

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

Toni Gonzàlez – Escena Internacional BCN
Desembre 2007

Sumari

1.	Introducció	3
2.	L'estructura administrativa del Canadà respecte de la cultura i de la fiscalitat	6
2.1.	Introducció: l'Estat federal del Canadà	6
2.2.	El Quebec i la Revolució Tranquil·la	7
2.3.	La divisió competencial de la cultura al Canadà i el Quebec	8
2.4.	La fiscalitat al Canadà i el Quebec	10
3.	El finançament privat de la cultura al Canadà	12
3.1.	La donació filantròpica al Canadà i al Quebec	12
3.2.	Estructura del finançament de les organitzacions de les arts escèniques del Canadà	14
3.2.1.	Tendència històrica	14
3.2.2.	Situació actual	14
3.2.3.	Comparació entre províncies i internacional	19
3.3.	Estructura del finançament dels museus i les galeries d'art	21
3.3.1.	Tendència històrica	21
3.3.2.	Situació actual	22
3.3.3.	Comparació entre províncies	25
4.	Incentius al finançament privat de la cultura	27
4.1.	Les <i>charities registered</i>	27
4.2.	Instruments del govern federal per estimular el finançament privat de la cultura	29
4.2.1.	Incentius fiscals per a donacions a <i>charities</i> registrades	29
4.2.2.	Incentius fiscals per a donacions d'accions que operen a borsa (<i>publicly traded securities</i>)	30
4.2.3.	Donacions d'edificis i equipaments	31
4.2.4.	Donacions de propietats culturals del Canadà	31
4.2.5.	Tractament fiscal del patrocini de les empreses (<i>sponsorship</i>)	32
4.2.6.	Tiquets per a esdeveniments de col·lecta de fons per a <i>charities</i>	32
4.2.7.	Venda de loteries, sorteigs i rifes	32
4.2.8.	Contribucions en serveis	33
4.2.9.	Subhastes	33
4.3.	Instruments del govern federal per a fons de dotació	33

4.4.	Instruments del govern del Quebec per a l'estímul del finançament privat a la cultura	35
4.4.1.	Incentius fiscals per a les donacions	35
4.4.2.	Incentius fiscals per a donacions d'accions que operen a borsa (<i>publicly traded securities</i>)	36
4.4.3.	Donacions de béns o propietats culturals	36
4.4.4.	Donacions d'obres d'art	36
4.4.5.	Donació de la nua propietat (<i>nue-propriété</i>) d'un bé cultural o d'una obra d'art	36
4.4.6.	Donació d'instruments de música	36
4.4.7.	Deducció dels costos d'abonament a esdeveniments culturals	37
4.4.8.	Amortització d'una obra d'art d'un autor canadenc	37
4.5.	Subvencions en contrapartida del govern del Quebec per a fons de dotació: el programa Placement Culture	38
4.6.	Deduccions fiscals per a indústries culturals al Quebec	40
4.6.1.	Deducció fiscal reemborsable per a la producció cinematogràfica i televisiva (1990)	41
4.6.2.	Deducció fiscal reemborsable per al doblatge de pel·lícules (1997)	42
4.6.3.	Deducció fiscal reemborsable per a serveis de producció de televisió i cinema (1998)	42
4.6.4.	Deducció fiscal reemborsable per a l'enregistrament sonor (1999)	43
4.6.5.	Deducció fiscal reemborsable per a la producció d'espectacles (1999)	43
4.6.6.	Deducció fiscal reemborsable per a la indústria del llibre (2000)	43
4.6.7.	Eliminació de l'Impost de Venda del Quebec (TVQ-QST) sobre els llibres	45
5.	Bones pràctiques en organitzacions artístiques del Quebec	46
5.1.	Els Grans Ballets Canadencs	46
5.1.1.	Estructura del finançament	47
5.1.2.	Estratègia de captació de fons privats	49
5.1.3.	Organització d'esdeveniments especials	49
5.1.4.	Patrocini	50
5.1.5.	Donacions individuals i corporatives	51
5.1.6.	<i>Major Gift Campaign</i>	52
5.1.7.	Donacions planificades	52
5.1.8.	Fons de dotació	52
5.2.	Théâtre Espace Go	53
5.3.	Cirque Éloize	54
6.	Bibliografia i altres fonts	58
6.1.	Entrevistes fetes	58
6.2.	Bibliografia	59
6.3.	Webs d'interès	60

1. Introducció

Aquest estudi reprèn l'interès del Gabinet Tècnic del Departament de Cultura i Mitjans de Comunicació per les polítiques públiques d'estímul al finançament privat de la cultura i de les arts a diferents països del món. Els països anglosaxons ofereixen models inspiradors de polítiques fiscals en benefici de la cultura i les arts (entre d'altres sectors econòmics) i, si el 2006 es va engegar l'anàlisi del suport privat al patrimoni cultural al Regne Unit, el 2007 s'han volgut analitzar les particularitats del Canadà i la província del Quebec amb relació al finançament de la cultura i les arts.

El 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. D'una banda, les províncies anglòfones de Canadà (principalment Ontàrio) tenen 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 dona 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 formen part constituent. En aquest sentit, el Canadà se situa entre els països del món en què la filantropia està més desenvolupada. 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 2,8 vegades més de mitjana que els residents al Quebec. Però, contràriament a això, el Quebec sosté la càrrega fiscal més alta del Canadà i, de mitjana, pot situar-se fins a quatre punts per damunt de la d'Ontàrio.

Tot i ser d'origen cultural francòfon, el Quebec ha adoptat gran part de les pràctiques i incentius dels models anglosaxons per millorar les fonts de finançament de les seves organitzacions culturals. Així doncs, és un bon exemple per conèixer com, en una societat no habituada a la donació filantròpica i que suporta una càrrega fiscal elevada, s'han aplicat polítiques i incentius fiscals per transformar aquesta realitat i aconseguir que la societat civil s'involucri en el manteniment de les organitzacions culturals i artístiques.

És de gran interès analitzar com la província del Quebec es relaciona i complementa amb el govern federal del Canadà i amb les altres províncies de l'Estat. En general, al Canadà no hi ha competències exclusives en matèria de cultura i de fiscalitat, de manera que, tant el govern federal com els provincials, poden dictar les seves polítiques i proposar els seus incentius fiscals a la part dels impostos que els corresponen. D'aquesta manera, tots els incentius implantats són complementaris i es poden sumar per millorar el benefici de la comunitat artística i dels individus o empreses que aporten els seus recursos econòmics.

Amb tot, el Quebec i Catalunya mostren tota una sèrie de semblances que permeten que l'estudi del Quebec ens descobreixi tendències i maneres d'actuar de gran utilitat a l'hora d'implantar polítiques d'estímul al finançament privat de la cultura. En aquest sentit, el Quebec i Catalunya tenen un nivell de població i PIB similars. Les seves realitats culturals són d'origen catòlic i el nivell d'interdependència i d'autonomia respecte de l'Estat central són similars. L'exemple del Quebec i el Canadà ens facilitarà la labor d'esbrinar quins poden ser els camins per a Catalunya, camins ja experimentats per un Quebec que durant més temps ha viscut el desenvolupament de les seves polítiques culturals paral·lelament a les pròpies de països marcadament anglosaxons.

Així, l'estudi aborda les lleis i incentius per fomentar la filantropia i el patrocini de persones i corporacions al Canadà i el Quebec, així com les pràctiques de les organitzacions culturals i artístiques del Quebec per accedir als fons privats. A més, mostra les diferències i similituds entre les polítiques i realitats de les províncies anglòfones del Canadà, especialment de la província d'Ontàrio, i la província francòfona del Quebec.

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. Se centra en les seves polítiques culturals per enfortir el finançament privat de la cultura i les polítiques fiscals a escala federal i provincial. 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.

El segon punt del treball fa una descripció del comportament filantròpic de la població del Canadà, d'Ontàrio i del Quebec, i del suport a les bones causes i a les organitzacions artístiques i culturals. A continuació s'estudia l'estructura del finançament de les organitzacions artístiques. En aquest punt es farà un especial incís en les organitzacions de les arts escèniques i en els museus i les galeries d'art d'Ontàrio i del Quebec. Això proporciona bons indicis de les diferències entre un sistema de finançament més proper al nord-americà i un altre de més proper a l'uropeu.

El tercer punt i part molt important de l'estudi 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 veurà també 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.

Per acabar, en el darrer punt es presenten un seguit d'organitzacions culturals del Quebec que són exemples de bones pràctiques en la captació de fons privats. En aquests exemples es veu com les organitzacions artístiques apliquen les facilitats que els proporcionen les lleis fiscals i les estratègies de captació de fons privats que utilitzen per millorar els seus pressupostos. En primer lloc, i amb major profunditat, es descriu el treball dels Grans Ballets Canadencs 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 té resultats més efectius. Un altre dels casos que es presenta és el del Théâtre Espace Go de Mont-real, una estructura relativament petita però que també té les idees clares en l'obtenció de fons privats. Finalment, es presenta el treball i les estratègies del Cirque Éloize, que destaca per la seva estructura d'empreses, unes amb afany de lucre i altres sense, que els permet obtenir el màxim rendiment dels avantatges de les subvencions públiques, les donacions i les lleis mercantils per operar a diferents tipus de circuits i mercats.

Des d'un punt de vista metodològic, cal dir que l'estudi s'ha fet a partir d'entrevistes mantingudes amb institucions públiques i organitzacions artístiques a Mont-real, Ciutat del Quebec i Ottawa. Els continguts tractats en les entrevistes s'han complementat amb documents interns aportats per les organitzacions visitades i la bibliografia 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 de la cultura i la fiscalitat

2.1. Introducció: l'Estat federal del Canadà

El Canadà és un Estat federal format per deu províncies i tres territoris, tots força diversos respecte del nombre d'habitats i extensió. Les províncies estan situades al sud del país i tenen frontera amb els Estats Units. A les províncies d'Ontàrio, el Quebec i la Colúmbia Britànica és on es concentra la major part de la població i l'activitat econòmica. Alberta i Manitoba són províncies de població mitjana tot i ser molt grans d'extensió. Altres províncies com Nova Brunswick, Nova Escòcia o l'illa del Príncep Eduard tenen poca població i territorialment són molt més petites que les mencionades anteriorment. Els territoris són superfícies extensíssimes situades al Cercle Polar, amb una densitat de població molt baixa.

La capital federal del Canadà és Ottawa, ciutat administrativa (812.000 habitants) relativament petita, situada a la província d'Ontàrio però a prop del Quebec. Toronto (2.500.000 habitants), capital d'Ontàrio, és la ciutat més gran del Canadà i la cinquena més habitada de l'Amèrica del Nord. La capital del Quebec és la ciutat de Quebec (528.000 habitants) encara que Mont-real (1.600.000 habitants la ciutat i 3.600.000, l'àrea metropolitana) és el centre econòmic i cultural de la província. Altres ciutats importants del Canadà són Calgary (1.000.000 habitants) i Edmonton (730.000 habitants) a la província d'Alberta, Winnipeg (633.000 habitants) a Manitoba i Vancouver (588.000 habitants) a la Colúmbia Britànica.

El Canadà té dos nivells de governament polític territorial. D'una banda el Parlament i el govern del Canadà, i de l'altra deu assemblees legislatives i governs provincials. Cada nivell és sobirà respecte de determinades àrees del poder polític mentre que d'altres són compartides per a tot l'Estat, com per exemple, l'agricultura o la immigració.

La naturalesa federal de la Constitució del Canadà va ser una opció donada a la diversitat de països que l'època colonial havia creat i, en particular, la gran distinció entre els habitants de parla francesa de la província del Baix Canadà (actualment el Quebec) i els de parla anglesa de l'Alt Canadà (Ontàrio). El federalisme es va considerar essencial per a la coexistència de les comunitats francòfones i anglòfones. La divisió de poders entre els governs federals i provincials va ser inicialment descrita a l'acta de Constitució de l'any 1867, àmpliament esmenada l'any 1982.

Les províncies tenen un alt nivell d'autonomia respecte del govern federal. Són responsables de la major part de programes socials com sanitat, educació, benestar social i cultura. En la majoria dels casos no són competències totalment exclusives, de manera que el govern federal pot actuar també en àrees que són competència del govern provincial com sanitat i cultura. En aquests casos els

governos provincials poden renunciar a les polítiques federals i implantar-ne de pròpies als seus territoris respectius.

Les relacions entre les províncies i el govern federal ha canviat progressivament i s'han anat ampliant els nivells de descentralització de l'Estat i d'autonomia de les províncies. A partir de l'any 1960, l'anomenada *Revolució Tranquil·la* del Quebec va impulsar un major grau d'autonomia a totes les províncies de Canadà, sempre amb el Quebec al capdavant de les reivindicacions de més descentralització o de renúncia a polítiques federals per implantar-ne de pròpies.

L'Estat canadenc es declara bilingüe a tot el territori amb dues llengües, l'anglès i el francès cooficials. Anglès i francès tenen igual estatus als tribunals federals, parlament federal i a totes les institucions federals del país. Les persones al Canadà tenen el dret, cas que hi hagi demanda suficient, de rebre els serveis del govern federal en anglès o francès, i les minories lingüístiques de les llengües oficials tenen garantida la seva pròpia escola a totes les províncies i territoris.

Les províncies també declaren les seves pròpies llengües oficials. D'aquesta manera, el francès és la llengua oficial al Quebec i les altres províncies tenen com a llengua oficial l'anglès, amb l'excepció de la província de Nova Brunswick que s'ha declarat bilingüe. L'anglès és la primera llengua del 59,7% de la població del Canadà i el francès és la primera llengua del 23,2%. La gran majoria de població de parla francesa habita al Quebec.

Aquesta distinció lingüística dóna idea de la coexistència al Canadà de dues comunitats ben diferenciades: la francòfona i l'anglòfona. La francòfona està concentrada al Quebec i l'anglòfona a la resta de províncies del Canadà. Aquest fet diferenciador, molt important per a l'objectiu d'aquest estudi, es manifesta en la llengua, però determina uns orígens culturals ben diferents: d'una banda la cultura d'origen britànic, anglosaxona i de religió protestant i, de l'altra, la cultura francòfona, sud-europea i de religió catòlica.

2.2. El Quebec i la Revolució Tranquil·la

El Quebec, amb 1.667.441 km², és la segona província del Canadà en extensió. Amb 7.700.000 habitants és també la segona en població després d'Ontàrio. Tot i que la seva extensió fa 52 vegades la de Catalunya, el seu nivell de població és molt similar ja que la gran majoria habita una estreta franja al llarg del riu Sant Llorenç.

El PIB per habitant del Quebec és de 37.100 dòlars americans, inferior a la mitjana nacional de 44.074 dòlars americans i inferior també a la d'Ontàrio, que té un PIB per habitant de 43.803 dòlars americans. El PIB del Quebec per habitant és pràcticament el mateix que el PIB per habitant de Catalunya.

La llengua oficial del Quebec és el francès i el 80,1% de la població la declara com a primera llengua. A més, el 83,3% de la població es considera de cultura catòlica.

Aquests dos trets diferencien substancialment el Quebec de la resta del Canadà, de parla anglesa, cultura anglosaxona i religió majoritària protestant.¹

Els orígens del Quebec modern s'inicien a la dècada dels anys seixanta amb l'anomenada Revolució Tranquil·la (*Révolution Tranquille*). Aquesta va representar un període de canvis ràpids que van portar la secularització de la societat, la creació de l'Estat del Benestar i el desenvolupament del nacionalisme quebequès. Les transformacions d'aquest període van comportar l'assumpció per part del govern del Quebec de l'administració dels serveis socials, incloent-hi la creació del Ministeri d'Educació i la massiva inversió en educació pública; la creació del Ministeri de Cultura i de les principals infraestructures culturals del país de titularitat pública.

La Revolució Tranquil·la va traspasar el control de l'economia i la societat, històricament en mans dels conservadors anglòfons i l'església catòlica, a mans dels lliberals francòfons. El poder de l'església, que controlava l'ensenyament i la sanitat, va perdre influència progressivament per avançar cap a la laïcitat en la gestió d'aquests equipaments. Des d'un punt de vista econòmic, els governs lliberals van buscar la manera d'incrementar la participació en l'esfera econòmica de sectors de la societat francòfons que fins llavors havien estat relegats pel gran domini de l'economia que exercien els sectors canadencs anglòfons i els inversors dels Estats Units.

A partir d'aquest moment el desenvolupament econòmic i social del Quebec es fa manifest. Ja no serà més una de les províncies pobres del Canadà i se situarà al nivell de les províncies anglòfones més desenvolupades, de manera que actualment s'aproxima als nivells de riquesa i vitalitat de la pròspera Ontàrio.

2.3. La divisió competencial de la cultura al Canadà i el Quebec

Actualment l'administració de la cultura és una responsabilitat compartida entre el govern federal, els governs provincials i els municipis, ja que la constitució del Canadà no especifica quin nivell de governament n'és el responsable. Així, el govern federal té un protagonisme important en el desenvolupament de polítiques i programes a escala federal. El ministeri al càrrec de la cultura a escala federal és el Departament del Patrimoni Canadenc (Department of Canadian Heritage). Aquest manifesta com a principals objectius:

- La defensa dels valors i la identitat canadenca
- El desenvolupament de la política cultural

¹ Com es veurà al capítol següent, aquestes diferències culturals són importants. La cultura anglòfona d'Ontàrio, basada en l'individualisme protestant, està més inclinada a la donació individual que la cultura francòfona del Quebec, basada en el catolicisme col·lectivista. Tot i així, els anys d'influència i la proximitat dels Estats Units ha propiciat un apropament a les maneres de fer i actuar dels anglòfons respecte a la cultura filantròpica i a pràctiques de col·lecta de fons privats de les organitzacions culturals del Quebec.

- La gestió del patrimoni canadenc

El govern federal va gestionar una despesa en cultura l'any 2003,² de 3.498 milions de dòlars³ (2.498 milions d'euros). Amb tot, la despesa directa del ministeri en les arts és de 114 milions de dòlars (81,4 milions d'euros) en programes per al desenvolupament d'infraestructures, suport a la difusió artística, el programa de sostenibilitat de les organitzacions artístiques, el programa de capitals culturals del Canadà i el programa de formació nacional d'artistes.

La política de desenvolupament artístic i de la creativitat la du a terme el Consell de les Arts del Canadà una "corporació de la corona" (*crown corporation*) que funciona a distància (*arm's length*) del govern del Canadà. Per fer les seves activitats el Parlament federal va assignar l'any 2007 un pressupost de 181 milions de dòlars (129,3 milions d'euros) al Consell de les Arts del Canadà.

Per altra banda, el ministeri responsable al Quebec de l'administració de la cultura és el Ministeri de la Cultura, les Comunicacions i la Condició Femenina, els objectius del qual són:

- Afavorir al Quebec l'afirmació, l'expressió i la democratització de la cultura
- Desenvolupar les comunicacions
- Contribuir a la projecció a l'estranger
- Coordinar l'aplicació de la política cultural governamental
- Afavorir la contribució social, cívica, econòmica i professional de les dones i la igualtat efectiva entre les dones i els homes al Quebec i a l'estranger.

El govern del Quebec va gastar en cultura, l'any 2003,⁴ 727 milions de dòlars (519 milions d'euros). El pressupost del Ministeri de Cultura l'any 2006 va ser de 526,8 milions de dòlars (376,28 milions d'euros), distribuïts en les partides següents:⁵

TAULA 1. Principals partides del pressupost del Ministeri de Cultura del Quebec		
	M\$	%
Programes d'ajudes del Ministeri	149,1	25,2
Consell de les Arts	83,8	14,2
Biblioteques i arxius	67,8	11,5
Museus nacionals	64,7	10,9
SODEC (Indústries culturals)	61,0	10,4
Societat de Teledifusió del Quebec	60,6	10,3
Conservatoris de música i art dramàtic	20,7	3,5
Grans equipaments teatrals i musicals	18,4	3,1

² Dades, Statistics Canada: *Government spending on culture*. Els anys fiscals a tot el territori del Canadà comencen l'1 d'abril i acaben el 31 de Març de l'any següent. A tot l'informe quan aparegui una sola xifra d'any, s'entendrà que aquest és l'any que comença l'1 d'abril.

³ En tot el document quan es parla de dòlars o surt el símbol \$ es fa referència a dòlars canadencs, que al desembre del 2007 tenen una taxa de canvi enfront de l'euro d'1 € = 1,4 \$. M\$ significa milions de dòlars canadencs.

⁴ Dades Statistics Canada: *Government spending on culture*.

⁵ Dades del *Rapport annuel de gestion 2006-07* del Ministeri de la Cultura del Quebec.

La política artística és responsabilitat del Consell de les Arts i de les Lletres del Quebec (CALQ), un “organisme d’estat” que funciona amb autonomia (*arm’s length*) del Ministeri de Cultura. El CALQ va disposar d’un pressupost de 84,8 milions de dòlars (60,6 milions d’euros) l’any 2006.⁶

Per la seva part, la Societat de Desenvolupament de les Empreses Culturals (SODEC), és una societat del govern del Quebec que depèn del Ministeri de Cultura. El seu objectiu és donar suport a la implantació i el desenvolupament de les empreses culturals (incloent-hi els mitjans de comunicació) a totes les regions de Quebec. La SODEC disposa d’un pressupost de 65,5 milions de dòlars (46,78 milions d’euros) dels quals 60 milions de dòlars són aportació directa del Ministeri de Cultura del Quebec.

Els ministeris de cultura federal i del Quebec són els responsables de dictar i implementar les polítiques de suport al finançament privat de la cultura, fetes efectives amb la participació dels consells de les arts del Canadà i del Quebec respectivament, i també de la SODEC al Quebec. Els consells de les arts del Canadà i del Quebec participen de les polítiques d’incentius al suport privat a les organitzacions artístiques sense afany de lucre i, al Quebec, la SODEC és l’organisme responsable dels incentius fiscals a les indústries culturals. Les polítiques d’incentius fiscals es fan en col·laboració amb els corresponents departaments d’hisenda federal i provincial del Quebec.

2.4. La fiscalitat al Canadà i el Quebec

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. Els impostos federals són recaptats per la Canada Revenue Agency (CRA), com també els impostos provincials a excepció dels del Quebec, el govern del qual disposa de la seva pròpia organització de recaptació fiscal.

L’organització que recapta i administra els impostos del Quebec és el Ministère du Revenu del Quebec anomenat també Revenu Quebec. Administra directament els seus impostos de la renda i societats i, per tant, és lliure per determinar criteris respecte de la càrrega fiscal i les deduccions admissibles. Tot i això, el sistema de càlcul de la base imposable i el tipus de gravamen són molt similars als del govern federal. D’aquesta manera, les persones físiques al Quebec fan dues declaracions de la renda (*personal income tax*), una per al govern federal i una altra per al govern del Quebec. Igualment l’impost de societats (*corporate income tax*) l’han de fer les empreses de manera doble.

⁶ *Rapport annuel 2006-07*

Les càrregues fiscals del govern federal del Canadà i del govern provincial del Quebec per a persones físiques i empreses segueixen, l'any 2007, la relació que es presenta a continuació:

TAULA 2. Trams de volum d'ingressos anuals i tipus marginals de cotització fiscal al Canadà i al Quebec. 2007

Canadà	(1)	De 9,600\$ a 37,178\$ 15%	De 37,178\$ a 74,357\$ 22%	De 74,357\$ a 120,887\$ 26%	Més de 120,887\$ 29%
Quebec		De 0\$ a 28,710\$ 16%	De 28,710\$ a 57,430\$ 20%	Més de 57,430\$ 24%	

(1) El tram d'ingressos de \$0 a \$9,600, al Canadà està exempt de càrrega fiscal.

En fer la declaració d'impostos, les persones físiques i les empreses poden aplicar un seguit de deduccions fiscals sobre els impostos a pagar (*tax credits*) o deduccions sobre el volum d'ingressos abans de calcular els impostos. Aquestes deduccions són també establertes separadament pel govern federal i el provincial. Cal dir que la càrrega fiscal total del Quebec és la més elevada del Canadà. Per exemple, un cop fetes totes les deduccions imputables, la mitjana de la càrrega fiscal provincial (a igualtat de càrrega fiscal federal) d'un contribuent que declara uns ingressos de 40.000 dòlars, és del 9,86% al Quebec i del 5,85% a Ontàrio; per un contribuent que declara 60.000 dòlars, és del 12,07% al Quebec i de 7,18% a Ontàrio.⁷

Aquest fet reflecteix les diferències entre la política fiscal del Quebec i la d'Ontàrio. Aquestes diferències constitueixen una raó de pes per entendre la major vocació filantròpica d'Ontàrio sobre el Quebec. En pagar més impostos, les persones del Quebec deixen, en major mesura, en mans de l'Estat assumptes que a Ontàrio són assumits per la mateixa societat.

També, la venda de productes està gravada per dos impostos similars a l'impost sobre el valor afegit (IVA). El GST (*Goods and Services Tax*) és l'impost federal que grava la venda de productes i serveis amb un 6%. El TVQ-QST (*Taxe de Vente du Québec – Quebec Sales Tax*) és l'impost de venda del Quebec que grava, després d'aplicar el GST, la venda de productes i serveis amb un 7,5%. El Ministère du Revenu du Québec recull l'impost federal GST en nom del govern federal i l'envia a Ottawa.

⁷ Dades proporcionades per Taxtips.ca

3. El finançament privat de la cultura al Canadà

3.1. La donació filantròpica al Canadà i al Quebec

Abans de conèixer en profunditat les característiques que presenta el finançament privat a la cultura i les arts, cal fer una mirada al conjunt de les donacions a les bones causes filantròpiques. Per això s'utilitzaran les dades que aporta el *Canada Survey of Giving, Volunteering and Participating* (CSGVP), el principal estudi que fa Statistics Canada i Imagine Canada sobre aquest tema. Es fa cada tres anys i el darrer, de l'any 2004, va utilitzar una mostra de 20.000 persones. El comportament filantròpic dels canadencs presenta els trets principals següents:

- Al voltant de 22.000.000 de canadencs (el 85% de la població d'edat superior als 15 anys) va donar diners, l'any 2004, a una organització *charity* o sense afany de lucre.
- Els canadencs van donar 8.900 milions de dòlars (6.357 milions d'euros), una mitjana de 400 dòlars per persona (285,7 euros) durant tot l'any. El valor de la mediana de les donacions dels canadencs va ser de 120 dòlars anuals.
- Tot i que la majoria dels canadencs fa donacions a organitzacions sense afany de lucre i *charities*, la major part dels diners es concentra en un grup reduït de persones. Així, el 21% dels canadencs proporciona el 82% del valor de les donacions.
- La majoria dels donants al Canadà ho fa a organitzacions religioses (38% dels donants i 45% del valor total de les donacions), organitzacions de la salut (57% dels donants, 14% del valor total de les donacions), serveis socials (43% dels donants), educació i recerca (20% dels donants), etc.

Aquestes dades permeten situar el Canadà entre els països amb major nombre de població filantròpica i on majors són les aportacions econòmiques dels seus ciutadans. Comparativament, en un país de forta tradició filantròpica com el Regne Unit, el 57,2% de la població fa donacions de 238 euros anuals en mitjana.⁸

Considerant les diferents dades per províncies que aporta l'estudi CSGVP, es poden apreciar grans diferències entre les províncies anglòfones i les francòfones. Així, a partir de la comparació entre el Quebec i Ontàrio, cal fer dues observacions:

- El 90% de la població d'Ontàrio fa donacions; està, doncs, per sobre de la mitjana del Canadà. En canvi, el Quebec té una proporció de donants entre la seva població del 83%, inferior a la mitjana del país.

⁸ Vegeu Toni González (2006) *El National Trust en el context polític i legal del suport al patrimoni en el Regne Unit*. Departament de Cultura–Generalitat de Catalunya.

- La donació mitjana per persona a Ontàrio ascendeix a 488 dòlars l'any mentre que, per la seva banda, el Quebec presenta el valor més baix de tot el Canadà amb 176 dòlars per persona i any.

L'estudi del 2004 no especifica les dades de les donacions als sectors de la cultura i les arts. Per això cal recórrer a l'informe *Where Canadians Donate* fet amb les dades del *National Survey of Giving, Volunteering and Participating (NSGVP)* de l'any 2000 (predecessor del CSGVP mencionat anteriorment). Aquest, analitza el comportament dels canadencs respecte de les donacions al sector de les arts, la cultura i la recreació. Segons l'estudi, l'any 2000 al Canadà:

- El total de donacions a les arts, la cultura i la recreació va ser de 161 milions de dòlars, el 3% del total.
- El 13% de la població va fer donacions a organitzacions sense afany de lucre de les arts, la cultura i la recreació.
- La quantitat mitjana per donant va ascendir en tot l'any a 51 dòlars.

Comparativament, la donació a organitzacions culturals és una mínima part del total de les donacions que es fan a organitzacions sense afany de lucre. Tot i així, per a l'economia de les organitzacions culturals aquesta petita part del pastís filantròpic representa una important font d'ingressos per a les organitzacions culturals.

Aquesta dada no és aliena a la tendència normal als països de forta tradició filantròpica. Si es compara amb el Regne Unit, el 4% de la població fa donacions filantròpiques a la cultura i les arts, que representen un 3,5% del valor total de les donacions. La gran diferència entre els dos països és que al Regne Unit la major part de la donació filantròpica va dirigida al sector de la conservació del patrimoni i, en canvi, al Canadà la donació filantròpica en cultura i art va dirigida principalment al sector de les arts escèniques i, en segon lloc, al sector dels museus i galeries d'art.

La realitat econòmica dels darrers anys confirma aquest desenvolupament de la donació filantròpica al Canadà. El fet és que s'hi ha experimentat una bonança econòmica i un creixement sostingut en els darrers anys, la qual cosa ha provocat que el suport privat a les bones obres s'hagi incrementat gradualment. Així, el PIB va tenir un creixement de l'1,7% l'any 2003 i del 2,4% l'any 2004, de manera que el sector privat ha incrementat els seus beneficis i la seva productivitat. A més, l'any 2003, el Canadà va viure el setè any consecutiu de superàvit dels pressupostos de l'Estat i aquesta excel·lent situació fiscal i la baixa inflació va portar una reducció gradual dels interessos bancaris.

3.2. Estructura del finançament de les organitzacions de les arts escèniques del Canadà

3.2.1. Tendència històrica

Històricament, el finançament privat ha tingut un protagonisme significatiu en el manteniment de les organitzacions de les arts escèniques⁹ del Canadà. En l'estructura d'ingressos d'aquestes organitzacions els fons d'origen privat tenen una importància cabdal, molt superior a les organitzacions europees, tot i que inferior a les dels Estats Units. El pes dels recursos que provenen de mans privades no ha parat d'augmentar des que es disposa de dades i aquesta progressió ha anat creixent contínuament fins a l'actualitat.

Un estudi sobre les grans organitzacions artístiques de les arts escèniques del Canadà, elaborat pel Consell de les Arts del Canadà, fa una mirada històrica a l'estructura dels ingressos de les 29 organitzacions més grans a les quals dóna ajuts. Les principals conclusions són les següents:

- Del 1968 al 1998 hi ha hagut un augment regular del finançament privat a les organitzacions estudiades.
- L'any 1968 el finançament privat representava el 15% dels ingressos de les organitzacions. L'any 1998 aquest percentatge va arribar al 26,5%.
- Comparativament, la importància relativa dels ajuts del Canada Council van disminuir en aquest període. L'any 1968, el finançament del Canada Council representava el 23% dels ingressos de les organitzacions i l'any 1998 aquests ajuts van caure fins al 8% dels ingressos.

Aquest estudi és el que fa una mirada temporalment més àmplia dels fets al Canadà i confirma que la tendència sempre ha estat positiva quant a finançament privat a les arts. Les dades que analitza arriben fins a l'any 1998, però estudis posteriors, com el del Council for Bussines and the Arts (CBAC), confirmen aquesta tendència fins a l'actualitat.

3.2.2. Situació actual

El Council for Bussines and the Arts (CBAC), és una organització que treballa a tot el territori del Canadà. Fundat el 1997, està format per corporacions i persones rellevants del món empresarial. El seu objectiu és estimular la col·laboració entre el sector dels negocis i la comunitat cultural i artística del Canadà. Anualment fa dos estudis sobre el finançament de les organitzacions artístiques, un sobre les

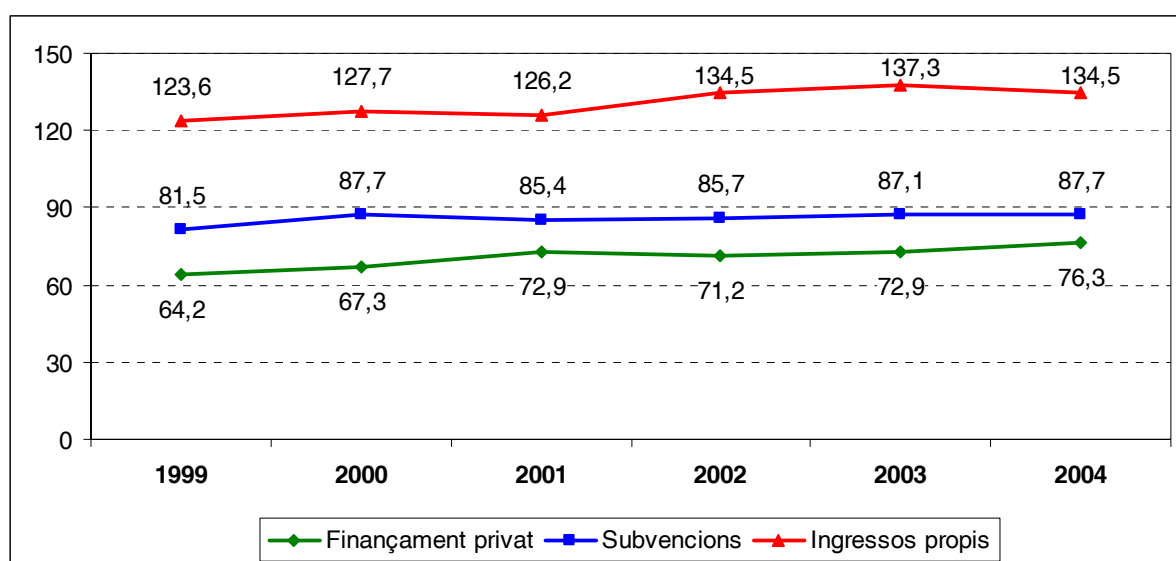
⁹ S'inclouen com a organitzacions de les arts escèniques: companyies, grups, centres de creació, sales d'exhibició, festivals, etc. de teatre, dansa, música (clàssica i moderna), circ, etc.

organitzacions de les arts escèniques i un segon sobre els museus i les galeries d'art.

En general, les dades aportades pel CBAC revelen tendències idèntiques a les que mostra l'estudi del Canada Council for the Arts, però en una població més gran i un context temporal més reduït. El darrer estudi de les arts escèniques, fet el 2006, correspon a les dades de l'any 2004. Van participar-hi un total de 200 organitzacions: companyies de teatre, dansa, circ, grups de música, festivals, teatres, sales de concerts, etc. En total, els ingressos de les 200 organitzacions participants van ser de 449 milions de dòlars. Aquestes organitzacions aglutinaven un total de 24.065 espectacles o concerts amb un públic de 9,3 milions de persones.

La part principal de l'estudi se centra a analitzar l'estructura dels ingressos d'aquestes organitzacions i la seva evolució en els darrers anys. En aquest sentit, s'han considerat les tres fonts comunes d'ingressos: els recursos propis generats per taquilla, venda d'espectacles i altres mitjans que les organitzacions tenen per generar ingressos addicionals; les subvencions públiques i el finançament privat. Del període comprès entre l'any 1996 (primer any que es va fer l'estudi) i el darrer es poden extreure conclusions força interessants respecte de l'evolució de les diferents fonts d'ingressos de les organitzacions. Tot i que en aquest període no s'han produït grans canvis en l'estructura dels ingressos, es pot veure que tant els recursos propis, com les subvencions públiques i el finançament privat han augmentat. Amb tot, el més important per a l'objectiu de l'estudi és que els ingressos d'origen privat són els que han augmentat de manera més significativa. Durant aquests nou anys els ingressos d'origen privat han augmentat un 29%, seguit dels ingressos per subvencions que han augmentat un 21% i, per últim, els recursos propis, un 10%.

GRÀFIC 1. Evolució de l'estructura dels ingressos de les organitzacions de les arts escèniques a Canadà. 1999-2004. En M\$ de 2005



Respecte a aquest gràfic, cal aclarir que les dades s'han extret de les 143 organitzacions de les quals es disposa de dades de tot el període estudiat. És important tenir-ho en compte ja que, per aquesta raó, els valors absoluts no coincideixen amb els aportats a partir d'ara per a l'any 2004, els quals s'han obtingut de 200 organitzacions.

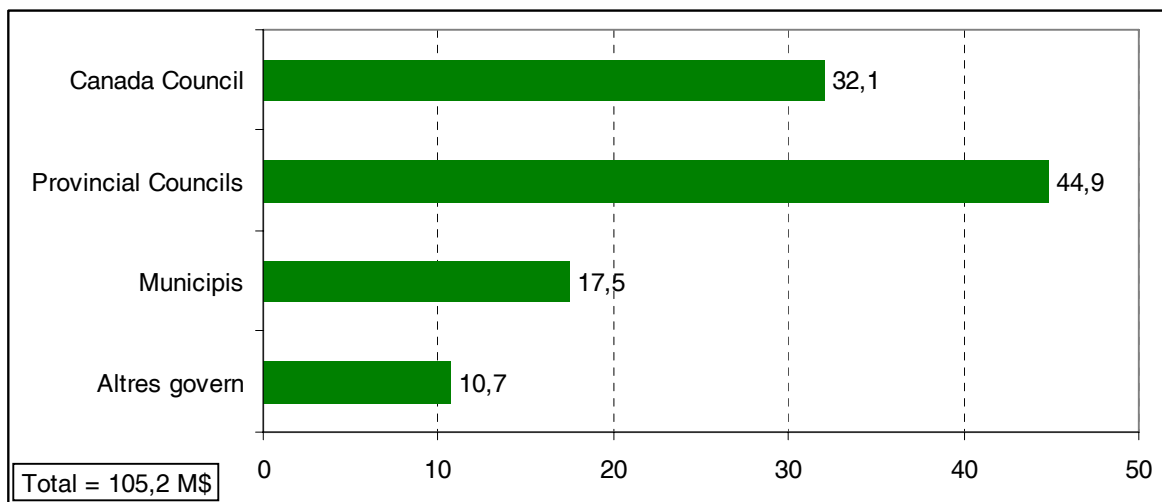
- **Recursos propis**

Són la font de finançament més important de les organitzacions de les arts escèniques. Per a les 200 organitzacions estudiades l'any 2004, van ascendir a 214,6 milions de dòlars, el 51% del total dels ingressos. La part més important són els ingressos d'explotació: venda d'entrades i d'espectacles.

- **Subvencions**

Les subvencions representen el 25% dels ingressos de les organitzacions de les arts escèniques l'any 2004 i, per a les 200 organitzacions estudiades, representa una suma de 105,2 milions de dòlars. Tot i que els ingressos per subvencions s'han mantingut estables o lleugerament negatius, s'observa que el nivell d'ingressos per part de les administracions centrals (federal i provincial) és molt estable i els ingressos per part dels municipis augmenten lleugerament.

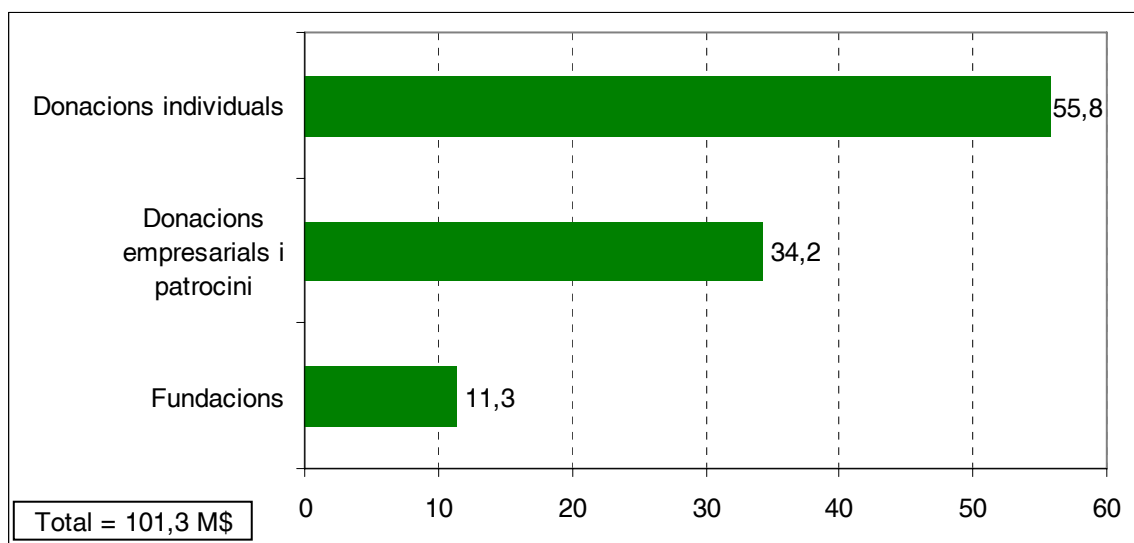
GRÀFIC 2. Subvencions públiques a les 200 organitzacions de les arts escèniques, per origen dels fons. 2004. En M\$ 2005



- **Finançament privat**

Finalment, el suport econòmic del sector privat és la font d'ingressos que més creix. El 2004 representava el 24% dels ingressos. En total, per a les 200 organitzacions estudiades, el volum de suport privat va ser de 101,3 milions de dòlars.

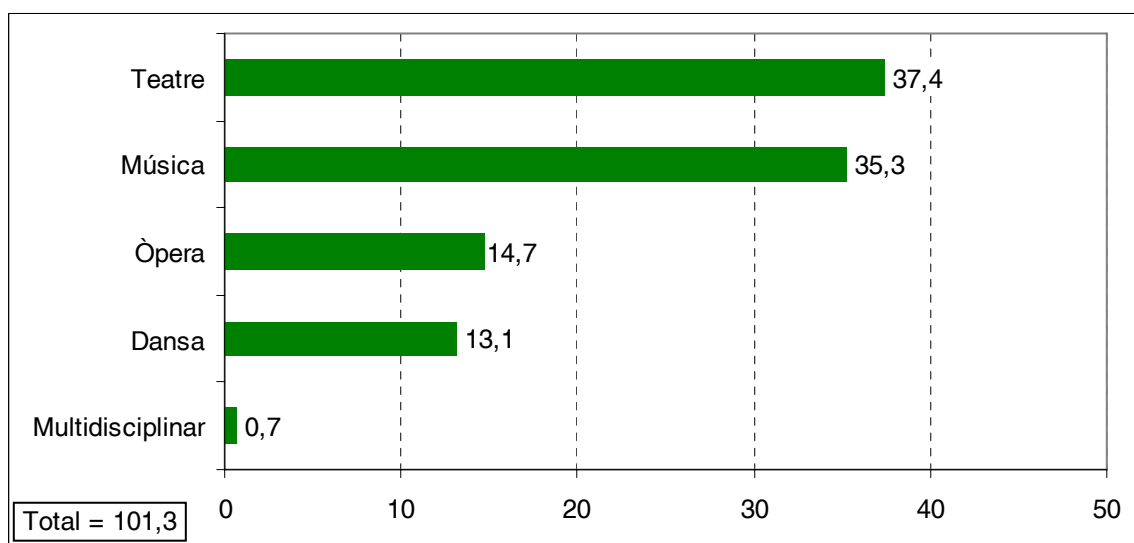
GRÀFIC 3. Finançament privat a les 200 organitzacions de les arts escèniques, per origen dels fons. 2004. En M\$ 2005



Les donacions individuals són la principal font d'origen privat per a les organitzacions de les arts escèniques, amb un 55%; en segon lloc, les donacions corporatives i el patrocini, amb un 34% i, per últim, les aportacions de les fundacions, amb un 11%. Segons les dades de l'estudi del CBAC, les donacions corporatives i el patrocini són la font de finançament privat que actualment creixen més en el sector de les arts escèniques. La variació interanual del 2003 al 2004 es va situar al 13,6%.

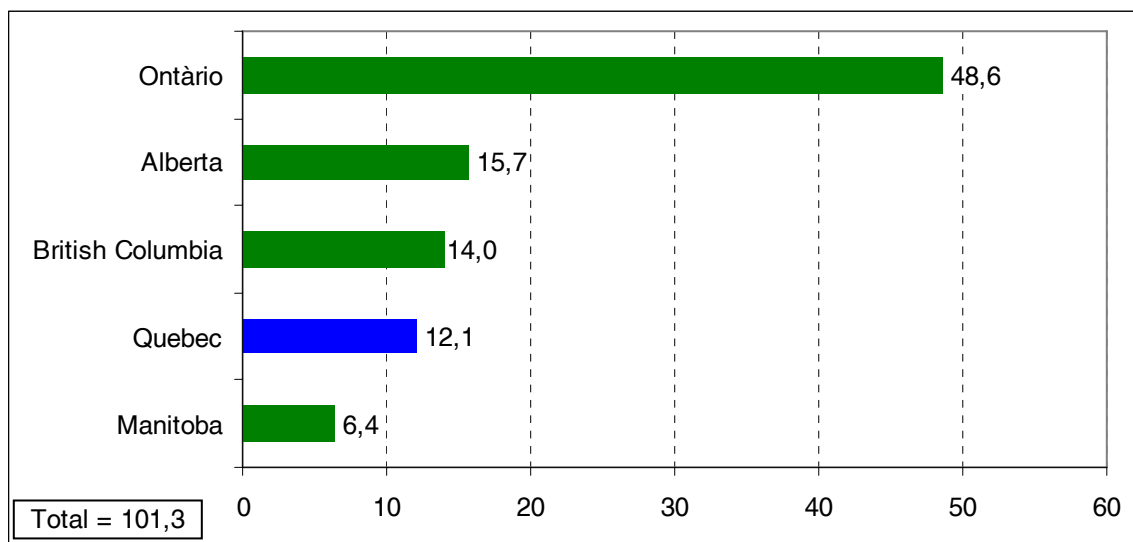
Per disciplines, el sector del teatre és el que rep més finançament privat, seguit de la música (principalment música clàssica), l'òpera i la dansa. Amb tot, el sector de la dansa va presentar el major creixement el 2004 respecte del 2003, un 15,2%.

GRÀFIC 4. Finançament privat a les 200 organitzacions de les arts escèniques, per disciplines de les arts escèniques. 2004. En M\$ 2005



Per províncies, una vegada més, es poden observar les grans diferències entre les províncies anglòfones i el Quebec.

GRÀFIC 5. Finançament privat a les 200 organitzacions de les arts escèniques, per províncies. 2004. En M\$ 2005

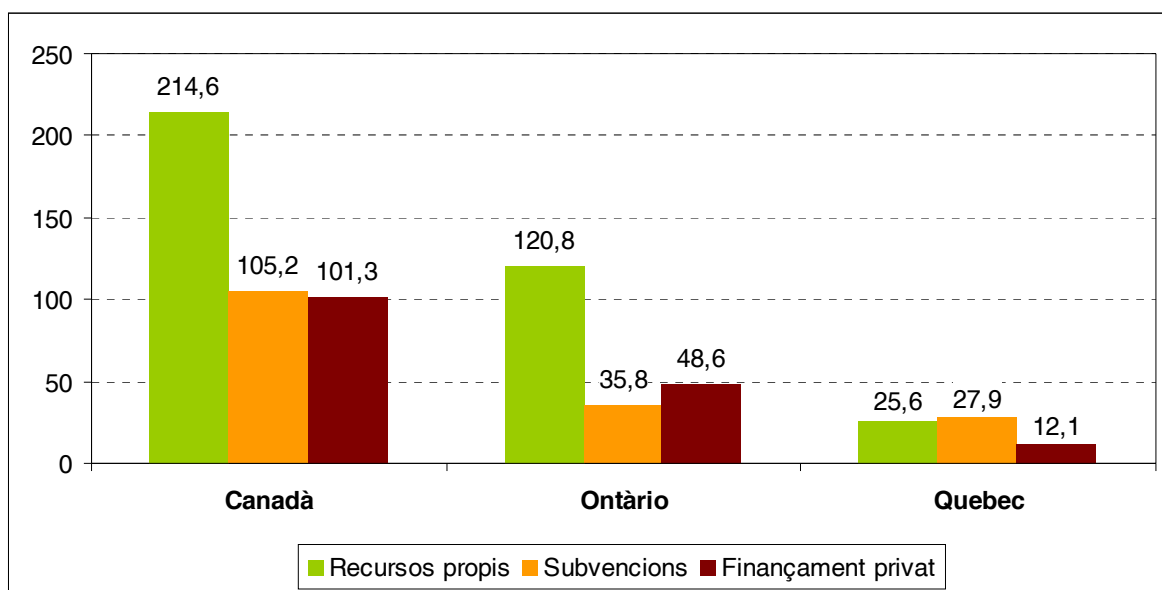


El finançament privat per excel·lència es troba a les províncies anglòfones, majoritàriament a Ontàrio (Toronto), seguit en importància d'Alberta i la Colúmbia Britànica. Al Quebec, tot i que la seva producció artística està a l'alçada de la d'Ontàrio i és molt superior a la d'Alberta i la Colúmbia Britànica, el finançament privat de les organitzacions de les arts escèniques hi té un paper menys important.

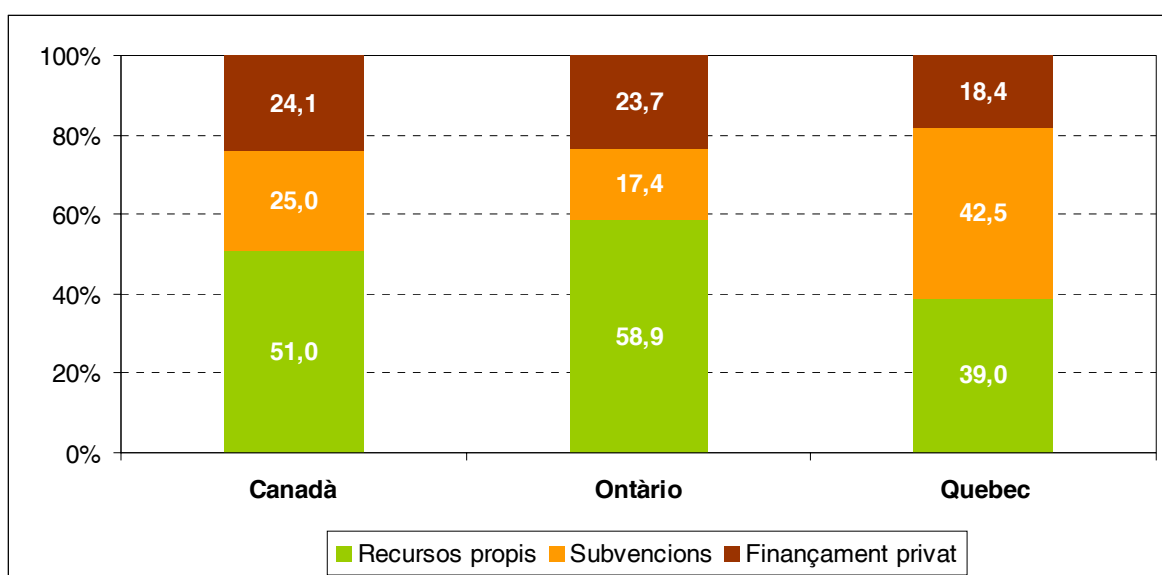
3.2.3. Comparació entre províncies i a escala internacional

Segons les dades aportades per l'estudi del CBAC, l'estructura dels ingressos de les organitzacions de les arts escèniques és molt diferent al Quebec i a Ontàrio. Les organitzacions del Quebec tenen un fort suport públic i un finançament privat reduït. En canvi, les organitzacions d'Ontàrio estan menys finançades per les institucions públiques i els recursos d'origen privat són més elevats.

GRÀFIC 6. Estructura del finançament de les organitzacions de les arts escèniques a Ontàrio, el Quebec i el Canadà. En M\$ 2005



GRÀFIC 7. Estructura del finançament de les organitzacions de les arts escèniques a Ontàrio, el Quebec i el Canadà. En %



Si es comparen les dades d'Ontàrio i del Quebec a escala internacional, es poden veure els diferents models de finançament d'organitzacions de les arts escèniques que hi ha al món. En aquest marc, el Canadà presenta, al Quebec i a Ontàrio, dos d'aquests models.

TAULA 3. Estructura del finançament de les organitzacions de les arts escèniques en diferents països desenvolupats, segons origen dels recursos. En %

País	Recursos propis	Ajuts públics	Finançament privat
Estats Units	50%	10%	40%
Ontàrio	59%	17%	24%
Canadà	51%	25%	24%
Quebec	39%	43%	18%
Regne Unit	37%	47%	16%
Austràlia	47%	41%	12%
França/Alemanya	10%	80%	10%

Font: Dades facilitades pel CBAC i per Canadian Heritage (Ministeri de Cultura de Canadà)

D'una banda, el model dels Estats Units¹⁰ presenta un finançament privat molt fort, juntament amb una proporció elevada de recursos propis i una aportació reduïda de subvencions públiques, model al qual la província d'Ontàrio podria situar-s'hi proper.

D'altra banda, el model del Regne Unit¹¹ presenta una aportació molt important de recursos públics i recursos propis, mantenint una part encara considerable, però inferior, de recursos privats. D'aquesta manera, la província de Quebec s'inscriuria clarament dintre d'aquest model de finançament. En aquest sentit, es pot dir que el model del Quebec forma part del model europeu-britànic de finançament de les organitzacions artístiques mentre que Ontàrio tendeix (encara que no completament) al model dels Estats Units.

Encara que la cultura del Quebec és de forta tradició francòfona i catòlica, el seu comportament filantròpic no se situa dintre del model representat per França (del qual Catalunya i Espanya formen part), sinó que s'acosta a Europa pel costat britànic. Aquest fet constata que, a partir dels seus orígens culturals i del contacte amb les comunitats anglòfones, el Quebec ha evolucionat cap a models on el protagonisme de la societat civil en el suport a les bones causes és un element primordial de la participació dels ciutadans en els afers que afecten el benestar de les persones.

¹⁰ Alguns autors, com Harry Hillman-Chartrand i Claire McCaughey, han anomenat aquest model com el de l'Estat Facilitador (vegeu bibliografia).

¹¹ Els mateixos autors, al model britànic l'anomenen model de l'Estat Patrocinador. De la mateixa manera, al francès l'anomenen model de l'Estat Arquitecte.

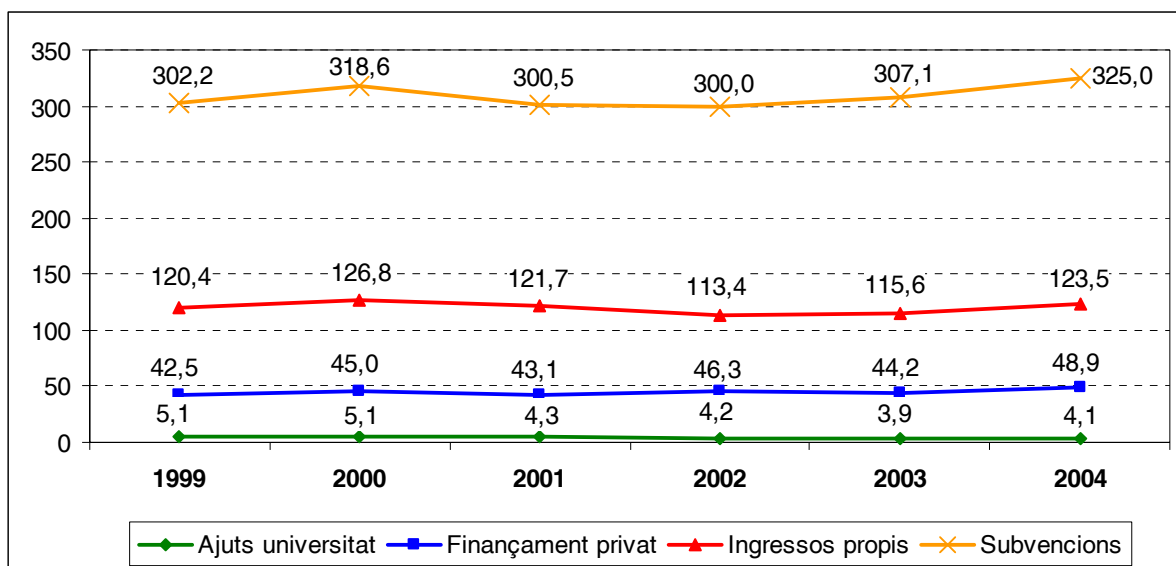
3.3. Estructura de finançament dels museus i les galeries d'art

3.3.1. Tendència històrica

Un segon estudi fet pel CABC fa referència al sector dels museus i les galeries d'art. El darrer presenta les dades referents a l'estructura de finançament, l'any 2004, de 98 organitzacions del sector.

Com es pot veure al gràfic següent, la composició dels ingressos en els nou anys que s'ha fet l'estudi no ha canviat substancialment. Entre el 1996 i el 2004, totes les fonts de finançament, amb l'excepció de les subvencions de les universitats, han augmentat. La font de finançament que ha registrat una major pujada és la privada i aquesta se situa al voltant del 50% d'augment. Els recursos propis són la segona font d'ingressos que ha pujat al voltant del 20%, mentre que les subvencions governamentals han augmentat aproximadament un 10%. Les subvencions de la universitat han caigut el 16%.

GRÀFIC 8. Evolució de l'estructura dels ingressos dels museus i les galeries d'art al Canadà. 1999-2004. En M\$ 2005



El sector dels museus i les galeries d'art ha estat fortament dependent dels ajuts públics tot i que en els últims anys el seu pes en el total del pressupost de les organitzacions ha davallat quatre punts. Aquest descens ha estat compensat per una major proporció de recursos propis i de finançament privat.

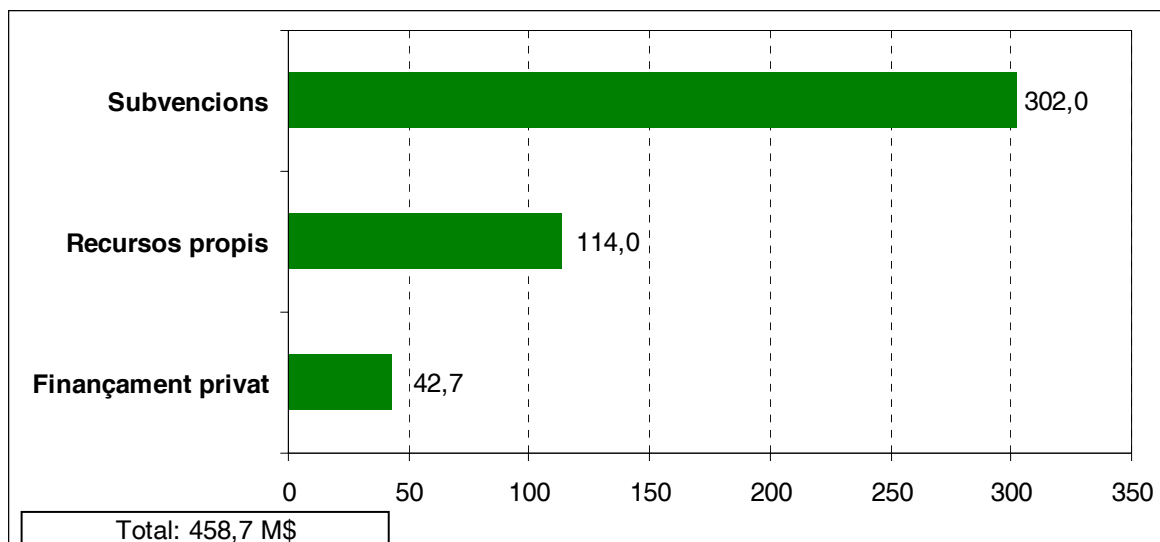
TAULA 4. Estructura d'ingressos de museus i galeries d'art. 1996 i 2004. En M\$				
	1996	%	2004	%
Recursos propis	96,1	22,4	123,5	24,6
Ajuts públics	295,6	68,9	325	64,8
Finançament privat	32,6	7,6	48,9	9,8
Subvencions universitats	4,8	1,1	4,1	0,8
Total	429,1	100,0	501,5	100,0

Al gràfic i la taula anteriors s'han presentat les dades de les organitzacions que han participat almenys en set dels nou estudis, a fi d'harmonitzar les dades en tot el període de temps. Tot i això, a partir d'aquí les dades utilitzades són les reals per al 2004, de manera que en alguns casos no seran coincidents amb les presentades anteriorment.

3.3.2. Situació actual

Per a les 98 organitzacions participants a l'estudi el 2004, el total dels ingressos operacionals va ser de 458 milions de dòlars, que conformen l'estructura de finançament dels museus i les galeries d'art següent: un 24,9% provenen dels recursos propis, un 65,8% són ajuts públics i, finalment, el 9,3% prové del finançament privat.

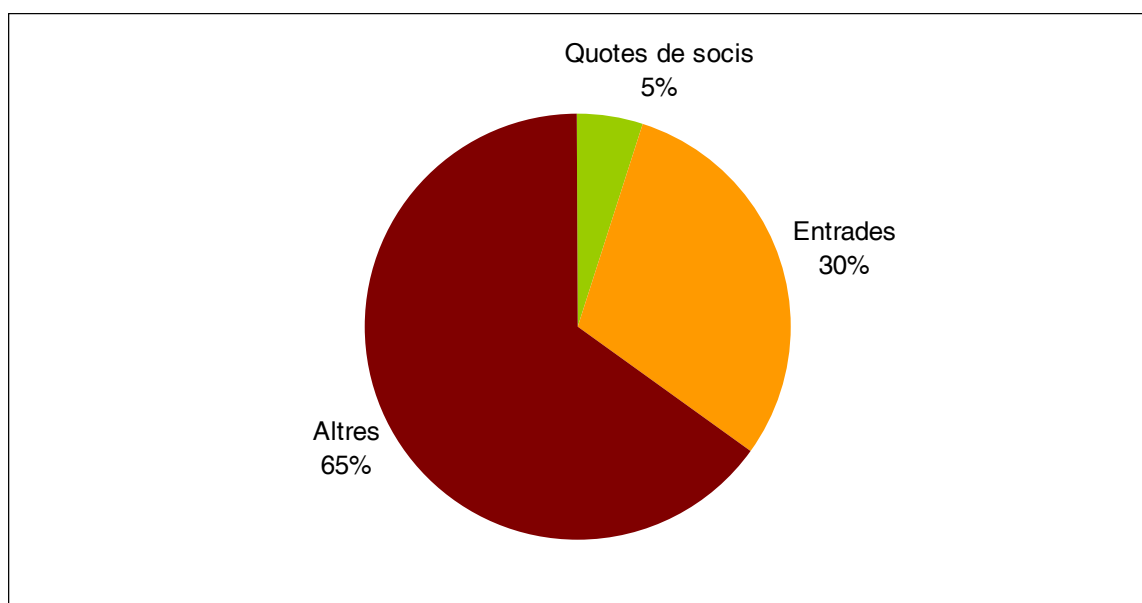
GRÀFIC 9. Estructura dels ingressos dels museus i les galeries d'art. 2004. En M\$



- **Recursos propis**

Com es pot veure en el gràfic següent, la principal font de recursos propis està classificada com a “altres” i representa les vendes de les botigues de regals, dels restaurants i altres ingressos auxiliars. Segueix en importància la venda d’entrades i les quotes dels socis. En conjunt aquestes partides constitueixen els 114 milions de dòlars de recursos propis que genera el sector.

GRÀFIC 10. Distribució dels recursos propis de museus i galeries d’art, segons origen. 2004. En %

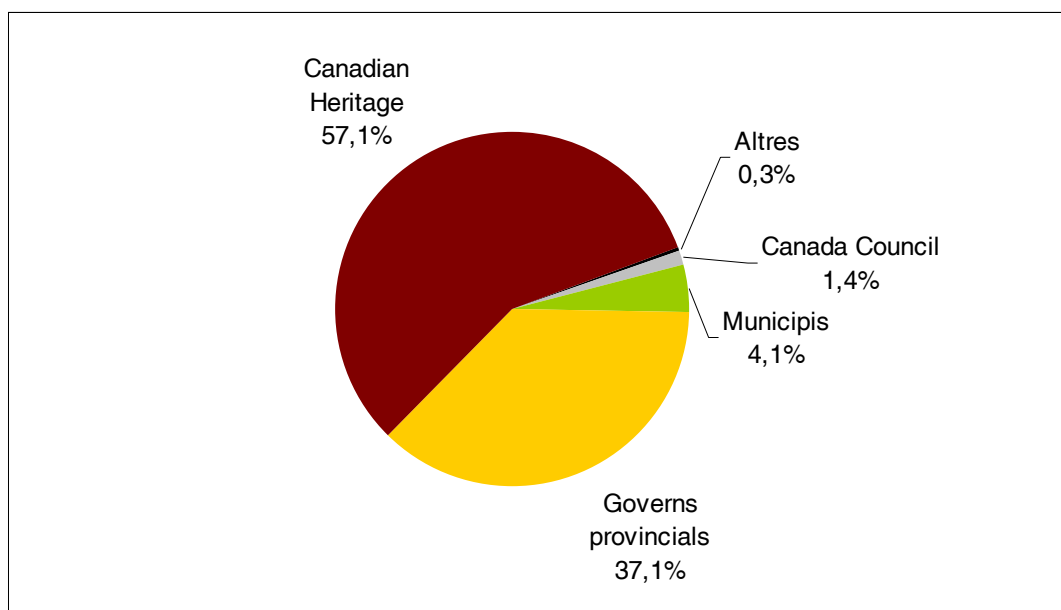


- **Subvencions**

Les subvencions governamentals representen la font d’ingressos més important del sector dels museus i les galeries d’art. Això és especialment cert per a les grans institucions del Canadà, que majoritàriament són gestionades de forma directa pels governs federal i provincials. En total, el volum de subvencions públiques que atrau el sector és de 302 milions de dòlars.

La major part dels ajuts prové del Ministeri de Cultura del govern federal (Canadian Heritage) seguit dels governs provincials i, a molta distància, dels ajuntaments. Al gràfic següent es pot veure la proporció en què intervenen les institucions en el total de subvencions atorgades al sector:

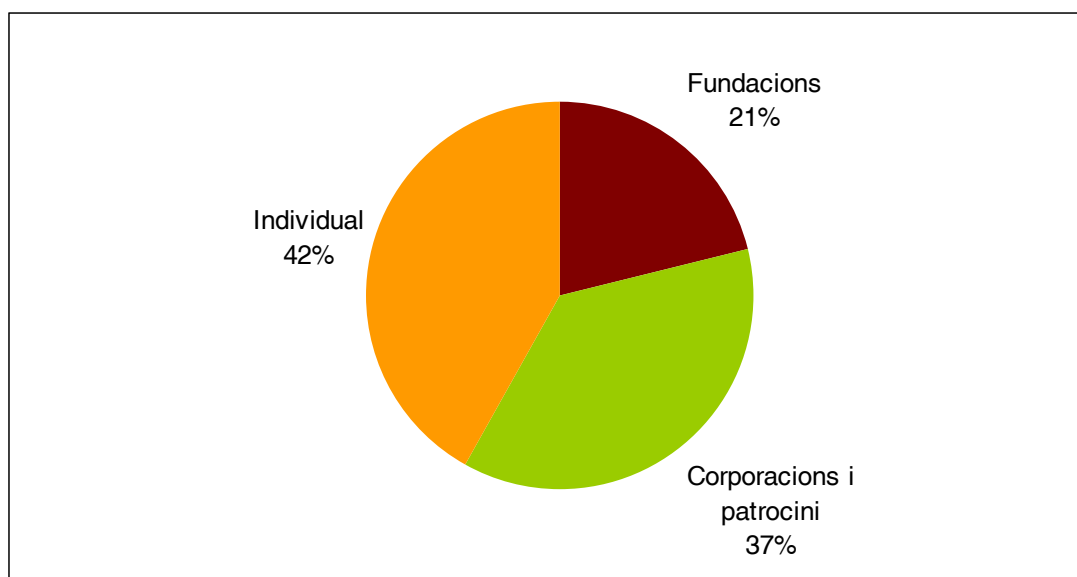
GRÀFIC 11. Distribució de les subvencions públiques a museus i galeries d'art, segons origen. 2004. En %



▪ **Finançament privat**

Com es pot veure al gràfic següent, l'any 2004 les donacions individuals van representar el 42% dels 42,7 milions de dòlars de suport privat als museus i galeries d'art. En segon lloc les donacions corporatives i el patrocini d'empreses representa el 37% del total del suport privat. Les fundacions, amb un 21% del total, també juguen un rol important en el finançament privat de museus i galeries d'art.

GRÀFIC 12. Distribució del finançament privat de museus i galeries d'art, segons origen. 2004. En %

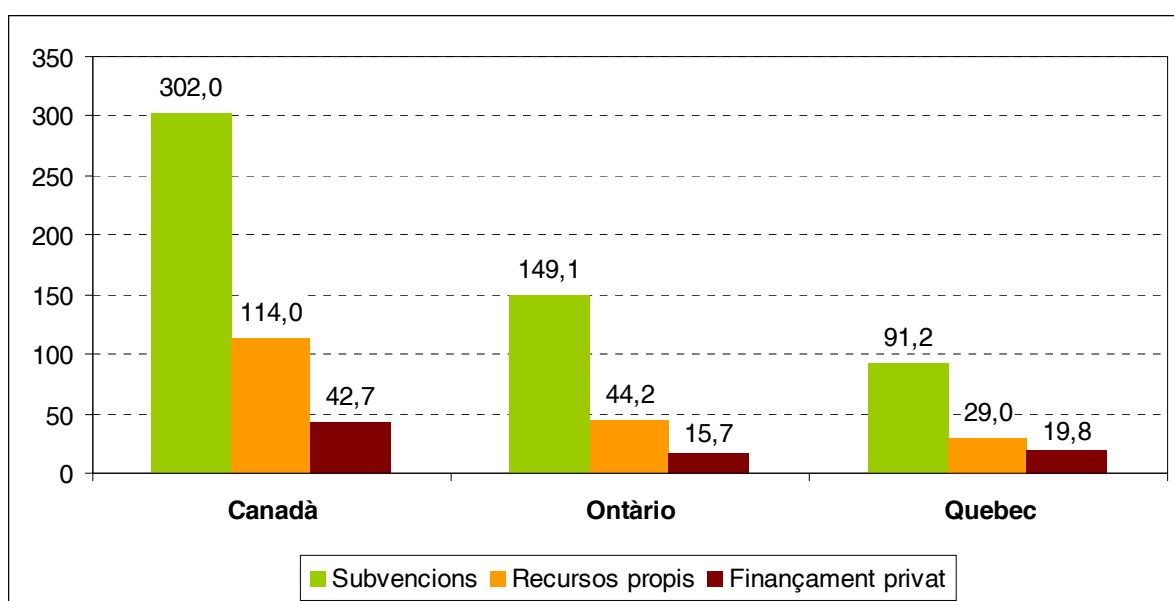


L'estudi del CBAC també constata que en el darrer any (de 2003 a 2004), el suport privat als museus i les galeries d'art es va incrementar en un 7,8%. Aquest increment s'ha degut principalment a l'augment del suport de les empreses, mentre que el suport individual ha disminuït. Per disciplines, el suport privat s'ha dividit en un 55% per a les galeries d'art i un 45% per als museus.

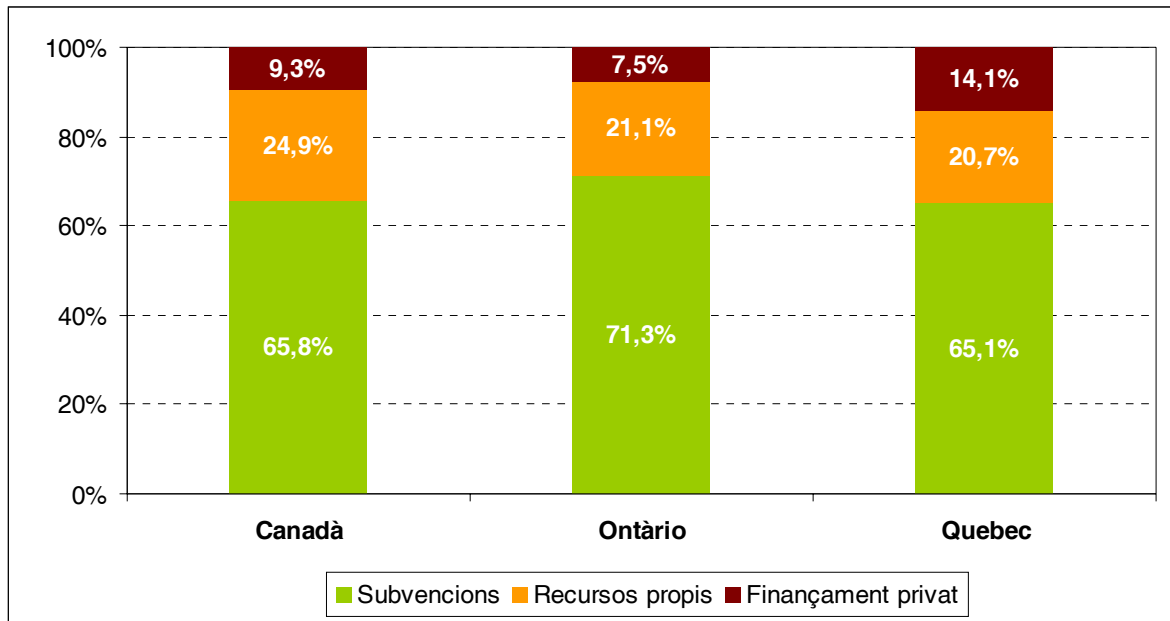
3.3.3. Comparativa entre províncies

Si s'analitzen les dades del 2004 per províncies s'observa una situació inversa a la del sector de les arts escèniques. En el sector de museus i galeries d'art, el finançament privat és superior al Quebec que a Ontàrio. Aquest fet es justifica per la important presència de museus al Quebec i perquè durant el darrer any les institucions museístiques al Quebec van tenir un increment d'aproximadament 6,4 milions de dòlars en el suport privat a causa del fort suport que van tenir els museus Canadian Centre for Architecture i Canadian Museum of Civilizations.

GRÀFIC 13. Estructura del finançament de museus i galeries d'art a Ontàrio, el Quebec i el Canadà. En M\$



GRÀFIC 14. Estructura del finançament dels museus i les galeries d'art a Ontàrio, el Quebec i el Canadà. En %



4. Incentius al finançament privat de la cultura

4.1. Les *charities registered*

En parlar d'incentius fiscals a les donacions, en la pràctica totalitat dels casos es fa referència a l'aportació econòmica (o en espècies) a un cert tipus d'organitzacions sense afany de lucre reconegudes (registrades) per Hisenda anomenades *charities registered*¹² o *organismes de bienfaisance enregistrés*. El departament competent per aconseguir l'estatut de *charities* a escala federal és la Canada Revenue Agency (equivalent al Ministeri d'Hisenda). Per la seva banda, per gaudir dels incentius fiscals del govern del Quebec, les organitzacions del Quebec han d'estar reconegudes com a *charities* pel Revenue Québec (departament de finances del Quebec).

En el sistema legal del Canadà una *registered charity* és una organització, corporació o companyia fiduciària (*trust*) que ha estat registrada com a *charity* per la hisenda federal segons els criteris de la llei fiscal (*Income Tax Act*). A més, ha d'estar creada o operar al Canadà. Per tal de poder ser registrada, l'organització, corporació o *trust* ha d'actuar amb finalitats benèfiques reconegudes i ha d'utilitzar els seus recursos en aquestes activitats. A més, no pot utilitzar els seus ingressos per al benefici dels seus membres.

El principal avantatge d'una *registered charity* és que pot editar rebuts fiscals oficials per les donacions que rep de persones individuals i empreses. A més, com a organització sense afany de lucre, està lliure de pagar impostos sobre els ingressos.

La llei fiscal del Canadà defineix la figura d'"organització de serveis artístics nacional registrada" (*registered national arts service organization*) com:

- Una organització reconeguda pel Ministeri de Cultura (Canadian Heritage)
- Una organització que té com a únic objectiu i funció la promoció de les arts a tot el territori del Canadà
- Una organització que ha estat creada al Canadà, on hi té la seu
- Una organització registrada com a tal pel Departament d'Hisenda

Les organitzacions artístiques que reuneixen aquests criteris estan subjectes als mateixos requeriments i beneficis que les *registered charities* respecte a la llei fiscal. Per tant, tots els incentius fiscals aplicables a les *charities* ho seran també a les organitzacions artístiques registrades, principalment, la capacitat de poder emetre rebuts fiscals per les donacions que reben. Per la seva banda, el govern del

¹² En tot el document utilitzarem la denominació en anglès de *charity* i evitarem traduir-la al català ja que és un nom reconegut internacionalment i la traducció pot crear confusions.

Quebec fa la mateixa distinció per a les organitzacions artístiques respecte a la seva pròpia llei fiscal i els incentius que concedeix a les donacions.

Les organitzacions registrades a Hisenda com a *charities* estan exemptes de l'impost de societats. Respecte als impostos sobre el consum, estan totalment excloses les organitzacions que tenen ingressos inferiors als 250.000 dòlars i, en cas que els ingressos siguin superiors, dependrà de si fan vendes de productes taxables amb l'impost superiors als 50.000 dòlars al trimestre.

Les lleis fiscals del Canadà i el Quebec fan distinció entre *registered charities* i organitzacions sense afany de lucre. Les segones corresponen a associacions, clubs o societats que operen pel benestar social, la millora cívica, recreació o d'altres propòsits que no incloquin un benefici econòmic. No es consideren *charities* i estan exemptes de declarar impostos (per aclarir aquest concepte, vegeu més endavant l'estudi de cas del Cirque Éloize). Tot i això, una organització sense afany de lucre pot ser una *charity* en el moment en què és reconeguda per Hisenda com a tal.

La llei fiscal del Canadà reconeix també les fundacions públiques i les fundacions privades. Aquestes tenen tractaments fiscals similars a les *charities* tot i que els requeriments per ser reconegudes com a tals varien. En aquest sentit, una fundació pública registrada:

- Ha de fer donació de més del 50% dels seus ingressos a d'altres *charities*
- Més del 50% del consell d'administració (*trustees*) no ha de tenir relació de consanguinitat (actuen a *arm's length*)
- No pot rebre més del 50% dels seus fons d'una persona o organització

Per altra banda, una fundació privada no ha de complir els punts especificats per les fundacions públiques. Les fundacions privades són més conegudes internacionalment pel nom de les persones, famílies riques o empreses que les han creat per fer obres de beneficència i obtenir beneficis fiscals de les seves fortunes.

La majoria d'organitzacions artístiques del Quebec amb les quals s'han mantingut contactes per fer aquest informe estan registrades com a *charities* a la Hisenda federal i del Quebec i es beneficien dels incentius fiscals que aquest fet els proporciona. Tot i així, no tot el sector cultural està situat en el segment sense afany de lucre. Importants organitzacions artístiques del Canadà (per exemple el Circ du Soleil, el festival Just pour Rire, etc.) operen pel benefici mercantil i no poden acollir-se als incentius fiscals de les donacions. En aquests casos el govern del Quebec (i altres governs provincials) també han disposat d'incentius fiscals en forma de deduccions dels impostos que han de pagar (*tax credits*) per a indústries culturals.

4.2. Instruments del govern federal per estimular el finançament privat de la cultura

4.2.1. Incentius fiscals per a donacions a *charities* registrades

Els incentius fiscals establerts pel govern federal del Canadà fan referència a “donacions” de diferents tipus de béns pels quals el donant no rep cap tipus de benefici en contrapartida. Per tant, perquè sigui considerada una donació s’hauran de complir les condicions següents:

- El donant ha de transferir propietats (diners en metàl·lic, en espècie, mercaderies, propietats immobiliàries, etc.) a una *charity* registrada
- La transferència ha de ser voluntària
- Com a regla general no es rebrà cap benefici en contrapartida més gran de l’anomenat valor nominal, tot i que hi ha importants excepcions que es veuran més endavant

▪ **Benefici de valor nominal**

Es considera que el benefici proporcionat per una *charity* en contrapartida per una donació és de valor nominal si el “valor just de mercat” (*fair market value*) d’aquesta és inferior al 10% del valor de la donació, sempre que el benefici no sigui superior a 50 dòlars.

En cas que no es pugui establir el valor de mercat del benefici, no es podrà considerar com a benefici de valor nominal. Un exemple típic d’aquests casos seria quan el benefici en contrapartida és una trobada amb un personatge famós. En aquest cas no es pot establir el valor del benefici i la *charity* no pot oferir un rebut fiscal per a l’exempció dels impostos.

▪ **Deduccions fiscals per donacions individuals i corporatives**

Si els donants són persones físiques poden gaudir:

- Pels primers 200 dòlars de la donació, d’una deducció del 16%
- Per donacions que superin els 200 dòlars, d’una deducció del 29%

Aquest sistema permet que, com més diners s’aportin a les *charities*, més grans siguin els beneficis fiscals que obtingui la persona. Per exemple, en un any una persona que fa donacions de 1.000 dòlars a diferents *charities* registrades, pot deduir del seu impost de la renda el següent:

- 16% dels primers 200 dòlars = 32 dòlars
- 29% dels 800 dòlars restants = 232 dòlars
- Deducció total = 264 dòlars sobre l’impost de la renda federal

Un sistema similar el podrà fer també a la declaració de renda del Quebec, com es veurà més endavant.

Si el donant és una empresa podrà deduir dels ingressos nets a declarar:

- El 100% de la donació

Per tant, una donació corporativa es pot considerar com una despesa de l'empresa. Les donacions corporatives tenen un tractament fiscal similar en les declaracions de societats dels governs provincials.

▪ Límit anual a les donacions a *charities*

Persones individuals i empreses poden sol·licitar anualment exempcions fiscals per a les seves donacions a *charities* fins al límit del 75% dels seus ingressos nets. A més, el límit anual de deducció fiscal per donacions que inclouen llegats a testaments fets l'any en què una persona mor (i l'any anterior) és del 100% dels ingressos nets. Tot i el límit de la deducció fiscal, es pot imputar als cinc anys posteriors la resta que no s'ha pogut deduir l'any de la donació.

4.2.2. Incentius fiscals per a donacions d'accions que operen a borsa (*publicly traded securities*)

Com a norma general, en desprendre's de propietats de capital cal fer efectiu l'impost de guanys de capital, que grava la diferència de valor del capital entre la compra i la venda. Canadà ha seguit un procés gradual d'anul·lació de l'obligació de pagar l'impost de guanys de capital per la donació d'accions que operen a borsa (incloent accions, fons d'inversió, bons i opcions).

Així, fins a l'any 1997 s'havia de pagar l'impost de guanys de capital pel 50% dels guanys per a les donacions a *charities* d'accions que cotitzen a borsa. A partir del 1997, persones individuals i empreses que donen accions, les podien incloure en els seus ingressos i pagar impostos pel 25% del guany de capital d'aquestes donacions. Més recentment, la llei pressupostària de l'any 2006 ha anul·lat completament l'obligació de pagar impostos de guanys de capital per la donació d'accions a *charities*.

Els avantatges de fer donació d'accions de borsa amb relació a la donació de diners en metàl·lic es pot veure en l'exemple següent en què un particular del Quebec fa una donació de 1.000 dòlars en metàl·lic o en accions de borsa:

TAULA 5. Exemple de les diferències en les desgravacions entre una donació de 1.000 \$ en metàl·lic i de 1.000 \$ en accions de borsa al Quebec

	Donació en metàl·lic	Donació d'accions
Quantitat	1.000 \$	1.000 \$
Desgravació per la donació (inclou deducció federal i quebequesa)	496 \$	496 \$
Total desgravació (inclou deduccions per guanys de capital)	496 \$	726 \$
Cost net de la donació	504 \$	274 \$

Aquesta disposició ha disparat considerablement la donació d'accions al Canadà. Estudis recents del Ministeri de Cultura del Canadà indiquen que les donacions d'accions han sobrepassat els 300 milions de dòlars en els 10 primers mesos després de l'aprovació de la llei. D'aquests, aproximadament uns 20 milions de dòlars han estat donacions a organitzacions artístiques.

En el pressupost de 2007 aquesta exempció fiscal s'ha estès també a donacions d'accions a fundacions privades. Com es veurà més endavant, el Govern del Quebec ha eliminat també l'obligació de pagar impostos de guanys de capital per la donació d'accions a *charities*.

4.2.3. Donacions d'edificis i equipaments

Un altre incentiu fiscal per a les donacions de béns de capital a les *charities* registrades són per donacions d'edificis o equipaments. De forma habitual, els propietaris de béns de capital subjectes a depreciació poden, de manera sistemàtica, deduir dels seus ingressos una partida per a l'amortització de la seva propietat. Una nova normativa de 1996 té en compte el fet de l'amortització fiscal i, per evitar casos en què aquesta s'ha fet més ràpidament que la depreciació real dels béns de capital, estableix que el límit normal de donació del 75% dels ingressos, en el cas de béns subjectes a depreciació, s'incrementi en un 25% addicional.

4.2.4. Donacions de propietats culturals del Canadà

El govern canadenc ha establert incentius especials per animar a mantenir determinades propietats culturals al territori del Canadà (per exemple pintures, escultures, llibres o manuscrits). En aquest sentit el límit màxim de deducció establert en el 75% dels ingressos, pot ampliar-se al 100% dels ingressos nets per donacions de propietats culturals certificades pel Canadian Cultural Property Export Review Board com a obres d'importància nacional. A més, com ja s'ha dit abans, no ha de pagar l'impost de guanys de capital, tot i que es poden deduir les pèrdues de capital.

L'incentiu s'aplica quan es dona la propietat a institucions del Canadà i autoritats públiques que han estat designades pel Ministeri de Cultura (Canadian Heritage). Aquesta designació es fa per assegurar que la institució a la qual es dona l'obra de valor cultural té implantades les mesures adients per conservar-la i la farà accessible al públic per a investigacions o exhibició.

4.2.5. Tractament fiscal del patrocini de les empreses (*sponsorship*)

Quan una empresa fa una donació de diners en metàl·lic o d'altres tipus de propietats a una *charity*, aquesta pot no ser considerada una donació quan l'empresa rep un benefici en contrapartida en promoció o publicitat, superior al benefici de valor nominal. En aquest cas la *charity* no podrà lliurar un rebut fiscal oficial a l'empresa.

Tot i així, aquesta empresa igualment podrà deduir el 100% de la despesa dels seus ingressos en concepte de patrocini. Així, encara que patrocini i donació (mecenatge) són conceptes diferents, reben idèntic benefici fiscal per a les empreses.

4.2.6. Tiquets per a esdeveniments de col·lecta de fons per a *charities*

Una de les activitats més habituals que fan les *charities* per recaptar fons és l'organització d'esdeveniments especials com sopars, espectacles, balls socials, concerts, gales, etc. En aquests esdeveniments els tiquets d'entrada es venen a un preu superior al del seu cost real amb la intenció que sigui una donació del públic participant.

En principi, atès que aquesta aportació econòmica rep un benefici en contrapartida (menjar, espectacle, etc.) superior al valor nominal, normalment no hauria de ser considerada una donació a efectes fiscals. Tot i així, reconeixent que aquesta és una pràctica molt estesa a la societat canadenca, el Ministeri d'Hisenda fa una excepció de la norma general. Així, quan una *charity* registrada ven entrades per a una activitat de recollida de fons es pot deduir fiscalment com una donació la diferència entre el cost del tiquet i el valor obtingut en contrapartida. Així, si l'esdeveniment és un sopar, la persona o empresa que ha comprat el tiquet pot deduir de la seva declaració d'impostos, pel sistema vist anteriorment, el valor del tiquet menys el valor del menjar que se serveix al sopar.

4.2.7. Venda de loteries, sorteigs i rifes

Les loteries i rifes són també una pràctica habitual perquè obtinguin fons les organitzacions culturals. En aquest cas la compra de tiquets no es considera una donació sinó la compra d'una opció per obtenir un premi, i aquesta no es pot deduir a efectes fiscals. Així, en un esdeveniment de recollida de fons per a una *charity* quan el tiquet d'entrada porta inclòs un número per a una rifa, la *charity* no pot

lliurar un rebut fiscal pel valor del preu d'admissió. En aquest cas, el que fa l'organització és vendre els números de la rifa independentment del tiquet d'admissió a l'esdeveniment.

4.2.8. Contribucions en serveis

Només es poden demanar exempcions fiscals de les donacions a les *charities* pels diners en metàl·lic o d'altres béns de capital. Contribuir amb temps o serveis professionals no permet a l'organització lliurar un rebut fiscal oficial. Per exemple, no es considera una donació si un garatge guarda un vehicle gratuïtament, una impremta edita gratuïtament una publicació o un comptable porta els llibres a una *charity* de manera voluntària. Tot i així, si l'organització paga els serveis professionals i el professional els dóna totalment o parcial a la *charity*, llavors sí que es pot considerar una donació en metàl·lic i es poden lliurar els corresponents rebuts fiscals pel valor de la donació.

4.2.9. Subhastes

Una pràctica habitual perquè les *charities* recullin fons són les subhastes. En el cas de la donació d'una propietat per a una subhasta, la *charity* que rep la donació pot lliurar un rebut fiscal oficial. El valor del rebut serà el valor de la propietat en el moment de fer-se la donació. Tot i així, la persona o empresa que comprí un producte a la subhasta no podrà rebre cap rebut fiscal. En aquest cas, els diners pagats no es consideren una donació, fins i tot si el preu pagat és molt superior al seu valor.

4.3. Incentius del govern federal per a fons de dotació

El programa d'incentius per a la creació de fons de dotació de les organitzacions culturals (***endowment incentives program***) del govern federal és un dels principals al·licients per a la donació privada al Canadà i el sistema més popular a la majoria de províncies per fomentar el finançament privat de la cultura. Per la seva banda, el Ministeri de Cultura del Quebec disposa d'un sistema similar i complementari anomenat *Placement Culture*. El programa del govern federal és un dels components d'un marc d'acció més ampli del Ministeri de Cultura del Canadà anomenat ***Canadian Arts and Heritage Sustainability Program (CAHSP)***.

Els incentius per a dotacions tenen com a objectiu estimular la donació privada i contribuir a la creació de "fons de dotació" (*endowment funds*) per a les organitzacions artístiques professionals sense afany de lucre. El programa d'incentius als fons de dotació convida a la participació activa de persones individuals i empreses en el finançament de les arts i concedeix subvencions en contrapartida (*matching funds*) a la recaptació d'origen privat per crear fons de dotació o millorar els ja existents. La subvenció en contrapartida del Ministeri de

Cultura pot arribar a ser d'1 dòlar per cada dòlar aconseguit de recursos privats, tot i que actualment els que concedeix el govern canadenc són inferiors.

La creació de fons de dotació és una mesura per assegurar que les grans i mitjanes organitzacions artístiques es capitalitzen i poden afrontar el futur amb seguretat. La característica principal d'un fons de dotació és que el seu capital no es pot tocar i només es poden utilitzar els seus interessos per a les despeses corrents de l'organització. Quan els fons són petits els interessos representen una contribució molt baixa al pressupost, però, per a fons grans, aquests poden ser una font important d'ingressos. Segons comenten persones vinculades a organitzacions del Quebec, els fons de dotació haurien de ser almenys igual al pressupost anual de l'organització per ser rendibles, i l'haurien de triplicar per a un funcionament òptim.

Els fons de dotació han de ser administrats per fundacions públiques. La fundació haurà de ser el receptor dels fons de dotació i l'organització artística és la beneficiària dels interessos proporcionats pel capital del fons. Aquest ha d'estar immobilitzat a perpetuïtat i només els interessos aconseguits es poden utilitzar tant per l'organització artística com per augmentar el capital del fons.

Aquest programa es va iniciar l'any 2002 i va ser renovat l'any 2005 per cinc anys addicionals. Fins a l'actualitat, la inversió total del govern federal ha estat de 58,8 milions de dòlars, els quals han proporcionat 74,8 milions de dòlars en donacions del sector privat. Aquestes quantitats generen al Canadà aproximadament un 5% d'interès; del 2001 al 2007 s'han injectat al voltant de 6,7 milions de dòlars extres als ingressos de les organitzacions culturals canadenques.

El pressupost anual que el Ministeri destina per a subvencions als fons de dotació és de 14,8 milions de dòlars, que es distribueix de manera igualitària entre totes les sol·licituds. La quantitat màxima que una organització pot demanar és de 2 milions de dòlars en un any fiscal, fins a un màxim de 10 milions de dòlars en el total del programa. A mesura que el programa d'incentius als fons de dotacions ha tingut més èxit, les quantitats aportades pel Ministeri han disminuït. Quan va començar l'any 2002, el Ministeri igualava les aportacions privades, concedint 1 dòlar per dòlar recaptat. L'any 2005 les sol·licituds es van doblar, de manera que el pressupost disponible de 14,8 milions de dòlars es va haver de distribuir de manera igualitària entre els sol·licitants i es va haver de pagar 0,745 dòlars per cada dòlar aportat per fonts privades. L'any 2006 es van superar un altre cop les expectatives de manera que el Ministeri ha pagat 0,644 dòlars per cada dòlar.

Tot i que les previsions són molt bones i els nivells de suport privat que aquest programa ha generat són considerables, sembla que el Ministeri no té una clara voluntat d'augmentar els seus recursos. És per això que les aportacions que fa per dòlar privat generat són cada vegada més baixes. El fet que els donants privats als fons de dotació es poden beneficiar dels beneficis fiscals que la llei estableix i que, a més, s'ha suprimit l'impost als guanys de capital a les aportacions d'actius que cotitzen a borsa, fa preveure que hi haurà un increment de capital privat als fons de dotació.

Cada vegada són més les províncies que han adoptat programes similars. La primera va ser Ontàrio (abans que el govern federal) i recentment s'hi han incorporat la Colúmbia Britànica i el Quebec. Els ajuts provincials són independents i complementaris, de manera que una mateixa organització, per a una mateixa quantitat de fons privats obtinguts, pot demanar l'ajut en contrapartida al govern de la seva província i al govern federal. Al Ministeri de Cultura del Canadà constaten que, quan una província crea un programa d'incentius als fons de dotació, s'observa un increment en el nombre de sol·licituds al fons de dotació federal d'organitzacions d'aquella província.

4.4. Instruments del govern del Quebec per a l'estímul del finançament privat a la cultura

4.4.1. Incentius fiscals per a les donacions

De la mateixa manera que el govern federal, el govern del Quebec ofereix un tractament fiscal avantatjós per a les donacions en metàl·lic o productes fets per persones individuals o empreses a *charities* registrades al Ministeri d'Hisenda del govern del Quebec.

Com ja s'ha vist, el sistema fiscal del Quebec és de doble imposició: els ciutadans i les empreses han de fer dues declaracions de la renda o de societats separades, una per al govern federal i una altra per al govern del Quebec. Així, les deduccions fiscals que un ciutadà del Quebec rep per les donacions poden ser incorporades tant a la declaració del Canadà com a la del Quebec.

Una donació a una organització reconeguda beneficia el donant amb avantatges fiscals. Si el donant és un particular es pot beneficiar d'una deducció dels impostos a pagar de:

- el 20% de la donació, amb els primers 200 dòlars
- el 24% de la donació, amb l'excedent de 200 dòlars

Per altra banda, si el donant és una empresa, es pot beneficiar d'una reducció dels ingressos nets a declarar de:

- El 100% del valor de la donació

Igual que per al govern federal, per regla general l'import de la donació a deduir no pot excedir el 75% dels ingressos nets del donant. Tot i així, l'import restant que no s'ha deduït es pot imputar als cinc anys següents pels particulars i als vint anys posteriors per les empreses.

Com a mitjana al Quebec, combinant els beneficis fiscals federals i provincials, es pot recuperar fins a un màxim de prop del 53% de la donació. Cal tenir en compte un seguit d'excepcions a la norma general, importants per a l'objectiu d'aquest informe, i que es detallen seguidament.

4.4.2. Incentius fiscals per a donacions d'accions que operen a borsa (*publicly traded securities*)

A l'igual que el govern federal, el govern del Quebec ha eliminat recentment l'impost de guanys de capital per a donacions d'accions, fons d'inversió, bons i opcions que operen a borsa (*publicly listed securities*).

4.4.3. Donació de béns o propietats culturals

En el cas que les donacions a *charities* siguin propietats o béns culturals, l'import total de la donació no està limitat a un percentatge dels ingressos del donant. Es considera un bé o propietat cultural quan està declarat com a tal pel Canadian Cultural Property Export Review Board a escala federal i per la Commission des Biens Culturels a la província del Quebec. L'objectiu d'aquesta mesura, implantada l'any 1977, és promoure la donació de propietats culturals i mantenir-les a l'interior del país.

4.4.4. Donació d'obres d'art

Si la donació és una obra d'art i es fa a una institució museística del Quebec, el valor de la donació s'incrementa en un 25%. A més, si el creador dona la seva obra a certs organismes reconeguts, es pot beneficiar de beneficis fiscals.

Aquesta mesura, implantada l'any 2000, té per objectiu estimular els artistes i col·leccionistes a fer donacions d'obres d'art a museus i galeries d'art. També, permet enriquir el patrimoni comú i fer-lo accessible a la majoria de la població.

4.4.5. Donació de la nua propietat (*nue-propriété*) d'un bé cultural o d'una obra d'art

Aquesta és la donació d'una obra d'art o una propietat (no immoble) en què el donant no renuncia a la possessió física mentre estigui en vida o en un període de temps màxim de 30 anys. La donació de la "nua propietat" dona lloc a la mateixa deducció fiscal que la donació d'una obra d'art, encara que el valor comercial es fixa en funció d'un seguit de percentatges (per exemple l'edat del donant). Aquesta mesura, implantada l'any 2002, té per objectiu la donació de propietats culturals i obres d'art. Aquest sistema és molt beneficiós per al donant ja que li aporta beneficis fiscals sense haver-se de desprendre de l'obra d'art fins a la seva mort.

4.4.6. Donació d'instruments de música

La donació d'instruments musicals a establiments d'ensenyament reconeguts rep un tractament fiscal excepcional de manera que aquesta no està limitada a un percentatge dels ingressos del donant. A més, si la donació ha tingut com a

conseqüència un guany de capital, aquest està exempt de l'impost de guanys de capital. Aquesta mesura, que data de l'any 2006, només està implantada al Quebec i té com a principal objectiu l'obtenció d'instruments musicals per part de les institucions d'ensenyament.

4.4.7. Deducció dels costos d'abonament a esdeveniments culturals

Al Canadà, una empresa, per al càlcul de l'impost de societats, pot deduir menjars i despeses d'espectacles dels seus ingressos amb la condició que aquestes siguin per obtenir un benefici. Tot i així, hi ha una limitació del 50% de les despeses tenint en compte que hi ha lligat un element de consum personal.

Amb tot, el govern del Quebec ha introduït una mesura per la qual qualsevol particular o empresa pot deduir dels seus ingressos el cost total (i no el 50%) de les despeses (sense límit) de:

- Un abonament que compregui almenys tres representacions en esdeveniments culturals al Quebec: orquestra simfònica, conjunt de música clàssica o jazz, òpera, espectacle de cançó (excepte a un amfiteatre esportiu), espectacle de dansa, obra de teatre, altres formes de les arts escèniques i exposició museològica.
- Una compra d'entrades en bloc (aproximadament el 90% dels seients) a un dels esdeveniments culturals de l'apartat anterior i que tinguin lloc al Quebec

Aquesta mesura, que va ser introduïda l'any 1997 pel Ministeri d'Hisenda del Quebec, té per objectiu potenciar la venda d'entrades per als esdeveniments culturals i així ajudar les organitzacions artístiques. A més, les companyies privades poden gaudir de beneficis fiscals tot complaent els seus clients regalant-los entrades i abonaments d'espectacles.

4.4.8. Amortització d'una obra d'art d'un autor canadenc

Un particular o una empresa que compra una obra d'art d'un autor que és ciutadà o resident al Canadà, pel fet de tenir-la en exhibició en els locals de la companyia pot amortitzar anualment el 33,33% (1/3 part) del cost d'adquisició d'aquesta obra sobre una base residual. El govern federal disposa d'una llei similar en la qual la possibilitat d'amortització està fixada al 20% anual. Les obres d'art en qüestió poden ser pintures, gravats, escultures o similars.

Aquesta mesura, que data d'una llei del 1981, té per objectiu estimular la demanda d'obres d'art fetes per artistes canadencs. Al principi la llei permetia l'amortització del 20% de l'obra i l'any 2005 es va canviar, permetent-ne l'amortització del 33,33%. Encara que no hi ha dades per avaluar l'impacte d'aquesta mesura, es valora com a molt positiva ja que està suficientment documentat que la majoria de grans empreses decoren les parets de les oficines centrals amb obres d'art d'artistes canadencs.

4.5. Subvencions en contrapartida del govern del Quebec per a fons de dotació: el programa *Placement Culture*

El programa vol incitar els particulars, les empreses i les fundacions del Quebec a fer donacions més generoses a organitzacions sense afany de lucre dels àmbits de la cultura i de les comunicacions. Aquest és un esquema molt similar i complementari al programa de creació de fons de dotació del govern del Canadà. El programa consisteix en subvencions en contrapartida (*matching funds*) pels recursos obtinguts de donacions privades per a la constitució de fons de dotació (*endowment funds*) de les organitzacions culturals i artístiques.

El programa *Placement Culture* es va iniciar al novembre del 2005. Té els objectius següents:

- Crear de forma progressiva i amb una perspectiva a llarg termini les condicions per incentivar el sector privat a implicar-se més intensament en el finançament de les organitzacions de la cultura i de les comunicacions.
- Assegurar a les organitzacions dels àmbits de la cultura i de la comunicació, especialment les de mida petita, un marge de seguretat financera per afrontar els imprevistos.
- Permetre a les organitzacions de la cultura i de la comunicació aconseguir ingressos a llarg termini i, d'aquesta manera, guanyar autonomia.

Les organitzacions que poden acollir-se al programa *Placement Culture* són:

- organitzacions del sector de la cultura i de la comunicació sense afany de lucre
- organitzacions establertes al Quebec, que hi fan les seves activitats principalment
- organitzacions reconegudes per la llei d'impostos com de beneficència (*charities*) o com a organismes artístics reconeguts
- organitzacions constituïdes en societat amb més de dos anys d'antiguitat.

L'objecte dels recursos generats és la creació de fons de dotació. Aquests han d'estar administrats per fundacions comunitàries de la seva elecció.

Una característica que diferencia aquest programa del que impulsa el govern del Canadà és que *Placement Culture* té en compte la mida de les organitzacions, afavorint les organitzacions petites per damunt de les d'una mida més gran. En fer això, el govern del Quebec assumeix que les organitzacions petites disposen d'equips molt reduïts per a l'obtenció de fons privats. A més, les organitzacions petites no tenen una voluntat clara de crear fons de dotació ja que prefereixen dedicar els fons privats a cobrir les despeses corrents o els projectes de l'organització.

TAULA 6. *Placement Culture*: subvencions en contrapartida, per trams d'ingressos anuals en concepte de fons privats aconseguits per les organitzacions beneficiàries

Trams d'ingressos anuals (en \$)	Subvenció (en %)
Menys de 250.000 \$	300
De 250.000 \$ a 500.000 \$	200
De 500.000 \$ a 1.000.000 \$	150
Més de 1.000.000 \$	100

De la Taula 6 se'n conclou que les organitzacions que tenen menys de 250.000 dòlars d'ingressos anuals reben 3 dòlars de subvenció per 1 dòlar aconseguït de fons privats i així, esglaonadament, fins arribar a organitzacions que tenen més d'1.000.000 de dòlars, les quals reben 1 dòlar en contrapartida per cada dòlar aconseguït de fons privats. Tot i així, la subvenció màxima a la qual pot aspirar una organització cultural és de 250.000 dòlars l'any (el govern federal té establert el màxim anual en 2 milions de dòlars).

Com ja s'ha dit, l'objectiu dels ajuts és la creació de fons de dotació (*endowment funds*) per a les organitzacions. En el marc de *Placement Culture*, els fons de dotació estan formats per les sumes dels diners recollits en la captació de fons privats i dels ajuts en contrapartida del govern del Quebec. El capital d'aquest fons s'ha de mantenir intacte almenys durant 10 anys amb l'avantatge que l'organització podrà disposar dels interessos generats per aquest capital.

Una altra característica que el diferencia del programa federal és l'obligació de crear un Fons de Reserva. Aquest es crea només amb una part del capital aportat per la subvenció del govern del Quebec. S'ha de constituir per dos anys i a la fi d'aquest període l'organització pot, en part o en la seva totalitat, mantenir-lo, transferir-lo al fons de dotació o utilitzar-lo per finançar certes activitats corrents.

TAULA 7. *Placement Culture*: distribució de la subvenció en contrapartida, segons la mida de l'organització (en volum dels ingressos totals del darrer exercici complet)

Mida de l'organització	Fons de Dotació (mínim)	Fons de reserva (màxim)
Menys de 250.000 \$	20%	80%
De 250.000 \$ a 500.000 \$	40%	60%
De 500.000 \$ a 1.000.000 \$	60%	40%
Més de 1.000.000 \$	75%	25%

La gestió dels fons ha de deixar-se a càrrec d'una fundació comunitària (*Community Foundation*) que tingui un acord signat amb el Ministeri de Cultura del Quebec. Actualment són dues les fundacions que han signat els acords: la Fondation du Grand Montréal i la Fondation Communautaire du Grand Québec. Aquestes fundacions comunitàries són un tipus de fundacions públiques (és a dir, que no depenen d'una persona o entitat que aporta la majoria dels fons) per a la captació de fons privats i la gestió dels fons de dotació amb la intenció de dedicar-los a bones obres. Les fundacions comunitàries estan molt desenvolupades als Estats Units i al Canadà, on n'hi ha unes 700 en total.

Les característiques que diferencien aquestes fundacions de la resta de fundacions públiques és que:

- recullen diners d'una diversitat de fonts àmplia
- són especialistes en la creació i gestió de fons de dotació
- estan administrades per persones de negocis implantats en les seves comunitats
- els beneficis dels seus fons es dediquen a sostenir obres de beneficència en camps molt diversos: principalment la salut, l'educació, els serveis socials, les arts i la cultura i el medi ambient
- són uns clars defensors i promotors de la filantropia.

El programa *Placement Culture* és una iniciativa del Ministeri de Cultura del Quebec amb la participació del CALQ (Conseil des Arts et des Lettres du Québec) i de la SODEC (Société de Développement des Entreprises Culturelles). El CALQ ha rebut l'encàrrec del Ministeri per gestionar-lo encara que també hi poden participar museus o organitzacions sense afany de lucre del sector de la comunicació. El programa és dirigit per un comitè de govern que està integrat per una persona de cadascuna de les institucions implicades. L'aportació total del Ministeri de Cultura del Quebec per a les subvencions als fons de dotació és de 70 milions de dòlars. Les despeses de gestió representen el 5% del pressupost.

TAULA 8. Indicadors del programa Placement Culture. Novembre 2005–Agost 2007

Nombre d'organitzacions que han fet la sol·licitud	207
Total de sol·licituds acceptades	199
Total de fons privats recaptats	17.138.000 \$
Valor total de les subvencions en contrapartida	21.281.000 \$

Segons manifesten responsables del Ministeri de Cultura del Quebec i del CALQ, aquestes mesures són difícils d'implementar a les petites organitzacions ja que tenen una capacitat molt limitada per fer campanyes de recollida de fons. A més, aquestes prefereixen destinar els fons obtinguts a fer nous projectes o fer-se càrrec de les despeses ordinàries. Tot i així, moltes organitzacions petites han començat a elaborar plans estratègics de captació de fons privats com a conseqüència dels incentius de *Placement Culture*. En aquest sentit, el CALQ ha iniciat cursos de formació per a la recollida de finançament privat i la gestió de fons en els quals ja han participat 110 persones.

4.6. Deduccions fiscals per a indústries culturals al Quebec

Les mesures presentades fins ara estan orientades al benefici fiscal de les persones i corporacions que aporten diners o béns a organitzacions sense afany de lucre reconegudes pels ministeris d'hisenda del Canadà o del Quebec. Les que s'inclouen a partir d'ara van dirigides a empreses amb afany de lucre (indústries

culturals) i tenen per objectiu facilitar la producció de béns o productes culturals. En la línia d'afavorir les indústries culturals, la província del Quebec ha estat pionera al Canadà. Totes aquestes mesures s'han anat implantant progressivament a partir de l'any 1990.

4.6.1. Deducció fiscal reemborsable per a la producció cinematogràfica i televisiva (1990)

Una empresa de producció cinematogràfica o de televisió registrada al Quebec i que tingui almenys un establiment al Quebec pot, amb certes condicions, beneficiar-se d'una deducció reemborsable (*crédit d'impôt remboursable*¹³) sobre una producció que sigui admissible (els criteris d'admissibilitat són publicats per la SODEC). Aquesta deducció serà igual al 29,16% de les despeses de mà d'obra admissibles, sense poder excedir el 14,58% de les despeses totals de producció.

Aquesta mesura presenta una mesura addicional, en concepte d'una bonificació màxima del 19,68% per a:

- Metratges de ficció (llargs, mitjans o curts), documentals o programes juvenils que es produeixin en llengua francesa
- Realització d'efectes especials o d'animació informàtica
- Producció regional al Quebec
- Producció en format gegant

El sostre total de la deducció reemborsable no pot ser superior a 2.187.000 dòlars per producció.

Aquesta va ser la primera mesura que el govern de Quebec va implantar per afavorir els incentius fiscals a la cultura, el 1990. A partir de llavors la van succeir d'altres dirigides també a les indústries culturals. Aquesta va ser també la primera d'aquest tipus que es va implantar al Canadà. Poc després la majoria de províncies també la van adoptar.

L'objectiu de la mesura és promoure l'expansió i l'enfortiment de la indústria i engrandir els mercats. Atesa la mida del mercat del Quebec, aquesta mesura també va dirigida a equilibrar la competència de les produccions externes, promoure la qualitat i les grans produccions.

Ja s'han fet diferents estudis sobre l'impacte que aquesta mesura ha tingut sobre la indústria audiovisual i els resultats han estat força encoratjadors. El nombre de produccions que s'han beneficiat de les deduccions d'impostos han augmentat progressivament, de 98, l'any 1991, fins a 536 l'any 2005. En termes qualitius, les produccions locals han experimentat un notable èxit al Quebec. Per exemple, els deu principals programes de televisió són produccions exclusivament

¹³ Un *crédit d'impôt remboursable* és l'import que es dedueix de l'impost que s'ha de pagar. Quan aquest és superior a l'impost que s'ha de pagar, l'excedent es reemborsa.

quebequeses, quan a les altres províncies la proporció és inversa. Cal remarcar també que l'èxit experimentat per la TV del Quebec ha contribuït a incrementar la inversió i activitat en la indústria de l'audiovisual. Les produccions del Quebec representen el 39% del total de produccions fetes al Canadà el 2004 i el 54% de les produccions cinematogràfiques.

4.6.2. Deducció fiscal reemborsable pel doblatge de pel·lícules (1997)

Una companyia de doblatge establerta o que tingui una sucursal al Quebec pot obtenir, en determinades circumstàncies determinades per la SODEC, una deducció dels impostos a pagar o crèdit fiscal reemborsable. Aquesta deducció és igual al 29,16% de les despeses següents sempre que siguin per serveis fets al Quebec:

- 100% de l'import pagat als actors, i per a l'adaptació, detecció, cal·ligrafia/dactilografia i la direcció de plató
- En cas que la pel·lícula es presenti a sales de cinema, el 30% del cost de la producció dels títols i el 20% del cost de la transferència òptica

Hi ha un sostre establert del 40,5% del valor del contracte de doblatge. Un altre sostre és que almenys el 75% dels que ofereixen serveis relacionats amb els actors i la direcció de doblatge han de ser del Quebec.

Aquesta mesura va ser implantada l'any 1997 i el seu objectiu és potenciar les activitats de doblatge que es fan al Quebec i permetre a les companyies ampliar mercats. Un altre objectiu és desenvolupar el mercat de treball d'aquesta indústria.

Cal afegir que l'any 2003, a fi de donar major suport a la indústria del doblatge del Quebec, es va fixar que, per tenir dret a deducció fiscal, qualsevol producció feta en qualsevol llengua que no fos el francès i que pugui ser susceptible de ser presentada en cinemes del Quebec en francès, ha de ser doblada al Quebec.

4.6.3. Deducció fiscal reemborsable per serveis de producció de televisió i cinema (1998)

Una empresa de producció cinematogràfica, televisió o de serveis de producció que tingui un establiment al Quebec i que no pugui acollir-se a les desgravacions reemborsables a la producció pot, en determinades circumstàncies, accedir a una deducció fiscal per a una determinada producció (criteris analitzats per la SODEC). Aquesta deducció serà igual al 20% del cost de les despeses autoritzades de personal contractat per fer serveis al Quebec. Pot acordar-se una bonificació màxima del 40% de les despeses per fer efectes especials o animació informàtica.

Aquesta mesura, introduïda l'any 1998, ha estat principalment pensada per animar productors de l'audiovisual i de cinema estrangers a rodar a Quebec i, a més, per estimular la creació de llocs de treball en àrees relacionades amb la producció de televisió i cinema. Darrere d'aquestes propostes hi ha l'interès del govern del

Quebec d'establir una competència saludable entre el Quebec i altres països veïns, com els Estats Units, de manera que el Quebec es consolidi com a país d'acolliment de les productores estrangeres.

4.6.4. Deducció fiscal reemborsable per l'enregistrament sonor (1999)

La deducció fiscal reemborsable per l'enregistrament sonor es va establir per donar suport al desenvolupament de la indústria del disc i promoure la seva consolidació, tot estimulant la música del Quebec. Introduïda l'any 1999, va ser modificada el 2006 per adaptar-se a les noves realitats de la indústria musical.

Per ser beneficiari d'aquesta mesura s'ha de ser: una empresa discogràfica reconeguda o una empresa d'enregistrament sonor que hagi arribat a un acord amb una empresa discogràfica. Totes han de tenir almenys un establiment al Quebec.

La deducció sobre els impostos que s'han de pagar d'un determinat enregistrament sonor admissible, d'un enregistrament audiovisual digital o d'un clip admissible, és igual al 29,16% de les despeses de mà d'obra admissibles, sense superar el 13,12% de les despeses totals de producció. Hi ha establert un sostre de 43.750 dòlars de crèdit fiscal per l'enregistrament sonor i per l'enregistrament audiovisual digital, i de 21.875 dòlars per un clip.

4.6.5. Deducció fiscal reemborsable per la producció d'espectacles (1999)

Una empresa de producció d'espectacles (musicals, dramàtics, comèdies, mim o màgia) establerta al Quebec i sota control del Quebec pot, en determinades condicions, beneficiar-se d'una deducció fiscal reemborsable per la producció d'un espectacle. Aquesta empresa no ha d'estar exempta de pagar impostos ni sota el control d'una organització cultural lliure de pagar-ne.

La desgravació és del 29,16% de les despeses de mà d'obra admissibles, sense superar el 45% de les despeses totals de producció. D'acord amb això, la desgravació fiscal màxima no pot superar el 13,12% del total de les despeses de producció. Hi ha establert un sostre de 750.000 dòlars per espectacle.

Aquesta mesura va ser establerta l'any 1999 per donar suport a la consolidació de la indústria de l'espectacle en viu, per permetre la producció d'espectacles amb pressupostos ambiciosos i per crear llocs de treball.

4.6.6. Deduccions fiscals reemborsables per a la indústria del llibre (2000)

La desgravació per a la indústria del llibre va ser introduïda l'any 2000 per permetre a les companyies editorials el desenvolupament de mercats internacionals per a treballs fets al Quebec, per fer projectes editorials més ambiciosos i per promoure el mercat de la traducció. Perquè sigui admissible s'ha d'estar constituït com a empresa editora de llibres reconeguda per la SODEC, no exclosa de pagar

impostos, sota el control del govern del Quebec i amb almenys un establiment al Quebec.

Les deduccions són sobre una obra o grup d'obres que reuneixin les condicions següents:

- Que tingui finalitat comercial
- L'autor ha de ser del Quebec o, en cas que hi hagi més d'un autor, almenys el 50% han de ser del Quebec
- Publicada amb la marca de la companyia
- Ha de tenir un mínim de pàgines: 32 per a poesia, 8 per a llibres infantils, 16 per a còmics i 48 per a altres tipus de publicacions
- Ha d'estar enquadernada i tenir coberta
- Tots els riscos financers han de ser assumits per l'empresa sol·licitant

Un treball no és elegible per desgravacions si:

- És una reimpressió
- És una publicació periòdica (incloent-hi les que són actualitzacions periòdiques)
- Té anuncis publicitaris que no siguin els del mateix editor
- Es tracta d'agendes, calendaris, directoris, catàlegs, llibres de dibuixos, llibres per acolorir o altres publicacions peribles
- Les pàgines estan escrites a màquina, fotocopiades, duplicades o escrites a mà
- Promou el sexisme, la violència o la discriminació

També hi ha la condició que, com a mínim, el 75% de les despeses de preparació de la publicació o la impressió s'ha de pagar a persones del Quebec o companyies que hi tenen el seu establiment. Les deduccions són les següents:

- 35% dels costos de mà d'obra relatives a les despeses preparatòries admissibles, sense excedir el 50% del total d'aquestes despeses
- 26,25% dels costos de mà d'obra d'impressió admissibles, sense excedir el 33,33% de la totalitat dels costos d'impressió

Hi ha establert un sostre de 437.500 dòlars de deducció per obra admissible o per una obra que forma part d'una col·lecció.

4.6.7. Eliminació de l'Impost de Venda del Quebec (TVQ-QST) sobre els llibres

Al Quebec la venda de productes està gravada per dos impostos similars a l'impost sobre el valor afegit (IVA):

- El GST (*goods and services tax*) és l'impost federal que grava la venda de productes i serveis amb un 6% d'impostos
- El TVQ-QST (*Taxe de vente du Québec – Quebec sales tax*) és l'impost de venda del Quebec que grava, després d'aplicar el GST, la venda de productes i serveis amb un 7,5%.

Aquesta mesura fiscal elimina l'impost de venda del Quebec dels llibres venuts al territori del Quebec. Cal tenir en compte que l'impost federal GST es manté sense modificar-se. No hi ha estudis fets per conèixer l'impacte d'aquesta mesura en la venda de llibres. Tot i així, el govern del Quebec ha deixat d'ingressar uns 42 milions de dòlars per aquesta mesura.

5. Bones pràctiques en organitzacions artístiques del Quebec

En aquest bloc es presenten tres exemples 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 desenvolupament de les organitzacions artístiques.

En primer lloc, i d'una manera més extensa, es presenta el cas dels Grans Ballets Canadencs a Mont-real. Aquesta companyia de ballet, amb 50 anys d'història, és la principal organització artística a l'hora d'aconseguir recursos externs al Canadà. En segon lloc, l'Espace Go és un bon exemple per a estructures petites que fan, amb recursos escassos, una activitat artística influent. Finalment, l'exemple del Cirque Éloize ofereix un contrapunt ja que aquesta organització constitueix un entramat d'empreses i estructures amb i sense afany de lucre. D'aquesta manera, el Cirque Éloize pot operar en circuits de producció i exhibició ben diferenciats per tal d'aprofitar tant els ajuts a les organitzacions sense afany de lucre com els incentius a les indústries culturals del govern federal i del Quebec.

5.1. Els Grans Ballets Canadencs – www.grandsballets.com

Els Grans Ballets Canadencs de Mont-real fa més de 50 anys que es dediquen a popularitzar totes les formes de ballet. Des de la seva fundació l'any 1957 aquesta companyia ha presentat tota la gamma de gèneres, des dels clàssics fins a les grans obres del segle xx i ha convidat a presentar els seus treballs els principals coreògrafs contemporanis com Kylian, Mats Ek, Duato i Ohad Natarin. Els Grans Ballets Canadencs és una organització privada sense afany de lucre i una *charity* registrada als ministeris d'hisenda del Canadà i del Quebec.

Els Grans Ballets presenten les seves obres als teatres de la Place des Arts de Mont-real d'on són companyia resident (juntament amb l'Òpera de Mont-real, l'Orquestra Simfònica de Mont-real i la companyia Jean Duceppe). Dintre del complex de la Place des Arts el seu funcionament és autònom i, així, organitzen anualment quatre temporades a més d'altres esdeveniments especials.

Per altra banda, fan una programació amb companyies de ballet convidades del nivell del Ballet Cullberg, la Companyia Nacional de Dansa d'Espanya, el Ballet de l'Òpera de Lió o l'Alvin Ailey American Dance Theater. Finalment, els Grans Ballets fan anualment extenses gires pels Estats Units, Europa i l'extrem Orient. El 2007 han fet temporada a Los Angeles i gires per Califòrnia, Filadèlfia, Arizona i Florida. També visitaran l'any 2008 Espanya, Itàlia, Alemanya i Luxemburg.

Amb tot, el 2006 un total de 99.000 espectadors van gaudir dels espectacles dels Grans Ballets en 59 representacions, de les quals 39 van fer-se a Mont-real i 20 fora del Quebec.

Per a 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.

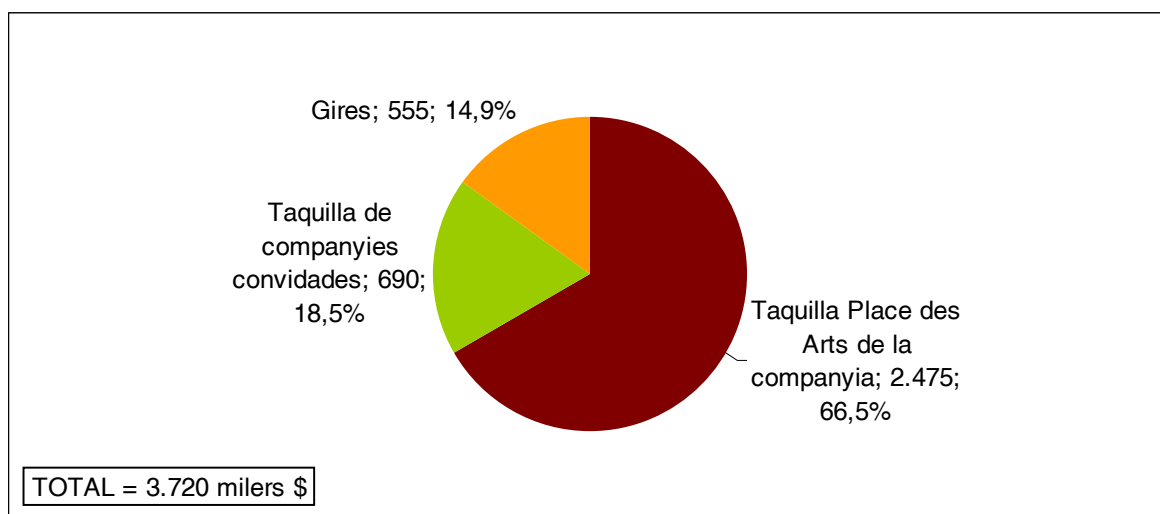
5.1.1. Estructura del finançament

Per mantenir aquest volum d'estructura, la captació de fons és una de les activitats prioritàries. Amb un pressupost total de 8,9 milions de dòlars (6,4 milions d'euros) l'any 2006, les seves fonts de finançament són molt diverses però es nodreixen principalment dels ajuts públics, dels recursos propis que generen la venda d'entrades i les gires i del finançament privat. Són pioners en l'aplicació de tècniques innovadores de captació de fons i d'aprofitament dels beneficis fiscals que l'Estat els proporciona.

TAULA 9. Ingressos dels Grans Ballets Canadencs de Mont-real. 2006		
	Milers de \$	%
Ingressos propis (taquilla, gires i companyies convidades)	3.720	41,7
Subvencions	3.466	38,8
Finançament privat	1.510	16,9
Altres ingressos (interessos del fons de dotació i altres)	231	2,6
TOTAL	8.927	100

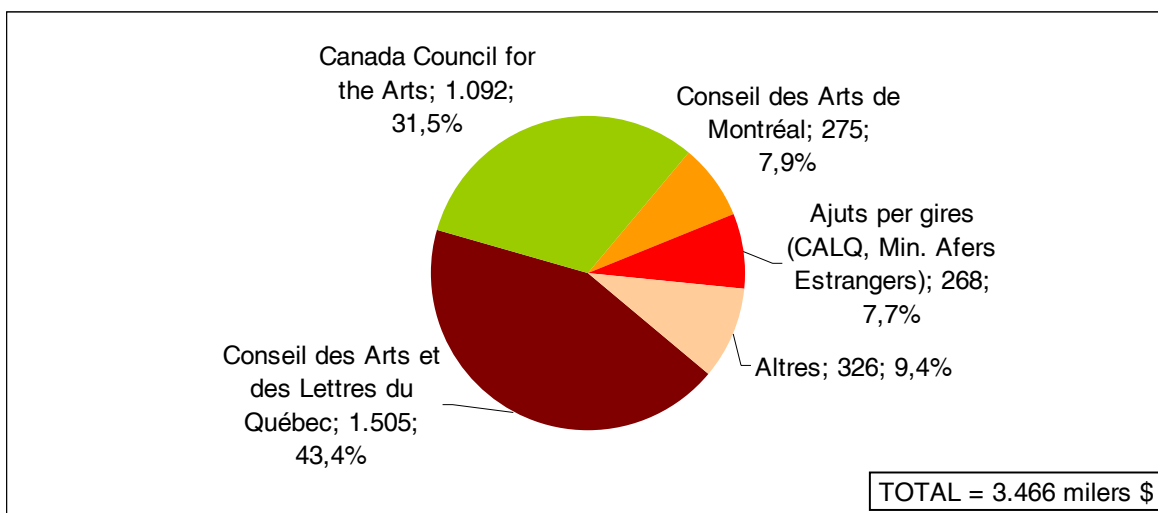
D'aquestes dades es pot concloure que els Grans Ballets presenten una estructura de finançament molt ajustada al model mitjà de les organitzacions artístiques de les arts escèniques del Quebec presentats anteriorment. Tot i això, en ser una companyia gran, té una capacitat d'obtenir recursos propis superior a la mitjana que es compensa amb una proporció inferior d'ajuts públics.

GRÀFIC 15. Ingressos propis dels Grans Ballets Canadencs de Mont-real, per origen. 2006. En milers de dòlars i en %



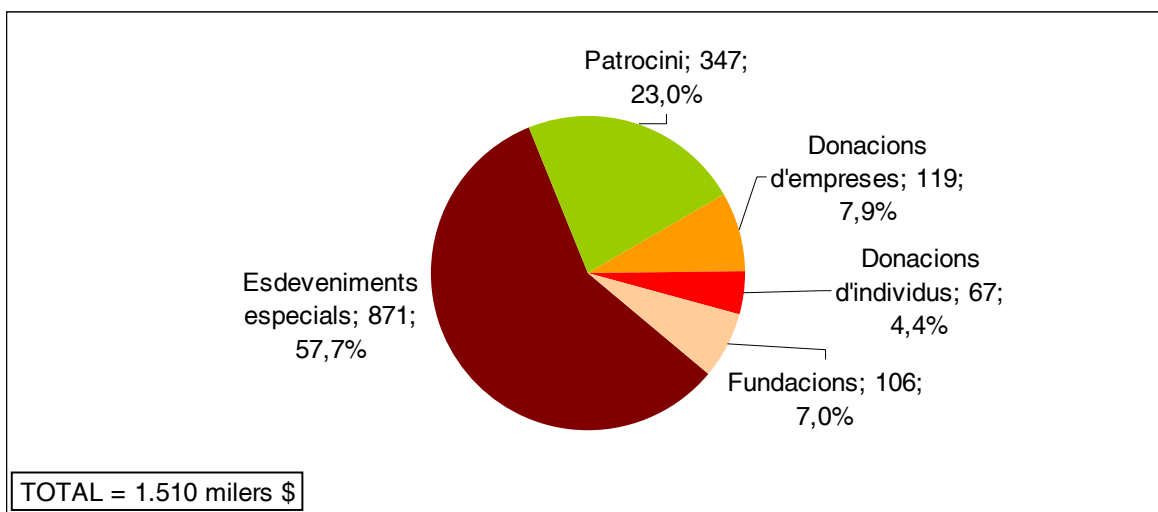
La partida més important d'ingressos és la referent als recursos propis, que representa el 42% del total del pressupost d'ingressos. Aquesta comprèn, d'una banda, els ingressos de taquilla generats a la Place des Arts de Mont-real per la companyia resident dels Grans Ballets Canadencs i per les companyies convidades i, per altra banda, els ingressos generats per les gires.

GRÀFIC 16. Subvencions als Grans Ballets Canadencs de Mont-real, per origen. 2006. En milers de dòlars i en %



En segon lloc es troben les subvencions, que representen el 39% dels ingressos totals. Com a organització artística sense afany de lucre rep subvencions estructurals del Conseil des Arts et des Lettres del Quebec, del Canada Council for the Arts i del Conseil des Arts de Mont-real. Per a les gires, rep també ajuts del Conseil des Arts et des Lettres del Québec i del Ministeri d'Afers Estrangers. A més rep d'aquestes institucions altres subvencions més petites per a inversions de capital (locals, equipaments, etc.).

GRÀFIC 17. Ingressos d'origen privat dels Grans Ballets Canadencs de Mont-real, per origen. 2006. En milers de dòlars i en %



Finalment, els ingressos d'origen privat representen el 17% del total del pressupost d'ingressos. A fi de valorar aquesta dada, es pot considerar l'estructura del finançament de les organitzacions d'arts escèniques del Quebec el 2004. La proporció mitjana de finançament privat se situa al 18%.

5.1.2. Estratègia de captació de fons privats

La subsistència dels Grans 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. La recaptació de fons privats la fa seguint un model planificat d'actuacions, prou acadèmic i ben il·lustratiu de la manera d'estructurar una política d'obtenció de fons privats o *fundraising*. Les estratègies, activitats o campanyes les ordena atenent els conceptes següents:

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

5.1.3. Organització d'esdeveniments especials

Aquesta és una activitat molt desenvolupada al Canadà i a la resta del món anglosaxó. Són esdeveniments de tipus social, com sopars, gales, espectacles, balls, etc. on es col·lecten fons per a la companyia. Les entrades és venen a un preu molt superior al cost de l'esdeveniment de manera que la diferència obtinguda servirà per finançar la companyia o 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 seu cost real. Per aquesta raó, els Grans Ballets concedeixen els anomenats "rebuts de caritat" pel valor de la donació menys el cost de la despesa de la gala en qüestió. Aquests rebuts són els que reconeix Hisenda a l'hora de permetre les desgravacions fiscals. Els responsables de la companyia reconeixen clarament que si no hi hagués aquesta possibilitat de deducció fiscal la gent no compraria els tiquets dels esdeveniments i de les gales.

Els Grans Ballets utilitzen els fons recaptats en els esdeveniments especials per cobrir les despeses generals de la companyia o per a despeses concretes. Dos tipus d'esdeveniments significatius són la Gala Anual, els beneficis de la qual s'utilitzen per cobrir despeses corrents de la companyia, i l'acte destinat al fons d'*El Trencanous*, que tenen una finalitat benèfica per als nens desfavorits.

L'esdeveniment principal dels Grans Ballets és la Gala Anual. L'any 2007 coincidia amb l'any de celebració del 50è aniversari de la companyia; es va fer al mes de febrer, i va consistir en un sopar acompanyat de l'actuació de Nacho Duato i de Maria del Mar Bonet amb la peça *Jardí Tancat*.

A les gales es venen taules per a 10 persones al preu de 25.000 dòlars, per a 8 persones a 12.000 dòlars, per a 10 persones a 8.000 dòlars i per a 10 persones per 6.000 dòlars. El tiquet individual costa 600 dòlars. Les diferències de preus són en funció de la situació de la taula i de si els ballarins i president de l'organització s'hi asseuran. En general, una gala aplega unes 450 persones i s'hi recullen al voltant de 500.000 dòlars.

Per altra banda, els Grans Ballets organitzen cada any abans de Nadal un esdeveniment especial per recaptar fons per l'anomenat *The Nutcracker Fund for Children*. Aquest fons va ser creat fa 10 anys pels Grans Ballets per permetre que els nens desfavorits de Mont-real poguessin assistir gratuïtament a les representacions del *Treanous* (obra de Txaiovski) i participar en activitats artístiques educatives. Gràcies a aquests fons han participat en el programa educatiu més de 10.000 nens de les escoles de Mont-real.

L'esdeveniment per recaptar fons és un esmorzar (*brunch*) per a famílies i la representació del *Treanous*. A canvi, els adults assistents han de pagar 300 dòlars i els nens 100 dòlars, o comprar uns paquets d'entrades de 5.000 dòlars, 10.000 dòlars i 25.000 dòlars. En aquest esmorzar es recapten al voltant de 375.000 dòlars. Una part dels beneficis van destinats al manteniment de la producció futura del *Treanous*: vestuari, decorats, etc.

Durant l'any es poden organitzar altres tipus d'esdeveniments o gales en funció de les circumstàncies i oportunitats. Els esdeveniments especials i les gales estan organitzats per un comitè de voluntaris (*working comitée*) que s'ocupen principalment de vendre els tiquets. Els membres dels comitès són els ambaixadors de l'activitat de finançament. Donada la seva elevada posició social s'asseguren que la seva xarxa de contactes compraran les entrades posades a la venda. L'èxit de la gala depèn en gran mesura de la composició i activitat d'aquest comitè i la seva capacitat de col·locar els tiquets disponibles al preu més alt possible. Als donants de més de 500 dòlars se'ls fa un reconeixement i agraïment especial: una de les accions més utilitzades com a reconeixement és tan simple com una trucada personal del director de la companyia per agrair la donació.

5.1.4. Patrocini

Com s'ha vist anteriorment, el patrocini té una naturalesa comercial on l'empresa que fa l'aportació econòmica demana una contrapartida superior al valor donat. En la majoria dels casos, el patrocinador demana unes contrapartides de visibilitat i reconeixement per a la seva marca equiparables a la publicitat.

Els Grans Ballets tenen definits diferents tipus de patrocinador en funció de la durada de la relació de patrocini:

- *Title sponsor* és l'empresa que té una relació de permanència llarga amb la companyia. Dintre aquest grup, els Grans Ballets hi situen la companyia elèctrica Hydro-Quebec, el grup financer cooperatiu Mouvement Desjardins i el banc RBC (Royal Bank Canada). A més, hi ha el patrocinador oficial que és l'empresa d'exhibició cinematogràfica Cinémas Guzzo.
- *Production sponsor* i *evening sponsor* mantenen una relació de patrocini per a una producció concreta o per a una nit o matinal determinada. D'aquests, la llista de patrocinadors és molt àmplia i molt diversificada entre totes les empreses del Quebec i l'exterior.

També organitzen nits corporatives “claus en mà”. Els Grans Ballets ho organitzen tot per a una empresa i les persones que conviden. Com a norma general, l'organització d'esdeveniments per a empreses no és subcontractada a empreses de comunicació sinó que és la mateixa companyia la que es fa càrrec de tota la gestió i producció de l'esdeveniment.

Quan surten de gira cerquen patrocinadors a les ciutats on actuen, tot i que normalment responen a les seves sol·licituds les empreses canadenques que es volen posicionar millor al país on van de gira des d'un punt de vista corporatiu i comercial. Per exemple Bombardier (empresa del Quebec, un dels principals fabricants d'avions i trens del món) és un dels patrocinadors principals a l'estranger. Per a la cerca de patrocinadors a les ciutats en gira compten amb el suport actiu de les delegacions del Quebec a l'estranger.

5.1.5. Donacions individuals i corporatives

Com ja s'ha apuntat anteriorment, les donacions individuals i corporatives al Quebec són inferiors a les de la província d'Ontàrio o dels EUA. Tot i així, els Grans Ballets duen a terme una intensa labor per aconseguir donacions d'individus i d'empreses. El sistema principal que utilitzen són les campanyes de publicitat directes. En aquestes es demana directament la col·laboració econòmica per a l'organització o per a temes concrets del seu desenvolupament. Anualment fan entre 5 i 8 campanyes generals o concretes. L'argument principal per estimular la donació són els beneficis fiscals i el reconeixement que es fa als donants en diverses publicacions i esdeveniments.

En certs casos fan campanyes a l'interior de les empreses per demanar col·laboració econòmica als seus treballadors i a la mateixa empresa. En aquests casos les empreses poden participar oferint igualar les aportacions econòmiques dels seus treballadors.

5.1.6. Major Gift Campaign

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 els Grans Ballets estan fent una campanya per canviar de seu la companyia. Per aquestes campanyes, com als esdeveniments especials, també es creen comitès encarregats de la recaptació. Com a norma general anuncien la campanya quan ja tenen un 60% dels fons que necessiten.

5.1.7. Donacions planificades

S'anomenen donacions planificades les que es contracten en un cert moment de la vida de les persones, encara que els fons no es fan disponibles fins un temps més endavant. També conegudes com a donacions diferides, es tracta principalment de llegats, d'assegurances de vida i d'accions que cotitzen a borsa.

L'argument utilitzat pels Grans Ballets en les seves campanyes de donacions planificades radica en els beneficis fiscals que es poden obtenir immediatament i la possibilitat de continuar amb el suport econòmic de les organitzacions per a les noves generacions. Els llegats testamentaris permeten donar una part del testament, l'import total o parcial d'una assegurança de vida o qualsevol altre bé. En el cas de l'assegurança de vida s'utilitza l'argument que podrà aconseguir importants avantatges fiscals. També la donació d'accions de borsa està impulsada per la seva exempció de pagar l'impost de guanys de capital.

5.1.8. Fons de dotació

Els Grans Ballets són actius en la creació i el manteniment de fons de dotació. L'origen del seu fons de dotació ve de l'any 1999 quan un filantrop va donar un milió de dòlars 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, els Grans Ballets disposen d'un fons de 7 milions de dòlars de capital i el seu objectiu és arribar als 9 milions de dòlars. El capital el tenen immobilitzat a perpetuïtat i només utilitzen els interessos que genera. Participen al programa d'ajuts als fons de dotació del govern federal, però no participen al programa *Placement Culture* del govern del Quebec, perquè no el consideren interessant per la seva limitació. A més, prefereixen que el fons el gestioni una fundació pròpia i no una fundació comunitària com demana *Placement Culture*. Finalment, el programa federal té un màxim de 2 milions de dòlars anuals i el del Quebec és de 250.000 dòlars: pensen que el programa del Quebec està orientat a organitzacions més petites encara que consideren que les organitzacions petites no poden fer-se càrrec d'un fons d'aquestes característiques.

5.2. Théâtre Espace Go – www.espacego.com

Théâtre Espace Go és una sala de teatre i centre de producció teatral amb 300 butaques situada al centre de Mont-real. La seva activitat principal és la presentació d'obres de teatre de dramaturgia contemporània en francès. Està gestionada per una organització sense afany de lucre i registrada com a organisme de beneficència (*charity registered*) als Departaments d'Hisenda del govern federal i del govern provincial del Quebec.

El seu pressupost es mou al voltant dels 2 milions de dòlars anuals dels quals el 40% prové d'ajuts públics, el 35% dels recursos propis (taquilla, bar, lloguers de la sala) i el 25% de finançament privat. Així, aquesta organització també s'ajustaria al model del Quebec vist anteriorment, encara que la proporció de fons d'origen privat és força superior a la mitjana. Segons aquest pressupost, al Quebec es considera Espace Go com una organització artística de mida mitjana. En aquest sentit, representa un bon exemple de la importància del finançament d'origen privat dins la seva estructura d'ingressos. A més, les organitzacions d'aquesta mida són un objectiu prioritari de les polítiques culturals del govern del Quebec, especialment en referència a la creació de fons de dotació.

La seva activitat per a la captació de fons privats està planificada per obtenir 500.000 dòlars en metàl·lic a l'any, a més d'altres serveis com podrien ser espots de televisió, despeses d'impresió, etc. Per la mida de la seva organització, consideren que el nivell de finançament privat que obtenen és molt bo. Fa 15 anys que hi estan treballant per arribar a aquests resultats.

Històricament els fons que vénen d'origen privat els han utilitzat per poder fer allò que consideren excepcional i que no poden fer amb les subvencions públiques, com per exemple tenir accés a les noves tecnologies, fer gires internacionals, etc. En canvi ara ha canviat la situació. Actualment els fons privats els permeten finançar la seva estructura ja que els fons públics han baixat.

L'ajut privat prové principalment de quatre grans empreses del país i de l'organització d'esdeveniments especials. La seva estratègia per arribar a les grans empreses és convidar els seus directius a formar part del consell d'administració que, directament o indirecta, és de gran ajuda a l'hora d'obtenir finançament privat.

Els seus donants són tant filantrops com patrocinadors: hi ha empreses que demanen una major visibilitat (patrocinadors) i altres que no estan preocupats per aquest fet (filantrops). Tot i així, ells van sempre als departaments de les empreses on es tramiten les donacions i no on es tramiten els patrocinis (lligats al departament de comunicació, publicitat i imatge).

La segona font d'ingressos privats és l'organització anual d'una "Nit de beneficència". L'esdeveniment consisteix en un sopar amb un espectacle pel qual es venen taules per valor de 10.000 i 5.000 dòlars. En ser una organització de beneficència registrada poden emetre rebuts fiscals per als donants amb els corresponents beneficis fiscals.

Participen al programa *Placement Culture* del Ministeri de Cultura del Quebec per a la creació i el manteniment d'un fons de dotació. Actualment tenen un fons de dotació de 50.000 dòlars en el segment de les grans estructures (reben en contrapartida un dòlar per cada dòlar d'origen privat). El seu posicionament és crític respecte al programa *Placement Culture*: tot i que de moment volen continuar-hi vinculats, tenen oberts molts interrogants. Fa poc temps que hi participen i volen esperar un temps per avaluar-ne els resultats. El seu dubte és si els seria més beneficiós tenir els diners en un fons de dotació o invertint-los directament en la seva estructura i activitats. La seva principal crítica al programa fa referència al fet que els fons de dotació treuen diners als artistes. Consideren que és una operació política per forçar la col·laboració entre el sector públic i el privat encara que veuen que el programa només pot funcionar en estructures molt grans.

5.3. Cirque Éloize: www.cirque-eloize.com

Seguint la tradició iniciada al Quebec pel Cirque du Soleil, el Cirque Éloize està posicionada com la principal companyia de circ contemporani del Quebec. Fundat l'any 1993, el Cirque Éloize ha fet sis espectacles amb més de 3.000 representacions, a 300 ciutats de 30 països de tots els continents.

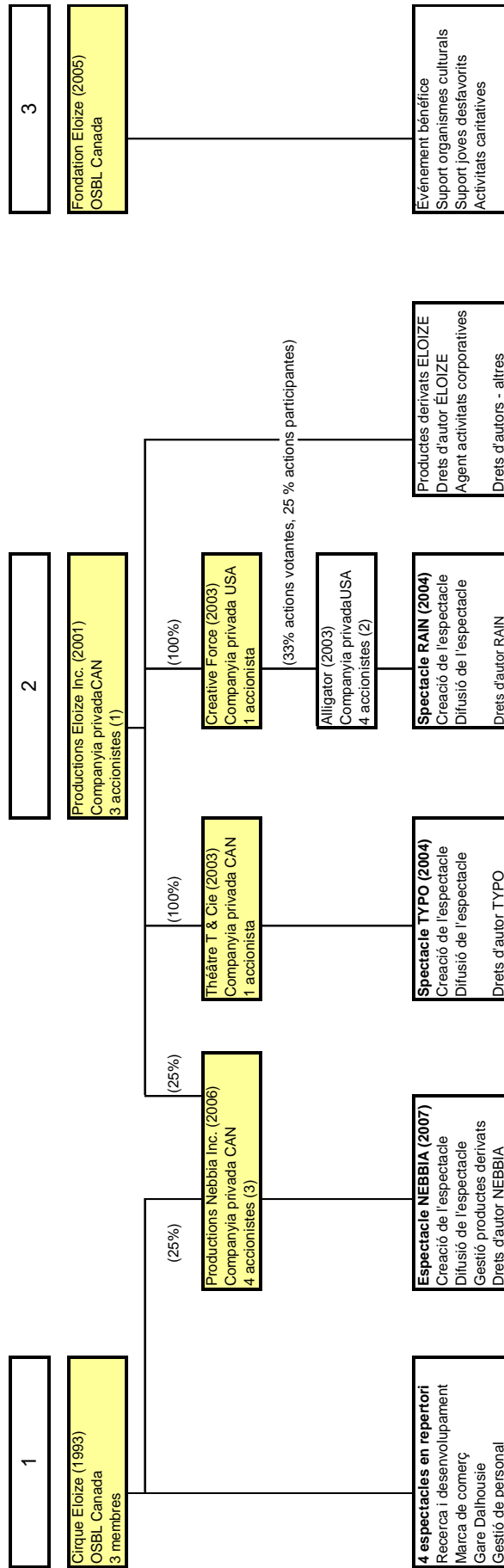
A més dels espectacles "oficials" que presenten a les gires, també fa produccions especials per a festivals i esdeveniments públics i comercials. En aquest àmbit ha fet més de 500 produccions en els gairebé quinze anys d'existència. Organitza també el festival "*La Semaine des Arts du Cirque*" a les illes de la Magdalena.

La companyia també ha fundat la Fundació Éloize, la qual té per objectiu l'ajut a joves desfavorits a partir de les arts del circ i les arts escèniques. En aquest sentit el grup Artcirq, format per joves indígenes de la comunitat inuit del Cercle Polar, ha estat el primer grup que s'ha beneficiat d'aquest suport.

Per portar a terme totes aquestes activitats, i tenint en compte que el circ està reconegut com a art al Quebec però no pel govern federal del Canadà (fet que els impedeix accedir als ajuts per a companyies del Consell de les Arts del Canadà), el Cirque Éloize s'ha dotat d'un seguit d'estructures legals diferenciades que aprofiten al màxim els incentius al finançament públic i privat. En aquest sentit, el Groupe Éloize Cirque gestiona sis companyies de circ independents: dues sense afany de lucre i quatre amb benefici empresarial. A l'organigrama de la pàgina següent es pot veure l'estructura i les relacions de les empreses del grup.

GRUPE ÉLOIZE

Estructura



(1): Jeannot Painchaud, Daniel Cyr, Julie Hamelin

(2): Creative Force (33% votantes - 25% participantes), Nederlander (33-25), CAMI (34-25), Union Square Theater (0-25)

(3): Cirque Éloize (OSBL canadien 25%), Productions Éloize (compagnie privée canadienne 25%), Teatro Sunil (OSBL suisse 25%), Productions Teatro Sunil (compagnie privée suisse 25%)

a data de:

21 décembre 2006

Dues de les companyies són organitzacions sense afany de lucre. La primera (número 1 de l'organigrama) rep el nom de Cirque Éloize i rep subvencions públiques, principalment del Consell de les Arts del Quebec, per crear, produir i fer gires nacionals i internacionals de produccions de circ contemporani. Tot i ser una organització sense afany de lucre no es pot registrar com a *charity* a Hisenda ja que no és reconeguda com a organització artística pel govern federal. Per tant, rep ajuts públics, però no pot emetre rebuts fiscals per als seus donants i tampoc pot participar als programes de subvencions en contrapartida per a fons de dotació del govern federal ni del del Quebec (*Placement Culture*).

La segona organització sense afany de lucre és la Fundació Éloize (número 3 al gràfic). Aquesta recapta una vegada l'any fons privats del sector empresarial per a activitats de beneficència orientades a la inserció social via activitats del circ.

Les altres quatre companyies són empreses privades de tipus mercantil. Tres són canadenques i una, nord-americana. Aquestes companyies es creen per la producció d'espectacles concrets. Aquest fet els permet reduir els riscos financers dels espectacles individuals i evitar que afectin la totalitat de l'empresa. També facilita l'accés a crèdits bancaris i al finançament d'institucions paragovernamentals.

Totes aquestes sis companyies tenen maneres diferents de finançar-se, tant a partir de fons públics, com privats o parapúblics. Encara que no reben finançament públic estructural del Consell de les Arts del Canadà, reben ajuts del Ministeri d'Afers Exteriors del Canadà per fer gires internacionals, del Canadian Heritage (Ministeri de Cultura de Canadà) per millorar la gestió i del Consell de les Arts de Mont-real per a la creació. A més, com s'ha dit, el Consell de les Arts del Quebec sí que concedeix un ajut triennal a l'organització de circ sense afany de lucre.

Per la seva banda, les empreses mercantils amb afany de lucre reben els incentius fiscals que proporciona la SODEC (Société de Développement des Entreprises Culturelles) del Ministeri de Cultura del Quebec a les indústries culturals. La SODEC concedeix "crèdits d'impostos" per deduccions reemborsables per a la producció d'espectacles amb els quals es recupera com a deducció fiscal gairebé el 30% de les despeses dels salaris de les noves produccions fetes al Quebec.

En l'àmbit més purament comercial, treballen amb productors que inverteixen capital per a grans shows que es veuen principalment als Estats Units en circuits comercials. Com que no poden emetre rebuts fiscals, el seu finançament privat es mou quasi exclusivament en el terreny del patrocini empresarial. Tenen patrocinadors per a totes les seves produccions als quals ofereixen importants contrapartides de visibilitat i reconeixement. Les empreses poden deduir el 100% de la seva despesa de patrocini com a despesa empresarial en la seva declaració de societats.

En l'àmbit de la filantropia, organitzen gales per recaptar fons per a la Fundació Circ Éloize. Per a aquests esdeveniments de beneficència, i com s'ha vist també amb els Grans Ballets, creen un comitè de donants encarregat de l'organització i la venda dels tiquets d'entrada. Aquests es venen al preu de 250 dòlars i, ja que

normalment les despeses són de 50 dòlars, poden emetre un rebut fiscal de 200 dòlars als seus donants.

Cal afegir que les organitzacions artístiques del Quebec són mestres en la gestió dels seus productes artístics i el seu desenvolupament empresarial. Exemples d'estructures similars precedents i d'èxit mundial són Just pour Rire o els espectacles del Circ du Soleil. Totes van néixer com a organitzacions sense afany lucratiu i es van desenvolupar comercialment passant a ser empreses amb afany lucratiu però conservant encara algunes de les seves activitats en l'àmbit de les organitzacions sense afany de lucre.

6. Bibliografia i altres fonts

6.1. Entrevistes

Per fer aquest estudi s'han entrevistat, del 22 al 26 d'octubre de 2007 a les localitats de Mont-real, ciutat del Quebec i Ottawa, les persones i entitats següents:

- Gilles Saint-Gelais. Economista i coordinador d'estratègies de finançament del Ministeri de Cultura del Quebec
- Marie-Claude Mathieu. Experta fiscal del Ministeri de Cultura del Quebec
- Nataly Rae. Directora general de la Fondation Communautaire du grand Québec
- Sophie Galaise. Directora general de l'Orchestre Symphonique de Québec
- André Dugré. Responsable del programa Placement Culture del Consell de les Arts i les Lletres del Quebec
- Chantal Bouvier. Vicepresidenta de la Cambra de Comerç de Mont-real
- Francis Letendre. Conseller de la presidència de la Cambra de Comerç de Mont-real
- Kathleen Weil. Presidenta i directora general de la Fondation du Grand Mont-real
- Gaston E. Bouchard. Director de planificació de les donacions de la Fondation du Grand Mont-real
- Louis LeHoux. Director de finances del Cirque Éloize
- Alain Dancyger. Director general dels Grans Ballets Canadencs
- Louise Fugère. Directora d'administració i finances dels Grans Ballets Canadencs
- Elysée. Directora de *fundraising* dels Grans Ballets Canadencs
- Claire McCaughey. Directora de recerca del Consell de les Arts de Canadà
- Nathalie Filion. Directora de les relacions bilaterals del departament de relacions exteriors de Canadian Heritage (Ministeri de Cultura de Canadà)
- Robert Hunter. Director del departament d'arts de Canadian Heritage (Ministeri de Cultura de Canadà)
- Ginette Noiseux. Directora d'Espace Go
- Micheline Marois. Directora administrativa d'Espace Go
- Michelle Laplante. Conseillère en affaires internationales. Ministère de la Culture et des Communications del Quebec

6.2. Bibliografia

- Arts & Business, AEA Consulting, Octobre 2004, *The Maecenas Initiative: a review of charitable giving vehicles and their use in U.S. and Canada*, <http://www.aandb.org.uk/Asp/uploadedFiles/File/Maecenas%20Initiative%20-%20Research%20Report.pdf>
- Benoit Gignac, Stéphane Leclerc, Louise Poulin, ArtExpert.ca, Setembre 2006, *Study on best practices in public-privat partnerships (PPP) and new mechanisms to increase private funding in Canada's arts and culture sector. Final report*
- Canada Council for the Arts, *annual report 2006-7*, <http://www.canadacouncil.ca/NR/exeres/50FCC1E6-C998-44EF-A5A8-4F949850FD85.htm>
- Canada Revenue Agency, *Registered Charities and the Income Tax Act, RC4108*, <http://www.cra-arc.gc.ca/E/pub/tg/rc4108/README.html>
- Canada Revenue Agency, *Gifts and Income Tax. P113*. <http://www.cra-arc.gc.ca/E/pub/tg/p113/README.html>
- Canada Revenue Agency, *Giving to charity: Information for Donors. RC4407*, <http://www.cra-arc.gc.ca/E/pub/xi/rc4407/README.html>
- Chambre de Commerce du Montréal Métropolitain, Novembre 2005, *Le financement privé de la culture*
- Conseil des Arts et des Lettres de Québec, *Repport annuel 2006-07*, http://www.calq.gouv.qc.ca/publications/rapann_sommaire.htm#2006
- Conseil des Arts et des Lettres Québec, Constants du CALQ. Numéro 5 – Juillet 2003, *Le financement privé des arts et des lettres au Québec*
- Conseil des arts et des lettres de Québec, *Document destiné aux participants des sessions de formation du programme Placement Culture*
- David Lasby and David Maclver, Canadian Centre for Philanthropy, *Where Canadians Donate: Donating by Type of Organizations*, <http://www.givingandvolunteering.ca/Reports.asp>
- Harry Hillman-Chartrand and Claire McCaughey, American Council for the Arts, NYC, 1989, *Cultural Economics, Who's to Pay? for the Arts: The International Search for Models of Support*, <http://www.cultureconomics.atfreeweb.com/arm's.htm>
- IFACCA, Febrer 2003, *D'Art report number 7. Encouraging arts philanthropy: selected resources*, <http://www.ifacca.org/topics/7>
- Marie-Claude Mathieu, Conseil des arts et des lettres de Québec, Juliol 2007, *Principales mesures fiscales québécoises destinées aux artistes professionnels et aux industries culturelles*

- Ministère de la Culture des Communications et de la Condition Féminine, rapport annuel 2006-07, <http://www.mcc.gouv.qc.ca/index.php?id=163#c1686>
- Sharon Jeannotte, Strategic Research and Analysis – SRA, Quebec 1996, *Taxes and Charities: An International Comparison*
- Statistics Canada, *Performing Arts Survey*, http://cansim2.statcan.ca/cgi-win/cnsmcgi.pgm?Lang=E&SP_Action=Sub&SP_ID=3586
- Statistics Canada, Museums, historic sites, archives and other heritage institutions, http://cansim2.statcan.ca/cgi-win/cnsmcgi.pgm?Lang=E&SP_Action=Sub&SP_ID=2996
- Statistics Canada and Imagine Canada, Juny 2006, *Caring Canadians, involved Canadians : highlights from the 2004 Canada Survey of Giving, Volunteering and Participating*
<http://www.givingandvolunteering.ca/Reports.asp>
- The Canada Council for the Arts, Setembre 2001, *Research report on large performing arts organizations*
- The Canada Council for the Arts Research Unit, Maig 2003, *Private support of the arts in Canada: an overview of issues and trends*
- The Council for Business and the Art in Canada, 2006, *Annual survey on performing arts organizations 2004-2005*
- The Council for Business and the Art in Canada, 2006, *Annual survey of public museums and arts galleries 2004-2005*
- Toni Gonzàlez – Escena Internacional Bcn, Departament de Cultura de la Generalitat de Catalunya, Barcelona 2006, *El "National Trust" en el context polític i legal del suport al patrimoni en el Regne Unit*

6.3. Webs d'interès

- Arts Research Monitor: <http://www.artsresearchmonitor.com>
- Canada Council for the Arts: <http://www.canadacouncil.ca>
- Canada Revenue Agency (CRA): <http://www.cra-arc.gc.ca>
- Canadian Cultural Observatory – Culturescope: <http://culturescope.ca>
- Canadian Heritage - Patrimoine Canadien (Ministeri de Cultura Federal): <http://www.pch.gc.ca>
- Cirque Éloize: www.cirque-eloize.com
- Conseil des Arts et des Lettres du Québec (CALQ): <http://www.calq.gouv.qc.ca>
- Council for Business and the Arts in Canada: <http://www.businessforarts.org>

- Giving and Volunteering Canada: <http://www.givingandvolunteering.ca>
- Hill Strategies: <http://www.hillstrategies.com>
- Imagine Canada: <http://www.imaginecanada.ca>
- International Federation of Arts Councils and Culture Agencies (IFACCA): <http://www.ifacca.org>
- Les Grands Ballets Canadiens: www.grandsballets.com
- Ministère de la Culture, Communications et Condition Féminine de Québec: <http://www.mcc.gouv.qc.ca>
- Ministère du Revenu du Québec: <http://www.revenu.gouv.qc.ca>
- Philanthropic Foundations Canada: <http://www.pfc.ca>
- Société de Développement des Entreprises Culturelles (SODEC): <http://www.sodec.gouv.qc.ca>
- Statistics Canada: <http://www.statcan.ca>
- Tax Tips: Canadian Tax and Financial Information: www.taxtips.ca
- Théâtre Espace Go: www.espacego.com