

# EL PRESSUPOST



# EL PRESSUPOST



€

**Despeses**  
*vs*  
**Ingressos**



# ÍNDEX

## **2 Introducció**

## **3 Conceptes bàsics de producció**

## **5 Consideracions (errònies) de partida**

## **7 Com calcular el pressupost de producció**

**8 Tipus de despeses de producció**

**15 Tipus d'ingressos de producció**

## **18 Com calcular el preu de l'espectacle**

**21 Despeses de fer l'actuació**

**23 Despeses del marge comercial**

**24 Despeses de l'amortització de la producció**

**26 Despeses d'estructura de l'empresa**

## **27 Formes de finançament de la producció**

## **31 Bibliografia**

# INTRODUCCIÓ

Aquesta guia vol ser una eina útil i facilitadora per afrontar la tasca de calcular els costos d'una nova producció, així com el caixet d'un espectacle, alhora que explica nocions bàsiques i ofereix consells pràctics relacionats amb la producció de les arts escèniques.

Quan un/a artista pensa en una nova producció, sol expressar la necessitat vital i professional d'endinsar-se en la recerca i la creació com a principal motivació i punt de partida. Així comença tot un procés mental, llarg i dens, en què idees, persones, diners, formats, etc., es barregen en una explosió creativa. Paral·lelament, cal posar aquestes idees en ordre i per escrit, recorrent a eines de planificació com el pressupost.

La principal diferència entre un pressupost de producció i un pressupost de preu de l'espectacle és que les despeses de producció les tenim una vegada i prou, i les de l'espectacle, cada vegada que fem una actuació. En aquesta guia facilitem plantilles per fer tots dos pressupostos.

Si la lectura d'aquest material pedagògic et genera consultes, dubtes o aportacions, pots escriure'ns a [projectes@apcc.cat](mailto:projectes@apcc.cat) i ho revisarem i aclarirem.



# CONCEPTES BÀSICS DE PRODUCCIÓ

## Pressupost

És la previsió de despeses i ingressos d'un servei o producte durant un període de temps determinat. La finalitat és doble: portar un control per assolir els objectius i establir prioritats coneixent les dades. Si el pressupost té dèficit, les despeses superen els ingressos. Si presenta superàvit, els ingressos superen les despeses. Quan fem pressupostos de producció hem d'aconseguir un balanç zero, és a dir, tenir la mateixa xifra de despeses que d'ingressos.

## Producció

És l'elaboració d'un bé o producte a través del treball. És el finançament de les despeses de realització d'un producte cultural, com una pel·lícula o un espectacle de circ.

## Despeses

Quantitat de diners que es gasten en un bé o servei. Són les compres, les sortides de diners, els costos. Una empresa, pel sol fet d'existir, té despeses d'estructura, que són fixes, tant si es ven com si no es ven.

## Ingressos

Quantitat de diners que s'ingressen de manera periòdica i regular. En el sector cultural és més habitual que entrin de manera regular però puntual, com a contrapartida a un servei donat. Una subvenció també és un ingrés, ja que són diners que entren al nostre pressupost per costejar la producció. Els ingressos no són el mateix que els beneficis: per començar, als ingressos cal restar-hi les despeses que hem costejat prèviament per oferir el servei o espectacle.

## Benefici

Quantitat de diners que es guanyen com a resultat d'una inversió, un cop se n'han restat les despeses. Els espectacles s'han de vendre considerant que també ens han de reportar beneficis econòmics, a més de feina, satisfacció, visibilitat i trajectòria. El benefici, doncs, és el guany net obtingut a canvi del risc assumit.

## Rendiment

En economia, és la retribució que dona un capital invertit. Si un espectacle té força actuacions, ens està donant bon rendiment.

# CONCEPTES BÀSICS DE PRODUCCIÓ

## Amortització

En economia, i en el sentit que aquí ens hi referim, és la recuperació dels diners invertits. Si un espectacle té bon rendiment, ens facilitarà una amortització més ràpida de la inversió.

## Caixet

És l'import o cotització d'un/a artista en el mercat de la contractació. És el preu que demanem per exhibir el nostre espectacle. Què inclou el caixet? Bàsicament, quatre coses: la suma de les despeses de l'actuació, el benefici o marge comercial, un percentatge de l'amortització de la producció i un tant per cent de les despeses d'estructura de l'empresa o companyia. El caixet és més que els costos mínims d'actuar.

## Preu de mercat

És el preu a què pot comprar-se un bé o servei en un mercat concret. És un preu que es troba dins dels paràmetres que el mercat valora com a "correctes", i que ens serveix de referència. Podem posar-nos un caixet per sota o per sobre del preu de mercat, entenent que darre d'aquesta decisió hi ha unes estratègies i uns efectes. Per exemple, podem optar per un caixet per sota del preu de mercat per afavorir la promoció i aconseguir unes primeres dates d'actuació, o apostar per un caixet per sobre del preu de mercat si l'espectacle té èxit.



## CONSIDERACIONS (ERRÒNIES) DE PARTIDA

### **Pensar que tot el que fem nosaltres mateixos/es té cost zero**

Encara que no generem una despesa, sí que hi ha un cost. L'objectiu en un pressupost de producció seria recuperar aquest cost perquè la tasca que hem fet sigui remunerada. Per tant, hem de calcular un preu per la nostra feina i considerar-la en el pressupost com a despesa; si no ho fem així, serà més difícil aconseguir fons per poder cobrar-la.

### **No practicar una visió mercantilista**

Un espectacle és un producte cultural. La creació d'un espectacle professional ha d'anar acompanyada d'una visió mercantilista. Som venedors que cerquem compradors. Això no canvia la naturalesa de la nostra matèria primera: una creació humana artesanal, delicada i que volem cuidar molt. Això també vol dir que haurem de dedicar temps a preparar la venda (Com arribem als programadors?), estudiar el mercat (Quants espectacles com el nostre hi ha? Com els va? On treballen més?), i definir qui som nosaltres (Què ens diferencia? Per què hem creat aquest espectacle?), igual que fan tots els altres sectors que comercialitzen productes. Es tracta de fer atenció a les eines i estratègies que el món comercial crea per arribar al nostre públic objectiu.

### **No fer un estudi dels costos de producció**

Que ens agradi molt el que fem no ha de ser incompatible amb guanyar-s'hi la vida. Si no ens hi guanyem la vida, si no ens serveix com a mitjà de vida, a la llarga deixarà d'agradar-nos. Posar en valor la dedicació i el coneixement aportat i aprendre a calcular els costos i els marges de benefici ajudarà a visualitzar si "ens surten els números".

### **No defensar i mantenir el preu de l'espectacle**

Darrere de l'actuació hi ha moltes més coses que no es veuen tant: una inversió realitzada, uns assajos, dies d'entrenament, feina de promoció i oficina... El preu de l'espectacle s'ha d'estudiar i fixar abans de començar la venda. Cal conèixer quines despeses són fixes i quines variables i, per tant, el marge de variabilitat del preu, i tenir present que convé no passar d'aquest marge. Si s'abaixa el preu fins a treballar pel cost mínim, no s'està deixant un percentatge per fer front a les despeses d'estructura de l'empresa (assegurança de responsabilitat civil, renovació de material tècnic o un imprevist, entre d'altres costos).

## CONSIDERACIONS (ERRÒNIES) DE PARTIDA

### **Podem fer un pressupost si no tenim forma fiscal?**

Sí. L'ideal és que la companyia disposi d'una forma fiscal pròpia (un NIF, CIF o NIE), sigui empresa o associació sense ànim de lucre. Però si no en disposa, cal recórrer a alguna empresa o associació que ens aculli, entenent que ens representaran legalment davant del client.

Per altra banda, és convenient, i imprescindible si es demana subvenció, que el titular de les despeses i dels ingressos sigui la mateixa figura fiscal. Si no es fa així, els impostos pagats en les despeses, bàsicament l'IVA, després no es podran compensar fiscalment.





## COM CALCULAR EL PRESSUPOST DE PRODUCCIÓ

Cada producció és diferent i única, no n'hi ha dues d'iguals. Hi ha produccions grans amb molts recursos, que tenen un pressupost més elevat i complex, i d'altres de més petites, que igualment han de plasmar totes les seves despeses en un pressupost. Tota producció ha de tenir el seu pressupost, i tota despesa hi hauria de ser tinguda en compte.

**El pressupost de producció és una eina bàsica de previsió de despeses i ingressos, útil per portar un control dels diners, que són finits, i per establir-hi prioritats. Cal sistematitzar les dades en un full de càlcul, que ens donarà molta informació. En cas que cerquem finançament extern, serà imprescindible presentar un pressupost de producció on s'indiqui quina és la quantitat sol·licitada.**

Un pressupost de producció ha d'estar equilibrat. El total de despeses i el total d'ingressos han de coincidir en la mateixa quantitat, és a dir, el balanç ha de ser zero.

<b>Despeses</b>	<b>Ingressos</b>
Total: 25.000 €	Total: 25.000 €
<b>Els dos totals han de ser iguals: balanç equilibrat</b>	

Sovint, en el moment de començar la producció, estan molt més clares les despeses que els ingressos. Recordem que estem en el món de la previsió, i anotar les diferents fonts de finançament possibles i les quantitats que necessitem ens ajudarà a treballar la viabilitat del projecte (recursos necessaris *versus* disponibles).

És probable i recomanable que simulem situacions diferents elaborant diferents versions del pressupost, segons escenaris ideals, possibles i de mínims (per exemple: opció A, si aconseguim dos coproductors; opció B, si aconseguim un coproductor; opció C, si hem de costejar-ho sense suports), i sempre mantenint actualitzada la versió real de referència.

Finalment, cal dir que a l'hora d'elaborar un pressupost de producció, el que volem és organitzar la informació. Es tracta de trobar la nostra pròpia manera d'organitzar-la, seguint els criteris i categories que ens encaixin més. Aquí proposem un model possible, el del Departament de Cultura per a produccions d'arts escèniques, amb algunes aportacions pròpies del món del circ.

# COM CALCULAR EL PRESSUPOST DE PRODUCCIÓ

## Tipus de despeses de producció

Les despeses de producció són de diferents tipus: salaris o honoraris, dissenys d'escenografia, compra de materials tècnics, lloguers, dietes, gestoria, etc. El que farem és distribuir-les per àmbits.

- Farem servir un full de càlcul, un document actiu que podem adaptar i fer-nos-el a mida. Hi anotem les dades de les categories que sí que tenim i ignorem les que no. I si en tenim que no hi són, afegim categories al full. Segons la dimensió de la producció, tindrem més o menys llista de despeses (per exemple, si sou set intèrprets, tindreu set entrades de salaris o honoraris, si sou un/a artista, només una).
- Farem constar al full els totals de cada concepte, i a més tindrem altres fulls de càlcul amb totes les despeses detallades per conceptes (tinguem en compte que sovint s'acumulen moltes entrades de compres de materials, dietes, desplaçaments...).
- Cal tenir en compte que els imports que han de constar en un pressupost (tant de despeses com d'ingressos) són les bases de les factures abans d'impostos. L'IVA i l'IRPF només afecten a la tresoreria, però no al resultat comptable (excepte en el cas de les associacions que estiguin exemptes d'IVA que si que hauran de comptar com a despesa la base de les factures + l'IVA)

A continuació adjuntem un model de pressupost perquè serveixi d'exemple, però ens podem fer el nostre propi model per a cada cas (pàgina següent).

# COM CALCULAR EL PRESSUPOST DE PRODUCCIÓ

<b>Despeses</b>	<b>Pressupost</b>	
<b>Text</b>	Autoria	0,00
	Traducció	0,00
	Adaptació	0,00
	<b>Total text</b>	<b>0,00 €</b>
<b>Música</b>	Composició	0,00
	Arranjaments	0,00
	<b>Total música</b>	<b>0,00 €</b>
<b>Personal artístic</b>	Direcció artística	0,00
	Ajudantia de direcció	0,00
	Direcció musical	0,00
	Disseny d'escenografia	0,00
	Disseny de vestuari	0,00
	Disseny de so	0,00
	Disseny de llum	0,00
	Seguretat social	0,00
<b>Total personal artístic</b>	<b>0,00 €</b>	
<b>Assaig intèrprets/ artistes</b>	Retribució	0,00
	Seguretat social	0,00
	<b>Total intèrprets/artistes</b>	<b>0,00 €</b>
<b>Assaig intèrprets musicals</b>	Retribució	0,00
	Seguretat social	0,00
	<b>Total intèrprets musicals</b>	<b>0,00 €</b>
<b>Personal tècnic i de producció</b>	Producció executiva	0,00
	Ajudantia de producció	0,00
	Comunicació	0,00
	Regidoria	0,00
	Tècnic/a de so	0,00
	Tècnic/a de llum	0,00
	<i>Rigger</i>	0,00
<b>Total personal tècnic i de producció</b>	<b>0,00 €</b>	
<b>Escenografia i vestuari</b>	Construcció d'escenografia	0,00
	<i>Attrezzo</i> , utillatge i mobiliari	0,00
	Confecció de vestuari	0,00
	Caracterització i perruqueria	0,00
	<b>Total escenografia i vestuari</b>	<b>0,00 €</b>

## COM CALCULAR EL PRESSUPOST DE PRODUCCIÓ

<b>Infraestructura i material tècnic</b>	Lloguer sala assaig	0,00
	Muntatge i desmuntatge	0,00
	Lloguer material tècnic	0,00
	Allotjament i mantenició	0,00
	Transport	0,00
<b>Total infraestructura i material tècnic</b>		<b>0,00 €</b>
<b>Promoció i publicitat</b>	Disseny gràfic	0,00
	Actualització web	0,00
	Fotografia i vídeo	0,00
	Materials promocionals	0,00
	Distribució	0,00
	Promoció als mitjans de comunicació i xarxes	0,00
<b>Total promoció i publicitat</b>		<b>0,00 €</b>
<b>Altres despeses de la producció</b>	Gestoria	0,00
	Despeses fungibles (assajos generals i estrena)	0,00
	Serveis de mútua	0,00
	Altres a especificar	0,00
<b>Total altres</b>		<b>0,00 €</b>
<b>Despeses d'estructura, si imputem part del cost (màxim 10%)</b>	Aigua, llum, calefacció, neteja, material d'oficina, lloguer d'espai, prevenció de riscos laborals (si tenim treballadors al nostre càrrec), assegurança de responsabilitat civil...	0,00 €
	<b>Total altres</b>	<b>0,00 €</b>

# COM CALCULAR EL PRESSUPOST DE PRODUCCIÓ

A continuació destaquem diversos aspectes de les despeses:

## **Despeses de la creació:**

### **costos de la creació de l'obra i la dramaturgia de l'espectacle**

Si fem servir una obra ja existent, sol·licitarem el permís a l'autor/a i, si s'escau, ho remunerarem. També podem encarregar la creació de la dramaturgia, o bé la poden assumir artistes de la mateixa companyia.

En el circ l'autoria sovint és original, i per tant no genera despeses de traducció o adaptació, i a més acostuma a ser pròpia, és a dir, que la creació és fruit del treball d'investigació dels mateixos artistes, a càrrec d'un o diversos artistes que estan fent de creadors, o fins i tot pot ser una autoria col·lectiva.

Considerarem la despesa d'autoria en forma d'honoraris: fer-la constar és aspirar a remunerar-la.

## **Despeses de la creació musical:**

### **costos de la música original que es compona per a l'espectacle**

Si a l'espectacle hi ha músics en directe, els correspon la categoria d'intèrprets musicals.

Si a l'espectacle fem servir músiques no originals, caldrà comptar amb el permís de l'autor i, si s'escau, pagar per la cessió dels drets d'autor i dels drets dels productors fonogràfics. No són els drets remuneratoris, ja que aquests els pagarà l'organització (qui ens ha contractat) a la societat de gestió de drets que pertoqui, en el cas que la música o l'obra estiguin registrades.

## **Despeses del personal artístic:**

### **costos de tots els perfils artístics que intervenen en la creació**

Els honoraris per a la direcció artística inclouran la dedicació de temps i els coneixements. Se solen establir fórmules; per exemple, es pot cobrar una quantitat fixa per la feina, o bé hi pot haver una part fixa i una altra per cada bolo realitzat fins arribar a un cert nombre d'actuacions o a un import determinat.

Els honoraris del disseny del so corresponen al tècnic/a dissenyador/a, més present en espectacles on hi ha música en directe, que elabora el *rider* tècnic, amb la distribució dels músics i els equips.

Els honoraris del disseny de la il·luminació corresponen al dissenyador/a que, coneixent l'espectacle, prepararà un plànol de llums.

# COM CALCULAR EL PRESSUPOST DE PRODUCCIÓ

En circ i dansa, arts amb molt d'ús del moviment i de l'espai, la tasca del dissenyador/a de llum pren especial importància.

Tots aquests perfils professionals acostumen a ser personal extern; la relació laboral sol consistir en el pagament d'una factura pels seus honoraris, o bé, si se'ls contracta, a més de la retribució caldrà incloure el cost de la seguretat social i de la gestoria laboral.

## **Despeses d'intèrprets: costos dels artistes en escena**

És la retribució dels artistes pel període d'assaig, fins a l'estrena (inclou les prèvies si se'n fan). Hi ha diverses maneres de calcular aquesta remuneració, en funció de la relació laboral. És un tema que sol generar molta atenció.

## **Quan la companyia té forma fiscal pròpia**

És la manera més apropiada de procedir, tot i que de vegades hi ha companyies que no tenen forma jurídica, especialment en els seus inicis. Quan la companyia és una associació, una empresa o una cooperativa, té dues fórmules: pot assumir la contractació del personal, cosa que generarà despeses de nòmines, seguretat social i gestoria laboral, o bé pot fer que els artistes siguin personal extern, de manera que facturaran els serveis prestats a la companyia i assumiran la seva pròpia despesa de seguretat social (quota d'autònoms).

Quan la companyia assumeix la contractació cal preveure, com hem dit, la despesa de la nòmina (l'import en brut, sense descomptar l'IRPF) i la de la seguretat social, que suposarà aproximadament un 36% del salari.

També hi ha companyies que funcionen amb una altra fórmula: només un (o alguns) dels artistes són autònoms, i la resta només es donen d'alta quan hi ha períodes de treball. En aquest cas, doncs, hi ha un autònom que actua com a empresa fiscal i la resta d'artistes són contractats o facturem els serveis prestats. En el pressupost, s'hauran de comptar les despeses de contractació (seguretat social i gestoria laboral), en el cas que hi hagi artistes contractats o les bases de les factures (abans d'impostos) en el cas dels artistes que facturin els serveis prestats.

## **Quan la companyia no té forma fiscal**

En aquest cas, la companyia recorre a una organització, habitualment empreses o cooperatives. Aquestes estructures ofereixen un doble servei: d'una banda, representen la companyia legalment davant del cli-

## COM CALCULAR EL PRESSUPOST DE PRODUCCIÓ

ent, signen el contracte i emeten la factura, i de l'altra, donen d'alta els artistes a la seguretat social, de manera que esdevenen treballadors seus, i els paguen el salari en forma de nòmina. La tarifa pel servei varia segons les empreses, però es mou entre el 5 i el 7% del total de la base imposable de la factura, també en el cas que a la base de la factura hi hagi inclosos extres de desplaçaments, dietes o allotjaments. Cal tenir present que l'alta de la seguretat social pels dies treballats es descompta dels honoraris que l'artista ha de percebre, és a dir, que és l'artista mateix qui es costea la seguretat social.

### **Despeses d'infraestructura i material tècnic: tots els costos relacionats amb l'accés i l'ús dels espais i els materials que necessitem durant el període de creació de l'espectacle**

Si per a la creació de l'espectacle ens cal un espai del qual no disposem, el llogarem o bé podem cercar col·laboracions, intercanvis o convocatòries de residències de creació.

Si per a la producció de l'espectacle ens calen uns materials tècnics que no tenim, es valorarà comprar-los o bé llogar-los. És important avaluar la durabilitat dels materials i l'ús que se'n farà. I tinguem en compte que si demanem subvencions per a la producció, el lloguer és una despesa subvencionable però l'adquisició no. Si s'opta per la compra, es poden consultar els requisits per presentar-se a altres línies de subvenció del Departament de Cultura de la Generalitat de Catalunya relacionades amb l'adquisició de materials.

Les despeses d'infraestructura també inclouen l'equip humà que calgui contractar per fer el muntatge i el desmuntatge, sobretot en el cas d'espectacles grans o complexos. Quan l'espectacle està de gira es pot demanar que ho assumeixi l'organització, però en el procés de producció s'ha de preveure aquesta despesa per si s'hagués d'assumir des de la companyia.

I finalment, també formen part de la infraestructura totes les despeses d'allotjament, manteniments i transports que es facin per motius recurrents de treball i dins del període de creació per part de l'equip contractat o responsable de la producció.

### **Despeses de promoció i publicitat: costos destinats a donar a conèixer l'espectacle**

Cal preveure unes despeses directes per a la creació de la imatge de l'espectacle, que ens ha d'identificar i amb la qual ens presentarem al

## COM CALCULAR EL PRESSUPOST DE PRODUCCIÓ

món. Inclou múltiples elements: la tipografia, el logotip, les imatges promocionals, el dossier de l'espectacle, l'actualització de la web, la creació de perfils a les xarxes socials... I si creiem que l'espectacle és noticable, potser apostarem per confeccionar un dossier de premsa i anar als mitjans de comunicació.

Les despeses de fotografia i vídeo es fan en aquest moment, tot i que sovint es fan més endavant, quan l'espectacle ja té una mica més de rodatge. Si hem demanat subvenció, aquest tipus de despeses s'han d'efectuar en unes dates properes a l'estrena.

En aquesta categoria també s'inclouen les despeses de distribució de l'espectacle, que dependran dels acords que es facin en aquest àmbit. Convé que la persona responsable de la distribució es posi a treballar des de l'estrena de l'espectacle.

### Despeses d'estructura

Fins aquí, les despeses que hem explicat estan directament relacionades amb la producció de l'espectacle, és a dir, que les despeses pròpies de l'estructura de la companyia o empresa encara no les havíem considerat. Una part d'aquests costos estructurals es poden imputar al pressupost de producció, perquè una part del telèfon, la llum, el lloguer de l'espai de treball i la maquinària que fem servir l'hem dedicat a la producció de l'espectacle. La fórmula habitual és imputar un màxim d'un 10% de despeses d'estructura respecte del total del pres-



# COM CALCULAR EL PRESSUPOST DE PRODUCCIÓ

supost de producció (no respecte del total de despeses d'estructura).

## Tipus d'ingressos de producció

Tots els diners que formen part dels ingressos d'un pressupost provenen d'una manera o altra del nostre treball. Una part pot ser aportació pròpia de l'empresa (diners de què es disposen o que ens presten), i una altra part és fruit del que siguem capaços de generar (bolos realitzats, subvencions que aconseguim, *partners* o coproductors amb què comptem, beneficis de marxandatge venut, etc.).

Ingressos		Pressupost
<b>Aportació pròpia de l'empresa</b>		0,00 €
<b>Previsió d'aportació d'ingressos</b>	Estrena (a caixet fix o a risc, taquilla)	0,00 €
	Coproductors (concretar)	0,00 €
	Ajuts i subvencions (concretar)	0,00 €
	Patrocinadors i mecenes (concretar)	0,00 €
	<i>Crowdfunding</i> (concretar)	0,00 €
	Marxandatge (concretar)	0,00 €
<b>Total ingressos</b>		<b>0,00 €</b>

Veiem més detalladament cada tipus d'ingrés:

### Aportacions pròpies

És el capital que la companyia o productora posa per fer front a una part de les despeses. Aquests diners provenen, entre d'altres fonts, de beneficis d'altres projectes, d'estalvis personals o de préstecs que caldrà retornar.

Quan fem una aportació pròpia per a una producció, estem invertint, i haurem de planificar com i quan anirem recuperant aquesta inversió.

### Ingressos per estrena i bolos

Són els ingressos que venen de l'estrena de la producció. Els assajos amb públic no compten com a estrena. Atenció, de vegades hi ha subvencions per a producció que tenen com a requisit la realització

## COM CALCULAR EL PRESSUPOST DE PRODUCCIÓ

d'un cert nombre de bolos després de l'estrena. Però les despeses dels bolos ja queden fora del pressupost de producció.

### **Quan fem un pressupost de producció, quins ingressos per l'exhibició de l'espectacle hi comptem?**

En general, només hi hem d'incloure l'ingrés del bolo de l'estrena. Això, si hi ha entrada de diners, sigui a caixet fix o a risc (taquilla): si l'estrena és amb entrada gratuïta, com a contrapartida d'acords amb coproductors o de residències tècniques, no suposarà un ingrés.

### **Ingressos de coproductors**

Són aportacions econòmiques o en espècie a la nostra producció per part d'un agent del sector artístic: festivals, fires, teatres, centres de creació, associacions especialitzades... En són exemples: el Festival Internacional de Pallassos de Cornellà; Trapezi, Fira del Circ de Catalunya, a Reus; el Teatre Nacional de Catalunya; Ca l'Estruch, Fàbrica de Creació de les Arts en Viu, a Sabadell; la Plataforma Arts de Carrer... L'aportació econòmica d'un coproductor idealment ha de ser superior al caixet d'un bolo, perquè suposi un benefici per al pressupost de producció. L'acord de coproducció habitualment inclourà la presentació de l'espectacle.

### **Ingressos per patrocini i mecenatge**

Són donacions econòmiques o materials per part d'agents privats que decideixen participar en el projecte. Els podem anar a buscar, començant pels més pròxims i assequibles i que tinguin els recursos que ens calen. Hem de saber trobar i transmetre'ls valors i virtuts de la nostra producció que els interessin.

### **Ingressos d'ajuts i subvencions**

Són suports econòmics o en espècie que rebem d'institucions públiques. Les subvencions són un tipus d'ajut. En cultura, i concretament en producció d'espectacles, el suport públic que trobem és en forma de subvencions. L'aportació rebuda contribueix a finançar una part del total que ens cal. A les bases de la subvenció s'especifica quin percentatge màxim es pot atorgar, que mai no superarà el 50% del total del pressupost. A més, les subvencions de producció solen establir un màxim del 50% respecte del total de l'aportació pròpia, entenent que

# COM CALCULAR EL PRESSUPOST DE PRODUCCIÓ

es tracta d'un suport però no la base del pressupost. Cal llegir amb atenció quines despeses són subvencionables (i per tant, quines factures es consideraran vàlides per justificar la subvenció).

## Ingressos per premis

Són reconeixements que donen visibilitat i que poden anar acompanyats d'aportacions econòmiques i/o en espècie que revertiran en la nostra producció. Cal xifrar en el pressupost la quantitat que suposa el premi, i si és en espècie, més enllà del suport a la creació que ofereixi, intentarem que permeti estalviar o abaratir algunes despeses previstes. Si el premi arriba després de l'estrena, servirà per cobrir despesa que s'ha d'amortitzar, i si la producció ja està coberta, serà una aportació econòmica per a futures produccions.

## Ingressos per marxandatge

En el món de l'espectacle, el marxandatge és una pràctica de màrqueting en què la marca o la imatge d'un producte s'utilitza per vendre'n un altre. Si comptem com a ingrés la venda dels productes (l'enregistrament de la música, samarretes, cartells...), també farem constar els imports de la seva creació com a despesa.

## Ingressos per crowdfunding

És un mètode de finançament col·lectiu per recaptar aportacions per a un projecte concret. Qualsevol persona pot donar suport a un projecte fent una contribució econòmica, i a canvi rebrà una contraprestació o recompensa; per això es defineix com a micromecenatge. L'ús massiu d'internet i de les xarxes socials n'ha consolidat la presència i l'èxit, gràcies a plataformes especialitzades com Verkami, Goteo, Ideame o Mynbest. La comissió pel servei sol ser del 5% del que es recapti. La materialització de les recompenses comporta una despesa que s'ha de preveure en el pressupost de producció. ●

## COM CALCULAR EL PREU DE L'ESPECTACLE

**Per calcular el caixet del nostre espectacle considerarem la suma de quatre factors:**

1. El 100% de les despeses de l'actuació
2. Un percentatge de l'amortització de la producció
3. Un percentatge de marge comercial (benefici pel risc assumit)
4. Un percentatge de les despeses d'estructura

El preu de l'espectacle és un tema que genera una gran inquietud a les companyies i empreses, ja que és la font principal d'ingressos. Com dèiem a l'apartat "Consideracions (errònies) de partida", cal que dediquem temps a fer l'estudi de costos de l'espectacle per tenir tots els factors en compte. Hem dedicat molt de temps a crear l'espectacle, així que també estarà ben invertit tot el temps que dediquem a establir-ne el preu correctament. Posar un preu equivocat ens pot perjudicar directament.

No hi ha una manera única de comunicar el preu del caixet; a grans trets, podríem dir que n'hi ha dues: donar el caixet com una xifra tancada i total, que inclourà el caixet i també les despeses de desplaçament (quilometratge, dietes i allotjament), o bé donar el caixet com una xifra variable, especificant que caldrà sumar-hi les despeses de desplaçament, segons el lloc on ens vulguin portar. Un cop sapiguem la localitat de l'actuació i si l'organització facilita dietes, allotjament o altres despeses, ho calculem i ja podem donar el preu total final.

Aquestes dues maneres de procedir responen a les diferents situacions en què les companyies acostumen a trobar-se. A continuació segueixen una sèrie de recomanacions i consideracions per ajudar a valorar quina manera de donar el caixet resulta més pràctica o apropiada en cada cas.

És recomanable que fixem el caixet per temporada o any natural i que es mantingui estable durant aquest període, perquè serà visible en les eines i recursos que el sector crea amb la finalitat de donar a conèixer els espectacles, com catàlegs, plataformes i dispositius de promoció (per exemple, el Programa.cat de la Generalitat de Catalunya, l'e-catàleg de la Diputació de Tarragona, el projecte Pobles de Circ de l'APCC, o Platea, Programa Estatal de Circulació d'Espectacles d'Arts Escèniques).

Podem establir diferents maneres de calcular el caixet en funció d'on vulguem vendre: a Catalunya, a la resta de l'Estat o a escala internacional, i farem un pressupost diferent per cada territori, perquè els costos variaran

## COM CALCULAR EL PREU DE L'ESPECTACLE

molt segons l'àmbit geogràfic. Per moure'ns per Catalunya serà més ràpid calcular les despeses de desplaçament, mentre que si es tracta de territoris llunyans caldrà saber què implica pel que fa a desplaçaments, dietes, allotjaments, nombre de jornades de treball a fora i gestions administratives vinculades, com aranzels, certificats o impostos.

En el cas de vendre a Catalunya, considerem que la manera més pràctica és donar un caixet tancat, és a dir, un preu que ja inclou les despeses de desplaçament. D'aquesta manera, donem una informació unificada en un territori que no és gaire gran i en què els programadors/es fan ús d'uns mateixos catàlegs i plataformes on prèviament ens hem inscrit i publicat el caixet. Per establir aquest caixet, calcularem el preu mitjà de les despeses de desplaçament entre el lloc més proper i el més allunyat possible.

Ara bé, també es pot donar el preu tancat especificant què inclou (per exemple, inclou fins a 400 km des del punt d'origen i una dieta per cada membre de la companyia, i si el lloc d'actuació és més lluny i suposa més despesa, s'especificarà com un extra a sumar). Recordem, no obstant, que tot el que difereixi de la informació publicada generarà confusió, i que convé mantenir la formalitat en aquest sentit a l'hora de tancar un tracte entre el venedor i el comprador.

En el cas de vendre en altres territoris de l'Estat espanyol o internacionals, és més habitual donar un caixet desglossat: caixet + despeses de desplaçament. Aquestes poden incloure els trasllats de l'escenografia, de l'equip tècnic i els artistes, a més de les dietes, els dies de treball i l'allotjament. Recordem un cop més la importància de mantenir la coherència si hem publicat els caixets en plataformes, circuits o programes (com l'esmentat Programa Platea de l'INAEM, o les xarxes de cada comunitat autònoma que podem trobar a Redescena).

Finalment, cal dir que anar de bolo o gira habitualment implica que la companyia ha d'avançar diners, és a dir, que les despeses primer les costegem nosaltres i posteriorment les recuperem. Per tant, hem de preveure disposar de prou liquiditat per fer front a les despeses vinculades a l'actuació que haguem de pagar per avançat (materials fungibles, desplaçaments i dietes, lloguer de vehicles...). Aquests diners els recuperarem quan cobrem la factura de l'actuació de l'espectacle.

A continuació, presentem un full de càlcul amb totes les despeses que podem tenir per fer una actuació. És un model de referència, ajusteu-lo a la vostra realitat i a la dimensió de la vostra creació.

# COM CALCULAR EL PREU DE L'ESPECTACLE

Despeses		Pressupost
<b>Intèrprets/ artistes</b>	Retribució artistes	0,00
	Seguretat social artistes	0,00
	Retribució músics	0,00
	Seguretat social músics	0,00
<b>Total personal d'interpretació</b>		<b>0,00 €</b>
<b>Personal tècnic i de producció</b>	Producció executiva	0,00
	Ajudantia de producció	0,00
	Comunicació	0,00
	Regidoria	0,00
	Tècnic/a de so	0,00
	Tècnic/a de llum	0,00
<b>Total personal tècnic i de producció</b>		<b>0,00 €</b>
<b>Infraestructura i material tècnic</b>	Muntatge i desmuntatge	0,00
	Lloguer de material tècnic, de so, llum i altres	0,00
	Fungibles cada tantes funcions (corda...)	0,00
	Fungibles per cada funció (piles, kabukis...)	0,00
<b>Total infraestructura i material tècnic</b>		<b>0,00 €</b>
<b>Desplaçament de l'equip</b>	Despeses de quilometratges i peatges	0,00
	Dietes	0,00
	Allotjament	0,00
	Transport, lloguer, bitllets	0,00
<b>Total desplaçament de l'equip</b>		<b>0,00 €</b>
<b>Distribució i promoció</b>	Distribució	0,00
	<i>Community manager</i>	0,00
	Campanya a xarxes socials	0,00
<b>Total promoció i publicitat</b>		<b>0,00 €</b>
<b>Marge comercial</b>	Percentatge o import fix per a l'empresa	0,00
<b>Total altres</b>		<b>0,00 €</b>
<b>Amortització de la producció</b>	Percentatge o import fix que imputem a cada bolo per amortitzar la producció	0,00
<b>TOTAL DESPESES</b>		<b>0,00 €</b>
<b>Despeses d'estructura indirectes (10%)</b>	Percentatge o import fix de despeses estructurals: aigua, llum, calefacció, neteja, material d'oficina, etc.	0,00
<b>TOTAL DESPESES</b>		<b>0,00 €</b>

# COM CALCULAR EL PREU DE L'ESPECTACLE

Passem a explicar amb detall els diferents tipus de despeses vinculades amb la realització d'un espectacle.

## Despeses de fer l'actuació

Els honoraris de tot l'equip que intervé per fer possible el bolo.

### Intèrprets

Nòmina i seguretat social, si estan contractats per fer l'actuació. Si ho estan per tot un període, calcularem la despesa total i n'imputarem una part a cada bolo d'aquest període. Si giren factura, hem de comptar el preu base de la factura (abans d'impostos).

### Personal tècnic

Honoraris del personal de llum i so, de regidoria, d'assistència de muntatge i *riggers*, i de producció i oficina. Si facturen, comptarem com a despesa la base imposable de la factura, sense l'IVA ni la retenció de l'IRPF. Si els contractem, serà el cost de la seguretat social i la nòmina.

### Infraestructura i material tècnic

La companyia especificarà a la fitxa tècnica quins materials aporta i quins demana a l'organització. Si s'actua al carrer, cal tenir clar si el preu inclou o no l'equip de so. Si cal il·luminació, és més habitual que no hi estigui inclosa. En el caixet, es pot ser especificar un preu amb equip de llum i so i un altre preu sense. En aquest apartat també hi comptarem els costos del material fungible que necessitem per cada funció, com piles o *kabukis*, i també hi imputarem una part del material que s'ha d'anar reposant periòdicament, cada cert nombre de funcions, com mitges, maquillatge, gel per fer efecte de fum, etc.

### Desplaçaments

Cal cobrir el cost d'anada i de tornada tant dels intèrprets i la resta del personal com de l'escenografia.

S'ha de tenir en compte si el desplaçament es fa amb un vehicle propi o de lloguer. En el cas que es llogui el vehicle, s'haurà de comptar el preu del lloguer, així com les despeses de carburant, peatges i aparcaments.

Si viatgem amb vehicle propi, a part de les despeses de carburant, peatges i aparcament, també s'haurà de tenir en compte el desgast del vehicle i l'assegurança. És habitual calcular les despeses de transport a partir d'un preu de quilometratge que ja inclogui totes aquests con-

## COM CALCULAR EL PREU DE L'ESPECTACLE

ceptes. Els valors de quilometratge que s'utilitzen varien molt depenent de cada país, del tipus de vehicle, ... Com a referència teniu els valors que dona l'Agència Tributària (0,19€/km) o els de l'Institut Ramon Llull en les seves ajudes a la mobilitat d'artistes (turismes: 0,30€/km, furgonetes: 0,492€/km, remolcs: 0,12€/km).

En algunes plataformes de promoció, circuits o catàlegs (Programa.cat, Circo a Escena, Platea,...), demanen un preu únic de catxet que inclogui el desplaçament per un territori en concret (Catalunya, Estat Espanyol,...). En aquests casos, el funcionament habitual és calcular la despesa màxima possible (pel desplaçament al punt més allunyat del territori) i la despesa mínima (pel desplaçament més proper), per poder fer la mitjana i imputar-la a la partida de desplaçament.

Quan es fa una actuació internacional que implica compra de bitllets i trasllat de l'escenografia, són elements que es poden negociar amb l'organització perquè se'n faci càrrec i tuteli la compra anticipada.

### Dietes

Es calcula un preu per persona i dieta, i si és per dies sencers, un preu per dietes i dia. L'ideal és que el treballador/a no hagi d'avançar els diners i que sigui la companyia o empresa qui pagui els àpats directament, si l'equip sempre va junt, o qui entregui l'import de les dietes.

### Allotjament

S'estipula un cost mig per persona i dia. Juntament amb les dietes, és un element a negociar amb l'organització. L'ideal és que l'allotjament en ruta l'assumeixi la companyia i que durant l'estada ens el faciliti l'organització, sobretot si són diverses actuacions. Però d'entrada, cal tenir pressupostada aquesta despesa.

### Distribució i promoció

La companyia pot gestionar directament la distribució de l'espectacle o bé externalitzar-la a un/a mànager o a una agència (*booking*). En tot cas, cal preveure aquesta despesa, perquè encara que la tasca l'assumeixi la companyia, no deixa de ser una dedicació remunerable. Quan es delega la distribució, cal firmar un contracte d'acord en què es detallin tots els aspectes que puguin ser rellevants, especialment si és un acord de *management*: territori de venda, preus, tasques a fer, honoraris del servei... La figura responsable de la distribució té cura del procés de venda; les seves funcions, amb diferents matisos segons



## COM CALCULAR EL PREU DE L'ESPECTACLE

l'acord que s'hagi pres, poden incloure: facilitar el material de comunicació i la fitxa tècnica, posar en contacte els equips tècnics, negociar el contracte, elaborar un full de ruta, fer seguiment de la factura i el seu cobrament, etc. A més, les tasques de distribució són una bona ocasió per promocionar l'espectacle i que vinguin programadors/es a veure'l.

És clau treballar la comunicació i la confiança entre la companyia i la distribuïdora. Cal tenir present que qui fa aquesta feina només veu remunerada la seva dedicació quan aconsegueix vendre l'espectacle: normalment li pertoca un percentatge, que acostuma a ser d'entre un 10 i un 15%, del caixet negociat amb el client, tot i que també es pot acordar un import fix invariable, al marge del preu que s'hagi tancat en la venda. D'altra banda, també hi ha la figura, més comuna a França, del distribuïdor/a assalariat/da per part de la companyia, però a l'Estat espanyol no és gaire habitual.

La promoció és tot allò que fem per fer saber que estem en moviment, treballant. L'acció porta a l'acció. Ens en podem encarregar des de la companyia o bé delegar-ho a un servei extern de *community manager*, que gestionarà les nostres xarxes socials (Facebook, Twitter, Instagram, Spotify i moltes més) i, si en fem, les possibles campanyes. Si contractem serveis de comunicació per aconseguir més visibilitat i notorietat en els mitjans de comunicació (ser notícia, aconseguir entrevistes...), també ho farem constar com una despesa de promoció de l'espectacle.

### Despeses del marge comercial

És el percentatge que establím com a marge de benefici. Els productes culturals també han de reportar beneficis als seus productors.

**El marge comercial és ètic, esperable i afavoreix la viabilitat en el temps dels projectes. També anomenat benefici industrial, és un guany que correspon a la companyia o productora com a contrapartida pel risc assumit. Depenent del sector, pot variar entre el 6 i el 20%. En arts escèniques és recomanable entre un 10 i un 15%.**

El marge comercial és la despesa que podem considerar més negociable, si calgués fer un ajustament del preu, sobretot quan la producció ja estigui més amortitzada. Si, per contra, eliminem o rebaixem al mínim aquest marge, no aconseguirem estalviar per poder fer aportacions pròpies per a futurs projectes.

# COM CALCULAR EL PREU DE L'ESPECTACLE

## Despeses de l'amortització de la producció

És un percentatge que establím per anar compensant la inversió feta per a la creació de l'espectacle que ara presentem. És una dada carregada d'informació i que depèn de moltes variables i condicionants. L'ingrés del caixet és l'aliment per anar recuperant la inversió.

L'import a amortitzar correspon bàsicament a les aportacions pròpies, com ara estalvis que hem invertit o un préstec que hem demanat per crear un nou espectacle. Si no hem rebut aportacions externes, per exemple d'un coproductor o d'una subvenció, la despesa d'aportació pròpia a recuperar serà més gran. Així doncs, haurem d'anar anotant els costos no coberts a recuperar i calcularem amb una fórmula quin percentatge d'amortització imputarem a cada actuació.

### Primer pas

#### Quina és la quantitat a amortitzar per la inversió realitzada?

$$\text{Import a amortitzar} = \text{import de la producció} - \text{import de l'aportació d'ingressos no propis}$$

### Segon pas

Ara, ens preguntarem per dues variables:

#### a. Quina vida útil o temps d'exploació de l'espectacle ens marquem?

Durant quant de temps l'haurem de representar per recuperar la inversió? És un concepte de comptabilitat de l'empresa: els productes tenen una durabilitat. Calcularem una mitjana; per exemple, tres anys de vida útil de l'espectacle, i és que després en voldrem crear un de nou. Tot i així, si l'espectacle té èxit i volem seguir venent-lo, el podem seguir explotant i ja no caldrà recuperar inversió.

#### b. Quants bolos preveiem fer d'aquest espectacle cada any?

Evidentment, en volem fer molts, però com que no sabem si serà possible, agafarem com a referència dades del nostre expedient històric, fruit de la nostra experiència i trajectòria. Si és la nostra primera creació, ens posarem com a repte un nombre de bolos que sigui assumible.

## COM CALCULAR EL PREU DE L'ESPECTACLE

### Amb quant de temps amortitzarem la inversió?

$$\text{Import a amortitzar} = \frac{\text{nombre d'anys/temporades d'explotació} \times \text{nombre d'actuacions per any/temporada}}{\text{nombre d'actuacions per any/temporada}}$$

Posem, per exemple, que l'any passat vam fer vint bolos amb l'altre espectacle en cartera:

Import a amortitzar	Nombre d'anys o temporades per amortitzar	Nombre d'actuacions per any o temporada	Import a imputar a cada actuació
10.000 €	3	20	166 €
	2	20	250 €
	1	20	500 €

L'amortització de la producció, que de fet es converteix en l'objectiu a assolir, és un càlcul amb el qual podem anar jugant i provant viabilitats. Si l'espectacle té més bolos la inversió es recuperarà més ràpidament, però si la venda és lenta caldrà tenir un pla de viabilitat per fer front a despeses sense els ingressos previstos.

### Tercer pas

Finalment, mirarem l'import fix a imputar a cada actuació (166 €, 250 € o 500 €, per exemple) i calcularem quin percentatge representa en el total del caixet. El percentatge recomanat és un 10% del caixet, però és un import variable que decideix la companyia. Hem de valorar si és viable o si encareix massa el caixet i cal ajustar el pla d'amortització.

Un criteri variable important és en quin moment del pla d'amortització ens trobem. Al principi hem d'afrontar molts pagaments i convé no abaixar gaire el percentatge d'amortització, però més endavant, quan ja hi hagi força amortització acumulada, podem reduir aquesta despesa per abaratir el caixet final. Exemple:

Import a imputar a cada actuació en concepte d'amortització	Caixet de l'espectacle	Percentatge del caixet que correspon a l'import d'amortització
166 €	2.300 €	7,21 %
250 €		10,86 %
500 €		21,73 %

# COM CALCULAR EL PREU DE L'ESPECTACLE

## Despeses d'estructura de l'empresa

Finalment, inclourem en el pressupost del caixet un tant per cent de les despeses pròpies de la companyia, és a dir, dels costos que l'empresa té periòdicament, tant si té actuacions com si no. Són despeses d'estructura els consums de telèfon, llum i aigua, el lloguer de l'espai de treball, el material d'oficina, l'assegurança de responsabilitat civil, els desplaçaments i les dietes recurrents (per reunions de feina, no per bolos), les cotitzacions a la seguretat social, les declaracions a Hisenda... Una part d'aquests diners els hem gastat per fer possible el bolo, per tant és lògic que en recuperem una part en cada actuació. La fórmula és imputar un percentatge d'un 10% com a màxim respecte del total del caixet (no respecte del total de despeses d'estructura).

Si la companyia o empresa té altres fonts d'ingressos d'altres serveis (per exemple, si dona formació, fa direccions a altres companyies o té altres espectacles en gira), té una cartera més diversificada, i això facilita que les despeses d'estructura quedin més repartides i cobertes entre més productes.

<b>Despeses d'estructura, si n'imputem part del cost al caixet (màxim 10%)</b>	Aigua, llum, calefacció, neteja, material d'oficina, lloguer d'espai, prevenció de riscos laborals (si tenim treballadors al nostre càrrec), assegurança de responsabilitat civil...	<b>0,00 €</b>
--	--	---------------



# FORMES DE FINANÇAMENT DE LA PRODUCCIÓ

## Coproducció

És una aportació econòmica o en espècie per part d'un agent especialitzat. Un coproductor és un suport de qualitat, que diposita confiança en el nostre projecte abans de ser estrenat i li dona prestància. És un comprador, però, sobretot, un col·laborador. Tenir coproductors és un reclam per aconseguir-ne d'altres i captar més atenció durant la fase de promoció. A més, l'acord de coproducció acostuma a incloure la presentació de l'espectacle, i això significa més dates d'actuació. Cal cuidar els coproductors i negociar-hi de manera que la col·laboració resulti beneficiosa per a totes les parts.

L'acord de coproducció es formalitza amb un contracte, en el qual és important detallar el moment o moments de pagament, ja que són ingressos que entren per fer front a les despeses de la producció. De vegades el coproductor s'ofereix a costejar directament una compra. En aquest cas, cal tenir en compte que si ho paga directament, la despesa desapareix del pressupost, però també l'ingrés.

## Patrocini i mecenatge

Són donacions econòmiques o materials d'agents privats que volen participar en el nostre projecte, pels valors que transmet. Si bé el patrocini i el mecenatge tenen en comú el benefici d'imatge que obté qui dona el suport, tenen naturaleses i contrapartides diferents. El patrocini cerca resultats comercials i implica anunciar la marca en l'esdeveniment (és un recurs més habitual en els esports i els festivals de música que no pas en les arts escèniques). El mecenatge, en canvi, té vocació d'ajuda i promoció social i no busca publicitar-se directament en l'acte públic que oferim; tot i així, sí que donarem a conèixer el seu suport, sempre que no demanin el contrari.

Aquestes formes de finançament s'han de fer créixer més, per no haver de ser tan dependents dels poders públics. S'està esperant una llei i normativa del mecenatge i el patrocini que permeti desplegar beneficis per a tots els agents que s'hi impliquen.

## Ajuts i subvencions

Són suports econòmics o en espècie que les institucions públiques ofereixen per al foment d'activitats considerades d'utilitat pública. Ara bé, els ajuts i les subvencions no tenen la mateixa naturalesa jurídica, no són conceptes equivalents: les subvencions són un tipus d'ajut.

## FORMES DE FINANÇAMENT DE LA PRODUCCIÓ

L'ajut és una aportació de fons públics del qual podem ser beneficiaris pel fet de complir uns requisits reglats. Encara que tinguem dret a l'ajut, normalment cal sol·licitar-lo expressament. Per exemple, per raó de la nostra situació, podem tenir dret a rebre una ajuda de nou autònom/a, nou emprenedor/a o creador/a emergent. La concessió d'un ajut no obliga a retre comptes en forma de compte justificatiu.

La subvenció és una aportació de fons públics que s'atorga per finançar part d'un projecte. Per ser-ne beneficiaris és imprescindible complir amb la finalitat per la qual s'ha creat la subvenció, sol·licitar-la i acceptar-ne les condicions. La sol·licitud pot ser admesa o denegada, i en cas d'admissió, rebrem una part o la totalitat del que hem demanat segons la valoració que hàgim obtingut. Una subvenció sempre obliga a justificar l'activitat i retre comptes econòmics del projecte dins d'un termini establert.

En el sector cultural, i concretament en la producció d'espectacles, el tipus d'ajut que trobem són les subvencions. En el nostre context territorial, el foment de la creació i la producció d'espectacles és competència del Departament de Cultura de la Generalitat de Catalunya. També hi ha subvencions a la producció convocades per part d'agents especialitzats (centres de creació públics, ens locals com ajuntaments i diputacions...). Recordem que els diners que rebem contribuiran a finançar només una part del total que ens cal: està prohibit per llei que una subvenció financi el 100% del total del pressupost.

### Premis

Són reconeixements que poden anar acompanyats d'aportacions econòmiques (un import per sufragar part del projecte) o en espècie (oferint visibilitat, projecció, acompanyament, espai, estudis per millorar...), i que podrem destinar a la producció. A les bases de les convocatòries s'han de detallar les condicions de participació i la materialització dels premis.

Hi ha convocatòries que premien idees, i per tant no és condició que el projecte ja estigui creat (per exemple, el Premi Lluís Carulla). També hi ha premis per a projectes ja estrenats, com a reconeixement pel bon resultat obtingut en algun aspecte (com els Premis Zirkòlika o els premis Panorama Circada). En aquest cas, el premi pot servir per cobrir despesa de la producció que s'hagi d'amortitzar, i si ja està tot pagat, esdevindrà una aportació pròpia per a futures produccions. Finalment, pel que fa al tractament fiscal dels premis, convé mirar amb atenció

# FORMES DE FINANÇAMENT DE LA PRODUCCIÓ

les bases de la convocatòria.

Presentar-se a convocatòries de suport a la creació artística és un estímul i una font de possible finançament. Per optar a un premi, caldrà que el projecte encaixi amb les finalitats de la convocatòria, tal com s'especifiquen a les bases.

## Marxandatge

En el món de l'espectacle, el marxandatge és una pràctica de màrqueting en què la marca o la imatge d'un producte s'utilitza per vendre'n un altre (com ara pòsters, pins, gravacions de música, dessuadores, llibres, bolígrafs, etc.). Té un triple objectiu: vendre productes que complementin l'experiència del públic, captar nous clients cap a la marca-producte, i fer publicitat. Generalment el marxandatge es basa en la imatge de marca corporativa, com ara el logotip, l'eslògan o un missatge definitori. Per exemple, el logotip de l'Associació de Professionals del Circ de Catalunya s'estampa en un pin, un bolígraf o una bossa, i s'hi afegeix el lema "Fem circ, fem cultura".

La venda dels productes de marxandatge pot tenir com a objectiu la publicitat, però també la definició de com som. En les arts escèniques podem trobar aquest tipus de productes, però s'ha explotat molt més és en el sector de la música i els festivals. Si comptem la venda de productes com un ingrés, cal tenir present que també haurem de fer constar els imports de la seva fabricació com una despesa.

## Crowdfunding

Literalment 'finançament multitudinari', és un mètode basat en el finançament col·lectiu per recaptar aportacions per a un projecte concret. Múltiples persones donen suport a un projecte fent una contribució econòmica, i a canvi rebran unes recompenses no dineràries.

El micromecenatge representa un canvi de mirada pel que fa al paper del consumidor, ja que aquest passa a tenir un rol actiu en el procés de creació i es converteix en un públic involucrat en una experiència cultural; en certa manera, és un coproductor a petita escala. El funcionament és senzill: per poder obtenir les aportacions, els creadors del projecte han de definir la quantitat que necessiten per fer-lo realitat. Si s'aconsegueix recaptar el total de l'import, el projecte s'ha de desenvolupar i els micromecenes reben la seva recompensa. Si fem una campanya de *crowdfunding* per a la producció d'un espectacle, descriurem

## FORMES DE FINANÇAMENT DE LA PRODUCCIÓ

la nostra creació i què pretenem amb aquest projecte, i especificarem per a quina despesa demanem el suport. Les recompenses poden ser entrades per a l'espectacle, experiències exclusives o productes com un llibre, un CD o una bossa.

L'ús massiu d'internet i de les xarxes socials ha facilitat l'emergència i la consolidació del *crowdfunding*, que funciona a través de plataformes digitals especialitzades com Verkami, Goteo, Ideame o Mynbest. La comissió pel servei acostuma a ser del 5%. A més, cal tenir previst que la materialització de les recompenses genera unes despeses.





## BIBLIOGRAFIA

[https://sde.cultura.gencat.cat/contingut/m\\_agenda/documents/287\\_jordi-basomba.pdf](https://sde.cultura.gencat.cat/contingut/m_agenda/documents/287_jordi-basomba.pdf) (material de formació. Any 2015)

Seguretat Social. Bases de cotització <http://www.seg-social.es/wps/portal/wss/internet/Trabajadores/CotizacionRecaudacionTrabajadores/10721/10957/9932/28036> (informació en línia. Gener 2021)

Gencat. Ajudes arts escèniques <https://web.gencat.cat/ca/tramits/tramits-temes/?mostraFulls=true&tema=73e1c51e-a82c-11e3-a972-000c29052e2c&subtema=7367b30c-a82c-11e3-a972-000c29052e2c> (Informació en línia. Gener 2021)

INAEM. Informació despeses justificables subvencions. [gob.es/dam/jcr:b-f4f0687-9b61-4c4b-82a6-f1ca6ca2a715/gastos-dietas-locomocion.pdf](http://gob.es/dam/jcr:b-f4f0687-9b61-4c4b-82a6-f1ca6ca2a715/gastos-dietas-locomocion.pdf) (Informació en línia. Gener 2021)

<https://formaciooberta.eapc.gencat.cat/espaistematics/subvencions/subvencio-i-contracte-de-patrocini-publicitari-similituds-i-diferencies.html>

Patrocini i mecenatge. Consell Nacional de la Cultura i de les Arts - CoNCA (Informació en línia. Gener 2021)

Gestió de la liquiditat i finançament en temps de crisi - Elisabet Bach (Informació en línia. Gener 2021)

<https://formaciooberta.eapc.gencat.cat/contingutsdelscursos/gp/060.html> (Informació en línia. Gener 2021)

<https://xarxanet.org/etiquetes/general/crowdfunding> (Informació en línia. Gener 2021) ●