

# Exportación de rodajes cinematográficos de EE. UU.

## A. CIFRAS CLAVE

La industria cinematográfica estadounidense sigue dominando el mercado mundial. En el último lustro ha crecido un 2,9%, hasta alcanzar ingresos de 33.700 millones de dólares a mediados del 2019, beneficiándose de la demanda constante de entretenimiento, aunque desafiada por la interrupción de sus canales de distribución tradicionales. En el mismo período, el número de empresas del sector ha aumentado un 1,9% y el número de empleados un 1,5%.

En los próximos cinco años, hasta 2023, se espera que la industria mantenga un crecimiento modesto.

El cambio de los canales de distribución, junto con la ralentización de la taquilla y la continua disminución de las ventas de copias físicas, seguirá siendo un desafío para la industria. Adicionalmente, los nuevos reproductores digitales que ya han entrado en la producción de películas supondrán una amenaza para los grandes estudios.

No obstante, se espera que el fuerte incremento de la distribución extranjera ayude a impulsar los ingresos de la industria. De aquí a 2024, se prevé que los ingresos aumenten a una tasa anualizada del 1,9% hasta los 37.100 millones de dólares.

## B. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

### B.1. Definición

Últimamente, los productores cinematográficos han empezado a subsidiar los costos de producción a través de la venta de productos en películas. Además, las películas de alto perfil a menudo atraen acuerdos de marca compartida con profesionales de *marketing* de fuera de la industria. Se espera que el gasto total en publicidad aumente en 2019, presentando una oportunidad potencial para la industria.

La industria se ha vuelto cada vez más dependiente de la distribución extranjera y, por lo tanto, más vulnerable a los efectos del cambio de moneda. Cuando aumenta el valor del dólar, medido por el índice ponderado por el comercio, el valor real de los ingresos generados en el extranjero disminuye. Se espera que dicho índice disminuya en 2019.

### B.2. Tamaño del mercado

A pesar de la alta competencia, los cines han dependido de los éxitos de cartelera para atraer al público. La tecnología digital (imágenes generadas por ordenador y nuevas técnicas de posproducción) ha reducido los costos de distribución y producción. Mientras tanto, la concentración de la industria en los éxitos de taquilla ha reducido la cantidad de fracasos, que pueden absorber grandes inversiones en producción y comercialización sólo para resultar en una pérdida sustancial cuando las respuestas del consumidor no cumplen con las expectativas.

En 2018, la industria retuvo el 14,6% de los ingresos como ganancia, en comparación con el 11,0% en 2014. En 2019 se proyecta que la industria retendrá el 15,1%. El predominio de las principales compañías, que son altamente rentables, contribuye a los márgenes consistentemente altos de la industria.

Año	Ingresos (M USD)	Variación (%)
2014	29.172,6	-2,0
2015	30.521,0	4,6
2016	31.321,0	2,6
2017	31.969,5	2,1
2018	32.877,1	2,8
2019	33.723,2	2,6

### B.3. Principales actores

La industria está altamente concentrada en unos pocos estudios importantes, las denominadas *majors*; tras la adquisición por Disney de los activos del estudio 21st Century Fox, las seis principales empresas de la industria controlan más de cuatro quintas partes de los ingresos. Los estudios principales, la mayoría de los cuales se remontan a la edad de oro de Hollywood, pero ahora son propiedad de los principales conglomerados de medios, tienen los recursos financieros para resistir mejor los éxitos y fracasos del negocio del cine.

También tienen catálogos con miles de películas, que continúan generando ingresos a través de las licencias de televisión y de entretenimiento en el hogar mucho después de terminar su carrera en salas teatrales. Estas bibliotecas, combinadas con los flujos de ingresos diversificados de las empresas matrices, proporcionan a las *majors* protección ante la volubilidad de las cifras de taquilla. Sin embargo, dado que su participación de mercado combinada se ha mantenido relativamente constante durante el período, las ganancias para una empresa se han producido a expensas de otra, intensificándose enormemente la competencia.



En el futuro, una industria caracterizada por un tira y afloja para la participación de mercado entre los estudios igualmente importantes tendrá un protagonista claramente definido: Disney, cuya fusión horizontal con Fox le permitirá dominar la taquilla. Time Warner Inc. también fue adquirida durante este lustro por el gigante de las telecomunicaciones AT&T, pero como esta última no estaba activa anteriormente en la producción de películas, se espera que la fusión tenga menos impacto en la industria.

Aunque un estudio importante puede poseer los derechos de una película, muchas compañías de producción a menudo participan en el proceso, contratadas para servicios especializados. Durante 2015-2019, se estima que el número de compañías participantes en la industria aumentará a una tasa anualizada del 2,3% hasta alcanzar las 6.162 empresas. Además de las oportunidades de coproducción, la industria siempre ha brindado a las pequeñas productoras una distribución más amplia en teatros de arte y festivales de cine. En este período, el empleo también ha aumentado un 0,6% anualizado, con el número de trabajadores llegando a 53.019. Sin embargo, el empleo en la industria fluctúa; ya que los estudios operan a través de proyectos relativamente a corto plazo y su fuerza laboral es altamente flexible.

### C. LA OFERTA ESPAÑOLA

La filmación de una película en un marco internacional ofrece más beneficios que el mero decorado exótico. En un esfuerzo por crear empleos y estimular las economías locales, muchos países del mundo esencialmente financian producciones filmadas en su territorio. Los incentivos ofrecidos varían significativamente en estructura y alcance de un país a otro, pero el objetivo final es universal: una relación financiera simbiótica entre el país y las producciones cinematográficas extranjeras.

**Los incentivos a la producción internacional no deben confundirse con las coproducciones**, que son producciones de varios países que operan sobre la base de tratados gubernamentales.

Por supuesto, hay que tener cuidado al comparar los incentivos. Cada país estipula un conjunto único de requisitos, pero los principales problemas que hay que tener en cuenta son la cantidad mínima de gasto local exigida (que puede ser elevada), las regulaciones locales de empleo y si el país requiere o no que la película supere una prueba de elegibilidad cultural.

España cuenta con atractivas y singulares localizaciones: montañas, desiertos, bosques, dunas, ríos y lagos, más de 8.000 km de costas en tres mares distintos, 3.000 playas, parques naturales, zonas tropicales, planicies y mesetas... forman parte del formidable catálogo de localizaciones que ofrece el país. El patrimonio histórico y arquitectónico destaca por su singularidad y conservación: castillos, villas medievales, molinos de viento, murallas, pueblos de montaña y costeros, iglesias y capillas, acueductos y fortalezas, contrastan con ciudades e instalaciones modernas o futuristas, aeropuertos, puertos y estaciones.

España tiene un incentivo fiscal a rodajes internacionales en modalidad *tax rebate* (reembolso fiscal) del 20%, excepto en Canarias, donde asciende al 40%. En Navarra el incentivo es de un 35% mediante *tax credit* (crédito fiscal). Las empresas de servicios a la producción con domicilio en España son imprescindibles a la hora de gestionar estos incentivos y ventajas fiscales, además de otras ayudas a la producción y consultas a la agencia tributaria. También existen incentivos a los rodajes nacionales o ayudas que afectan a coproducciones.

**Las Islas Canarias ofrecen los mejores incentivos fiscales de Europa.** A ello se suma la gran variedad de localizaciones a un paso, más de 3.000 horas de luz al año, un clima estable, amplia y variada oferta hotelera, excelente conectividad aérea y marítima, una industria profesional con amplia experiencia y la seguridad y confort que supone la Unión Europea.

Comisión de cine: <https://www.canaryislandsfilm.com/>

- Incentivo financiero:
  - Deducción por inversión para producciones extranjeras: 40%.
  - Deducción por inversión en producciones o coproducciones españolas: 45%-40%.



- Requisitos: El gasto elegible en territorio canario será al menos 1.000.000 de euros. El coste total de la producción será al menos 2.000.000 de euros y los gastos elegibles no podrán superar el 80% del coste total de la producción. La deducción, junto con el resto de ayudas a la misma producción, no podrá superar el 50% del coste de esta.

## D. CLAVES DE ACCESO AL MERCADO

### D.1. Distribución

La distribución de películas es el segmento de servicios más grande de la industria cinematográfica, y representa un 56,7% de sus ingresos en 2018. La industria se ha visto cada vez más alejada del mercado de nuevos lanzamientos. Los estudios principales controlan la mayoría de las cifras de taquilla, y algunas de las principales cadenas de teatro representan la mayoría de los exhibidores-

#### D.1.1. Distribución de televisión

La distribución de contenido televisivo es el segundo segmento más grande de la industria, ya que representa un 31,9% de los ingresos en 2018. De manera similar, el sector cinematográfico ha desafiado a la industria en la distribución de televisión por integración vertical, lo que ha erosionado la importancia de los intermediarios.

Cada vez más, los productores de televisión operan como parte de grandes compañías de contenido. En consecuencia, menos compañías de contenido requieren que los distribuidores comercialicen sus producciones a emisores terceros. Sin embargo, la demanda de contenidos televisivos está aumentando rápidamente. A medida que los números de suscripciones de cable han disminuido y los servicios de transmisión han entrado a la palestra con contenido original, la competencia por los espectadores ha aumentado y también lo ha hecho la demanda de productos televisivos.

#### D.1.2. Otros

Además de las películas y la programación televisiva, la industria distribuye videos cortos, material de archivo y otros contenidos audiovisuales diversos. Los ingresos restantes se dividen en varias fuentes pequeñas de ingresos auxiliares, principalmente la producción por contrato de videos físicos y la concesión de licencias de propiedad intelectual para comercialización y otros fines.

### D.2. Incentivos fiscales de rodajes cinematográficos

Las formas más comunes de incentivos fiscales son:

- Subvención fiscal: Se trata de un reembolso pagado a la compañía de producción según la cantidad de gastos locales deducibles, incluidos mano de obra, costos de producción y otros servicios. La compañía de producción no necesita presentar una declaración de impuestos para acceder a estas subvenciones.
- Créditos fiscales reembolsables: Un crédito fiscal reembolsable cumple una función similar a la de una subvención, sin embargo, la compañía de producción debe presentar una declaración de impuestos para reclamar dicho reembolso y recibir un crédito por los impuestos adeudados. Los créditos fiscales a veces se pueden utilizar como garantía para obtener un préstamo para que la compañía productora reciba un anticipo, que generalmente se descuenta.
- Créditos fiscales transferibles: Un crédito fiscal transferible puede ser vendido o asignado a un contribuyente local. Algunos Estados ofrecen créditos fiscales transferibles, que permiten a las productoras vender u obtener un reembolso por los créditos fiscales que no pueden usar.

- Película no reembolsable, créditos fiscales no transferibles: Este tipo de crédito fiscal se puede utilizar para compensar la obligación tributaria de una compañía de producción y se puede transferir por un tiempo determinado, pero no se puede transferir a terceros.

### D.3. Localización

California es el estado donde tienen su sede la mayoría de los operadores de la industria de distribución de películas y vídeos, el 38,2% de las empresas de la industria. La cercanía a los principales estudios de producción permite a los distribuidores trabajar en estrecha colaboración con los productores, lo que resulta decisivo para el éxito de un distribuidor. Por razones similares, el 20,5% de las compañías se encuentran en Nueva York. Las distribuidoras también se concentran en el sudeste, un gran centro de población que aglutina el 25,7% de los establecimientos de la industria cinematográfica de los EE. UU. La concentración geográfica de la industria de distribución de películas y vídeos no ha cambiado significativamente en los cinco años transcurridos hasta 2018.

### D.4. Ferias destacadas

#### ➤ AMERICAN FILM MARKET / LOCATIONEXPO

El [American Film Market \(AFM\)](#) es el primer mercado americano de cine independiente. Se celebra todos los años a principios de noviembre durante ocho días en Santa Mónica, California. Acuden al evento profesionales distribuidores, agentes, abogados, directores, encargados de festivales, financieros, comisarios de cine, productores, guionistas, etc. Desde su fundación en 1981, el AFM se ha convertido rápidamente en uno de los mercados mundiales de cine más importantes, constituyendo un encuentro anual de profesionales del sector cinematográfico para la compraventa de derechos de producciones cinematográficas, tanto a nivel mundial como a nivel nacional. La próxima edición tendrá lugar del 6 al 13 de noviembre de 2019.

En lo que a esta ficha respecta, del AFM cabe destacar especialmente [LocationEXPO](#), que va a celebrar su tercera edición del 9 al 12 de noviembre de 2019. **LocationEXPO** consiste en un espacio reservado dentro de la AFM para las *Film Commissions*, estudios de producción y compañías de servicios, con el objetivo de mostrar los atractivos de las distintas localizaciones de rodaje, así como explicar los incentivos fiscales y demás beneficios, no sólo de carácter económico, que ofrecen.

Se calcula que la segunda edición de LocationEXPO en 2018 reunió a más de 8.000 profesionales de la industria de más de 80 países. En ella se cerraron tratos por valor de más de mil millones de dólares y se presentaron más de 2.000 nuevas películas y proyectos. El pabellón de *Shooting in Spain* se encontraba en el quinto piso del hotel Loews, dentro de la Arcade B, dedicada íntegramente a la **LocationEXPO**.

En definitiva, **LocationEXPO** es un evento muy importante para promover localizaciones como escenarios de rodaje. El número de visitantes crece cada año, así como el de expositores. Es un marco muy relevante para dar a conocer los incentivos fiscales de cada país/estado. Además, el certamen ofrece la posibilidad de conectar diferentes *Film Commissions*, compañías de servicios y de producción de todo el mundo. El resultado de este evento, y de compartir esta información con los diferentes agentes de la industria, se cifra en millones de dólares de ahorro para las producciones cinematográficas.

## E. INFORMACIÓN ADICIONAL

- Motion Picture Association of America <http://www.mpa.org>
- *Variety Magazine* <https://variety.com/v/film/>
- California Film Commission <http://www.film.ca.gov/>
- American Film Market <http://americanfilmmarket.com>
- Recent Spanish Cinema <http://www.larecentspanishcinema.com>
- Association of Film Commissioners International <https://afci.org/>



## EXPORTACIÓN DE RODAJES CINEMATOGRAFICOS DE ESTADOS UNIDOS

- Informe de feria ICEX. *LocationExpo (American Film Market). Santa Mónica 2018*  
<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2018805366.html?idPais=US>

icex

## F. CONTACTO

---

**La Oficina Económica y Comercial de España en Los Ángeles** está especializada en ayudar a la internacionalización de la economía española y la asistencia a empresas y emprendedores en Estados Unidos de América.

Entre otros, ofrece una serie de **Servicios Personalizados** de consultoría internacional con los que facilitar a dichas empresas: el acceso al mercado de los EE. UU., la búsqueda de posibles socios comerciales (clientes, importadores/distribuidores, proveedores), la organización de agendas de negocios en destino, y estudios de mercado ajustados a las necesidades de la empresa. Para cualquier información adicional sobre este sector contacte con:

1900 Avenue of the Stars - Suite 2430  
Los Angeles 90067  
Estados Unidos  
Teléfono: 00 (1) (310) 2775125 / 91 732 3684  
Fax: 00 (1) (310) 2775126  
Email: [losangeles@comercio.mineco.es](mailto:losangeles@comercio.mineco.es)

---

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**  
900 349 000 (9 a 18 h L-V)  
[informacion@icex.es](mailto:informacion@icex.es)

---

**INFORMACIÓN LEGAL:** Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

AUTORA  
Marta Suárez Mateos

Oficina Económica y Comercial  
de España en Los Ángeles  
Buzón oficial: [losangeles@comercio.mineco.es](mailto:losangeles@comercio.mineco.es)  
Fecha: 10/06/2019

NIPO: 114-19-040-2

[www.icex.es](http://www.icex.es)

FS

FICHAS SECTOR ESTADOS UNIDOS



**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones