



DIRECÇÃO-GERAL DAS POLÍTICAS INTERNAS DA UNIÃO
DEPARTAMENTO TEMÁTICO B: POLÍTICAS ESTRUTURAIS E DE
COESÃO

CULTURA E EDUCAÇÃO

INCENTIVOS AO INVESTIMENTO PRIVADO NO SECTOR DA CULTURA

SUMÁRIO EXECUTIVO

Conteúdo

Este estudo identifica tendências na promoção do investimento privado no sector da cultura nos Estados-Membros da UE. O estudo baseia-se em dados empíricos recolhidos através de questionários, estudos de casos de cinco países e investigação documental. Apresenta uma visão geral dos mecanismos e medidas utilizados para a promoção do investimento privado, incluindo: o quadro fiscal (ou seja, a promoção do consumo de cultura e do investimento empresarial e filantrópico), regimes financeiros e bancários, e mecanismos intermediários. É igualmente apresentada uma comparação entre o investimento privado na cultura nos Estados Unidos e na Europa.

O presente documento foi solicitado pela Comissão da Cultura e da Educação do Parlamento Europeu.

AUTORES

IMO – Instituto de Relações Internacionais
Vesna Čopič, Ph.D., Investigadora principal
Aleksandra Uzelac, Ph.D., Coordenadora do estudo
Jaka Primorac, Ph.D.
Daniela Angelina Jelinčić, Ph.D.
Andrej Srakar, M.Sc.
Ana Žuvela, M.A.

ADMINISTRADOR RESPONSÁVEL

Ana Maria Nogueira
Departamento Temático das Políticas Estruturais e de Coesão
Parlamento Europeu
B-1047 Brussels
Endereço electrónico: poldep-cohesion@europarl.europa.eu.

ASSISTÊNCIA EDITORIAL

Lyna Pärt

VERSÕES LINGUÍSTICAS

Original: EN
Traduções: BG, CS, DA, DE, EL, ES, ET, FI, FR, HU, IT, LT, LV, MT, NL, PL, RO, SK, SL, SV.

SOBRE O EDITOR

Para contactar o Departamento Temático, ou para assinar o respectivo boletim informativo mensal, escrever, por favor, para: poldep-cohesion@europarl.europa.eu

Manuscrito terminado em Julho de 2011.
Bruxelas, © Parlamento Europeu, 2011.

O presente documento está disponível na Internet em:
<http://www.europarl.europa.eu/studies>

DECLARAÇÃO DE EXONERAÇÃO DE RESPONSABILIDADE

As opiniões expressas no presente documento são da exclusiva responsabilidade do autor e não representam necessariamente a posição oficial do Parlamento Europeu.

A reprodução e a tradução para fins não comerciais estão autorizadas, mediante menção da fonte e aviso prévio do editor, a quem deve ser enviada uma cópia.

LISTA DE ABREVIATURAS

- A&B** Arts & Business (Artes e empresas)
- ABSA** Association for Business Sponsorship of the Arts
- ACE** Arts Council England
- ACRI** The National Association of Local Savings Banks and Banking Foundations
- ADMICAL** Carrefour du Mécénat d'Entreprise (*Uma rede de filantropia empresarial*)
- AEDME** Asociación Española para el Desarrollo del Mecenazgo Empresarial
- BC** Bondardo Comunicazione
- BDI** Haus der Deutschen Wirtschaft (**Federação da Indústria Alemã**)
- CAF** Charities Aid Foundation
- CATI** Computer-assisted telephone interviewing (entrevistas telefónicas assistidas por computador)
- CCR** Responsabilidade Cultural das Empresas
- CEG** Creative Exports Group
- CEREC** Comité Europeu para a Actividade Económica, as Artes e a Cultura
- CHPA** Cultural Heritage Protection Act (Lei sobre a protecção do património cultural)
- CIAV** Programa de Certificado de Investimento Audiovisual
- CNC** Centre National de la Cinématographie
- CSR** Responsabilidade Social das Empresas
- CZK** Coroa checa, divisa
- DCMS** Department for Culture, Media and Sport (Ministério da Cultura, dos Meios de Comunicação e do Desporto)
- CE** Comissão Europeia
- EEE** Espaço Económico Europeu
- EFCS** Quadro europeu para as estatísticas da cultura
- EGEDA** Entidade de Gestão dos Direitos dos Produtores Audiovisuais

EIS	Enterprise Investment Scheme (Programa de investimento nas empresas)
UE	União Europeia
EUR	Euro, divisa
FPC	Film production company (Produtora cinematográfica)
GBP	Libra esterlina, divisa
PIB	Produto Interno Bruto
ICAA	Institute of Cinematography and Audiovisual Arts (Instituto de Cinematografia e Artes Audiovisuais)
IFCIC	Institut de Financement du Cinéma et des Industries Culturelles
IMO	Institut za međunarodne odnose (Instituto de Relações Internacionais)
IWK	Initiativen Wirtschaft für Kunst (Comité Empresarial Austríaco para as Artes)
JSKD	Fundo Público para Actividades Culturais
LOF	Law on Foundations (Lei das Fundações)
MKIDN	Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego (Ministério da Cultura e do Património Nacional)
MLA	Museums, Libraries and Archives Council
NCK	Narodowe Centrum Kultury
NDPB	Non-departmental public body (Organismo público não ministerial)
NESTA	The National Endowment for Science, Technology and the Arts
NEA	National Endowment for the Arts
ONG	Organização não-governamental
NHMF	National Heritage Memorial Fund
NIOK	Nonprofit Information and Training Centre (Centro de Informação e de Formação sem Fins Lucrativos)
NPO	Organização sem fins lucrativos
NSRK	<i>Estratégia Nacional para o Desenvolvimento da Cultura</i>
Nyx Forum	Fórum Dinamarquês para as Artes e a Actividade Económica
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

PBA	Lei sobre Actividades de Utilidade Pública e Voluntariado
PBO	Organismo de Utilidade Pública
PDAAIA	Protection of Documents and Archives and Archival Institutions Act (Lei sobre a protecção de documentos e arquivos e de instituições arquivísticas)
PLN	Zloty polaco, divisa
PPP	Parcerias público-privadas
PVF	Philanthropic Ventures Foundation
RCAHMW	Royal Commission on the Ancient and Historical Monuments of Wales
I & D	Investigação e desenvolvimento
RTV	Rádio e televisão
SAZAS	Združenje skladateljev in avtorjev za zaščito glasbene avtorske pravice Slovenije (Associação de Compositores, Escritores e Editores para a Protecção dos Direitos de Autor na Eslovénia)
SEK	Coroa sueca, divisa
SKK	Coroa eslovaca, divisa
PME	Pequenas e médias empresas
SOFICA	Société pour le Financement de l'Industrie Cinématographique et Audiovisuelle
TCA	Tax Consolidation Act (Lei sobre a consolidação fiscal)
TFUE	Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia
UK	Reino Unido
UNESCO	Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura
EUA	Estados Unidos da América
USD	Dólar norte-americano, divisa
IVA	Imposto sobre o valor acrescentado
VP	Venture philanthropy (Filantropia de risco)
ZUJIK	Lei sobre o exercício do interesse público na cultura
ZAMP	Združenje avtorjev Slovenije (Sociedade Eslovena de Autores)
WWIK	Lei sobre provisão de rendimentos para artistas

SÍNTESE

1.1. Introdução

1.1.1. Âmbito do estudo

A economia de financiamento misto das artes e da cultura é normalmente entendida como um modelo de sustentabilidade financeira. Apesar de as diferentes fontes de financiamento das actividades culturais incluírem o apoio público, o apoio privado e os rendimentos próprios, este estudo centra-se na análise do investimento privado na cultura. O estudo procura analisar as várias formas de investimento privado na perspectiva das políticas culturais e das medidas de incentivo existentes. O estudo tem como objectivo conceder ao Parlamento Europeu um melhor entendimento da importância dos incentivos públicos para o financiamento privado da cultura. O cerne desta investigação reside na importância das vertentes económica, política e cultural dos modos e mecanismos de financiamento desenvolvidos pelos governos para estimular o investimento privado no sector da cultura e na disseminação da utilização desses modos e mecanismos. O documento procura identificar tendências gerais na UE em matéria de financiamento privado do sector da cultura e apresentar exemplos de novas práticas e políticas nos Estados-Membros da UE. O seu enfoque reside na investigação das principais motivações para o financiamento do sector da cultura e nos principais obstáculos encontrados pelos investidores privados. No estudo analisa-se a falta de investigação comparativa de políticas culturais neste domínio e destaca-se a responsabilidade comum dos Estados-Membros da UE de apresentarem dados comparativos ao nível da UE. O texto inclui igualmente uma breve análise de tendências e as principais diferenças em comparação com os Estados Unidos da América.

A expressão "investimento privado", na definição do presente estudo, inclui qualquer investimento, doação ou gasto em cultura por parte de indivíduos, empresas ou organismos não públicos. Esta definição transcende o conceito de investimento privado associado essencialmente a rendimentos de capital e inclui o apoio privado e rendimentos próprios obtidos por indivíduos, empresas e organizações sem fins lucrativos, quer invistam, patrocinem, efectuem donativos ou consumam cultura. Por conseguinte, as formas relevantes de apoio abordadas neste estudo são o investimento directo, o patrocínio, o mecenato e os donativos, além dos rendimentos próprios como receitas de bilheteira e de admissão e a venda de artigos. O investimento, as doações e os gastos são motivados por razões diversas: o investimento é motivado pelo princípio do ganho, contabilizado em termos de lucros; as doações são motivadas pelo princípio da responsabilidade social, manifestado através de valores de cultura sociais, simbólicos, e outros valores não económicos; e os gastos são motivados pelo princípio da soberania do consumidor, quantificado pelo mercado ou pelo valor de utilização da cultura, assim como pelo valor intrínseco da cultura.

1.1.2. Fontes de informação utilizadas

A percepção generalizada de que a economia de financiamento misto das artes e da cultura pode criar novas perspectivas para a sustentabilidade das actividades do sector cultural gerou uma pressão para encontrar outras fontes que complementassem os fundos públicos e promovessem a sua utilização. Por conseguinte, é surpreendente que não existam dados comparativos suficientes sobre as dimensões dos fundos privados para a cultura e sobre a eficácia de determinadas medidas, nem uma metodologia comparativa na Europa. Existem alguns dados limitados sobre diferentes realidades nacionais em estudos e inquéritos sobre doações privadas e patrocínios culturais realizados por organismos empresariais e das artes. No entanto, os dados existentes estão a ser recolhidos através de diferentes metodologias, pelo que carecem de qualidade comparativa ao nível europeu.

Para compensar a falta de dados sistemáticos em matéria de investimento privado na cultura, e sobretudo sobre incentivos existentes ao investimento privado na UE, procurou-se obter um entendimento das situações do investimento privado nos diferentes países da

UE através da recolha de informações por meio de questionários. Foi enviado um questionário a 27 ministérios da Cultura da UE para recolher dados sobre os incentivos existentes ao investimento privado na cultura. As respostas variaram ao nível dos pormenores fornecidos. Recebemos respostas de muitos ministérios da Cultura que nos informavam de que não recolhiam sistematicamente esses dados, ou que essa recolha era da competência dos ministérios das Finanças. As organizações das artes e da actividade económica existentes na Europa, assim como as organizações culturais, foram igualmente contactadas para responderem a breves listas de perguntas sobre o investimento privado no sector da cultura. Obteve-se ainda um melhor entendimento de países seleccionados, através da criação de cinco estudos de caso (Itália, Países Baixos, Polónia, Eslovénia e Reino Unido). O Compêndio de Políticas e Tendências Culturais na Europa, um exercício pan-europeu de levantamento de políticas culturais, constituiu outra fonte valiosa de informações para esta análise. Foi igualmente realizada uma ampla investigação documental da literatura pertinente sobre este tema.

1.1.3. Estrutura do estudo

O estudo é composto por sete capítulos. O Capítulo I constitui uma introdução ao estudo. O Capítulo II apresenta o contexto que explica os principais termos utilizados no estudo, enumera os conceitos básicos de política cultural e os modos de financiamento, e descreve um quadro para o entendimento do papel da tributação e das suas principais características. Proporciona uma visão geral do financiamento das artes e da cultura através da sua classificação com base em três fontes (nomeadamente, financiamento público, financiamento privado e rendimentos próprios), assim como de acordo com os diferentes tipos de financiadores (empresariais, individuais e sem fins lucrativos). Este capítulo discute os modos de financiamento através das suas vertentes económica, política e cultural. Tendo em conta a soberania cultural dos Estados-Membros da UE e o papel limitado da regulamentação fiscal da UE, este capítulo aborda igualmente com brevidade o impacto da regulamentação da UE em matéria fiscal nos Estados-Membros. A tipologia dos diferentes tipos de investimento privado é efectuada com base nos motivos para esse investimento (designadamente, investimento directo, incluindo parcerias público-privadas; patrocínios; mecenato e donativos). Sublinha que todos os projectos estatais estão intimamente ligados ao sector cultural pró-activo: o empreendedorismo cultural, o *marketing* eficaz, a angariação de fundos intensiva e a criação de um público, a par da "passagem à era digital", constituem novos desafios para todas as partes envolvidas. O Capítulo III descreve uma selecção de mecanismos, instrumentos e medidas em matéria de reduções e deduções fiscais, de incentivos financeiros destinados a atrair possíveis co-financiadores, de grandes organizações que servem de mediadoras entre as artes e o mundo empresarial ou entre as artes e os sectores estatais, assim como de outras orientações políticas que podem levar a novas tendências. O Capítulo IV apresenta cinco estudos de casos de diferentes regiões da UE: o norte e o sul, os Estados-Membros mais antigos e mais recentes, e as diferentes tradições de política cultural (Itália, Países Baixos, Polónia, Eslovénia e Reino Unido), numa tentativa de identificação das actuais práticas e tendências no incentivo ao apoio privado à cultura. O Capítulo V discute o sistema norte-americano de incentivos ao investimento privado na cultura numa perspectiva comparativa. Um dos motivos para a existência de disparidades é a presença de diferenças culturais e sistémicas nos sistemas de financiamento da Europa e dos EUA. Assim, no estudo são tomados em consideração determinados mecanismos de financiamento privado dos EUA. O Capítulo VI consiste em considerações finais, enquanto o Capítulo VII propõe recomendações sobre formas de incentivar o financiamento privado deste sector a nível da UE, bem como através de ideias políticas externas à esfera de competências restrita da UE mas que podem corresponder a tendências consideradas relevantes para os governos nacionais e regionais.

Os materiais desenvolvidos pela equipa do projecto em que se baseia este relatório, consistem em cinco anexos apensos ao estudo: o Anexo 1 apresenta medidas para incentivar o investimento privado em sectores culturais específicos, nomeadamente os sectores do audiovisual e do património cultural. O Anexo 2 inclui versões completas e

pormenorizadas dos estudos de casos apresentados no Capítulo IV do estudo. O Anexo 3 consiste num inventário dos incentivos existentes para a promoção do investimento privado na cultura nos países da UE, elaborado como ficheiro de trabalho para este estudo. O Anexo 4 descreve o sistema norte-americano de doações privadas e as suas características em maior pormenor do que o Capítulo V, enquanto o Anexo 5 apresenta um breve glossário dos termos utilizados no estudo.

1.2. Investimento privado na cultura: Conceitos subjacentes

Neste estudo, a **cultura** é considerada um sector de actividade que abrange as artes criativas originais, que resulta num impacto económico e gera benefícios sociais, ao criar, produzir e distribuir bens e serviços em vários domínios culturais. Os produtos do sector da cultura representam diferentes valores culturais. Para avaliar devidamente o valor da cultura, é necessário considerá-la como um produto do mercado privado, para além de um bem público. Os dois aspectos principais do valor da cultura são o valor económico e o valor cultural. O valor económico consiste em valores de utilização e não utilização. O valor de mercado ou de utilização da cultura pode manifestar-se em termos dos preços cobrados pelos bens e serviços de cultura. O conceito de valores de não utilização representa valores que os indivíduos associam a bens ou serviços de cultura, ainda que não os utilizem pessoalmente (designadamente assistir a eventos, visitar exposições ou ler livros) (Hansen, 1997; Navrud e Ready, 2002). Os valores de não utilização podem ainda ser classificados como valores de opção, de legado, de existência, de prestígio e educativos (Frey e Pommerehne, 1989). O conceito de valor cultural refere-se ao valor que um bem ou serviço de cultura possui, independentemente da sua posição no sistema económico. Os valores culturais dividem-se em valores sociais, simbólicos, estéticos, espirituais, históricos e de autenticidade (Throsby, 2001).

Para os fins do presente estudo, foi elaborada uma classificação das fontes de uma **economia de financiamento misto**. Por conseguinte, existem três fontes principais de financiamento da cultura na Europa: o apoio público (directo e indirecto), o apoio privado (apoio empresarial, donativos individuais, fundações e fideicomissos) e rendimentos próprios.

O **apoio público** inclui o apoio público directo e o apoio público indirecto. O *apoio público directo* à cultura define-se como qualquer apoio a actividades culturais efectuado por organismos estatais e/ou outras entidades públicas. O apoio público directo inclui subsídios, prémios, bolsas, etc., ou seja, verbas transferidas directamente dos fundos públicos para as contas dos beneficiários. O *apoio público indirecto* consiste em medidas adoptadas por instituições estatais e/ou entidades públicas, normalmente através de actos jurídicos, para benefício de organizações culturais, que não envolvem uma transferência monetária entre ambas as partes. As medidas indirectas referem-se sobretudo a encargos fiscais, ou seja, ao rendimento de que os governos locais ou nacionais abdicam através de benefícios e isenções fiscais concedidos a instituições culturais, a subvenções complementares, e a outros regimes financeiros ou bancários em que são os beneficiários, e não funcionários públicos, quem determina as organizações elegíveis.

Apoio privado – O apoio privado à cultura refere-se a qualquer apoio financeiro concedido através de investimentos, donativos ou gastos ao nível individual ou não estatal. O apoio privado pode ainda dividir-se em apoio empresarial, donativos individuais e apoio de fundações e fideicomissos. O *apoio empresarial* designa um investimento directo com vista à obtenção de lucros, incluindo parcerias público-privadas e investimentos em colecções de arte, assim como patrocínios e donativos empresariais. Os *donativos individuais* incluem todas as transacções efectuadas por indivíduos que constituem donativos ou contribuições para a cultura. Os donativos individuais devem distinguir-se dos gastos de cultura dos agregados, que pertencem à categoria dos rendimentos próprios. O apoio de *fundações e fideicomissos* representa o apoio de instituições intermediárias, criadas por decreto, que servem missões e objectivos específicos e que são financiadas por dotações privadas.

Rendimento próprio – Esta categoria inclui todos os gastos individuais para fins culturais, nomeadamente despesas de entrada em instituições culturais ou de aquisição de objectos de cultura. O rendimento próprio representa, por conseguinte, todos os rendimentos directos obtidos pelas organizações culturais no mercado.

O apoio público directo à cultura tende, neste momento, a diminuir, e **os efeitos da recente crise financeira** estão a acelerar esse processo. A maioria dos países está a atingir o limite dos seus orçamentos e, por isso, começa a demonstrar uma vontade de testar sistemas de apoio privado à cultura. Durante as décadas anteriores, o nível de apoio empresarial nos países europeus estava a aumentar, mas actualmente encontra-se em decréscimo devido à recente crise financeira. As fundações privadas da Europa também estão a reduzir os seus orçamentos, e os gastos individuais foram igualmente afectados de forma negativa.

Existe uma ligação entre os investimentos na cultura e os valores de cultura. O investimento privado na cultura pode dividir-se em quatro subcategorias, consoante os motivos que levaram a esse investimento: **investimentos directos/de capital**, com a motivação principal do lucro (concentrados, por conseguinte, sobretudo no valor económico); **patrocínios**, que representam uma relação empresarial bilateral (resultam em lucros e reconhecimento de marca para as empresas e em benefícios para as organizações culturais); **donativos e mecenato**, em que os motivos dos doadores e dos mecenas dizem respeito sobretudo a valores sociais, simbólicos e não económicos afins, ou seja, os donativos reflectem em grande medida a realização de valores culturais, em todas as suas formas; e **rendimentos próprios**, que representam valores económicos e culturais.

O financiamento privado contém igualmente diversas falhas, nomeadamente a sua concentração em programas artísticos convencionais e em organizações culturais de prestígio. Por conseguinte, a economia mista, com o financiamento público a proporcionar fundações sólidas para a estabilidade do sector, com financiamento privado a apoiar determinados eventos ou artistas de acordo com preferências individuais, e os rendimentos próprios a concederem valor em troca de dinheiro aos consumidores, pode ser suficiente para colmatar as lacunas de cada tipo de financiamento. A diversificação de fontes de financiamento procura anular riscos não sistemáticos para que o desempenho positivo resultante de uma fonte de financiamento neutralize as características negativas de outra fonte.

A pedra basilar do incentivo ao investimento privado no sector da cultura é a **política fiscal**. A interligação entre a política fiscal e a política cultural é evidente, uma vez que a regulamentação fiscal pode ter implicações positivas ou negativas na cultura. A política cultural e a política fiscal sempre estiveram e estão, cada vez mais, interligadas. A legislação fiscal é importante para o reforço da independência financeira do sector da cultura. Enquanto meio para atrair financiamento público para as artes, a principal vantagem da política fiscal é a sua neutralidade, no sentido em que os incentivos fiscais não se relacionam com os conteúdos artísticos. Os critérios são gerais e estão associados ao domínio ou ao tipo de beneficiário. Cabe aos indivíduos, às empresas e às fundações sem fins lucrativos tomarem as suas próprias decisões culturais. Por conseguinte, é importante entender e promover políticas fiscais que tenham em conta os aspectos culturais, enquanto instrumentos relevantes de política cultural, permitindo assim a tomada individual de decisões em matéria de apoio a projectos de cultura.

Existem muitas expressões diferentes que se utilizam em referência a medidas fiscais, nomeadamente reduções fiscais, benefícios fiscais, deduções fiscais, isenção fiscal, desagravamento fiscal, incentivos fiscais, entre outras. Apesar de a maioria destas expressões se referir a deduções que reduzem o valor da base tributável, os incentivos fiscais designam medidas específicas destinadas à promoção de um comportamento desejável em relação às artes e à cultura. Os benefícios fiscais raramente são criados para

a cultura e as artes em específico, mas são concebidos para a categoria mais geral da filantropia (O'Hagan, 1998). O domínio da cultura constitui apenas um de muitos domínios de beneficência, como os assuntos sociais, a saúde, o desporto, a religião, entre outros. Tendo em conta que as estatísticas disponíveis nem sempre distinguem a cultura de outros domínios de filantropia, é difícil determinar o investimento privado efectuado em cultura através dos mecanismos disponíveis. Ao nível da UE, a taxa reduzida de IVA representa uma das medidas mais significativas do financiamento público indirecto, tornado assim a política de IVA um instrumento importante da política cultural europeia.

1.3. Investimento privado na cultura: Medidas e mecanismos seleccionados

Foram desenvolvidos vários mecanismos e medidas para o aumento do apoio do financiamento privado às artes e à cultura, designadamente: incentivos fiscais para doadores, consumidores e patrocinadores, estímulos para que a angariação de fundos através de subvenções complementares alie o financiamento público a fundos angariados a nível privado, regulação de parcerias público-privadas, apoio a mecanismos intermediários (nomeadamente, fóruns de artes e empresas, fundações que concedem subvenções, fundos com base em jogos sociais e fundos de capital de risco para projectos sociais), utilização de vales financiados pelo Estado que incentivem as organizações culturais a competir pelo público e regimes bancários que permitam um acesso favorável a empréstimos. Ao contrário das subvenções públicas (ou seja, prémios e subvenções) que constituem formas de apoio público directo, estas medidas representam um apoio público indirecto à cultura. O Estado apoia as artes e a cultura indirectamente através de vários esforços de incentivo, incluindo políticas em que abdica de receitas fiscais, sendo os contribuintes e os beneficiários, e não os funcionários públicos, quem determina as organizações que irão beneficiar desse apoio.

O presente capítulo apresenta a selecção de dezasseis medidas e mecanismos específicos que visam incentivar o investimento privado na cultura nos Estados-Membros da UE. Estas medidas e mecanismos foram identificados através do questionário enviado aos ministérios da Cultura dos países da UE, através de dados disponíveis no Compêndio de Políticas e Tendências Culturais na Europa e de outras fontes secundárias utilizadas neste estudo, assim como através de conclusões obtidas através do estudo de casos.

1. Os incentivos fiscais ao consumo de cultura representam as medidas em que o objecto da tributação é uma forma de consumo de cultura (nomeadamente, a aquisição de música ou de obras de pintura ou escultura). As formas mais generalizadas destas medidas são **reduções do IVA** na aquisição de bens de cultura, deduções fiscais para a aquisição de objectos de cultura, entre outras medidas, como a transferência de obras de arte em substituição do pagamento de um imposto. As reduções do IVA na aquisição de bens e serviços de cultura representam os principais subsídios implícitos aos sectores culturais, sobretudo no caso de insuficiências de mercado (ou seja, quando os produtos culturais têm de ser subsidiados, uma vez que o mercado é demasiado reduzido para funcionar de forma eficiente).
2. A nossa investigação através de questionários e os dados de apoio do Compêndio demonstram que os dados em matéria de medidas de apoio ao **patrocínio** não são acompanhados com consistência. O patrocínio empresarial da cultura está presente em todos os países estudados. Apesar de os patrocínios deterem um grande potencial e serem promovidos através de incentivos fiscais, ainda representam uma pequena percentagem das receitas orçamentais das organizações culturais.
3. As **Parcerias público-privadas (PPP)** designam normalmente um acordo entre um governo e o sector privado no domínio do fornecimento de serviços públicos ou infra-estruturas. As prioridades sociais aliam-se assim às competências de gestão do sector privado, dispensando o governo da responsabilidade de gerir grandes

despesas de capital e transferindo o risco de derrapagens de custos para o sector privado.

4. A chamada **lei da percentagem para filantropia** designa uma medida fiscal que permite aos contribuintes atribuírem uma determinada percentagem do seu imposto sobre os rendimentos a uma organização específica sem fins lucrativos, não-governamental, e em certos casos a outras organizações, como igrejas. Esta medida apresenta duas características: 1) os contribuintes decidem individualmente a atribuição de parte da sua contribuição fiscal; 2) a utilização dos fundos atribuídos está limitada ao apoio a determinados beneficiários (Bullain, 2004). Nos Estados-Membros da UE, os regimes de legislação sobre percentagem para filantropia dos países da Europa Oriental, nomeadamente a Hungria, a Lituânia, a Polónia, a Eslováquia, a Roménia e a Eslovénia, são os mais reconhecidos, apesar de o sistema existir noutros países, como em Itália.
5. Os **donativos individuais** para fins culturais definem-se como transacções empresariais unilaterais, em que o doador não espera qualquer benefício directo. Os donativos podem ser concedidos em dinheiro ou em espécie. Obedecem normalmente a valores culturais superiores, e o lucro não constitui o motivo principal. No entanto, em regra, obtêm-se melhores resultados para as organizações culturais quando o doador tem algum incentivo para efectuar donativos à cultura. Vários Estados-Membros da UE aplicaram medidas de incentivo aos donativos individuais. Determinados países concedem deduções a doadores individuais, seguindo o exemplo dos EUA e dos países da tradição de política cultural anglo-saxónica. Alguns destes países (como a Alemanha, a Itália e a Grécia) possuem incentivos especiais ligados ao imposto sucessório, podendo o imposto sobre legados ser reduzido até 60% (Alemanha).
6. Os **donativos empresariais** são ofertas, em dinheiro ou em espécie, efectuadas por empresas e outras pessoas colectivas a organizações culturais ou a artistas individuais. As medidas de apoio aos donativos empresariais assumem frequentemente a forma de incentivos fiscais para os doadores. Apesar de se tratar de um procedimento estabelecido em países da tradição de política cultural anglo-saxónica, as medidas de apoio aos donativos empresariais revelaram-se menos frequentes nas respostas ao nosso questionário do que as medidas de apoio aos donativos individuais. O baixo número de respostas nesta categoria pode atribuir-se à falta de informação e de acompanhamento adequados neste domínio.
7. Vários países permitem que os contribuintes **transfiram** bens que detêm, incluindo obras de arte, em substituição do pagamento de determinados impostos, como a contribuição predial. Este sistema funciona efectivamente como um sistema de "crédito fiscal", quando comparado com o sistema de "deduções fiscais" (Freudenberg, 2008) e, por conseguinte, é mais benéfico para os contribuintes do que para as Finanças.
8. Os **fundos de contrapartida**, ou subvenções complementares, designam o requisito ou a condição que determina que terceiros (nomeadamente, o Estado ou a comunidade local) terão de contribuir com um determinado montante proporcional ao valor dos donativos privados efectuados em dinheiro ou em espécie. Existe uma relação positiva entre o financiamento público e o investimento privado; ou seja, é provável que os investidores privados contribuam mais para a cultura quando têm a garantia do valor deste investimento no apoio estatal. Por conseguinte, os fundos de contrapartida estão a ser explorados como uma forma possível de o investimento público mobilizar activamente um maior investimento do sector privado.
9. Em muitos países, os **fundos de jogos sociais** para financiar a cultura constituem uma fonte importante de investimento privado na cultura, uma vez que a sua distribuição permite intervenções culturais que, de outra forma, não seriam

possíveis. A utilização de fundos provenientes das receitas de lotarias para financiar a cultura é uma medida relativamente recente, mas está a adquirir importância com a procura de financiamento adicional neste domínio. Os métodos de recolha e de distribuição de fundos provenientes dos jogos sociais variam consoante o país. Estes fundos estão frequentemente associados a impostos com afectação específica e, por conseguinte, reservados para fins culturais específicos.

10. Outra forma de incentivar o investimento privado na cultura é a utilização de **vales**. Em geral, um vale representa um crédito de um determinado valor monetário que só pode ser utilizado para um fim específico. No sector da cultura, os vales são utilizados como forma de estimular a procura de produtos culturais. Na Europa, o sistema de vales mais conhecido é o da Eslováquia. Foram testados sistemas semelhantes na Alemanha e no Reino Unido.
11. Um **imposto com afectação específica** é um imposto em que as receitas estão (por lei) reservadas exclusivamente para uma utilização ou um grupo específicos. Existem casos em que os beneficiários de um imposto com afectação específica recebem igualmente fundos adicionais de orçamentos estatais. Os impostos com afectação específica encontram-se normalmente nos sectores do ensino, da construção de auto-estradas, da ecologia e da segurança social (Pasquesi, s.d.). A utilização de impostos com afectação específica raramente foi referida nas respostas ao nosso questionário ou na literatura secundária. Esta possibilidade constitui outra opção de provisão eficaz de fundos complementares para actividades culturais.
12. Os **regimes bancários** normalmente são regimes criados pelos bancos, ou relacionados com o trabalho dos bancos, destinados a canalizar apoio bancário para o sector da cultura. Os regimes bancários podem incluir regimes de crédito que ofereçam uma taxa de juro preferencial para actividades culturais, ou quaisquer outros instrumentos que favoreçam actividades culturais. Nos Países Baixos existe um bom exemplo de um regime bancário, onde o banco Triodos decidiu concentrar as suas actividades de comunicação e de responsabilidade empresarial no apoio ao sector da cultura. O Fundo Cultural Triodos concede empréstimos a instituições culturais e financia a construção e a renovação de instituições culturais como museus e teatros (Holterhues, 2009).
13. Os sistemas de incentivo ao apoio privado à cultura são mantidos por diferentes instituições que concedem subvenções. As **fundações** designam uma categoria jurídica de organizações sem fins lucrativos que normalmente doam fundos e apoiam outras organizações, ou constituem fontes de financiamento para os seus próprios fins caritativos. O sector das fundações europeias está a crescer de forma dinâmica e a obter uma presença e uma relevância significativas no sector da cultura. A maioria das fundações presta apoio a questões e a projectos sociais, enquanto a cultura representa o foco de actividade de um número inferior e limitado de fundações.
14. Outra forma emergente de investimento privado no sector da cultura é a **filantropia de risco**, que aplica os princípios de investimento de capital de risco, como o investimento a longo prazo e o apoio ao reforço de capacidades, aos sectores do voluntariado e comunitários. Trata-se de uma forma de filantropia "empenhada".
15. As **organizações de artes e empresas** existentes prestam serviços importantes através das suas actividades de formação e de sensibilização, e da ligação entre os sectores empresarial e das artes. A criação destas agências especializadas, que promovem o envolvimento entre as empresas e o sector das artes, estimula a participação privada no sector da cultura. Um aspecto particularmente relevante das suas actividades é a supervisão e a divulgação de projectos de donativos

empresariais, uma vez que os dados sobre o investimento privado na cultura não são recolhidos sistematicamente aos níveis nacional e europeu.

16. A relevância dos novos mecanismos que se desenvolvem no ambiente digital, como o **financiamento colectivo e a angariação de fundos na Internet**, é destacada por se tratar de novos instrumentos importantes para incentivar o investimento privado na cultura.

1.4. Investimento privado na cultura: Estudo de casos de países

A Europa tem em funcionamento vários sistemas de políticas culturais que visam responder aos desafios do equilíbrio entre a eficácia económica e produtividade e a consecução dos objectivos sociais e culturais desejados (Boorsma, 1998). Estes sistemas diferem, ao nível dos modelos organizativos, dos modelos burocráticos centralizados e até dos modelos de proximidade. Assim, existem diferenças na utilização e no papel das medidas políticas públicas indirectas, nomeadamente deduções fiscais e incentivos, financiamentos subordinados à procura, como vales, empréstimos sem juros, fundos de contrapartida e parcerias de financiamento público, e os níveis de presença das organizações intermediárias (por exemplo, organizações de artes e empresas e fundações de beneficência).

Com o objectivo de analisar as políticas culturais e as formas como enfrentam este desafio, foram incluídos no presente estudo cinco estudos aprofundados de casos de países. Os casos destes países seleccionados dão a conhecer diferentes sistemas actualmente em vigor e identificam medidas práticas e exemplos das melhores práticas nacionais de incentivo ao investimento privado no sector da cultura. Assim, os casos em estudo identificam diferentes realidades e questões respeitantes ao financiamento da cultura. Os países seleccionados ilustram contextos europeus diversos: Itália, Países Baixos, Polónia, Eslovénia e Reino Unido. As conclusões do estudo de casos destacam as semelhanças e as diferenças europeias. Os resultados demonstram que o Reino Unido e os Países Baixos (países de tradição de política cultural anglo-saxónica) possuem as medidas e os mecanismos mais avançados para o incentivo aos donativos do sector privado à cultura. A Eslovénia e a Polónia, membros recentes da UE com antecedentes pós-socialistas, ainda possuem sistemas subdesenvolvidos de apoio ao investimento privado, devido a estruturas bastante inflexíveis do sector cultural. A Itália, país de tradição mediterrânica, representa um caso intermédio; o domínio do Estado ainda está presente, mas existem amplas oportunidades para o envolvimento do sector privado.

- O caso italiano demonstra que, apesar de o Estado manter o papel principal e a responsabilidade no apoio à cultura, existe um leque variado de iniciativas, de incentivos e de sistemas para a promoção do apoio privado à cultura. A posição mais significativa entre estes sistemas é assumida pelas fundações bancárias.
- Os donativos privados para a cultura nos Países Baixos aumentaram na última década, em percentagem do total de donativos e em montante absoluto. O Governo desenvolveu muito trabalho no domínio da legislação fiscal e de programas que promovem os donativos privados. O actual modelo de política cultural deste país alia características de proximidade a modelos empresariais. As alterações anunciadas para a política cultural nos próximos quatro anos salientam a importância dos modelos empresariais.
- Na Polónia, o incentivo ao investimento privado na cultura ainda está em fase inicial e necessita de uma abordagem estratégica bem elaborada para continuar o seu desenvolvimento. Esta necessidade está relacionada com uma reestruturação geral do sector da cultura na Polónia.

- Na Eslovénia, as mudanças estruturais que conduzem a um maior envolvimento do sector privado na cultura são muito escassas. Apesar dos objectivos de política cultural existentes no sentido da modernização do sector público na cultura e da mobilização do financiamento privado, foram aplicadas poucas medidas concretas que procurem pôr em prática esta tendência.
- No Reino Unido, a chamada “regra de ouro” para o financiamento da cultura é uma “economia tripartida”, em que cada tipo de rendimento (público, privado e próprio) representa um terço do total de receitas. De facto, apenas os rendimentos próprios representam um terço das receitas totais (32%); o financiamento público representa uma média de 53% das receitas das organizações de artes; o investimento privado diz respeito aos remanescentes 15% (Mermiri, 2010a). Devido aos recentes cortes nos orçamentos nacionais e locais para as artes, o sector das artes e da cultura enfrenta a necessidade de encontrar fontes alternativas de receitas, nomeadamente investimentos privados, para substituir o financiamento público. O Governo deste país está a analisar novas formas de incentivar o envolvimento do sector privado através da criação de um fundo de promoção, destinado a incentivar doadores e a reforçar a capacidade de angariação de fundos das organizações das artes.

1.5. Europa vs. EUA: Uma visão geral comparativa dos incentivos ao investimento privado na cultura

Uma comparação das tendências do investimento privado na cultura na UE e nos EUA demonstra grandes diferenças na orientação política e nos subsequentes resultados. Os sistemas são diferentes nas suas estruturas e nos montantes de donativos privados. Algumas diferenças dizem respeito a ambientes políticos e jurídicos, outras derivam da disponibilidade de recursos dedicados à angariação de fundos e da existência de uma cultura de angariação directa, e algumas residem na cultura e na tradição dos donativos e da distribuição de riqueza.

Desde a década de 1990, ocorreram grandes alterações no desenvolvimento de políticas na Europa e nos Estados Unidos. Enquanto os países europeus aplicaram uma legislação fiscal que apoia e promove o investimento privado na cultura, nos EUA os organismos públicos reduziram substancialmente o apoio do Estado à cultura, deixando-a assim à mercê das forças de mercado.

A distinção entre a cultura enquanto bem público e a cultura enquanto produto de mercado constitui a principal diferença quando se comparam os níveis de apoio ao sector da cultura nos países europeus e nos EUA. O principal desafio para a Europa continua a ser a manutenção das suas realizações concretas no apoio às artes e à cultura enquanto bens públicos, promovendo simultaneamente mecanismos de financiamento privado mais interessantes, amplos e versáteis.

A maioria das diferenças entre os EUA e a UE está patente nas disposições da política fiscal, onde os Estados Unidos recorrem mais a medidas fiscais que visam promover os donativos do sector privado na cultura. Estas medidas incluem, por descrição funcional: as diversas formas de donativos privados, uma maior percentagem de donativos individuais no total do financiamento privado da cultura, os mecanismos para doações de beneficência criados pelo quadro fiscal (designadamente, *pooled income funds*, *charitable remainder trusts* e *charitable lead trusts*), o limite superior de benefícios fiscais para os donativos individuais e os critérios de elegibilidade para os benefícios fiscais.

Nos EUA, o apoio empresarial às artes e à cultura passou dos donativos de beneficência para uma estratégia mais baseada em *marketing* e mais direccionada para o patrocínio.

As diferenças nos níveis de donativos individuais nos EUA e na Europa prendem-se, geralmente, com o imposto federal sobre os rendimentos, o imposto predial, o imposto sobre o rendimento de capitais e o imposto sobre as doações. Os instrumentos que o sistema dos Estados Unidos utiliza e que são menos comuns na Europa situam-se nos domínios da filantropia de risco e da doação planificada.

O nível elevado de apoio privado às artes nos EUA não resulta necessariamente num sector das artes com estabilidade financeira. O crescimento constante das despesas fixas, aliado à concorrência crescente, a expectativas superiores dos mecenas, ao decréscimo do financiamento público e à crise económica generalizada, reabriu o debate dos níveis adequados de apoio obtido através do financiamento privado e público da cultura.

1.6. Considerações finais

O sistema europeu de financiamento cultural é predominantemente gerido pelo Estado, e a vontade de criar incentivos aos donativos privados está dependente dos quadros de políticas públicas e do empenho político. A maioria dos países europeus está a atingir o limite dos seus orçamentos, sobretudo tendo em conta a recente crise económica, e deveria, por conseguinte, começar a demonstrar uma vontade de testar sistemas de apoio privado à cultura. No entanto, foram aplicadas muito poucas medidas políticas novas para incentivar o investimento privado na cultura, o que demonstra uma lentidão das políticas na sua resposta às actuais tendências e desafios.

Seguem-se alguns destaques que descrevem os aspectos principais deste estudo:

- O apoio público directo à cultura actualmente tem tendência a diminuir, e **os efeitos da recente crise financeira** estão a acelerar este processo. A necessidade de uma reforma do sector da cultura para o tornar mais sustentável e empreendedor está patente nas políticas culturais europeias, apesar de a realidade demonstrar níveis diferentes de concretização deste objectivo estratégico.
- O apoio público directo concentra-se sobretudo no apoio à infra-estrutura e à produção cultural (ou seja, a oferta cultural), mas as tendências recentes demonstram que a perspectiva das políticas mudou de forma a ter em conta o consumo. A nova ponderação do consumo resultou na exigência de que as organizações culturais demonstrem a sua relevância junto do público.
- As medidas de apoio público indirecto através de incentivos fiscais na Europa estão bem desenvolvidas, mas o aproveitamento destas disposições pelos cidadãos, as organizações culturais e as empresas varia consoante os países, o que demonstra que a cultura de donativos carece de promoção e de desenvolvimento.
- A tendência para destacar em demasia o potencial do apoio privado como alternativa ao apoio público é controversa, pois os fundos privados estão a diminuir rapidamente neste período de crise e muitos dados demonstram que existe uma correlação positiva entre os papéis do investimento estatal e do investimento privado na cultura. A intervenção estatal ao nível dos fundos de contrapartida ou dos incentivos fiscais reforça a confiança na importância da cultura dos patrocinadores e doadores que desejam tirar partido de um sector relevante e com provas dadas.
- Na Europa, a profissionalização da angariação de fundos ainda não está devidamente desenvolvida. Apesar de existir a necessidade dessa profissionalização, a decisão crítica de empregar angariadores de fundos é muito difícil de tomar quando frequentemente não existem fundos suficientes para subsidiar actividades culturais ou artísticas essenciais, ou para nomear consultores externos de angariação de fundos. Por conseguinte, a angariação de fundos não é

suficientemente incluída enquanto parte integrante da estrutura operacional na maioria das organizações culturais.

A ideia geral de aumentar o nível de contributo privado para as artes e a cultura é amplamente considerada uma alternativa promissora, destinada a melhorar a sustentabilidade financeira do sector da cultura num momento em que o financiamento público se encontra sob intenso escrutínio. No entanto, a redução dos patrocínios e dos donativos durante a crise económica não valida esta ideia. São necessários mais esforços para reforçar os laços entre o público, as empresas e as comunidades, a fim de que estes reconheçam os diferentes valores de cultura e deles tirem partido com base nos motivos diversos que subjazem às decisões privadas de investimento em cultura. Os governos enfrentam desafios na melhoria do ambiente político e jurídico, de modo a promoverem e recompensarem o apoio privado à cultura. Os patrocinadores têm de ser encorajados a explorar novas oportunidades para uma publicitação mais inovadora através das artes e da cultura; os mecenas têm de ser encorajados a redescobrir a sua paixão pelo reconhecimento de novos talentos; os doadores têm de ser encorajados a sentir-se incluídos na concepção da vida cultural; e o sector da cultura tem de ser encorajado a descobrir que a angariação de fundos e os patrocínios não são importantes apenas por motivos financeiros, mas igualmente para a legitimação de missões culturais.

1.7. Recomendações

Com base nas conclusões deste estudo, os desafios iminentes para os incentivos ao investimento privado no sector da cultura são os seguintes:

➤ **Desenvolvimento de um equilíbrio adequado entre o apoio público directo e indirecto às artes e à cultura**

Devido às especificidades das culturas europeias e dos modelos de desenvolvimento cultural da Europa, o incentivo ao investimento privado na cultura não deve ocorrer em detrimento do financiamento público. Os fundos públicos e privados são complementares, uma vez que uma base sólida de financiamento público consolida a percepção de confiança no valor público da cultura e proporciona estabilidade ao sector cultural. Num momento de crise, a procura de bens de cultura sofre uma maior redução do que a procura de outros produtos. A fim de preservar o valor público da cultura, é indispensável o apoio público.

➤ **Desenvolvimento de metodologias para a recolha de dados comparativos**

A falta de dados comparativos sistemáticos sobre os regimes fiscais da UE que se aplicam ao sector da cultura e a ausência de dados com base em metodologias comuns constituem grandes obstáculos à investigação do investimento privado na cultura na Europa. Outro desafio é a criação de um quadro comum para a classificação de diferentes tipos de filantropia, sendo a cultura uma categoria independente, com a enumeração de vários regimes, de modo a facilitar a investigação comparativa no futuro. Assim, as iniciativas existentes, como as Estatísticas Culturais do Eurostat, e o projecto *Compendium* do Conselho da Europa e do Instituto ERICarts, carecem de um maior desenvolvimento.

➤ **Desenvolvimento do apoio às associações internacionais para a supervisão de práticas e dados comparativos**

A dispersão de medidas e mecanismos nos Estados-Membros da UE reforça a necessidade de organismos e de redes internacionais que possam fornecer uma avaliação mais rigorosa e independente de dados e de práticas, assim como uma distribuição mais eficaz dos resultados pelos grupos-alvo. Os dados recolhidos pelos fóruns de artes e actividade empresarial constituem fontes de informação muito úteis, mas beneficiariam ainda mais de uma abordagem metodológica uniformizada para a recolha e interpretação de dados. A prestação de maior apoio às associações internacionais de coordenação dos fóruns de artes e empresas e de outros organismos intermediários deveria ser uma tarefa natural da UE, a fim de criar e promover condições benéficas para o financiamento privado das artes e da cultura.

➤ **Aumento da sensibilização e do entendimento das medidas e dos benefícios fiscais existentes**

A principal discrepância entre o sistema norte-americano e o europeu não reside nas diferentes medidas (apesar de por vezes existirem), mas sobretudo na sua aplicação. Na Europa, as medidas fiscais favoráveis estão definidas em muitas leis diferentes (lei do imposto sobre o rendimento, lei do imposto sucessório e de doações, lei em matéria de IVA, etc.) e dizem respeito a diferentes sectores (nomeadamente, radiodifusão, ensino, ambiente). Por conseguinte, existe uma falta de sensibilização geral entre os beneficiários e os investidores/doadores/patrocinadores. O aumento da sensibilização e do entendimento das medidas fiscais actuais e previstas constitui uma medida necessária no sentido de uma utilização produtiva da regulamentação existente. A utilização eficaz das disposições jurídicas exige a criação de um catálogo ou de um guia transnacional para a doação, com uma descrição exaustiva da legislação nacional em vigor e das campanhas nacionais que promovem a utilização das medidas fiscais disponíveis.

➤ **Desenvolvimento do apoio público à profissionalização da angariação de fundos**

Outra diferença entre o sistema dos EUA e o sistema europeu é evidente quando consideramos os recursos dedicados aos esforços de angariação de fundos. Em consonância com os níveis de apoio privado à cultura nos Estados Unidos, o sistema americano promove boas práticas de angariação de fundos, enquanto no sistema cultural europeu a angariação de fundos constitui apenas um mecanismo complementar e irregular. No caso de as verbas para cobrir os principais custos de programação serem insuficientes, a profissionalização da angariação de fundos requer medidas de política cultural direccionadas para o apoio ao desenvolvimento de programas e estratégias de angariação.

➤ **Sensibilização das possibilidades de *lobbying* criadas pelo n.º 4 do artigo 167.º do TFUE (ex-n.º 4 do artigo 151.º do Tratado CE) para o desenvolvimento de políticas com implicações culturais**

O n.º 4 do artigo 167.º do TFUE indica que as instituições europeias terão em conta os aspectos culturais na sua acção ao abrigo das várias disposições do Tratado. Este artigo concede às instituições europeias o poder e a possibilidade de exercerem pressão em favor de questões culturais, incluindo através de mecanismos e medidas destinados a atrair investimento privado para a cultura.

➤ **Harmonização das medidas relativas ao IVA sem riscos para o estatuto excepcional dos bens e serviços de cultura**

A harmonização das medidas em matéria de IVA é considerada pela União Europeia uma das vias possíveis para o futuro desenvolvimento da legislação fiscal na UE. Ao acompanhar estas mudanças, devemos ter o cuidado de não destruir os sucessos obtidos com as isenções de IVA para a cultura mencionadas neste estudo, e devemos seguir o exemplo dos Estados que possuem um estatuto favorável exemplar para os bens e serviços de cultura.

➤ **Apoio aos fóruns de artes e empresas enquanto mediadores entre as artes, as empresas e as entidades legisladoras**

Os fóruns de artes e empresas constituem mecanismos intermediários que encorajam os doadores a desenvolverem uma cultura de doação e as organizações culturais e de artistas a desenvolverem uma cultura de angariação. Estas organizações assumem um papel activo na criação e promoção de parcerias entre o sector da cultura e o sector empresarial. Dessas parcerias resulta que as organizações empresariais que apoiam projectos culturais obtêm uma visão estratégica da sua imagem de marca e visibilidade, promovidas através das parcerias com as organizações culturais, enquanto as organizações culturais adquirem maior segurança na programação de longo prazo. Os fóruns de artes e empresas constituem igualmente veículos para a aplicação prática de regimes fiscais preferenciais.

➤ **Promoção e intercâmbio de melhores práticas em matéria de políticas fiscais para incentivar o apoio privado à cultura nos Estados-Membros**

O apoio à política fiscal é muito importante para a criação de um quadro de maior envolvimento de fundos privados. As entidades e organismos públicos com autoridade no domínio da cultura possuem uma visão algo limitada da diversidade de medidas e de meios disponíveis no âmbito da fiscalidade. Por conseguinte, não é surpreendente a ausência de um maior apoio ao reforço das medidas existentes de incentivo ao investimento privado na cultura, ou à criação de novas medidas neste sentido. Esta situação salienta a necessidade do acompanhamento e da avaliação dos efeitos da aplicação das políticas fiscais no sector da cultura, assim como da realização de uma análise comparativa a nível da UE com o objectivo de identificar as soluções mais eficazes. Sem a realização de uma análise adequada dos encargos fiscais pelas autoridades fiscais e os ministérios das Finanças, qualquer tentativa de melhorar o ambiente fiscal será baseada em ideologias e não constituirá uma resposta coordenada e pragmática à evolução do panorama fiscal a longo prazo.

➤ **Medidas de política cultural motivadas por diferentes valores de cultura**

A complexidade de factores influencia o investimento privado na cultura – alguns são externos ao sector da cultura (ambiente político e jurídico mais geral), outros dizem respeito aos doadores (cultura de doação e de extensão da riqueza, incluindo a sua transferência entre gerações em anos futuros) e existem ainda factores internos ao sector da cultura (recursos dedicados à angariação de fundos e cultura de angariação directa). Esta complexidade exige medidas de política cultural multidimensionais e holísticas na sua formulação e execução, impulsionadas por diferentes valores de cultura. Não obstante, um dos principais desafios para a concepção de uma política cultural é a criação de mecanismos pró-activos que possam dar resposta às alterações iminentes nos ambientes social, político e económico. As medidas de política cultural destinadas a estimular o investimento privado na cultura devem dizer respeito sobretudo ao desenvolvimento de competências no sector da cultura para a criação de relações produtivas com o sector privado. Além disso, as orientações de desenvolvimento de políticas culturais devem propiciar a criação de um quadro legislativo adequado que estipule princípios de economia mista conducentes à sustentabilidade.