

# ¿CUÁLES SON LOS VALORES QUE DEBERÍAN TENERSE EN CUENTA EN LA CULTURA? LA TENSION ENTRE LOS EFECTOS ECONÓMICOS Y LOS VALORES CULTURALES

**Bruno S. Frey\***

*Universidad de Zurich*

*Center for Research in Economics, Management and the Arts (CREMA)*

La gente involucrada en la cultura como administradores o empresarios prefieren los *estudios de impacto*. Con ellos, se miden los efectos económicos de una actividad cultural concreta, tal como la correspondiente a un museo o a un festival. En comparación, los profesionales de la ciencia económica que la aplican a la cultura prefieren los *estudios de la disposición a pagar* con los que se miden los efectos externos, es decir, los efectos de las actividades culturales relacionados con el aumento del bienestar que no es recogido por el mercado. Ambos enfoques se sitúan en vías cercanas entre sí pero separadas. Con este artículo pretendo situar en perspectiva estas dos visiones opuestas. Intentaré ser más general de lo que lo son el enfoque "económico" de la gente de la cultura y el enfoque "cultural" de los economistas de la cultura. El nivel adecuado es el político, aquél en el que se toman las *decisiones sobre la cultura*. Este nivel nos permite tratar con justicia ambos enfoques y ver en qué aspectos presentan carencias. Esta forma de ver el tema difiere también básicamente de la aproximación económica estándar a la cultura.

*Palabras clave:* economía de la cultura, estudios de impacto, estudios de la disposición a pagar, valoración contingente, efectos económicos de las actividades culturales, valores culturales.

---

(\*) Catedrático de Economía de la Universidad de Zurich y director de investigación del CREMA (Center for Research in Economics, Management and the Arts). Institute for Empirical Research in Economics, Bluemlisalpstr (Zurich). La traducción ha sido realizada por Mario Piñera.

## 1. VISIONES CONTRADICTORIAS

La gente involucrada en la cultura como administradores o empresarios –en este artículo se les denominará “gente de la cultura”– prefieren los *estudios de impacto*. Con ellos, se miden los efectos económicos de una actividad cultural concreta, como es la correspondiente a un museo o a un festival. En comparación, los profesionales de la ciencia económica aplicada a la cultura –en este artículo se les denominará “*economistas de la cultura*”– prefieren los *estudios de la disposición a pagar* con los que se miden los efectos externos, es decir, los efectos de las actividades culturales relacionados con el aumento del bienestar que no es recogido por el mercado.

Estas preferencias son bastante sorprendentes. La gente de la cultura se centra más en los efectos económicos de la cultura que los economistas que se dedican al estudio de la misma. Dicho a la inversa: los economistas de la cultura se centran más en los aspectos culturales que la gente de la cultura. Éstos llegan incluso a señalar que los estudios de impacto pueden ser contraproducentes para la cultura, con lo que le prestan un flaco servicio.

Ambos enfoques se sitúan en vías cercanas entre sí pero separadas. Por una parte, la gente de la cultura paga a menudo sumas considerables de dinero para la realización de estudios de impacto y no encarga estudios relacionados con la disposición a pagar o la valoración contingente<sup>1</sup>. Los desprecian y, cuando de alguna manera tienen conocimiento de ellos, en el mejor de los casos los consideran ejercicios puramente académicos. Por otra parte, los economistas de la cultura han realizado docenas, si no cientos, de estudios de valoración contingente de la cultura y los han publicado en las revistas académicas<sup>2</sup>. Los han llevado a cabo por motivos académicos y no por encargo de las correspondientes instituciones culturales. Dichos economistas consideran que los estudios de impacto son inadecuados y flojos desde un punto de vista metodológico.

Con este artículo pretendo situar en perspectiva estas dos visiones opuestas<sup>3</sup>. Intentaré ser más general de lo que lo son el enfoque “econó-

---

(1) El editor del número especial del *Journal of Cultural Economics* dedicado a la “Valoración contingente en la economía de la cultura” (Schuster, 2003, p. 157) señala en su introducción: “Hasta la fecha gran parte de los estudios basados en el Método de Valoración Contingente (CVM en inglés) realizados en el campo de la cultura han sido hipotéticos, y han sido efectuados por economistas que probablemente estén más interesados en sus técnicas analíticas que en informar los debates de política existentes en la realidad. Da la impresión de que hay muy pocos que hayan sido encargados por clientes reales que tienen que tomar decisiones...”. No consigna, o no puede hacerlo, los pocos estudios que fueron encargados efectivamente.

(2) Noonan (2002) identifica más de un centenar de estudios de diferentes bienes culturales, véase también Mourato y Mazzanti (2002).

(3) No se pretende realizar un análisis metodológico de los estudios de impacto o de los estudios sobre la disposición a pagar. A este respecto, se dispone de una literatura considerable. Para los estudios de impacto y de la disposición a pagar, véanse por ejemplo Throsby y Withers (1979), Throsby (1994, 2001), Frey y Pommerehne (1989), Towse (1997), Frey (2000), De la Torre (2002) y Epstein (2003). Respecto a la valoración contingente véase el número especial del *Journal of Cultural Economics* (2003), y para ejemplos recientes importantes véanse Bille Hansen (1997), Santagata y Signorello (2000), Thompson *et al.* (2002) y Willis (2002).

mico" de la gente de la cultura y el enfoque "cultural" de los economistas de la cultura. El nivel adecuado es el político, aquél en el que se toman las *decisiones sobre la cultura*. Este nivel nos permite tratar con justicia ambos enfoques y ver en qué aspectos presentan carencias. Esta forma de ver el tema difiere también básicamente de la aproximación económica estándar a la cultura.

El análisis revela que los enfoques contrapuestos se centran en aspectos muy diferentes y, consecuentemente, descansan sobre diferentes metodologías y análisis.

La gente de la cultura toma el valor de la cultura como algo dado. Consideran que no es necesario demostrar que contribuye al bienestar humano. Consideran como norma que el apoyo a la cultura forma parte de las actividades esenciales del estado. Lo que sí es considerado como un problema real es la necesidad de *movilizar* a los que toman decisiones para que emprendan efectivamente actividades culturales. Piensan que la mejor forma de convencer a los que toman decisiones en el sentido de que se movilicen es demostrarles que los proyectos culturales generan grandes beneficios económicos. Los estudios de impacto sirven para demostrar "científicamente" esta afirmación.

Los economistas de la cultura piensan que es esencial demostrar la *necesidad* del apoyo del estado a cualquier proyecto cultural. De acuerdo con la economía del bienestar clásica, el que el proyecto en cuestión genere efectos externos ajenos al mercado es una condición necesaria. Sólo en este caso existe una razón para el apoyo del estado. Si no hay efectos externos, el proyecto cultural puede ser producido por el mercado, siempre y cuando genere un beneficio que refleje el hecho de que los beneficios sociales son mayores que los costes. Los estudios basados en la disposición a pagar son el mejor método para identificar estos efectos externos. En abierto contraste, los economistas estándar que aplican sus métodos a la cultura no consideran la activación política; les parece que basta con ofrecer sus conclusiones acerca de si hay efectos externos que justifiquen la intervención del estado.

En lo que respecta al nivel de la toma de decisiones políticas, ambas perspectivas tienen un papel importante. En efecto, en el caso de los estudios sobre la disposición a pagar es decisivo el hecho de que se demuestre la necesidad de la intervención del estado. En caso contrario, el mercado realiza las actividades de una forma más eficiente y más económica. Pero también es decisivo el hecho de que los proyectos se emprendan realmente y ello requiere de la activación política. Sin embargo, ambas aproximaciones se deben acometer con cuidado. Las demandas infundadas de apoyo del estado corren el peligro de fracasar, porque en ese caso muchos proyectos no culturales pueden acceder también con facilidad a dicho apoyo, gravando en exceso los ingresos públicos. Lo mismo ocurre si se puede demostrar fácilmente que el mercado puede ofrecer sin problemas los proyectos culturales en cuestión. La activación política inducida por los estudios de impacto es, igualmente, decisiva, ya que sirve para superar una de las principales debilidades de los estudios de la disposición a pagar, la separación entre la evaluación y la decisión (Frey, 1997). Los estudios sobre la disponibili-

dad a pagar deben, urgentemente, ir más allá de lo que supone ser un ejercicio puramente intelectual.

En el apartado 2 se monta el escenario, mediante la caracterización de las visiones de la gente de la cultura y de los economistas de la cultura. Las mismas se reflejan en los estudios de impacto y de disposición a pagar, respectivamente. En el apartado siguiente se plantea un examen crítico de ambos enfoques, y se muestra que los dos tienen limitaciones. En el apartado 4 se señalan las consecuencias de todo ello para la toma de decisiones en el campo de la cultura.

## 2. MONTANDO EL ESCENARIO: CARACTERIZACIÓN DE LOS DOS ENFOQUES

### 2.1. *Estudios de impacto*

La gente de la cultura es partidaria de los estudios de impacto, que miden los beneficios económicos de los proyectos culturales. Estos consisten en los gastos directos vinculados al proyecto, y los gastos indirectos inducidos por los proveedores y visitantes de los proyectos culturales.

Considérese el caso del posible establecimiento de un festival de ópera clásica. Los gastos directos benefician a los artistas y al personal administrativo vinculado a dicho proyecto y a los proveedores de los bienes materiales y los servicios. A su vez, los destinatarios de los beneficios directos crean beneficios indirectos gastando gran parte de sus ingresos con el fin de suministrar dichos bienes y servicios. Así, el proveedor del vestuario de los cantantes debe gastar dinero para que se produzcan los mismos. Los destinatarios de tales gastos gastan, de nuevo, una gran parte de dichos recursos. El público que asiste al festival de ópera gasta también dinero adicional al empleado en el pago de la entrada, por ejemplo en sufragar los costes del transporte, los hoteles y las comidas, la peluquería o los trajes. Se pone en marcha, pues, un proceso multiplicador, derivado del establecimiento de un festival de ópera, que va más allá de los gastos directos.

La gente de la cultura supone que las personas beneficiadas directa o indirectamente por la existencia del festival apoyan, desde un punto de vista político, el que éste se establezca. Este apoyo se basa en los beneficios económicos obtenidos, y es totalmente independiente de los beneficios culturales creados por dicho proyecto.

### 2.2. *Estudios de la disposición a pagar*

Los economistas de la cultura son partidarios de los estudios basados en la disposición a pagar, debido a que con ellos se trata de medir si los beneficios totales generados por el proyecto son mayores que los costes totales. Si resulta que los beneficios netos son negativos, no debe emprenderse el proyecto cultural, ya que la sociedad estaría peor con él que sin él. El mercado se hace cargo de algunos de los beneficios y costes, en nuestro ejemplo del festival el más importante es el pago de la entrada por asistir a dicha actividad cultural. Dado que la asistencia es voluntaria, tiene sentido suponer que el público sólo asiste al festival, y

paga la entrada, si los beneficios superan a los costes. Ahora bien, el mercado no recoge parte de los beneficios y costes. En particular, hay efectos externos positivos que se acumulan sobre y por encima de los beneficios directos. Los más importantes son los efectos existencia, opción, legado, educación y prestigio. Se caracterizan por el hecho de que aumentan el bienestar de la gente, pero no llegan, en términos monetarios, a los oferentes de la actividad cultural. A menudo, esto significa que la actividad cultural no es viable desde un punto de vista comercial, aunque el bienestar de la sociedad pudiera aumentar como fruto de su existencia.

Existen varios métodos que permiten medir tales efectos externos. La técnica más importante para medir la disposición a pagar es la valoración contingente. Utiliza estudios representativos elaborados cuidadosamente para revelar la utilidad que podría generar la actividad cultural.

La aproximación consistente en la disposición a pagar se basa en el análisis del bienestar clásico. La idea subyacente es que, con un mercado perfecto, se genera un óptimo (en términos de Pareto), o (potencialmente) una utilización maximizadora del bienestar de los recursos económicos disponibles por la sociedad (Peacock, 1969; Throsby, 2003). Cuando el mercado no es perfecto, hay razones para la intervención pública y el estado debería rectificar las deficiencias del mercado. En el ejemplo del festival de ópera, los oferentes del festival deberían recibir una subvención del estado que equivaliera a la magnitud del beneficio positivo externo creado. El objeto de esta intervención es ir más allá de la, en caso contrario, inexistente o insignificante oferta de actividades culturales.

### 3. EVALUACIÓN CRÍTICA

Ambos, la gente de la cultura y los economistas de la cultura, consideran solamente objetivos limitados e intentan lograr sus respectivos fines por una vía inadecuada.

#### 3.1. *Efectos impacto*

La gente de la cultura que desea movilizar a los que toman decisiones respecto al apoyo de los proyectos culturales sólo tiene en cuenta parte de las motivaciones subyacentes. Al centrar su atención en el impacto del gasto, la gente de la cultura asume implícitamente que los que toman las decisiones sólo responden a los beneficios económicos de tales proyectos. Sin embargo, la estructura motivacional de la gente es mucho más amplia:

La gente está dispuesta a apoyar las actividades culturales por muchas razones diferentes, los beneficios económicos egoístas son solamente una de ellas, y es posible que no sea incluso la más importante. Una razón importante para apoyar la cultura es el que se tenga un interés intrínseco por la misma. La gente disfruta las actividades culturales por sí mismas (beneficios directos del consumo) así como por medio de sus herederos y de otra gente (beneficios indirectos). Éstos son, justamente, los beneficios que se pueden medir gracias a las técnicas vinculadas con la disposición al pago. Por ello, deberían ser de interés para la

gente de la cultura, especialmente en la medida en que gente con una afición tan intrínseca por la cultura está a menudo preparada para realizar un gran esfuerzo a la hora de influir en el proceso político en favor de la misma. Al menos en el caso de las formas de cultura clásicas, tal interés intrínseco está, en promedio, muy correlacionado con el nivel educativo y, por lo tanto, con la renta. Es bien conocido el hecho de que tales personas tienden a participar de una forma más intensa en las actividades políticas. Consecuentemente, tienen una mayor influencia en el proceso político que las personas que tienen un menor interés intrínseco por la cultura.

Los agentes que se benefician, en términos comerciales, directamente de un proyecto cultural no lo apoyan necesariamente. Es posible que tengan la expectativa de que otros proyectos les darían beneficios todavía más elevados. Desde un punto de vista comercial, un acontecimiento deportivo, como un campeonato de fútbol, puede ser preferible si se le compara con un festival de música clásica. Consecuentemente, el basarse únicamente en los beneficios económicos de un empeño cultural, tal como se hace cuando se calculan los valores del impacto, es peligroso. El confiar en los beneficios comerciales a la hora de luchar por un proyecto cultural lleva a que se pierda el debate si se demuestra que otro proyecto no cultural arroja mayores beneficios. En ese caso, la utilización de los estudios de impacto es contraproducente.

### *3.2. Disposición a pagar*

El basarse en los valores generados por la disposición a pagar tiene también limitaciones, de nuevo porque los aspectos motivacionales están concebidos de forma inadecuada. La idea básica de que la existencia de efectos externos positivos asociados a las actividades culturales es una razón para la intervención del estado no tiene en cuenta los incentivos específicos de los que toman las decisiones gubernamentales. Es necesario considerar que dichos tomadores de decisiones persiguen sus propios objetivos y éstos no son por supuesto idénticos o incluso compatibles con el "bienestar social general"<sup>4</sup>. En su lugar, los políticos persiguen su propia utilidad. La afición a la cultura es sólo uno de los elementos, y probablemente no muy importante, de su función de utilidad; otros son la renta, el prestigio y el poder. Lo que es más importante, los políticos del gobierno deben ser reelegidos en una democracia y deben aferrarse al poder en un sistema dictatorial o autoritario. Esto significa que, en tiempos de elecciones, los políticos que están en el poder tienen sólo un interés reducido, si es que tienen alguno, como mínimo en la cultura "más selecta", que, como es sabido, sólo es apreciada por un reducido porcentaje del electorado, al menos cuando se la compara con otros gastos públicos.

---

(4) Éste es el mensaje de la Nueva Economía Política o Elección Pública; véase, por ejemplo, Mueller (2003).

Los funcionarios públicos pueden mostrar un interés más continuado por la cultura, habida cuenta de que no dependen de la reelección. Pero obtienen utilidad del hecho de poder ser activos de la forma que les resulta más apropiada, que no es necesariamente la mejor para la cultura. Las intervenciones burocráticas en forma de subvenciones públicas se vinculan a compromisos que no favorecen la libertad cultural. De esto se deduce que la idea básica de la economía del bienestar clásica respecto a que las intervenciones del estado sirven para superar las asignaciones incorrectas ocasionadas por los efectos externos es una idea ingenua desde un punto de vista político. En efecto, puede ocurrir incluso que la intervención del estado empeore la situación de la cultura. No basta pues con demostrar la existencia de efectos externos positivos vinculados a un proyecto cultural. En vez de ello, es necesario analizar cómo se incorporan estos valores en el proceso político, y en qué medida son tenidos en cuenta.

#### 4. CONSECUENCIAS PARA LA POLÍTICA CULTURAL

El análisis revela que las aproximaciones de ambos, tanto de la gente de la cultura como de los economistas de la cultura, son valiosas y necesarias, pero que ambas presentan carencias en lo que se refiere a aspectos importantes. Es preciso ampliar ambas si se pretenden lograr sus diferentes objetivos de una forma más adecuada, yendo más allá de los fallos de mercado en el caso de los estudios de la disposición a pagar, y activando el proceso político en los estudios de impacto.

La amplia perspectiva con la que procede estudiar la política de la cultura sólo se puede esbozar aquí. Cuando la aproximación del economista de la cultura basada en la disposición a pagar identifica un "fallo de mercado", la cuestión relevante es cuál es el sistema de toma de decisiones sociales más adecuado para proporcionarle a la sociedad la cultura deseada por la población. El apoyo del estado mediante subvenciones no es la única alternativa al mercado perfecto. Se dispone de muchas más posibilidades. Ejemplos de ellas son las utilidades planificadas de los precios, tales como distribuir vales culturales a la población; apoyo estatal indirecto, por ejemplo vía beneficios fiscales; o estableciendo condiciones institucionales que favorezcan la oferta voluntaria vía trabajo de voluntarios y donaciones para la cultura. Esta aproximación más amplia es más útil y más práctica que un análisis abstracto reducido al estudio de la disposición a pagar. Pero el análisis ha mostrado también que la aproximación basada en la disposición a pagar puede transmitir información valiosa respecto a las utilidades intrínsecas proporcionadas por los proyectos culturales.

El activar a los tomadores de decisiones en el terreno político es de crucial importancia para la política de la cultura. Por esa razón, es necesario analizar la interdependencia económico-política como un todo. Esto va mucho más allá del puro interés de las personas que se benefician comercialmente, en las que se centran los estudios de impacto. El análisis de cómo emerge la oferta de cultura se vincula estrechamente con el análisis más general procedente de los fallos de mercado. Se debe prestar atención a un punto importante como es el de los diversos grupos de agentes que determinan la política cultural. En ellos se incluyen la pobla-

ción o los votantes, los agentes colectivos bajo la forma de empresas, organizaciones no gubernamentales y grupos de interés relacionados con la cultura; y los actores vinculados al gobierno, concretamente los políticos en el poder y en la oposición, así como los funcionarios públicos involucrados. Respecto a estos agentes, es necesario ser consciente de las limitaciones a las que se enfrentan, bien sea en forma de restricciones de tiempo, esfuerzo o recursos o en clave de restricciones de tipo burocrático o vinculadas con las reelecciones. Se deben tener en cuenta tanto los incentivos extrínsecos vinculados con la cultura, tales como los intereses comerciales que se consideran en los estudios de impacto, como los intereses intrínsecos. Esto incluye también aspectos analizados recientemente por la psicología económica. A este respecto, es un ejemplo importante el error sistemático en la predicción que, potencialmente, se produce entre el momento de la decisión y el momento del consumo (véase Frey y Stutzer, 2003). La cultura puede ser un área en la que los individuos encuentren dificultades a la hora de predecir correctamente la magnitud de la utilidad que obtendrán de un determinado proyecto cultural cuando lo consuman en el futuro. A menudo, tienden a ser bastante escépticos, especialmente cuando tienen que decidir sobre una nueva, y por lo tanto no familiar, forma cultural. Por ello, creen que no la disfrutarán en el futuro. De hecho, sin embargo, se acostumbran, sin darse cuenta, a las nuevas formas de cultura y las disfrutan cuando llega la hora de consumirla realmente. Tal error de predicción puede llevar a decisiones distorsionadas sistemáticamente en lo que se refiere a la cultura.

## 5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bille Hansen, T. (1997): "The Willingness-to-Pay for the Royal Theatre in Copenhagen as a Public Good", *Journal of Cultural Economics*, vol. 21, pp. 1-28.
- De la Torre, M. (ed.) (2002): *Assessing the Values of Cultural Heritage*, Getty Conservation Institute, Los Angeles.
- Epstein, R. A. (2003): "The Regrettable Necessity of Contingent Valuation", *Journal of Cultural Economics*, vol. 27, pp. 259-274.
- Frey, B. S. (1997): "Evaluating Cultural Property: The Economic Approach", *Journal of Cultural Economics*, vol. 6, pp. 231-246.
- Frey, B. S. (2000): *Arts and Economics: Analysis and Cultural Policy*, Springer, Nueva York.
- Frey, B. S. y Pommerehne, W. W. (1989): *Muses and Markets: Explorations in the Economics of the Arts*, Basil Blackwell, Oxford.
- Frey, B. S. y Stutzer, A. (2003): "Mispredicting Utility", Working Paper, Institute for Empirical Research in Economics, Universidad de Zurich.
- Journal of Cultural Economics* (2003): "Contingent Valuation in Cultural Economics", número extraordinario, pp. 155-285.



- Mourato, S. y Mazzanti, M. (2002): "Economic Valuation of Cultural Heritage: Evidence and Prospects", en De la Torre, M. (ed.), *Assessing the Values of Cultural Heritage*, Getty Conservation Institute, Los Angeles, pp. 51-73.
- Mueller, D. C. (2003): *Public Choice III*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Noonan, D. (2003): "Contingent Valuation of Cultural Resources: A Meta-Analytic Review of the Literature", *Journal of Cultural Economics*, vol. 27, pp. 159-176.
- Peacock, A. (1969): "Welfare Economics and Public Subsidies to the Arts", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 37, pp. 323-335 (reimpreso en Towse, R. (ed.), *Cultural Economics: The Arts, the Heritage and the Media Industries*, Edward Elgar, Cheltenham, 1997, pp. 501-513).
- Santagata, W. y Signorello, G. (2000): "Contingent Valuation of a Cultural Public Good and Policy Design: The Case of Napoli Musei Aperti", *Journal of Cultural Economics*, vol. 24, pp. 181-204.
- Schuster, J. Mark (2003): "Contingent Valuation in Cultural Economics: Introduction", *Journal of Cultural Economics*, vol. 27, pp. 155-158.
- Thompson, E.; Berger, M.; Blumquist, G. y Allen S. (2002): "Valuing the Arts: A Contingent Valuation Approach", *Journal of Cultural Economics*, vol. 26, pp. 87-113.
- Throsby, D. (1994): "The Production and Consumption of the Arts: A View of Cultural Economics", *Journal of Economic Literature*, vol. 32, pp. 1-29.
- Throsby, D. (2001): *Economics and Culture*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Throsby, D. (2003): "Determining the Value of Cultural Goods: How Much (or how Little) Does Contingent Valuation Tell Us?", *Journal of Cultural Economics*, vol. 27, pp. 275-285.
- Throsby, D. y Withers, G. (1979): *The Economics of the Performing Arts*, Edward Arnold, Londres.
- Towse, R. (ed.) (1997): *Cultural Economics: The Arts, the Heritage and the Media Industries*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Willis, K.G. (2002): "Iterative Design in Contingent Valuation and the Estimation of the Revenue Maximizing Price for a Cultural Good", *Journal of Cultural Economics*, vol. 26, pp. 307-324.

### ABSTRACT

People involved in the arts as administrators or entrepreneurs are fond of impact studies. These studies measure the economic effects of a particular artistic activity, such as that of a museum or festival. In contrast, people trained in economics and applying it to the arts are fond of willingness to pay studies measuring the external effects, i.e. those welfare increasing effects of artistic activities not captured by the market. The two views stand in an isolated way next to each other. In this paper, I want to put the two opposing views in perspective I attempt to be more general than the "economic" approach favored by arts people, and the "artistic" approach favored by arts economists. The appropriate level is the political one, where decisions on art are taken. This level helps us to do justice to both approaches, and to see in what respects the two aspects are lacking. This avenue also differs basically from the standard economic approach to the arts.

*Key words:* cultural economics, impact studies, willingness to pay studies, contingent valuation, economic effects of artistic activities, cultural values.