

El context polític i legal del suport privat a la cultura a Canadà i Quebec

Toni Gonzàlez (Escena Internacional BCN)

1. Introducció

Un dels punts que ha suscitat interès en l'anàlisi de les formes de finançament de la cultura ha estat el de la fiscalitat. Les polítiques fiscals poden generar beneficis per a la cultura de forma indirecta: les deduccions fiscals són ingressos que el sector públic deixa de percebre i que, per tant, beneficien els sectors culturals en determinades situacions, ja siguin del teixit associatiu (entitats sense finalitat de lucre, charities) o del teixit industrial. També generen beneficis, però, per a aquells individus que fan donacions a entitats i per als propis consumidors de productes i serveis culturals.

Des del 2006 el Gabinet Tècnic del Departament de Cultura i Mitjans de Comunicació ha aprofundit en l'estudi sobre les fórmules de desgravació fiscal en les donacions als sectors culturals. Així, ja es van analitzar les fórmules de desgravació fiscal del govern britànic per a les donacions privades a les fundacions (charities), especialment en l'àmbit de la preservació del patrimoni cultural i natural i, concretament, el cas del National Trust. Els països anglosaxons ofereixen models inspiradors de polítiques fiscals en benefici de la cultura i les arts (entre d'altres sectors econòmics) i, el 2007, s'ha volgut analitzar les particularitats del Canadà i la província del Quebec amb relació al finançament de la cultura i les arts. Canadà i el Quebec representen dos bons models per entendre les diferències entre els sistemes europeus i els anglosaxons (o dels Estats Units d'Amèrica) de finançament privat de la cultura.

Des d'un punt de vista metodològic, l'estudi s'ha fet a partir d'entrevistes amb responsables i membres d'institucions públiques i d'organitzacions artístiques a Mont-real, la ciutat del Quebec i Ottawa. Els continguts tractats en les entrevistes s'han complementat amb documents interns aportats per les organitzacions visitades i la biblio-

grafia existent. Cal reconèixer l'esforç fet per l'oficina del Quebec a Barcelona i els serveis culturals de l'Ambaixada del Canadà a Madrid, ja que el seu interès i suport han estat determinants per fer l'estudi. Així mateix, cal agrair la col·laboració desinteressada de totes les persones del món de la cultura entrevistades al Canadà que, en el moment de l'entrevista i posteriorment, han estat facilitant tota la informació necessària per a aquest estudi.

2. Estructura administrativa al Canadà respecte a la cultura i a la fiscalitat

L'estudi comença amb la definició de les estructures públiques de l'administració de la cultura tant a escala de l'Estat federal com provincial del Quebec. Cal apuntar que, al Canadà, les províncies tenen un alt nivell d'autonomia respecte del govern federal però, tot i això, les competències no són totalment exclusives, ambdós governs poden actuar en l'àmbit de la cultura.

Aquest apartat situa les polítiques per enfortir el finançament privat de la cultura en el marc general competencial del Canadà i del Quebec. L'any 2003, el govern federal va executar, a través del Ministeri de les Arts, una despesa directa de 114 milions de dòlars canadencs (d'ara en endavant, M\$ CAN) en diversos programes (infraestructures, difusió artística, formació nacional d'artistes, etc.). Per altra banda, el Parlament va dotar el Consell del Canadà per a les Arts amb 181 M\$ CAN per a la política i activitats de desenvolupament artístic i de la creativitat. Al seu torn, el 2006 el govern del Quebec va executar, a través del Ministeri de Cultura, una despesa de 526,8 M\$ CAN, dels quals al voltant de 84 M\$ CAN corresponien al Consell de les Arts i de les Lletres del Quebec (CALQ).

Seguidament, es fa una mirada al sistema de recaptació fiscal federal i provincial del Quebec ja que, en les polítiques d'estímul al finançament privat, la cultura i la fiscalitat són dues àrees íntimament relacionades. Al Canadà, les persones físiques i les empreses estan subjectes a un sistema doble d'imposició tributària: al govern federal i als governs de les diferents províncies on resideixen.

La càrrega fiscal del Quebec és la més elevada del Canadà, fet que reflecteix les diferències entre la política fiscal del Quebec i, per exemple, la d'Ontàrio. I aquestes diferències són una raó de pes per entendre la major vocació filantròpica d'Ontàrio sobre el Quebec: en pagar més impostos, els quebequesos deixen, en major mesura, recaure sobre l'estat assumptes que a Ontàrio són assumits per la mateixa societat.

3. El finançament privat de la cultura al Canadà

Aquest punt s'inicia amb una descripció del comportament filantròpic de la població de Canadà, d'Ontàrio i del Quebec, i del suport a les bones causes i a les organitzacions artístiques i culturals. D'una banda, les províncies anglòfones del Canadà (principalment Ontàrio) presenten un comportament respecte de les donacions privades molt proper al dels EUA i, per tant, disposen d'unes lleis i polítiques culturals d'incentius a les donacions properes als models anglosaxons. Per altra banda, en canvi, la província francòfona del Quebec presenta un comportament de la seva població respecte a les donacions molt més proper als models europeus.

El 85% de la població del Canadà va donar, el 2004, diners a organitzacions sense afany de lucre per al seu manteniment en la defensa de les bones causes, de les quals les arts i la cultura en formen part constituent. La mitjana de la donació va ser de 400\$ CAN per persona (un total d'uns 8.900 M\$ CAN). En aquest sentit, el Canadà se situa entre els països del món en què la filantropia està més desenvolupada. A tall d'exemple, en un país amb una forta tradició filantròpica com el Regne Unit, el 57% de la població va fer donacions d'uns 238 euros de mitjana.

Tot i així, les diferències entre la província d'Ontàrio i la del Quebec a l'hora de fer les donacions són notables ja que els residents a Ontàrio donen gairebé tres vegades de mitjana més que els residents al Quebec: 488\$ CAN per persona i any a Ontàrio per 176\$ CAN al Quebec. Així mateix, a Ontàrio el 90% de la població fa donacions, mentre que el Quebec se situa per sota de la mitjana, amb el 83%.

Pel que fa a la cultura i les arts, el total de donacions va ser de 161 M\$ CAN, el 3% del total. La població que va fer

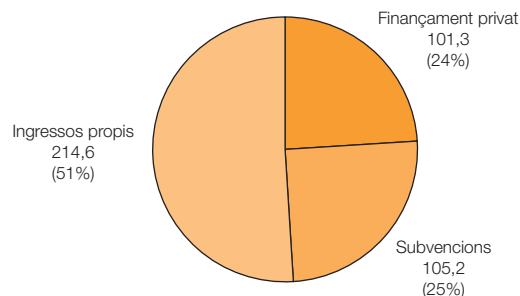
donacions a organitzacions sense afany de lucre de les arts, la cultura i l'oci va representar el 13%, i van fer aportacions mitjanes de 51\$ CAN anuals. Aquesta petita part del pastís filantròpic representa una important font d'ingressos per a les organitzacions culturals.

3.1. El finançament privat de les organitzacions de les arts escèniques

En segon lloc, s'analitza l'estructura del finançament de les organitzacions artístiques, punt en què es fa un incís especial en les organitzacions de les arts escèniques i en els museus i les galeries d'art d'Ontàrio i del Quebec. Aquests són els dos sectors on va dirigida principalment la donació filantròpica en cultura. Això proporciona bons indicis de les diferències entre un sistema de finançament més proper al nord-americà i un altre més proper a l'europeu.

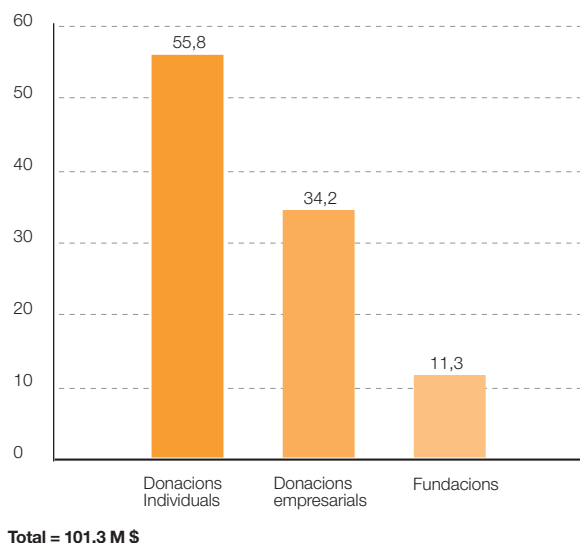
El suport econòmic del sector privat és la font d'ingressos que més ha crescut fins al 2004, quan ha representat el 24% del total d'ingressos. Per les 200 organitzacions de l'àmbit de les arts escèniques estudiades, el volum de suport privat ha estat de 101,3 M\$ CAN.

Gràfic 1. Estructura dels ingressos de 200 organitzacions de l'àmbit de les arts escèniques del Canadà. 2004. En M\$ CAN 2005 i en %



En la distribució d'aquest finançament privat per disciplines, el sector del teatre és més beneficiat (37,4 M\$ CAN), seguit de la música (35,3 M\$ CAN, principalment per a la música clàssica), l'òpera (14,7 M\$ CAN) i la dansa (13,1 M\$ CAN). Per altra banda, si es fa un cop d'ull a la distribució per províncies, s'observa que el finançament privat per excel·lència es troba a les províncies anglòfones, majoritàriament a Ontàrio (48,6 M\$ CAN). Tot i que, globalment, la producció artística del Quebec està a l'alçada de la d'Ontàrio, el finançament privat de les organitzacions d'arts escèniques del Quebec se situa als 12,1 M\$ CAN. Això fa que el sector públic sufragui més d'un 40% dels pressupostos d'aquestes organitzacions, quan a Ontàrio se situa només en el 17,4%.

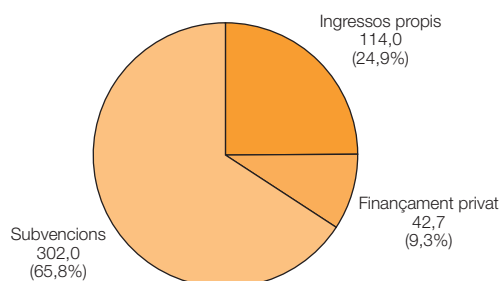
Gràfic 2. Finançament privat a les 200 organitzacions de les arts escèniques, per origen dels fons. 2004. En M\$ CAN 2005



3.2. El finançament privat dels museus i galeries d'art

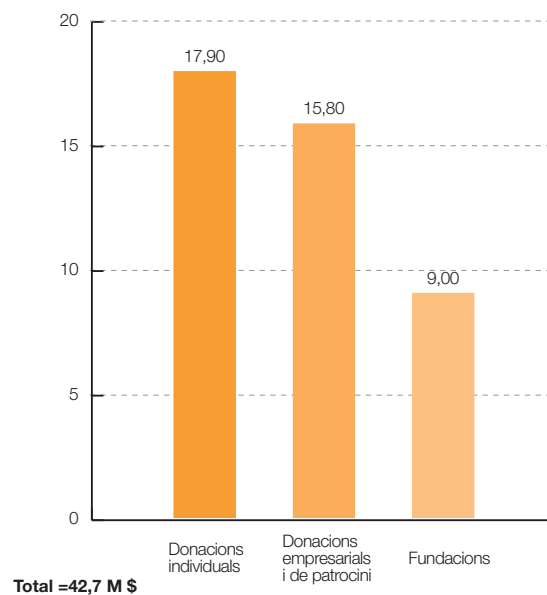
El sector dels museus i galeries d'art ha estat fortament dependent dels ajuts públics, el 2004 s'ha situat al voltant del 65%. El finançament privat ha estat la font que més s'ha incrementat en el període 1996-2004, fins a un 50%. No obstant això, ha continuat sent el concepte més petit dins dels pressupostos d'ingressos dels museus i galeries d'art. Dels ingressos propis, que han ascendit a 114 M\$ CAN, cal destacar que el 65% ha vingut de les vendes de les botigues, dels restaurants i d'altres ingressos auxiliars, mentre que el 30% ha tingut el seu origen en la venda d'entrades.

Gràfic 3. Estructura dels ingressos de 98 museus i galeries d'art del Canadà. 2004. En M\$ CAN 2005. En %



El 2004, les donacions individuals han estat la part més significativa dins del finançament privat dels museus i les galeries d'art. Del 2003 al 2004 el suport privat als museus i galeries s'ha incrementat en un 7,8%, a causa principalment del suport de les empreses, ja que el suport individual ha disminuït. Globalment, el finançament privat s'ha distribuït en un 55% per a les galeries d'art i en un 45% per als museus.

Gràfic 4. Finançament privat als 98 museus i galeries d'art, per origen dels fons. 2004. En M\$ CAN 2005



4. Incentius al finançament privat de la cultura

Aquest punt és una part molt important de l'estudi i inclou la descripció de tots els esquemes d'incentius que els governs federal i del Quebec apliquen per estimular el finançament privat de la cultura. Principalment, aquests sistemes fan referència a les deduccions fiscals a persones o empreses que fan donacions i patrocinen organitzacions sense afany de lucre registrades per hisenda (charities registered). Les deduccions fiscals que apliquen el govern federal i el del Quebec a les donacions de les persones físiques es troben entre les més avançades del món i poden arribar, en total, a una deducció fiscal de fins a un màxim del 53% del volum de la donació. Per la seva banda, les empreses poden deduir el 100% de les seves donacions com a despeses fiscalment deduïbles. En aquest sentit, es constata l'impacte positiu que ha tingut la mesura recentment implantada d'eliminar l'impost de guanys de capital a les donacions d'accions que operen a borsa.

Entre els sistemes d'incentius fiscals a les donacions cal destacar els programes de capitalització i sostenibilitat de les organitzacions artístiques. Aquests tenen per objectiu la creació de "fons de dotació" (endowment funds) a partir de donacions filantròpiques en les quals, tant el govern federal com el del Quebec, hi participen concedint subvencions en contrapartida (matching funds) que pràcticament igualen les aportacions privades.

També es presenten un seguit de mesures dirigides a les indústries culturals que tenen per objectiu proporcionar deduccions fiscals sobre determinades despeses dels seus processos de producció. Aquestes mesures, de les quals el Quebec és pionera al Canadà, estan orientades a beneficiar la producció cinematogràfica i televisiva, la indústria del doblatge, l'enregistrament sonor, la producció d'espectacles i la indústria del llibre.

5. Bones pràctiques en organitzacions artístiques del Quebec: Les Grands Ballets Canadiens de Mont-real

En el darrer punt de l'estudi es presenten tres casos d'organitzacions artístiques del Quebec, que són bons exemples en la pràctica per a l'obtenció de finançament privat i l'aprofitament dels incentius de l'Estat per al seu desenvolupament i la millora de la seva gestió pressupostària. Aquests casos són els de Les Grands Ballets Canadiens de Mont-real, el Théâtre Espace Go de Mont-real i el Cirque Éloize. D'aquestes tres organitzacions es presenta amb major profunditat el cas de Les Grands Ballets Canadiens a Mont-real, una de les principals organitzacions artístiques a l'hora d'obtenir fons privats i on l'estratègia de captació de fons està més sistematitzada i amb resultats més efectius.

Les Grands Ballets Canadiens de Mont-real tenen més de 50 anys d'activitat dedicada a popularitzar totes les formes de ballet. Des de la seva fundació l'any 1957 aquesta companyia ha presentat tota la gama de gèneres, des dels clàssics fins a les grans obres del segle XX i ha convidat a presentar els seus treballs als principals coreògrafs contemporanis com Kylian, Mats Ek, Duato i Ohad Natarin. Les Grands Ballets Canadiens és una organització privada sense afany de lucre i una charity registrada als ministeris d'hisenda del Canadà i del Quebec.

Les Grands Ballets presenten les seves obres als teatres de la Place des Arts de Mont-real d'on són companyia resident. El 2006, un total de 99.000 espectadors han gaudit dels seus espectacles en 59 representacions, de les quals 39 van fer-se a Mont-real i 20 fora del Quebec. Per les temporades i gires disposen d'una plantilla artística pràcticament permanent de 37 ballarins i d'una estructura de gestió permanent. En total, en els moments de màxima activitat, poden tenir contractades al voltant de 60 persones i les gires les fan amb 53 persones.

5.1. Estructura del finançament

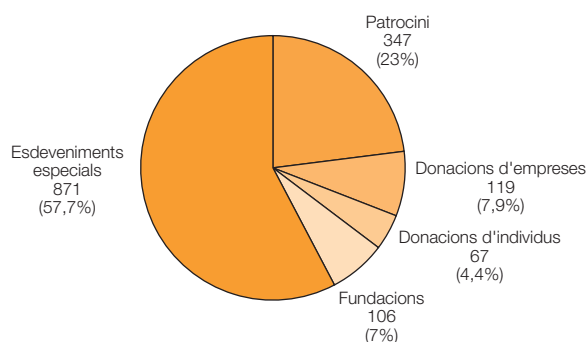
A fi de mantenir aquest volum d'estructura, la captació de fons és una de les activitats prioritàries. Amb un pressupost total de 8,9 M\$ CAN (6,4 milions d'euros) l'any 2006, les seves fonts de finançament són molt diverses. Són pioners en l'aplicació de tècniques innovadores de captació de fons i d'aprofitament dels beneficis fiscals que l'Estat els proporciona.

D'aquestes dades es pot concloure que Les Grands Ballets presenten una estructura de finançament molt ajustada al model mitjà de les organitzacions artístiques de les arts escèniques del Quebec. Tot i això, en ser una companyia gran, té una capacitat d'obtenir recursos propis superior a la mitjana que es compensen amb una proporció inferior d'ajuts públics. Els ingressos d'origen privat representen el 17% del total del pressupost d'ingressos.

Taula 1. Ingressos de Les Grands Ballets Canadiens de Montréal. 2006.

	Milers de \$CAN	%
Ingressos propis (taquilla, gires i companyies convidades)	3.720	41,7
Subvencions	3.466	38,8
Consell de les Arts i de les Lletres del Quebec (CALQ)	1.505	16,9
Consell del Canadà per a les Arts	1.092	12,2
Consell de les Arts de Montréal	275	3,1
Ajuts per a gires (CALQ, Ministeri d'Afers Estrangers)	268	3,0
Altres	326	3,6
Finançament privat	1.510	16,9
Altres ingressos (interessos del fons de dotació i altres)	231	2,6
TOTAL	8.927	100

Gràfic 5. Ingressos d'origen privat de Les Grands Ballets Canadiens de Montréal, segons concepte. 2006. En milers \$CAN i en %



TOTAL = 1.510 milers \$

5.1.2. Estratègia de captació de fons privats

La subsistència de Les Grands Ballets depèn del finançament privat, de manera que té dissenyada i executa una de les estratègies de captació de fons privats més professionals del Canadà i el Quebec. Les estratègies, activitats o campanyes les ordena atenent els conceptes següents:

- Organització d'esdeveniments especials
- Estratègies de patrocini
- Estratègies per les donacions individuals
- *Major gift campaigns*
- Estratègies per a les donacions planificades (*planned giving*)
- Fons de dotació (*endowment funds*)

L'organització d'esdeveniments especials és una activitat molt desenvolupada al Canadà i a la resta del món anglosaxó i és la principal font de finançament d'origen privat. Són esdeveniments de tipus social, com sopars, gales, espectacles, balls, etc. on es col·lecten fons per a la companyia. Les entrades són venudes a un preu molt superior al cost de l'esdeveniment de manera que la diferència obtinguda servirà per finançar la companyia o l'activitat a la qual s'orienti l'esdeveniment. Les lleis fiscals del Canadà i el Quebec afavoreixen aquest tipus d'esdeveniments, de manera que les persones o corporacions que compren les entrades obtenen beneficis fiscals de la despesa, una vegada restat el cost real d'aquesta. Les Grands Ballets utilitzen els fons recaptats en els esdeveniments especials per cobrir les despeses generals de la companyia o per a despeses determinades.

Pel que fa a les donacions individuals i corporatives, un cas particular de les campanyes de donació són les *major gift campaigns*, específiques per recaptar sumes elevades de diners per a una causa concreta. Per exemple, actualment Les Grands Ballets estan fent una campanya per canviar de seu la companyia. Finalment, Les Grands Ballets són actius en la creació i manteniment de fons de dotació. L'origen del seu fons de dotació ve de l'any 1999 quan un filantrop va donar 1 milió de \$CAN amb la condició que el govern hi posés un altre milió. El govern va accedir-hi i, d'aquesta manera, es va crear el primer fons i una de les primeres experiències de subvenció en contrapartida (*matching funds*). Aquell mateix any van crear una fundació pròpia per gestionar el fons. Actualment, Les Grands Ballets disposen d'un fons de 7M\$ de capital i el seu objectiu és arribar als 9M\$. El capital el tenen immobilitzat a perpetuïtat i només utilitzen els interessos que genera.

Font: Resum executiu de l'estudi encarregat pel Gabinet Tècnic del Departament de Cultura i Mitjans de Comunicació "El context polític i legal del suport privat a la cultura a Canadà i Quebec", elaborat per Toni González (Escena Internacional BCN). Desembre 2007.

Issn: 2013-455X

Edita: OPE – Gabinet Tècnic