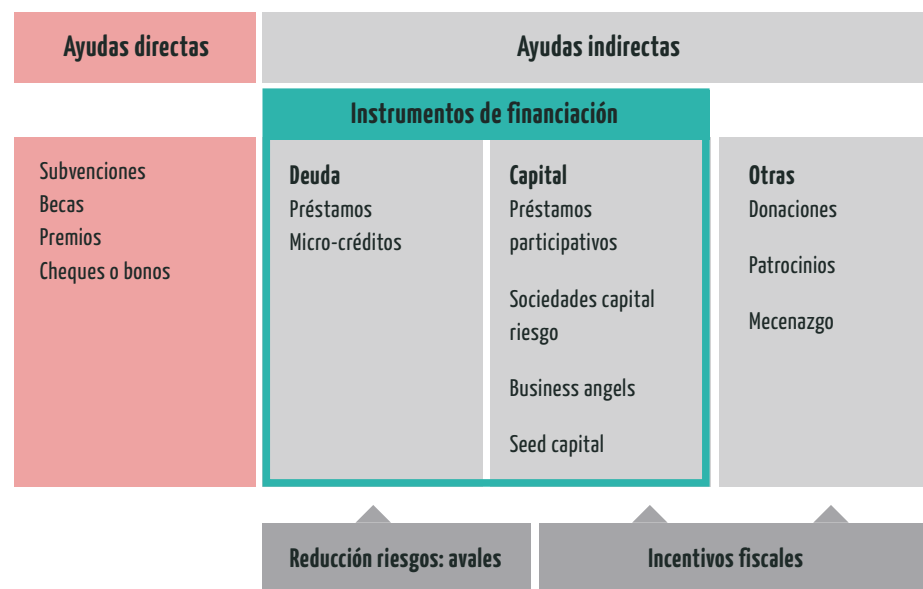
Entre los factores internos a las empresas que inciden en su capacidad de búsqueda de financiación están la situación de sus finanzas (recursos propios, beneficios para poder invertir, liquidez, etc.), y, en segundo lugar, las habilidades y capacidades del equipo, tanto desde el punto de vista creativo como para la gestión de la empresa.

Entre los externos, se sitúan aquellos relacionados con el mercado (cuota, riesgo, tendencias, etc.), como la imagen del sector en los medios de comunicación, líderes de opinión, políticos, analistas e instituciones financieras. En segundo lugar, todos los ligados a la legislación vigente en cada caso, como la propiedad intelectual, los aspectos fiscales, las normas reguladoras de las finanzas, etc. Y, por último, todos los agentes, instituciones y proveedores relacionados con directa o indirectamente sus finanzas, sean éstos públicos o privados, desde las más cercanas como la familia o amistades, hasta clusters, incubadoras, aceleradoras o universidades, inversores, pasando por las administraciones públicas o las entidades bancarias.

Figura 10. Esquema de condicionantes financieros de los Sectores culturales y creativos.



Figura 11. Esquema de modelos de apoyo público.



3.2 Modelos de apoyo público

Las peculiaridades de los sectores culturales y creativos, en especial, el carácter deficitario de algunos de sus sectores, han conducido a que el modelo de ayuda predominante desde las administraciones públicas sea de tipo directo, principalmente a través de subvenciones. En todo caso, existen otras fórmulas de apoyo de tipo indirecto, sea mediante instrumentos de financiación bien de deuda o de capital, mediante garantías o mediante incentivos fiscales.

A éstos se podrían añadir otras fórmulas de acompañamiento público a empresas que suelen completar este tipo de apoyos, a los que el Observatorio dedicó un estudio en 2014⁷. Asimismo, puede ampliarse la información sobre las fórmulas de ayudas directas y la descripción de los incentivos fiscales en el informe sobre modelos de políticas culturales publicado en 2018⁸.

Modelos de ayudas directas

Respecto a las **subvenciones**, son disposiciones dinerarias realizada por las Administraciones Públicas, a favor de personas públicas o privadas. Existen dos tipos de subvenciones: las de concurrencia competitiva y las directas o nominativas. El argumento en el que se basan es su capacidad de aportar beneficios a la ciudadanía y al conjunto de la sociedad. Una de las especificidades del uso de subvenciones en el ámbito cultural es que son esenciales para el mantenimiento y la sostenibilidad de los sectores culturales.

7_El acompañamiento público a empresas culturales (2014)

8_Modelos de políticas culturales (2018)

Respecto a las **becas o ayudas al estudio**, son una ayuda económica vinculadas necesariamente a la formación. Normalmente, la concesión de becas y ayudas al estudio se considera una actividad de estímulo económico como ayuda directa, con características similares a las subvenciones, aunque ocasionalmente pueden establecerse fórmulas de ayudas indirectas (exención del pago del importe de la matrícula).

Los **premios** o reconocimientos que conceden las administraciones por méritos o servicios, se consideran acciones de fomento, normalmente suelen estar acompañados por entregas dinerarias y encajan en el concepto de subvención, aunque no se rijan igual.

Respecto a las políticas de **cheques** o de **bono**, consisten en pequeñas líneas de crédito que los gobiernos ofrecen a las pequeñas empresas y emprendedores para comprar servicios a proveedores. Se están aplicando para introducir innovaciones en la empresa (en producto, procesos o servicios).

Financiar el capital: es poco habitual entre las empresas culturales y creativas. Las vías para este tipo de financiación son: a través del capital riesgo (sociedades anónimas que se dedican a invertir sus propios recursos en la financiación temporal de pymes, generalmente innovadoras), o mediante inversores privados (*business angels*) interesados en respaldar y participar en nuevos negocios.

Beneficios fiscales: entre los instrumentos de orden tributario para estimular a los sectores culturales y creativos, el incentivo indirecto más relevante es el de los beneficios fiscales. Consisten en la aplicación de excepciones, deducciones o desgravaciones fiscales a actividades, bienes o servicios beneficiosos para la sociedad. Se aplican al IVA, el IRPF, el Impuesto sobre Sociedades, y el de No Residentes. A diferencia de las subvenciones, no se produce un desembolso efectivo de dinero público sino una minoración de los ingresos, puesto que hay una pérdida de recaudación que indirectamente se puede reinterpretar como un gasto.

Modelos de financiación o ayudas indirectas

Entre los incentivos indirectos se encuentran los distintos **instrumentos de financiación**, tanto de la deuda como de capital, así como los **beneficios fiscales**.

Los instrumentos de financiación apoyados por la administración son una vía de actuación indirecta en la que juega un papel de avalista y de facilitador, no de prestamista. En síntesis, la administración puede ayudar a:

- **Avalar:** facilitan el acceso a la financiación privada ya que la entidad bancaria o financiera y la Administración comparten el riesgo de la financiación de un proyecto creativo. Existen distintos tipos de garantías.
- **Financiar la deuda:** facilita el acceso a la financiación a través de préstamos o micro-créditos. Es la forma que las empresas tienen para obtener el capital que necesitan para abrir y operar un negocio existente.

4 Descripción de instrumentos y tipologías

En este apartado se centra la atención en las características de los instrumentos de apoyo público, tanto los directos como otros en los que la administración pública juega una función de intermediación con otras entidades financieras. Se excluyen del análisis los más habituales, como las subvenciones, y se pone el foco en fórmulas más innovadoras, describiendo sus características, objetivos y ámbitos de aplicación. En cuanto a la selección de ejemplos, se han seguido dos criterios: que sean casos de la CAE y que puedan tener conexión con las necesidades de los sectores culturales y creativos.

4.1 Instrumentos innovadores de apoyo público directo

Cheques. Los cheques o bonos proporcionan derecho al pago de un servicio gratuito, normalmente relacionado con la incorporación de la innovación en la empresa. Es una fórmula de subvenciones monetaria en forma de bonos de gasto para ser invertidas en servicios innovadores ofrecidos por instituciones o empresas especializadas en ello. Se suelen canjear por servicios especializados relacionados con la innovación y el desarrollo empresarial: marketing, gestión, diseño, derechos de propiedad intelectual, I+D, etc. La Comisión Europea los recomienda como instrumento que reduce las barreras de acceso a las ayudas.

Los programas de cheques de innovación se suelen promover para fomentarla en productos, servicios o procesos y la investigación aplicada mediante la colaboración entre empresas, centros de investigación y la administración. Hay fórmulas que buscan la cooperación intersectorial como los programas Business to Business (B2B) para abrir mercados en los sectores creativos. Tratan de impulsar la colaboración de pymes creativas con grandes empresas para que actúen como facilitadoras horizontales de valor añadido.

Los cheques se llevan aplicando desde hace años en otros sectores. En la CAE, la SPRI la puso en marcha en 2012. Existen experiencias en otras autonomías promovidas por agencias de desarrollo económico. En los sectores creativos, se están aplicando en muchos países europeos (Austria, Portugal, Wallonia, Londres...). Las evaluaciones externas realizadas sobre este tipo de instrumentos señalan que funcionan muy bien en las microempresas.

Aportaciones reintegrables. Son ayudas económicas en forma de cofinanciación que permiten a la empresa disponer de financiación para un proyecto cultural. Son una apuesta innovadora que consiste en la aportación de ayudas económicas que permiten a la empresa disponer de liquidez para emprender un proyecto cultural y que se facilitan en la doble modalidad de subvención más préstamo. El retorno de la ayuda se efectuará en un plazo ajustado a las necesidades financieras del proyecto y teniendo en cuenta el éxito o el fracaso de la propuesta. A medida que el proyecto cultural inicia el periodo de explotación se empieza a devolver la aportación, sin intereses. Para acceder a este tipo de aportaciones el realiza una valoración del interés cultural y la viabilidad económica del proyecto. El problema que puede generar esta fórmula es que no se pueda devolver la aportación, por lo que se convertiría en una subvención sin concurrencia competitiva. Es una posibilidad que conviene tener prevista desde el punto de vista técnico-jurídico. No es un instrumento extendido en otros sectores.

El Institut Català de les Empreses Culturals **ICEC** cuenta con un innovador programa de aportaciones reintegrables para proyectos culturales que tiene diversas modalidades, según los sectores, la tipología y la cadena de valor. Dependiendo del tipo de proyecto, pueden requerir garantías.

4.2 Instrumentos de financiación de deuda

Son instrumentos orientados a que las empresas obtengan el capital que necesitan para abrir y operar un negocio existente. La financiación de la deuda se da cuando una persona, empresa, banco u otra entidad provee capital para un negocio y la empresa tiene la obligación de pagar el capital en préstamo, más la tasa de interés que se acuerde. Esta financiación puede realizarse a través de préstamos (garantizados) o micro-créditos (no garantizados). Las garantías se perderían en el caso de incumplimiento de devolución del préstamo.

Los **micro-créditos** son préstamos de pequeña cuantía, con intereses razonables y suele acompañarse de otros servicios financieros a emprendedores. Esta fórmula, creada en 1976 por Muhammad Yunus, se ha ido extendiendo por todo el mundo.

Suelen destinarse a microempresas y a personas que quieran trabajar por cuenta propia que puedan tener dificultades de acceso a servicios bancarios tradicionales, por lo que tienen una clara finalidad social al luchar contra la exclusión sociolaboral y financiera. Entre las características de los microcréditos cabe destacar sus cuantías reducidas, condiciones preferentes como la ausencia de comisiones, más facilidad para conceder plazos de carencia o tipos de interés inferiores a los de mercado. Pero su principal característica es que no se exigen avales. Esta es la razón por la que las entidades que los conceden suelen ser rigurosos en la selección del proyecto.

Al igual que los préstamos, pueden financiar inversión o necesidades de circulante.

Inversión:

- Préstamos inversión para la compra de activos a corto o a largo plazo destinados a mejorar la capacidad productiva en actividades de impacto positivo.
- Préstamos hipotecarios para la financiación de la compra de inmuebles para realizar la actividad habitual de la empresa.

Circulante:

- Financiación de circulante para garantizar liquidez en el desarrollo de la actividad de la empresa.
- Línea de crédito o de descuento para la financiación de circulante que te permite anticipar cobros, gestionar pagos u obtener liquidez para emprender nuevos proyectos.
- Préstamo anticipo: líneas de financiación destinada a entidades para el adelanto de facturas, contratos o subvenciones públicas y que requieren de un anticipo de estas para un desarrollo óptimo de su actividad habitual.

En Euskadi, el instrumento de política financiera y de crédito público impulsado por el Gobierno Vasco es el **Instituto Vasco de Finanzas** (IVF-FEI), herramienta al servicio de las políticas de desarrollo económico y social definidas en el seno del Gobierno. Apoya a los sectores productivos en la consolidación de sus necesidades financieras, siempre con el espíritu de colaborar con el resto de agentes económicos y financieros del entorno. Mediante distintas líneas de actuación, acompaña en proyectos de inversión, internacionalización, crecimiento, emprendimiento e innovación de las empresas vascas.

Por otra parte, se puede señalar que **ELKARGI** cuenta con un fondo de financiación de innovación para circulante del Gobierno Vasco para pymes y autónomos, así como un programa de financiación (Aurrera) en colaboración con el IVF-FEI y los centros de empresas e innovación BIC del territorio, dirigidos a facilitar financiación a largo plazo a las pequeñas y medianas empresas emprendedoras de nueva creación. A destacar también los dos nuevos productos que ofrecen específicamente a las Industrias Culturales y Creativas: los **préstamos LANDU y ERAIKI**, sea para obtener la liquidez necesaria que requiere la actividad de la empresa o bien para financiar grandes proyectos.

4.3_ Instrumentos de financiación de capital

Son fórmulas mediante las que la empresa recibe dinero a cambio de ceder acciones. La cantidad de estas acciones dependerá del valor de la empresa y del volumen a invertir. Las herramientas de este tipo incluyen préstamos participativos, sociedades de capital riesgo, *Business angels*, capital semilla (*Seed capital*). Este tipo de financiación sigue siendo poco habitual entre las empresas culturales y creativas. Sin embargo, algunos países, como los Países Nórdicos, están apostando por este modelo para apoyar el desarrollo de la economía creativa.

El **préstamo participativo** es un instrumento financiero que se encuentra a medio camino entre los préstamos tradicionales y las inversiones de riesgo (capital riesgo o capital semilla), que no precisa de más garantía ni aval que un plan de negocio viable y de calidad. En este caso, quien presta o financia, además de recibir el pago de los intereses, obtiene una remuneración dependiente de los beneficios obtenidos por el prestatario-financiado. Este tipo de préstamos participativos sirven para consolidar la estructura financiera de las empresas a través del crecimiento de sus capitales permanentes (a corto plazo), y de sus fondos propios (a largo) por lo menos en la cuantía del préstamo durante la vida del mismo. Debido a la singularidad de este instrumento, la empresa debe aportar sus cuentas anualmente, y éstas deberán ser auditadas en los casos en que el importe (o acumulación de importes) supere 500.000 euros o la Sociedad esté legalmente obligada. Su exigibilidad es subordinada en relación al resto de acreedores (excepto accionistas). Suelen destinarse a financiar nuevas inversiones, a apoyar la expansión y la internacionalización de la empresa.

El **capital riesgo** es de las fórmulas más utilizadas para financiar negocios de alto riesgo y alta rentabilidad. Se trata de sociedades anónimas que se dedican a invertir sus propios recursos en la financiación temporal de pymes, generalmente innovadoras. El capital riesgo no requiere garantías ni avales personales de las personas que forman parte del capital de las empresas en las que invierte, sino que supone tener un socio más en la empresa. La cantidad dependerá de la etapa de desarrollo de la compañía en el momento de la inversión, el riesgo percibido, la cantidad a invertir y la relación entre el empresario y el capitalista de riesgo. Para mitigar parte del riesgo comercial, los inversores tienden a involucrarse en el negocio y a proporcionar su experiencia y conocimiento. Esta implicación del capitalista de riesgo puede ser decisiva para el éxito de la empresa.

Se puede distinguir entre las iniciativas privadas y las promovidas por las entidades públicas. Entre las primeras, la pionera en España fue la empresa vizcaína **TALDE** Promoción y Desarrollo, S.A., gestora de capital privado constituida en 1976 con el objetivo de apoyar el desarrollo de las PYMES aportando recursos financieros y apoyo a la gestión en el diseño y ejecución de planes estratégicos enfocados principalmente al crecimiento tanto nacional como internacional y la consolidación sectorial. Entre las segundas, la primera sociedad constituida en España fue **Axis** (1986), sociedad de capital riesgo perteneciente al grupo ICO (Instituto de Crédito Oficial).

En Euskadi, el sector público reforzó el capital riesgo con la fundación en 1985 de la empresa Gestión de Capital Riesgo del País Vasco **SGEIC**, desde la agencia de desarrollo empresarial del Gobierno Vasco SPRI. Invierten con especial incidencia en proyectos de emprendizaje con alto componente innovador, proyectos alineados con las estrategias europeas RIS3, y proyectos que fomenten la internacionalización, el crecimiento y la innovación de las empresas vascas. A destacar que en 2019 el Gobierno Vasco pondrá en marcha una nueva entidad de capital riesgo con una aportación inicial de 125 millones este año y que será ampliable hasta los 250 millones de euros. Invertirá en grupos empresariales tractores, con necesidad de expansión y transformación mediante innovación e internacionalización. Es un producto de la colaboración público-privada, con amplia mayoría de la privada.

Los **Business angels** toman su nombre de los empresarios que apoyaban las producciones teatrales de Broadway a principios del siglo XX. Son inversores privados interesados en invertir en nuevos negocios. A diferencia del capital riesgo que invierten dinero de terceros, aportan su propio dinero y, a veces, su tiempo actuando como mentor, a empresas promovidas por otras personas sin que tengan vínculos de parentesco o amistad. El inversor pone a disposición del proyecto empresarial su experiencia y sus contactos. Juegan un papel importante en el apoyo a la creación de empresas innovadoras, especialmente en las fases iniciales de su ciclo de vida (semilla y arranque). Aunque no sea la motivación principal a la hora de invertir, esperan ganar dinero. La inversión privada se ha incrementado un 8,2% en Europa en los últimos dos años, según un **informe** de la red europea de redes de Business Angels EBAN. España es el segundo país con mayor actividad, con 66 millones de euros invertidos en proyectos emprendedores. La tendencia europea continúa siendo la de coinvertir en proyectos junto con otros inversores, aunque es significativo el aumento de inversiones entre business angels y fondos de inversión (en capital semilla).

En la CAE, existen iniciativas como **Crece+**, de ORKESTRA Instituto Vasco de Competitividad, cuyo objetivo es generar un ecosistema emprendedor que apoye tanto a las start ups en su búsqueda de financiación, como a los inversores interesados en invertir y apoyar proyectos emprendedores con alto potencial de crecimiento. Se trata de un proyecto que, desde 2011, cuenta con una red consolidada de inversores y business angels y que es la principal red abierta del País Vasco. Otro ejemplo es **Keiretsu Forum Euskadi**, que cuenta con el apoyo de Fomento de San Sebastián para la organización de Foros de financiación entre inversores y proyectos emprendedores.

El capital semilla o **Seed capital** apoya la creación de nuevas empresas. Son fondos destinados a la creación o lanzamiento de nuevos negocios que no deben ser devueltos. Suelen destinarse a *start ups* con negocios innovadores, que tengan oportunidades de crecimiento. Se distingue del capital riesgo en que las inversiones del capital semilla son mucho menores pero el riesgo es más alto, dado que el inversor no cuenta con precedentes para evaluar su financiación. Por eso, las inversiones suelen ser normalmente inferiores a las de capital riesgo para los mismos niveles de participación y accionariado en la empresa.

Las diputaciones vascas han constituido varias sociedades, como es el caso de la empresa **Seed Capital Bizkaia**, Sociedad Gestora de entidades de inversión de tipo cerrado, S.A. dependiente de la Diputación Foral de Bizkaia y constituida en 1989 al amparo del Programa Comunitario de Promoción de Fondos de Seed Capital en Europa, con el fin de financiar el desarrollo de proyectos empresariales innovadores, en su fase de puesta en marcha. En estos momentos dispone de cuatro tipos de herramientas de financiación: **Fondo I**, constituido en 1991 y destinado a iniciativas empresariales con vocación innovadora; el **Fondo BI**, constituido en 2006 para la consolidación de iniciativas empresariales con vocación innovadora; el **Fondo FEIS**, constituido en 2014 para la promoción del emprendimiento de innovación social; y el Fondo **Mikro**, constituido también en 2014 para participar en proyectos de microfinanciación de hasta 25.000 €.

En Gipuzkoa, Seed Gipuzkoa fue creada en 2007 por la Diputación Foral de Gipuzkoa y la Gestión de Capital Riesgo del País Vasco (SGEIC) al 50%. Su objetivo es financiar nuevas empresas de base tecnológica e innovadora en ese territorio histórico en sus primeros años de vida, para potenciar su desarrollo mediante la participación en su capital social.

En Álava, **Hazibide**, empresa de Capital Semilla creada en 1998 por la Diputación Foral de Álava, el Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz, Kutxabank, Talde y Erkide. Tiene por objeto social la promoción y el fomento de empresas de ese territorio, mediante la participación temporal en su capital. Proporciona respaldo económico a las PYMES alavesas, nuevas o de reciente creación, mediante la fórmula de la participación en el Capital Social, de manera temporal y minoritaria, con una aportación máxima de 120.000 euros.

4.4 Instrumentos de garantías

Los instrumentos de **reducción de riesgos** o de garantías prestan apoyo a la empresa respaldando su posición financiera frente a las entidades de crédito, los proveedores, clientes o la Administraciones Pública. De esta forma, las denominadas Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), entidades financieras sin ánimo de lucro y ámbito de actuación específico, bien por autonomías o por sectores, asumen el riesgo de crédito de la empresa mejorando así sus condiciones de financiación. Estas entidades se crearon para facilitar el acceso al crédito de pymes y autónomos. Cualquier pequeña o mediana empresa que necesite financiación y que sea socio participe de una SGR puede obtener

un aval. Los criterios para ser socio partícipe los marca cada SGR. Lo habitual es que se adquieran participaciones equivalentes a un porcentaje del importe del aval de la SGR

En la CAE, **ELKARGI** ofrece servicios de avales financieros y técnicos.

_ Avales financieros: para préstamos de inversión o circulante, líneas de circulante, innovación o exportación.

_ Avales técnicos: ante la administración, internacionales, ante terceros.

4.5_ Tipologías de instrumentos por objetivos

El uso de uno u otro instrumento financiero depende del objetivo o necesidad y de la etapa de maduración de la empresa. Los préstamos y las garantías son las herramientas más transversales. Los micro-créditos, cheques y el capital semilla son más indicados para fases iniciales del negocio; los instrumentos de capital para etapas de maduración y proyectos que lleven asociado mayor riesgo.

_ **Etapla embrionaria y de semilla.** En las primeras etapas de la creación de un negocio, el equipo emprendedor tiende a centrarse en el análisis de su viabilidad. Los costes de esta investigación se suelen cubrir con ahorros propios o de personas del entorno cercano. El resto de la financiación, aunque no suponga un monto importante, no suele ser fácil de obtener para los negocios incipientes. El capital semilla es difícil de conseguir ya que las empresas nuevas carecen de suficiente garantía y tampoco suelen tener un historial de crédito verificable. Además, los pequeños empresarios creativos suelen desconocer las fuentes de financiación y carecen también de formación sobre cómo presentar un plan de negocios de manera convincente. En el ámbito estatal **Enisa**, dependiente del Ministerio de industria, Comercio y Turismo, se dedica especialmente a este segmento.

Instrumentos indicados: cheques, micro-créditos y *seed capital*.

_ **Crecimiento.** Una vez que el negocio comienza a arrancar, se empieza a conocer el mercado y a facturar, la persona emprendedora normalmente tendrá dificultades de liquidez y necesidades de financiación para crecer. Tendrá también que contratar personal e invertir en infraestructura.

Instrumentos indicados: aceleradoras, incubadoras, capital riesgo, préstamos y garantías.

_ **Desarrollo de proyectos** (productos y servicios), es decir, I + D, es una fase crítica que requerirá fondos suficientes. Hoy en día existen soluciones financieras indicadas para este tipo de necesidades.

Instrumentos indicados: aportaciones reembolsables, préstamos, garantías y business angels.

_ **Innovación.** Las pymes en general carecen de la capacidad para gestionar procesos de innovación desde la gestación de la idea hasta su comercialización. La innovación suele acarrear alto riesgo. Por otra parte, los sectores culturales y creativos son altamente innovadores, pero no siempre tienen visión para rentabilizar esa innovación.

Instrumentos indicados: cheques de innovación, préstamos y capital riesgo.

_ **Internacionalización.** Las empresas que deciden dar el salto a la exportación y a abrir mercados en el exterior, necesitan principalmente, asesoría y orientación sobre esos mercados exteriores, además de financiación.

Instrumentos indicados: cheques de internacionalización, préstamos y capital riesgo.

Figura 12. Tabla resumen de tipologías de instrumentos según su objetivo

	Emprendimiento	Crecimiento	Desarrollo de proyectos	Innovación	Internacionalización
Cheques					
Aportaciones reintegrables					
Préstamos					
Micro-créditos					
Préstamo participativo					
Capital riesgo					
Business angels					
Seed capital					

Para tener una panorámica global de las ayudas existentes en la CAE pueden consultarse el catálogo de ayudas del grupo **SPRI**, las ayudas de la **Diputación Foral de Álava**, la **Diputación Foral de Bizkaia**, y la **Diputación Foral de Gipuzkoa**. Cabe destacar también el servicio que ofrece **BEAZ**, de información y asesoría sobre ayudas complementarias a las que gestionan directamente. Por último, las tres capitales vascas, a través de sus servicios de promoción económica, como en **Vitoria-Gasteiz**, o de agencias de desarrollo como **Lan Ekintza** en Bilbao o **Fomento de San Sebastián** impulsan el tejido y la economía local con un amplio catálogo de medidas de apoyo. A estas instituciones habría que añadir los programas que impulsan las agencias de desarrollo e incubadoras locales.

Se muestra a continuación una primera aproximación para identificar las entidades y los productos existentes en estos momentos. Nos centramos en las ayudas financieras, con especial atención a los nuevos instrumentos, sin entrar en el detalle del conjunto de apoyos existentes desde las administraciones públicas vascas, que incluyen fórmulas de acompañamiento, formación o apoyos en forma de espacios físicos para la incubación de nuevos proyectos empresariales. En la tabla siguiente se indican algunos ejemplos de fórmulas innovadoras existentes en Euskadi. Pretende ser una muestra de buenas prácticas innovadoras. Así, por ejemplo, en el caso de la internacionalización, existen numerosas ayudas por parte de la Spri (y de otras entidades), además de servicios de asesoramiento financiero personalizado como el que ofrece el ICEX, a nivel estatal. Se han seleccionado únicamente las fórmulas

financieras novedosas, descartando el resto de ayudas y becas. Para ahondar en este caso, pueden consultarse en la agencia BasqueTrade & investment constituida recientemente o en la Guía elaborada por Basque consortium⁹.

Figura 13. Tabla resumen de instrumentos destacados existentes en la CAE

	Emprendimiento	Crecimiento	Desarrollo de proyectos	Innovación	Internacionalización
Cheques				SPRI: Basque digital innovation hub	
Aportaciones reintegrables					SPRI: Gauzatu implantaciones exteriores
Préstamos	SPRI, IVF y Elkargi: Aurrera Inversiones + circulante para start ups	Elkargi, préstamos LANDU para ICCs Instituto vasco de finanzas. Pyme y MIDCAP	Elkargi, préstamos ERAIKI para ICCs	Elkargi: Fondo de innovación	Instituto Vasco de Finanzas: Exportación
Micro-créditos		Enisa			
Préstamo participativo	Seed capital Bizkaia: Fondo I	BasqueFondo I	BasqueFondo II	Seed capital Bizkaia: Fondo BI Fondo FEIS	
Capital riesgo					
Business angels	Creceer+ Keiretsu Forum Euskadi				
Seed capital	Hazibide Seed Capital Bizkaia Seed Gipuzkoa				

Del análisis realizado pueden destacarse dos elementos a tener en cuenta en el futuro diseño de herramientas específicas para los sectores culturales y creativos.

En primer lugar, entre los sectores culturales, el audiovisual es el que tradicionalmente ha contado con mayor diversidad de fórmulas de financiación (préstamos reintegrables, para financiación de contratos de compra de derechos). Las experiencias previas deberían tenerse en cuenta para el perfeccionamiento de las líneas de financiación.

Por otro lado, aparecen líneas de financiación específicas para proyectos empresas innovadoras e iniciativas empresariales socialmente innovadoras como los programas territoriales de Seed capital. Las características de los sectores culturales y creativos pueden presentar similitudes con esos ámbitos de intervención.

9_ http://basqueconsortium.eus/wpcontent/uploads/2016/08/guia_basque_comsorcium_ES_junio_2017.pdf

5_ Análisis de casos

En este apartado se resumen las buenas prácticas de instituciones que incluyen un conjunto de herramientas y apoyos. Los casos que se presentan corresponden a instituciones públicas y público-privadas que llevan a cabo programas de apoyo a los sectores culturales y creativos que incluyen los instrumentos descritos.

En el informe *Good practice report Towards more efficient financial ecosystems: Innovative instruments to facilitate Access to finance for the Cultural and Creative Sectors*, pueden encontrarse numerosos ejemplos de buenas prácticas de cada uno de los instrumentos financieros descritos. No ahondamos en cada tipo de producto, sino que los tres ejemplos que se analizan a continuación se han seleccionado porque proporcionan un conjunto de servicios a los sectores culturales y creativos.

Concretamente, los casos elegidos son:

_Fonds d'investissement de la culture et des communications. (Québec-Canadá). Por su composición societaria y la variedad de productos.

_Institut de financement du cinéma et les industries culturelles. (Francia). Por ser la institución de crédito de referencia en Francia para la financiación de las industrias culturales.

_Institut Català de les Empreses Culturals. (Cataluña). Por el uso de instrumentos innovadores.

_QUEBEC – CANADA: FONDS D'INVESTISSEMENT DE LA CULTURE ET DES COMMUNICATIONS (FICC)

Descripción. Creado en 1997, es una sociedad de capital riesgo y proporciona apoyo a empresas culturales con capital compartido, así como a las empresas de economía social, como las organizaciones sin fines de lucro y las cooperativas. Estas empresas se dedican o a la creación, producción, difusión de contenidos culturales, o a los servicios de apoyo técnico o tecnológico ofrecidos a empresas de contenidos. Los sectores en los que operan son: artes escénicas, publicaciones, audiovisuales, grabaciones, radio, televisión, multimedia y digital.

A destacar. Es una sociedad limitada en la que participan expertos financieros, especialistas de la industria cultural y artistas del entorno cultural de Quebec. Tiene como socios limitados el fondo Solidarity Fund QFL, la agencia pública Société de Développement des Entreprises Culturelles (SODEC) y la asociación Union des Artistes (UDA), que es a la vez socio limitado y socio general. Además, son socios generales, la Quebec Musicians Guild (GMMQ) y la Union des Écrivaines et Écrivains Québécois (UNEQ). Esta combinación hace del FICC una organización única.

Criterios de inversión. Dependen del producto, del equipo de gestión, la rentabilidad y el mercado de la empresa, y los objetivos y características del proyecto empresarial. Favorece a las empresas que han desarrollado productos o servicios de excelente calidad u originalidad. Las empresas deben demostrar cómo se destacan de la competencia, los aspectos innovadores de sus productos y cómo estos productos podrán evolucionar con el tiempo. El éxito de cualquier empresa cultural depende en gran medida de la creatividad de su equipo. Igualmente, importante son la calidad de la gestión, el conocimiento de la industria y la experiencia en liderazgo. El equipo directivo debe demostrar profesionalidad además de habilidades y conocimientos. La estrategia comercial debe indicar cómo, durante un período de tres a cinco años, podrá generar suficiente rentabilidad para alcanzar el plan de negocio. Para prosperar, una empresa no solo debe crear y producir, sino que también debe vender sus productos. El plan de negocios debe resaltar la forma y el tamaño del mercado objetivo, identificar el enfoque promocional y los canales de difusión y / o distribución que la compañía pretende utilizar para alcanzar e influir en el mercado.

Fomentan proyectos de negocios que se dirigen a:

- _ Crecimiento de la empresa.
- _ Comercialización de un producto y / o expansión del mercado.
- _ Desarrollo de nuevos modelos de negocio.
- _ Innovación tecnológica.
- _ Gestión, para que las empresas consoliden un sector industrial en Quebec o internacionalmente.
- _ La sucesión de una empresa, para que pueda seguir contribuyendo a la prosperidad y el desarrollo de la industria cultural.

Productos financieros. Ofrecen productos financieros de cuasi-capital para apoyar a las empresas. Ocasionalmente pueden utilizar productos financieros bancarios.

PRÉSTAMO PARTICIPATIVO NO GARANTIZADO: con intereses a una tasa basada en el riesgo. La prima de participación asociada al crecimiento de la empresa puede adoptar distintas formas:

- _ Opción de compra de acciones, cuotas garantizadas o cantidades negociadas.
- _ Royalties sobre las ventas o beneficios.
- _ Cualquier otra forma de bono adecuado a la estructura financiera de la empresa.
- _ El plazo máximo del préstamo es de 8 años.
- _ El interés se paga el primer día del mes, a partir del primer mes posterior al desembolso.
- _ El reembolso principal se adapta al cash flow de la compañía, con una moratoria sobre el reembolso al inicio del plazo, determinada en función de las necesidades.

CAPITAL: el FICC puede tener acciones en la empresa o acciones preferentes. Los acuerdos de accionistas entre FICC y otros accionistas de la compañía incluirán, entre otras, cláusulas que permiten al Fondo proteger su inversión y cláusulas que garantizan la recompra de acciones en su poder.

FINANCIACIÓN A CORTO PLAZO (garantizada): hasta el 70% de los créditos fiscales y créditos por cobrar.

- _ Disponible para empresas con necesidades de financiamiento que SODEC no puede abordar
- _ Plazo máximo de 24 meses
- _ Financiamiento mínimo de 50.000 \$.

GARANTÍAS/AVALES: Financiación mediante una garantía bancaria otorgada por el FICC, sobre los ingresos esperados del proyecto.

- _ Las tasas de mantenimiento y de garantía se establecen en un mínimo de 2% cada uno.
- _ Al vencimiento, cualquier pago a FICC, de conformidad con la garantía bancaria, se convertirá en un préstamo corporativo.

FINANCIACIÓN DE PROYECTOS: Inversión en un proyecto específico.

- _ Compromiso de valores, que se determinará caso a caso;
- _ Recuperación de capital, así como una prima de participación pagada como royalties sobre los ingresos o ganancias operativas del proyecto, para generar un rendimiento más alto que el préstamo participativo;
- _ Plazo máximo de inversión de ocho (8) años;

PRODUCTOS FINANCIEROS MIXTOS PERSONALIZADOS para satisfacer las necesidades de las empresas. El FICC puede invertir hasta 3 millones \$ en una sola compañía, incluyendo 1.5 millones \$ en una primera inversión. La inversión mínima en una empresa con fines de lucro es de 250.000 \$, 150.000 \$ en una compañía de economía social y 50.000 \$ para financiación a corto plazo. El FICC puede invitar a otros socios financieros a invertir conjuntamente en la empresa. La razón de este planteamiento es que las empresas culturales a menudo tienen dificultades para vender sus proyectos a entidades financieras tradicionales. FICC considera que invitar a éstos a participar en empresas conjuntas es una forma efectiva de eliminar los prejuicios en la industria cultural.

_ FRANCIA: INSTITUT POUR LE FINANCEMENT DU CINEMA ET DES INDUSTRIES CULTURELLES (IFCIC)

Descripción. Durante más de 40 años, el Ministerio de Cultura francés ha liderado acciones que contribuyen a la financiación de industrias culturales al otorgar fondos de garantía bancaria, en particular para préstamos para producción de películas. El IFCIC (Instituto para la financiación del cine y las industrias culturales) se creó en 1983 a iniciativa de los ministerios de Cultura y Economía, para potenciar esa política facilitando el acceso a la financiación bancaria de los sectores cultural y creativo. Es una sociedad privada encargada de un servicio de interés general. El 49% de su capital pertenece al Estado francés y al grupo Bpifrance y el 51% está en manos de accionistas privados, que incluyen, directa o indirectamente, a la mayoría de los principales bancos comerciales e instituciones crediticias establecidas en Francia. Su actividad primero se centró en el campo de la producción cinematográfica y posteriormente se extendió

hacia todos los sectores culturales y creativos: cine, televisión, salas de cine, música, publicaciones, museos, galerías, librerías, artes escénicas, prensa, artes visuales, diseño, industrias técnicas auxiliares del cine, teatro, artesanía artística, moda, diseño, videojuegos, fotografía...

A destacar. El objetivo del IFCIC consiste en incitar a los bancos a aceptar más fácilmente los riesgos particulares asociados a la concesión de préstamos a las industrias culturales. Las garantías constituyen el instrumento histórico y la primera solución prevista para ayudar a financiar un proyecto. Desde 2006, también ha desarrollado la capacidad de otorgar préstamos a las PYME en el sector. De acuerdo con su misión, los préstamos otorgados por IFCIC fomentan la participación de otros bancos y entidades de crédito en el plan financiero del prestatario.

La actividad del IFCIC se beneficia de una sólida red de socios institucionales y profesionales. De 2010 a 2013, administró el Fondo de Garantía de Producción de Medios (MPGF), financiado por el Programa MEDIA de la Unión Europea. Desde 2015, dispone de una delegación para tramitar las solicitudes dirigidas a Bpifrance que se encuentran dentro del ámbito de los sectores cultural y creativo. Desde julio de 2017, se beneficia del apoyo del Mecanismo de garantía de sectores culturales y creativos, con el respaldo financiero de la Unión Europea en el marco del Programa Europa Creativa.

Productos financieros. Proporciona a las empresas del sector dos tipos de productos de financiación de deuda: garantías para préstamos y préstamos.

GARANTÍA. De acuerdo con su misión se otorgan garantías para facilitar los préstamos bancarios a empresas activas en los sectores cultural y creativo (principalmente pymes), cuando las instituciones de crédito estándar muestran reticencias por su perfil de riesgo. Las garantías toman la forma de una participación en el riesgo en la cual IFCIC comparte el riesgo de capital final de la transacción de crédito con el banco. Los préstamos pueden cubrir diversas necesidades en todas las etapas del desarrollo del negocio, incluyendo préstamos para financiar el negocio diario, la inversión o el crecimiento y préstamos provisionales o préstamos de financiación de la producción para proyectos específicos. Se puede elegir el vencimiento (de corto a largo plazo). La tasa de garantía generalmente varía entre el 50% y el 70% del monto del crédito.

El banco prestamista, que es el único beneficiario de la garantía, presenta la solicitud de garantía a IFCIC. Se puede elegir cualquier institución de crédito registrada en la UE y activas en las industrias culturales y creativas. Desde julio de 2017, las garantías de IFCIC para la producción cinematográfica y televisiva europea se benefician del apoyo del Mecanismo de garantía de sectores culturales y creativos, con el respaldo financiero de la Unión Europea en el marco del Programa Europa Creativa.

PRÉSTAMOS. Los préstamos se utilizan cuando un proyecto requiere un refuerzo en el apoyo. Con vistas a lograr un apalancamiento en la banca financiera, generalmente se implementan junto con el instrumento de garantía. Suelen financiar inversiones en desarrollo de empresas culturales y creativas (posterior a la semilla) y, sobre todo, gastos en inversiones intangibles. Son préstamos no garantizados. Los préstamos también se benefician del apoyo del Mecanismo de Garantía de los Sectores Cultural y Creativo con el respaldo financiero de la Unión Europea en el marco del Programa Europa Creativa.

CATALUÑA: INSTITUT CATALÀ DE LES EMPRESES CULTURALS (ICEC)

Descripción. Es una institución pública del Departamento de Cultura de la Generalidad de Cataluña creado en el año 2000. Trabaja por el desarrollo y la consolidación del sector cultural impulsando las empresas y los profesionales de la cultura para mejorar la competitividad y la profesionalización. Asesora y acompaña a las empresas y los profesionales de la cultura de los diferentes sectores: las artes escénicas, las artes visuales, el audiovisual, la cultura digital, el libro y la música, y pone a su disposición ayudas y herramientas de financiación, así como servicios para la internacionalización, la capacitación empresarial y el desarrollo de públicos. A través de sus acciones, el ICEC colabora en la construcción de un tejido cultural competitivo y de calidad y fomenta, también, los hábitos de consumo y la generación de públicos.

A destacar. Su oferta global de acompañamiento. Asesora y acompaña en su desarrollo las empresas y los profesionales del sector cultural. Ofrece una serie de recursos y servicios que responden a seis ejes estratégicos: el apoyo, la formación, la información, la promoción, la participación y la innovación. Así, cuenta con

una carta amplia de servicios, desde subvenciones y financiación, a formación y asesoría, formación, internacionalización, desarrollo de públicos y trámites y gestiones audiovisuales. Por su innovación, destacan su fórmula de aportaciones reintegrables.

Productos financieros. El ICEC acompaña los proyectos empresariales culturales y apoya, con el objetivo principal de fomentar la cultura empresarial en el entorno cultural. Este objetivo se persigue estimulando la autonomía de las empresas culturales de las subvenciones a fondo perdido, mediante la adopción progresiva de una cultura financiera a partir de su familiarización con el uso de fuentes de financiación. Con este objetivo, y de manera directa, el ICEC a través del Área de Desarrollo Empresarial (ADE) proporciona a las empresas culturales dos grandes herramientas de financiación: las aportaciones reintegrables y los préstamos participativos. Adicionalmente, y de manera indirecta, el ICEC proporciona a las empresas culturales una tercera fuente de financiación: los préstamos para activo fijo y circulante del Instituto Catalán de Finanzas (ICF). Esta línea de préstamos que el ICF pone a disposición de las empresas culturales catalanas se complementa con un fondo de garantía del Departamento de Cultura que les facilita el acceso en términos de aminorar las exigencias de avales.

APORTACIONES REINTEGRABLES: son una apuesta innovadora que consiste en la aportación de ayudas económicas, en forma de cofinanciación, que permiten a la empresa disponer de liquidez para emprender un proyecto cultural y que se facilitan en la doble modalidad de subvención más préstamo. El retorno de la ayuda se efectuará en un plazo ajustado a las necesidades financieras del proyecto y teniendo en cuenta el éxito o el fracaso de la propuesta. Existen diversas tipologías:

- _ Genéricas: Proyectos Culturales de música, editorial, artes escénicas, artes visuales y multimedia
- _ Audiovisual: Planes de distribución de largometrajes
- _ Música: Festivales y ciclos musicales y Proyectos del ámbito discográfico o de producción musical
- _ Libro: Proyectos y planes editoriales
- _ Videojuegos: Proyectos del ámbito de los videojuegos
- _ Distribución y explotación de espectáculos: Proyectos de artes escénicas y música en vivo dentro y fuera de Cataluña



Pueden optar a ellas las empresas (personas físicas o jurídicas) y entidades sin ánimo de lucro en el caso de giras de orquestas sinfónicas, cuyo objeto social es la producción, distribución y difusión de contenidos culturales, con una antigüedad mínima de 2 años y con domicilio en Cataluña.

Pueden solicitar hasta un máximo del 75% del presupuesto aceptado (en el caso de la distribución y explotación de espectáculos puede llegar al 100% del presupuesto aceptado). La aportación reintegrable siempre se ajustará a las necesidades financieras del proyecto. Dependiendo de las características del proyecto, se puede requerir la aportación de garantías.

PRÉSTAMOS PARTICIPATIVOS. Son una línea de apoyo dirigida especialmente a empresas emergentes (start-ups) culturales con un modelo de negocio digital que tiene como objetivo ofrecerles apoyo en las fases iniciales de sus proyectos empresariales. El ICEC, tiene un fondo de 4,8 millones de euros destinado a préstamos participativos que facilitan a los emprendedores culturales digitales hacer frente a los gastos que precisa su proyecto empresarial en la fase inicial. El ICEC tiene firmado un convenio de colaboración con el Instituto Catalán de Finanzas, entidad que gestiona la tramitación y formalización de estos préstamos participativos.

La principal ventaja del préstamo participativo reside en el hecho de que es una fuente de financiación a largo plazo para la sociedad y no supone la entrada de ningún socio ajeno, ni ninguna dilución de la estructura de propiedad de la sociedad. El préstamo participativo, se diferencia de otras herramientas financieras, en que el tipo de interés es variable según la actividad (resultados) de la empresa prestataria; los intereses son gastos deducibles a efectos fiscales; el rango de exigibilidad está subordinado a cualquier otro crédito u obligación prestataria. En el supuesto de amortización anticipada se deben ampliar los Fondos Propios. Se pueden conceder sin necesidad de exigir una garantía.

PRÉSTAMOS PARA INVERSIONES Y CIRCULANTE. Esta línea de préstamos que el Instituto Catalán de Finanzas (ICF) pone a disposición de las empresas culturales catalanas se complementa con un fondo de garantía del Departamento de Cultura que les facilita el acceso en términos de aminorar las exigencias de avales.

6 Conclusiones

El acceso a la financiación es uno de los principales problemas de los sectores culturales y creativos. Es una preocupación compartida por las instituciones europeas, como lo ratifican los estudios publicados en los últimos años por encargo de la Comisión.

De la revisión de los estudios más recientes y del análisis de casos, se deducen las siguientes conclusiones:

- _ Antes de poner en marcha cualquier nueva herramienta de financiación, hay que identificar bien su objetivo, los problemas que pretende resolver y las características y necesidades del sector o segmento al que van a ir dirigidas. Los sectores culturales y creativos tienen unos rasgos muy característicos que hay que conocer. Del mismo modo, conviene valorar los riesgos que supone su implantación. En este sentido, existen experiencias previas de fórmulas de financiación del sector audiovisual de las que cabe extraer aprendizajes.
- _ En la CAE existe cultura de financiación, conocimiento acumulado y entidades públicas y privadas con recorrido que impulsan diversidad de programas de apoyo a las empresas en todas sus fases de crecimiento. El Gobierno Vasco, a través de la Spri y el Instituto Vasco de Finanzas, las tres diputaciones forales, las capitales y las agencias de desarrollo local, además de entidades como Elkargi o, privadas como Talde son buena muestra de ello. Una evaluación de sus experiencias en este terreno podría ser de gran ayuda para enfocar nuevas soluciones dirigidas específicamente a los sectores culturales y creativos.
- _ Es importante plantear soluciones dirigidas a toda la cadena de valor, a todas las etapas del ciclo de vida de la empresa y a todos los perfiles de empresa. Aunque son sectores con una alta presencia de microempresas, existen también otras de tamaño mediano o grande con necesidades financieras diferentes. Para ello, hace falta conocer la complementariedad de los distintos productos, así como sus interconexiones para evitar la fragmentación de la oferta de servicios. Paradójicamente, la cantidad de alternativas diferentes de financiación puede dificultar que una empresa encuentre la más indicada a su perfil.
- _ Las fórmulas más innovadoras pasan por la creación de instrumentos público-privados como las garantías, en las que la Administración comparte riesgos con las entidades bancarias y el capital riesgo. Destacan también los fondos de capital riesgo impulsados por las administraciones, con interesantes experiencias en Euskadi. Otra de las herramientas que está dando resultados positivos son las aportaciones reintegrables, específicas para las industrias culturales y creativas. Una fórmula no estrictamente financiera son los cheques, que se están aplicando en Europa y se ajustan bien a las necesidades de sectores culturales y creativos. En todos los casos, estos modelos suponen la implicación de la Administración en el seguimiento continuado del tejido empresarial que apoya.



- Además de facilitar instrumentos financieros concretos, es aconsejable que las administraciones públicas proporcionen un conjunto de medidas combinadas de apoyo y acompañamiento a los sectores culturales y creativos proporcionando asesoramiento y formación y generando entornos para que emprendedores y empresas hagan frente a sus retos en las mejores condiciones posibles. Las experiencias estudiadas plantean medidas combinadas. En la CAE, el entorno del programa KSI berritzaile del Gobierno Vasco, cuyo objetivo es crear y desarrollar espacios de oportunidad para nuevos proyectos en innovación tecnológica, innovación de modelo organizativo y capacitación financiera de empresas, es el marco idóneo para explorar nuevas fórmulas de financiación como las analizadas.
- El surgimiento de instrumentos de financiación específicos para los sectores culturales y creativos es alentador. En los entornos donde se están aplicando, la valoración de los nuevos instrumentos financieros es positiva. No obstante, el hecho de que aparezcan nuevas fórmulas de financiación no se traduce automáticamente en un mejor acceso a la financiación. Todavía hay serios problemas en el flujo de información entre las empresas culturales y creativas y las entidades financieras. En este sentido, el papel de pedagogía e intermediación que puede realizar la Administración resulta clave para facilitar el entendimiento y evitar la asimetría informativa entre ambas.



Modelos de financiación de los sectores culturales y creativos



Kulturaren
Euskal Behatokia
Observatorio Vasco
de la Cultura



EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO

KULTURA ETA HIZKUNTZA
POLITIKA SAILA

DEPARTAMENTO DE CULTURA
Y POLÍTICA LINGÜÍSTICA