

Industrias creativas y empleo: reflexiones desde la crisis

Por Jaron Rowan

Los gobiernos y partidos políticos, Rajoy a la cabeza, repiten hasta la saciedad que las industrias creativas y el emprendizaje constituyen un modelo productivo capaz de generar empleo y contribuir a sacar a la económica de la crisis. Las políticas culturales cada vez están más enfocadas a la promoción del emprendizaje y los recortes en cultura no paran de acentuarse. Por esta razón es necesario evaluar el impacto de estos planes y contrastar su verdadero potencial para la creación de empleo puesto que es necesario recordar que, todos los planes en torno a las industrias creativas se diseñaron en torno a estimaciones de crecimiento, nunca sobre datos reales. Por esta razón es interesante leer con detenimiento un informe que publicó a finales del año pasado la [Work Foundation](#) y que bajo el título "[A Creative Block? The Future of the UK Creative Industries](#)", analiza el estado presente y el futuro de las industrias creativas en el Reino Unido. El trabajo, que se ha puesto a disposición recientemente, presenta algunas conclusiones que son anómalas en el contexto de este tipo de documentos puesto que lejos de caer en los tópicos habituales en torno a la fortaleza del sector, su capacidad de sobrevivir a las crisis, las tasas crecientes de empleo que presenta o su viabilidad económica, destapa algunas realidades más crudas y preocupantes, puede que esto sea así puesto que es uno de los primeros documentos de este tipo en analizar el sector desde que empezó la actual crisis económica. La Work Foundation es una ONG que desde 1918 (entonces llamada The Boys Welfare Association) se ha dedicado a la investigación y promoción de empleo, y desde 2002, se transformó en un Think-Tank ampliamente reconocido dedicado a la investigación y la consultoría.

Uno de los principales problemas que se introduce en el documento es el de la incapacidad de las empresas culturales para crecer en escala, este factor constituye uno de los principales indicadores de la fragilidad del sector, ya que las empresas que lo componen son difícilmente escalables. Igualmente en el informe se indica que "una mirada general sobre el sector nos muestra una variación de tamaños considerable- por ejemplo, las 8 mayores firmas dominan la televisión, la radio y el sector editorial acumulando un 70% de la facturación de estos sectores, mientras que el 63% de la facturación en el sector musical o en las artes escénicas corre a cargo de pequeñas empresas"(2010:16). Estas cifras nos indican no tan sólo donde hay una mayor concentración de poder (medios de comunicación) sino que nos muestra que en los sectores en los que se generan mayores beneficios estos son capitalizados por muy pocas empresas mientras que en los sectores con beneficios más escasos, estos se reparten entre un número elevado de microempresas.

Este trabajo explora el mito de que las industrias creativas son inmunes a las crisis económicas o que están mejor preparadas para afrontarlas. Se indica que "las industrias creativas son especialmente vulnerables a las crisis económicas, en parte porque el número desproporcionado de microempresas que conforman este sector implica que sea mucho más difícil absorber golpes económicos exógenos (...) la recesión post-2008 ha tenido importantes consecuencias que se pueden ver tanto en las tasas de fracaso económico como en las variaciones de empleo. Esta crisis ha tenido

un especial impacto negativo en este sector en comparación con las dos recesiones previas, ya que se ha notado una caída importante en la demanda de empresas o trabajadores autónomos. A finales de 2008 un cuarto de las tiendas de música independientes habían quebrado”(2010:20). En la misma línea las cifras de desempleo no dejan lugar a dudas, “el desempleo directo en las industrias creativas se ha doblado, pasando de 43.445 personas desempleadas en abril de 2008 a 83.660 en abril de 2009”(2010:21), (estos datos no se contrastan con el nivel de desempleo general del Reino Unido cuya tasa de crecimiento ha sido inferior al mostrado en las industrias creativas). Esto desmiente las teorías que sostienen que las industrias creativas tienen más capacidad de adaptarse a los vaivenes del mercado que otros sectores o que su modelo basado en clusters de negocios es refractario a las crisis.

Igualmente en el informe también se indica que existe bastante variación en cómo afecta el desempleo los diferentes sectores que integran las industrias creativas, puesto que “en las artes, el entretenimiento y los servicios recreacionales el desempleo ha sido mucho mayor que en otras recesiones, para los sectores centrados en la comunicación e información la caída ha sido notablemente inferior”(2010:21). Esto nos indica algo que ya podíamos intuir, es erróneo pensar que las artes funcionan y pueden funcionar de la misma forma que los grandes conglomerados de la comunicación. En parte esta caída tan notable de las artes y el entretenimiento tiene que ver con los recortes de presupuestos públicos cosa que no han notado corporaciones como News Corporation, ITV Plc, etc. cuya dependencia de las administraciones públicas es mucho menor o nula. De esta forma vemos que la crisis ha afectado menos a las antes denominadas industrias culturales, es decir, grandes grupos de estructura piramidal que a los sectores que se añadieron para fundar las industrias creativas, sectores como las artes plásticas, escénicas o la artesanía cuyas lógicas económicas siguen patrones muy diferentes. Otros datos nos dan una idea de la destrucción de empleo en el sector cultural, un ejemplo es el informe escrito por [Experian para la SEEDA](#) en el año 2009 que plantea una caída “del 10% de empleo en las industrias creativas en el Reino Unido desde su momento álgido en 2007-2008 que no volverá a vivir cifras similares de empleo hasta el 2020”(2010:22). Esto desmantela la teoría de que las industrias creativas pueden constituir el motor económico que nos saque de la actual crisis.

En este informe también se destacan algunos “aspectos positivos” que se derivan de la crisis económica, uno de ellos es que los agentes culturales cada vez tienen menos miedo a acercarse a la economía. Esta conclusión es extraída de un informe llamativamente titulado “[Midiendo el valor intrínseco: como dejar de preocuparse y amar a la economía. Misión, modelos y dinero](#)” que refleja que la crisis y la precariedad económica ha impulsado a más agentes culturales a lanzarse al emprendizaje buscando salidas a su situación económica. Otro factor que consideran positivo es “el desarrollo de un indicador crucial para medir el empleo en las industrias creativas: la denominada metodología del Tridente Creativo”(2010:21). Este indicador de empleo no tan sólo contabiliza a los o las personas que tienen un empleo directo derivado de las industrias creativas sino que además incorpora a los que denominan “trabajadores de apoyo” (support workers) como pueden ser limpiadores/as, administrativos/as, secretarios/as, técnicos/as, informáticos/as, acomodadores/as, etc. que trabajan en el sector pero no ejercen trabajos de carácter creativo. Por último se

contabiliza a los “trabajadores incrustados”(embedded workers), es decir, creativos que trabajan en otros sectores sin realizar funciones creativas cómo pueden ser músicos que ejercen de docentes, artistas que trabajan de camareros, etc. Estos “incrustados” son especialmente importantes para la difusión y promoción de la innovación en otros sectores, otro punto fuerte que se analiza en el documento. Se hace patente la importante contribución de las industrias creativas en términos de innovación a otros sectores gracias a lo que en el informe se denomina “inter-relaciones”(2010:26). Este sector contribuye tanto a la difusión de nuevas ideas, como a que otros sectores se vuelvan más innovadores y por último, al ser el sector creativo un importante consumidor de tecnología, pone presión en otros sectores para que sean más innovadores y ofrezcan respuestas a las necesidades de este sector. Lamentablemente esta innovación no reporta beneficios económicos directos para las empresas creativas que de nuevo se presentan como generadoras de externalidades positivas que repercuten en muchos otros sectores adyacentes.

Se derivan dos importantes reflexiones de este informe, la primera es que por mucho que los modelos desarrollados previamente a la crisis demostraran lo contrario, las industrias creativas son vulnerables a las recesiones y su capacidad de creación de empleo se ve seriamente amenazada en momentos en los que no hay crecimiento en otros sectores. Es decir, más que constituir un motor económico, las industrias creativas actúan más como un carro que se deja arrastrar por el crecimiento económico de sectores adyacentes. Por otro lado vemos cómo la crisis hace más evidente la fisura que se abre entre los medios de comunicación, la informática o los grupos editoriales y sectores como las artes escénicas, las artes visuales, el diseño gráfico o la artesanía. Esto nos ayuda a comprender que las industrias creativas, este sector construido desde arriba mediante políticas públicas, conglera realidades muy diferentes que se mueven siguiendo principios económicos y políticos muy diferentes. Es el momento de cuestionarse si este artificio funciona o es necesario considerar que estas realidades se mueven en escalas de valor, impacto o representan posicionamientos demasiado dispares como para ser legislados y tratadas como realidades similares. Posiblemente esto contribuiría a reflexionar sobre la verdadera dimensión económica de ciertas prácticas culturales y su valor social. Tras esto cabe preguntarse ¿Por qué se nos anima a montar pequeñas empresas y empresas culturales cuando la crisis ha hecho tanta mella en ellas? En Reino Unido, supuesta panacea de los emprendedores y las industrias culturales, se demuestra su incapacidad de generar un modelo productivo sostenible. Todos a una: “Yo soy emprendedor, emprendedor...”.

