



DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICAS INTERIORES DE LA  
UNIÓN

DEPARTAMENTO TEMÁTICO B: POLÍTICAS ESTRUCTURALES Y DE  
COHESIÓN

CULTURA Y EDUCACIÓN

**FOMENTAR LA INVERSIÓN PRIVADA EN  
EL SECTOR CULTURAL**

RESUMEN

**Resumen**

Este estudio determina las tendencias en el fomento de la inversión privada en el sector cultural en los Estados miembros de la UE. Se basa en datos empíricos recopilados mediante cuestionarios, estudios de caso de cinco países e investigación documental. Ofrece un resumen de los mecanismos y medidas utilizados para fomentar la inversión privada, entre los que se incluyen: marco fiscal (fomentar el consumo de cultura y la inversión empresarial y filantrópica), programas financieros y bancarios y mecanismos de intermediación. Se presenta una comparación entre la inversión privada en la cultura en los Estados Unidos y en Europa.

Este documento ha sido solicitado por la Comisión de Cultura y Educación del Parlamento Europeo.

## **AUTORES**

IMO - Instituto de Relaciones Internacionales  
Dr. Vesna Čopič, investigadora principal  
Dr. Aleksandra Uzelac, coordinadora del estudio  
Dr. Jaka Primorac  
Dr. Daniela Angelina Jelinčić  
Andrej Srakar, Máster en Ciencias  
Ana Žuvela, Máster en Humanidades

## **ADMINISTRADOR RESPONSABLE**

Ana Maria Nogueira  
Departamento Temático Políticas Estructurales y de Cohesión  
Parlamento Europeo  
1047 Bruselas  
Correo electrónico: [poldep-cohesion@europarl.europa.eu](mailto:poldep-cohesion@europarl.europa.eu)

## **ASISTENCIA EDITORIAL**

Lyna Pärt

## **VERSIONES LINGÜÍSTICAS**

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

## **ACERCA DEL EDITOR**

Para ponerse en contacto con el Departamento Temático o suscribirse a su boletín mensual, escriba a: [poldep-cohesion@europarl.europa.eu](mailto:poldep-cohesion@europarl.europa.eu)

Manuscrito terminado en julio de 2011  
Bruselas, © Parlamento Europeo, 2011.  
Este documento está disponible en la siguiente dirección de Internet:  
<http://www.europarl.europa.eu/studies>

## **EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Las opiniones que se expresan en este documento son exclusivamente responsabilidad de los autores y no reflejan necesariamente la posición oficial del Parlamento Europeo.

Se autoriza la reproducción y traducción con fines no comerciales, a condición de que se indique la fuente, se informe previamente al editor y se le transmita un ejemplar.



## ABREVIATURAS

- A&B** Arts & Business
- ABSA** Association for Business Sponsorship of the Arts
- ACE** Arts Council England
- ACRI** The National Association of Local Savings Banks and Banking Foundations
- ADMICAL** Carrefour du Mécénat d'Entreprise (red de filantropía empresarial)
- AEDME** Asociación Española para el Desarrollo del Mecenazgo Empresarial
- APP** Asociaciones público-privadas
- BC** Bondardo Comunicazione
- BDI** Haus der Deutschen Wirtschaft (federación de la industria alemana)
- CAF** Charities Aid Foundation
- CATI** Encuesta telefónica asistida por ordenador
- CCR** Responsabilidad cultural empresarial
- CE** Comisión Europea
- CEG** Creative Exports Group
- CEREC** Comité europeo para la aproximación de la economía y la cultura
- CIAV** Programa de certificación de la inversión audiovisual
- CNC** Centre National de la Cinématographie
- CZK** Corona checa, divisa
- CHPA** Ley de protección del patrimonio cultural
- DCMS** Department for Culture, Media and Sport
- EE.UU.** Estados Unidos de América
- EEE** Espacio Económico Europeo
- EFCS** Marco europeo para las estadísticas culturales
- EGEDA** Entidad de Gestión de Derechos de los Productores Audiovisuales
- EIS** Programa de inversión empresarial
- EUR** Euro, divisa

<b>FPC</b>	Empresa de producciones cinematográficas
<b>GBP</b>	Libra esterlina, divisa
<b>I+D</b>	Investigación y desarrollo
<b>ICAA</b>	Institute of Cinematography and Audiovisual Arts
<b>IFCIC</b>	Institut de Financement du Cinéma et des Industries Culturelles
<b>IMO</b>	Institut za međunarodne odnose (Instituto de Relaciones Internacionales)
<b>IVA</b>	Impuesto sobre el Valor Añadido
<b>IWK</b>	Initiativen Wirtschaft fur Kunst (Comité Empresarial Austriaco para el Arte)
<b>JSKD</b>	Fondo Público de Acciones Culturales
<b>LOF</b>	Ley de fundaciones
<b>MKIDN</b>	Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego (Ministerio de Cultura y Patrimonio Nacional)
<b>MLA</b>	Museum, Libraries and Archives Council
<b>NCK</b>	Narodowe Centrum Kultury
<b>NDPB</b>	Organismo público no departamental
<b>NEA</b>	National Endowment for the Arts
<b>NESTA</b>	The National Endowment for Science, Technology and the Arts
<b>NHMF</b>	National Heritage Memorial Fund
<b>NIOK</b>	Nonprofit Information and Training Centre
<b>NPO</b>	Organización sin ánimo de lucro
<b>NSRK</b>	Estrategia Nacional para el Desarrollo de la Cultura
<b>Nyx Forum</b>	Danish Forum for Art and Business
<b>OCDE</b>	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
<b>ONG</b>	Organización no gubernamental
<b>PBA</b>	Ley sobre las actividades de interés público y el voluntarismo
<b>PBO</b>	Organización de interés público
<b>PDAIA</b>	Protection of Documents and Archives and Archival Institutions Act
<b>PIB</b>	Producto Interior Bruto

<b>PLN</b>	Zloty polaco, divisa
<b>PVF</b>	Philanthropic Ventures Foundation
<b>PYME</b>	Pequeñas y Medianas Empresas
<b>RCAHMW</b>	Royal Commission on the Ancient and Historical Monuments of Wales
<b>RSE</b>	Responsabilidad social empresarial
<b>RTV</b>	Radiotelevisión
<b>SAZAS</b>	Združenje skladateljev in avtorjev za zaščito glasbene avtorske pravice Slovenije (Sociedad de Compositores, Autores y Editores para la Protección de los Derechos de Autor en Eslovenia)
<b>SEK</b>	Corona sueca, divisa
<b>SKK</b>	Corona eslovaca, divisa
<b>SOFICA</b>	Société pour le Financement de l'Industrie Cinématographique et Audiovisuelle
<b>TCA</b>	Tax Consolidation Act (Ley tributaria)
<b>TFUE</b>	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea
<b>UE</b>	Unión Europea
<b>UK</b>	Reino Unido
<b>UNESCO</b>	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
<b>USD</b>	Dólar estadounidense, divisa
<b>VP</b>	Filantropía de riesgo
<b>WWIK</b>	Ley de prestaciones para los artistas
<b>ZAMP</b>	Združenje avtorjev Slovenije (Sociedad Eslovena de Autores)
<b>ZUJIK</b>	Ejercicio del interés público en la acción cultural

## RESUMEN

### 1.1. INTRODUCCIÓN

#### 1.1.1. Alcance del estudio

Por lo general, la economía de financiación mixta del arte y la cultura se percibe como un modelo de sostenibilidad financiera. Si bien entre las diversas fuentes de financiación de actividades culturales se incluyen el apoyo público, el apoyo privado y los ingresos percibidos, este estudio se dedica al análisis de la inversión privada en la cultura. Pretende analizar las diversas formas de inversión privada desde el punto de vista de las políticas culturales y las medidas de estímulo existentes, y su objetivo es que el Parlamento Europeo entienda mejor la importancia de los incentivos públicos para la financiación privada de la cultura. Esta investigación se centra principalmente en la importancia de los aspectos económicos, políticos y culturales de los modos y mecanismos de financiación desarrollados por los gobiernos para fomentar la inversión privada en el sector cultural y en la difusión del uso de estos modos y mecanismos. El estudio trata de identificar las tendencias generales en la UE relativas a la financiación privada del sector cultural, y ofrecer ejemplos de nuevas prácticas y políticas en los Estados miembros de la UE. Se centra en investigar las principales motivaciones de la financiación del sector cultural y los principales obstáculos a los que se enfrentan los inversores privados. El estudio aborda la necesidad de llevar a cabo una investigación comparativa sobre la política cultural en este ámbito y hace hincapié en la responsabilidad común de los Estados miembros de la UE de facilitar datos comparativos a nivel de la UE. También se incluye un breve análisis de las tendencias y las principales diferencias en comparación con los Estados Unidos.

El término «inversión privada», tal y como se define en este estudio, se refiere a toda inversión, donación o gasto a favor de la cultura realizado por individuos, empresas u organización no públicas. Esta definición va más allá del concepto de inversión privada que se asocia principalmente a los rendimientos de capital para incluir el apoyo privado y los ingresos percibidos derivados de individuos, empresas u organizaciones sin ánimo de lucro, que invierten, patrocinan o consumen cultura o realizan una donación en su favor. Por lo tanto, las formas pertinentes de apoyo analizadas en este estudio son la inversión directa, el patrocinio, el mecenazgo, las donaciones y las ganancias procedentes de ingresos propios, como las entradas y otros productos comercializados. La inversión, la donación y el gasto están motivados por razones diferentes: la inversión está motivada por el principio de ganancia, medida en términos de beneficio; la donación está motivada por el principio de responsabilidad social, expresada por medio de valores sociales, simbólicos y no económicos de la cultura; y el gasto está motivado por el principio de soberanía del consumidor, medida por el valor de mercado o de uso de la cultura, así como por el valor intrínseco de la cultura.

#### 1.1.2. Fuentes de datos utilizadas

La percepción generalizada de que la economía de financiación mixta del arte y la cultura podría ofrecer nuevas perspectivas para la sostenibilidad de las actividades del sector cultural generó una presión para encontrar otras fuentes complementarias a los fondos públicos y fomentar su uso. Por lo tanto, es sorprendente que no existan suficientes datos comparativos sobre el volumen de los fondos privados para la cultura y la eficacia de ciertas medidas y metodologías comparativas en Europa. Se puede encontrar cierta información limitada acerca de las diferentes situaciones nacionales en estudios y encuestas sobre donación privada y patrocinios culturales que han realizado organizaciones de arte y empresas. Sin embargo, los datos existentes se recopilan utilizando diferentes metodologías y, por lo tanto, carecen de calidad comparable a nivel europeo.

Para compensar la falta de datos sistemáticos sobre las cuestiones relacionadas con la inversión privada en la cultura, y particularmente sobre los incentivos existentes para la inversión privada en la UE, se ha intentado conocer la situación relativa a la inversión

privada en los diferentes países de la UE recopilando información a través de cuestionarios. Se envió un cuestionario a 27 ministerios de cultura de la UE con el fin de recopilar datos sobre los incentivos existentes para la inversión privada en la cultura. Las respuestas recibidas variaban en el nivel de detalle facilitado. Recibimos respuestas de muchos ministerios de cultura en las que nos informaban de que ellos no recopilaban estos datos de manera sistemática, o que eran competencia de los ministerios de finanzas. También se contactó con organizaciones de arte y empresas y organizaciones culturales de Europa adjuntando listas cortas de preguntas sobre la inversión privada en el sector cultural. Se ha obtenido más información sobre los países seleccionados elaborando cinco estudios de caso (Eslovenia, Italia, los Países Bajos, Polonia y el Reino Unido). El Compendio de Políticas y Tendencias Culturales en Europa, un sistema paneuropeo de identificación de las políticas culturales, constituyó otra valiosa fuente de datos para el análisis. Asimismo, se ha llevado a cabo una investigación documental exhaustiva de la literatura pertinente dedicada a este tema.

### **1.1.3. Estructura del estudio**

El estudio consta de siete capítulos. El capítulo I ofrece una introducción al estudio. El capítulo II expone el contexto que explica los principales términos utilizados en el estudio, presentando conceptos básicos de la política cultural y métodos de financiación, y un marco para entender la función de la fiscalidad y sus principales características. Ofrece un resumen de la financiación del arte y la cultura clasificándola en tres fuentes (financiación pública, financiación privada e ingresos percibidos) y en función de los diferentes financiadores (empresas, individuos y organizaciones sin ánimo de lucro). El capítulo detalla los modos de financiación a través de sus dimensiones económica, política y cultural. Teniendo en cuenta la soberanía cultural de los Estados miembros de la UE y el limitado papel de la regulación fiscal de la UE, este capítulo también trata brevemente los efectos de la regulación de la UE en materia de fiscalidad en los Estados miembros. También diferencia la tipología de las diversas inversiones privadas en función de los motivos de estas inversiones (por ejemplo inversión directa, incluidas las asociaciones público-privadas; patrocinio; mecenazgo y donaciones). Señala que todos los esfuerzos gubernamentales se relacionan estrechamente con el sector cultural proactivo: la iniciativa empresarial cultural, la comercialización eficaz, la recaudación intensiva de fondos y la evolución del público, junto con el «cambio digital», representan nuevos retos para todas las partes implicadas. El capítulo III describe los mecanismos, medidas e instrumentos seleccionados relativos a reducciones y deducciones fiscales, los incentivos financieros destinados a atraer cofinanciadores potenciales, las importantes organizaciones que median entre el arte y los negocios o el arte y los sectores estatales y otras directrices políticas que puedan introducir nuevas tendencias. El capítulo IV presenta cinco estudios de caso de diferentes zonas de la UE: el norte y el sur, los antiguos y los nuevos Estados miembros y las diversas tradiciones de política cultural (Eslovenia, Italia, los Países Bajos, Polonia y el Reino Unido), en un intento por determinar las prácticas y tendencias existentes para fomentar el apoyo privado de la cultura. El capítulo V examina el sistema de incentivos de los Estados Unidos para la inversión privada en la cultura con una perspectiva comparativa. Una de las razones de las disparidades es la presencia de diferencias culturales y sistémicas en los sistemas de financiación europeo y estadounidense. Por lo tanto, en este documento se presentan mecanismos seleccionados del sistema de financiación de los Estados Unidos para su estudio. El capítulo VI ofrece algunas reflexiones finales, mientras que el capítulo VII formula recomendaciones sobre la manera de fomentar la financiación privada en el sector a nivel de la UE, así como ideas políticas que quedan fuera del estricto ámbito de competencias de la UE pero que podrían corresponder a tendencias percibidas relevantes para los gobiernos nacionales y regionales.

Los materiales desarrollados por el equipo del proyecto, sobre los que se basa este informe, consisten en cinco anexos adjuntos a este estudio: el anexo 1 presenta medidas para fomentar la inversión privada en determinados sectores culturales, en concreto el sector audiovisual y de patrimonio cultural. El anexo 2 facilita versiones completas y exhaustivas de los estudios de caso que se presentan en el capítulo IV del estudio. El anexo

3 consta de un inventario de los incentivos existentes para fomentar la inversión privada en la cultura en los países de la EU, que se elaboró como archivo de trabajo para este estudio. El anexo 4 describe el sistema de donación privada de los Estados Unidos y sus características con más detalle que el capítulo V, mientras que el anexo 5 presenta un breve glosario de los términos utilizados en el estudio.

## 1.2. Inversión privada en la cultura: conceptos subyacentes

En el presente estudio, la **cultura** se considera un sector de actividad en torno a las artes creativas originales que tiene una repercusión económica y genera beneficios sociales mediante la creación, producción y distribución de bienes y servicios en diferentes ámbitos culturales. La producción del sector cultural engloba diferentes valores de la cultura. Para evaluar adecuadamente el valor de la cultura, esta debe considerarse como un bien del mercado privado, así como un bien público. Los dos aspectos principales del valor de la cultura son el valor económico y el valor cultural. El valor económico consta de valores de uso y de valores no relacionados con el uso. El valor de mercado o de uso de la cultura puede expresarse en términos de precios que se cobran por los bienes y servicios culturales. El concepto de valor no relacionado con el uso denota valores que los individuos asocian a los bienes o servicios culturales a pesar de no utilizarlos personalmente (por ejemplo, la asistencia a actos, la visita de exposiciones, la lectura de libros) (Hansen, 1997; Navrud y Ready, 2002). Los valores no relacionados con el uso a su vez pueden clasificarse en valores de opción, legado, existencia, prestigio y educación (Frey y Pommerehne, 1989). El concepto de valor cultural se refiere al valor que tiene un bien o servicio cultural, con independencia de su lugar en el sistema económico. Los valores culturales se dividen en valores sociales, simbólicos, estéticos, espirituales, históricos y de autenticidad (Throsby, 2001).

Para este estudio, se ha elaborado una clasificación de las fuentes en la **economía de financiación mixta**. Así, existen tres fuentes principales de financiación de la cultura en Europa: apoyo público (directo e indirecto), apoyo privado (apoyo empresarial, donación de particulares, fundaciones y fideicomisos) e ingresos percibidos.

El **apoyo público** incluye el apoyo público directo y el apoyo público indirecto. El *apoyo público directo* de la cultura se define como cualquier apoyo a las actividades culturales prestado por organismos gubernamentales y/o públicos. El apoyo público directo incluye subvenciones, premios, becas, etc., es decir, dinero que se transfiere directamente de los fondos públicos a las cuentas de los beneficiarios. El *apoyo público indirecto* consiste en medidas adoptadas por instituciones gubernamentales y/o públicas, normalmente mediante actos jurídicos, a favor de organizaciones culturales que no conllevan la transferencia de dinero de las primeras a las últimas. Las medidas indirectas se refieren principalmente a los gastos fiscales, es decir, los ingresos a los que renuncian los gobiernos locales y nacionales como consecuencia de las reducciones y exenciones fiscales concedidas a las instituciones culturales, las donaciones de contrapartida y otros programas financieros y bancarios por los cuales los beneficiarios determinan, en lugar de los funcionarios gubernamentales, las organizaciones que se beneficiarán de ellos.

**Apoyo privado:** el apoyo privado de la cultura denota cualquier ayuda financiera prestada mediante inversión, donación o gasto a nivel particular o privado. El apoyo privado a su vez puede dividirse en apoyo empresarial, la donación de particulares y el apoyo de fundaciones y fideicomisos. El *apoyo empresarial* se refiere a la inversión directa destinada al rendimiento de capital, e incluye las asociaciones público-privadas y las inversiones en colecciones de arte, así como el patrocinio y las donaciones de empresas. La *donación de particulares* engloba todas las transacciones realizadas por particulares, con el fin de contribuir a la cultura. La donación de particulares debe diferenciarse del gasto de los hogares en cultura, que entra dentro de la categoría de ingresos. El apoyo de las *fundaciones y fideicomisos* se refiere al apoyo de instituciones intermediarias, normalmente fundadas por ley, que cumplen propósitos y misiones especiales y están respaldadas por fondos privados.

**Ingresos percibidos:** esta categoría incluye la totalidad del gasto particular para fines culturales, como las entradas a instituciones culturales o la compra de objetos culturales. Por lo tanto, los ingresos se refieren a todos los ingresos directos generados por las organizaciones culturales en el mercado.

En la actualidad, el apoyo público directo muestra una tendencia a disminuir, y **los efectos de la reciente crisis financiera** están acelerando este proceso. La mayoría de los países están alcanzando los límites de sus presupuestos y, por lo tanto, están empezando a demostrar una voluntad de experimentar con nuevos sistemas de apoyo privado de la cultura. Durante las décadas anteriores, el nivel de apoyo empresarial en los países europeos ha ido en aumento, pero actualmente está disminuyendo debido a la reciente crisis financiera. Las fundaciones privadas en Europa también están recortando sus presupuestos y el gasto particular se ha visto afectado negativamente.

Existe una relación entre la inversión en la cultura y los valores de la cultura. Hay cuatro subcategorías de inversión privada en la cultura en función de los motivos de esta inversión: **inversiones directas o de capital**, que están motivadas principalmente por los beneficios (y, por lo tanto, están relacionadas con el valor económico); **patrocinio**, que representa una interacción empresarial de doble vertiente (aporta ganancias y reconocimiento a las empresas y beneficios a las organizaciones culturales); **donaciones y mecenazgo**, en los que los motivos de los donantes y los mecenas concuerdan en su mayoría con los valores sociales, simbólicos y no económicos, es decir, las donaciones persiguen principalmente la realización de los valores culturales, en todas sus diversas formas; e **ingresos percibidos**, que reflejan tanto los valores económicos como los culturales.

La financiación privada también presenta varios defectos, en concreto su fijación por los programas artísticos convencionales y las organizaciones culturales prestigiosas. Por lo tanto, la economía mixta, en la cual la financiación pública ofrece unas bases sólidas para la estabilidad del sector, la financiación privada apoya a los actos y promotores seleccionados en función de las preferencias individuales y los ingresos ofrecen una rentabilidad a los consumidores, puede compensar las deficiencias de cada forma de financiación por separado. La diversificación de las fuentes de financiación trata de suavizar los riesgos no sistemáticos, de forma que los resultados positivos de una fuente de financiación neutralicen las características negativas de otra.

El pilar del fomento de la inversión privada en el sector cultural es la **política fiscal**. La intersección entre la política fiscal y la política cultural es evidente, ya que la regulación fiscal puede tener consecuencias positivas o negativas sobre la cultura. La política cultural y la política fiscal siempre han estado interrelacionadas y cada vez lo están más. La legislación fiscal es importante en cuanto a la ampliación de la independencia financiera del sector cultural. Como medio para canalizar la financiación pública hacia el arte, la principal ventaja de la política fiscal es su neutralidad en el sentido de que los incentivos fiscales no están relacionados con los contenidos artísticos. Más bien, los criterios son generales y están relacionados con el ámbito o tipo de beneficiarios. Las decisiones culturales se dejan en manos de los individuos, empresas y fundaciones sin ánimo de lucro. Por lo tanto, es importante entender y promover una política fiscal que tenga en cuenta los aspectos culturales como instrumento pertinente de la política cultural, permitiendo así la toma de decisiones individuales a la hora de apoyar proyectos culturales.

Existen muchos términos diferentes para referirse a las medidas fiscales, como reducciones fiscales, deducciones fiscales, desgravaciones fiscales, exenciones fiscales, incentivos fiscales, etc. Mientras que la mayoría de estos términos se refieren a cancelaciones que reducen la cuantía de la base imponible, los incentivos fiscales denotan medidas específicas destinadas a fomentar una conducta deseable hacia el arte y la cultura. Las desgravaciones fiscales rara vez están diseñadas específicamente para la cultura y el arte, sino que se conciben para la categoría filantrópica general (O'Hagan, 1998). La cultura constituye solo

uno entre los muchos ámbitos benéficos, como los asuntos sociales, la salud, el deporte, la religión, etc. Puesto que las estadísticas no siempre distinguen la cultura de los demás ámbitos filantrópicos, es difícil controlar la inversión privada en el sector cultural a través de los mecanismos disponibles. A nivel de la UE, el tipo de IVA reducido representa una de las medidas más relevantes de financiación pública indirecta, convirtiendo así la política en materia de IVA en un instrumento importante de la política cultural europea.

### 1.3. Inversión privada en la cultura: mecanismos y medidas seleccionados

Se han desarrollado diferentes medidas y mecanismos para aumentar el apoyo a la financiación privada del arte y la cultura, como: incentivos fiscales para los donantes, consumidores y patrocinadores, estímulos para la captación de fondos mediante subvenciones de contrapartida para combinar las subvenciones públicas con el dinero recaudado de forma privada, regulación de las asociaciones público-privadas, apoyo de los mecanismos de intermediación (por ejemplo los foros de arte y negocios, las fundaciones que conceden subvenciones, los fondos de la lotería y los fondos de empresas sociales), uso de bonos de financiación pública que incitan a las organizaciones culturales a competir por el público y programas bancarios que ofrecen un acceso favorable a los préstamos. En comparación con las subvenciones públicas (premios y becas) como formas de apoyo público directo, estas medidas representan un apoyo público indirecto de la cultura. El estado apoya el arte y la cultura indirectamente a través de varias iniciativas de estímulo, entre las que se incluyen las políticas de exención fiscal, por las que los contribuyentes y los beneficiarios, en lugar de los funcionarios gubernamentales, determinan qué organizaciones se beneficiarán de ello.

Este capítulo presenta una selección de 16 mecanismos y medidas específicos para fomentar la inversión privada en la cultura en los Estados miembros de la UE. Se han determinado a través de un cuestionario enviado a los ministerios de cultura de los países de la UE, de los datos disponibles en el Compendio de Políticas y Tendencias Culturales en Europa y otras fuentes secundarias utilizadas en este estudio, así como a través de la información obtenida mediante los estudios de caso.

1. Los incentivos fiscales sobre el consumo de cultura son aquellas medidas en las que el hecho imponible es cualquier forma de consumo cultural (por ejemplo la compra de música, pinturas, esculturas). La forma más generalizada de estas medidas son las **reducciones de IVA** en la compra de bienes culturales, las deducciones fiscales por la compra de objetos culturales y otras medidas como la transferencia de arte en lugar del pago de impuestos. Las reducciones de IVA en la compra de bienes y servicios culturales representan las principales subvenciones implícitas para la industria cultural, en especial en caso de deficiencias del mercado (cuando los productos culturales deben subvencionarse puesto que el mercado es demasiado pequeño para funcionar de forma eficaz).
2. Nuestra investigación mediante los cuestionarios, así como los datos de apoyo del Compendio, indican que los datos sobre las medidas de apoyo al **patrocinio** no se supervisan de forma regular. El patrocinio empresarial de la cultura está presente en todos los países estudiados. Aunque el patrocinio tiene un gran potencial y se fomenta a través de incentivos fiscales, todavía representa una pequeña parte de los ingresos presupuestarios de las organizaciones culturales.
3. Las **asociaciones público-privadas (APP)** generalmente denotan un acuerdo entre el gobierno y el sector privado con respecto a la prestación de servicios públicos o la construcción de infraestructuras. Por lo tanto, las prioridades sociales se combinan con las capacidades de gestión del sector privado, ahorrando así al gobierno la carga de gestionar grandes gastos de capital y transfiriendo el riesgo de sobrecostes al sector privado.

4. **La legislación porcentual**, o filantropía porcentual, es una medida fiscal mediante la cual los contribuyentes pueden designar un determinado porcentaje de su impuesto sobre la renta para que se asigne a una organización no gubernamental sin ánimo de lucro específica, y en algunos casos a otras organizaciones, como las iglesias. Esta medida se caracteriza por dos aspectos: 1) los propios contribuyentes deciden individualmente cómo se asignará una parte de su impuesto; 2) el uso de los fondos designados se limita al apoyo de determinados beneficiarios (Bullain, 2004). Entre los Estados miembros de la UE, se reconocen ampliamente los sistemas de legislación porcentual de los países de Europa del este, como Eslovenia, Eslovaquia, Hungría, Lituania, Polonia y Rumanía, aunque este sistema existe en otros países, como Italia.
5. Las **donaciones de particulares** para fines culturales se definen como transacciones empresariales unilaterales, de las que el donante no espera un beneficio directo. Las donaciones pueden hacerse en efectivo o en especie. Las donaciones se basan por lo general en amplios valores culturales, y el beneficio no es la principal motivación. Sin embargo, en las situaciones en las que el donante recibe algún incentivo para donar a favor de la cultura, las organizaciones culturales obtienen normalmente mejores resultados. Diversos Estados miembros de la UE han adoptado medidas relativas a la estimulación de las donaciones particulares. Varios países ofrecen deducciones por las donaciones particulares, siguiendo el ejemplo de los Estados Unidos y de países con tradición anglosajona en la política cultural. Algunos de estos países (como Alemania, Italia y Grecia) cuentan con incentivos especiales para el impuesto sobre sucesiones, en virtud de los cuales se puede reducir el pago del impuesto hasta un 60 % (Alemania).
6. Las **donaciones de empresas** son donaciones, en efectivo o en especie, efectuadas por las empresas y otras personas jurídicas a organizaciones culturales o artistas individuales. Las medidas de apoyo a las donaciones de empresas en su mayoría adoptan la forma de incentivos fiscales para los donantes. A pesar de ser una medida bien establecida en países con tradición anglosajona en la política cultural, las medidas de apoyo a las donaciones de empresas se encuentran con menor frecuencia entre las respuestas a nuestro cuestionario que las medidas de apoyo a las donaciones de particulares. El reducido número de respuestas en esta categoría puede atribuirse a la falta de información y supervisión adecuada en este ámbito.
7. Varios países permiten a los contribuyentes **transferir** propiedades, incluidas obras de arte, **en lugar de pagar diferentes impuestos**, como el impuesto sobre sucesiones. Este sistema actúa de forma efectiva como un sistema de «crédito fiscal», frente a un sistema de «deducción fiscal» (Freudenberg, 2008) y, por lo tanto, es más beneficioso para los contribuyentes que para el tesoro público.
8. Los **fondos de contrapartida**, o donaciones de contrapartida, es un término utilizado para describir el requisito o condición que estipula que la donación privada en efectivo o en especie debe corresponderse con una determinada cuantía proporcional al valor de la donación por una tercera parte (por ejemplo el estado o la comunidad local). Existe una relación positiva entre la subvención pública y la inversión privada; es decir, es probable que los inversores privados aporten más a la cultura cuando se les garantiza el valor de esta inversión por medio del apoyo gubernamental. Por lo tanto, las donaciones de contrapartida se están analizando como una posible forma de garantizar que la inversión pública pone empeño en aprovechar una mayor inversión del sector privado.
9. En muchos países, los **fondos de la lotería** dedicados a la cultura representan una importante fuente de inversión privada en la cultura, puesto que su distribución ha permitido llevar a cabo intervenciones culturales que de otra forma no habrían sido posibles. El uso de los fondos de la lotería es una medida bastante novedosa, pero

está adquiriendo importancia con la búsqueda de subvenciones adicionales en el ámbito cultural. Los métodos de recaudación y redistribución de fondos de la lotería varían entre los países. Estos fondos a menudo están relacionados con impuestos afectados a fines específicos y, por lo tanto, están destinados a fines culturales específicos.

10. Otra forma de estimular la inversión privada en la cultura es el uso de **bonos**. En general, un bono es un crédito por un determinado valor monetario que puede utilizarse únicamente para un fin específico. En el sector cultural, los bonos se utilizan como medio para estimular la demanda de productos culturales. En Europa, el sistema de bonos más conocido es el de Eslovaquia. Se han probado sistemas similares en Alemania y el Reino Unido.
11. Un **impuesto afectado a fines específicos** es un impuesto cuyos ingresos (por ley) se reservan únicamente para un grupo o uso específico. Existen casos en los que los beneficiarios de impuestos afectados a fines específicos también reciben fondos adicionales de los presupuestos del estado. Los impuestos afectados a fines específicos también se pueden encontrar en los sectores de la educación, la construcción de carreteras, la ecología y la seguridad social (Pasquesi, n.d.). El uso de impuestos afectados a fines específicos apenas se observó en las respuestas a nuestro cuestionario o la literatura secundaria. Esta posibilidad brinda otra opción para el suministro eficaz de fondos complementarios destinados a las actividades culturales.
12. Los **programas bancarios** son generalmente programas aplicados por los bancos, o relacionados con el mundo de los bancos, para dirigir el apoyo bancario al sector cultural. Los programas bancarios pueden incluir programas de préstamos que conceden un tipo de interés favorable a las actividades culturales, o cualquier otro instrumento que favorezca las actividades culturales. Un buen ejemplo de programa bancario se puede encontrar en los Países Bajos, donde el Banco Triodos ha decidido centrar sus actividades de comunicación y responsabilidad empresarial en el apoyo al sector cultural. El Fondo Cultural Triodos concede préstamos a las instituciones culturales y financia la construcción y renovación de instituciones culturales como museos y teatros (Holterhues, 2009).
13. Los sistemas de fomento del apoyo privado de la cultura se sostienen gracias a diferentes organismos que conceden subvenciones. Las **fundaciones** se refieren a una categoría jurídica de organizaciones sin ánimo de lucro que, normalmente, o bien donan fondos y ayuda a otras organizaciones o bien ofrecen una fuente de financiación para sus propios fines benéficos. El sector europeo de las fundaciones está creciendo de manera dinámica y está logrando una importante presencia e importancia en el sector cultural. La mayoría de las fundaciones apoyan programas y asuntos sociales, mientras que la cultura representa el centro de actividad de un número reducido y limitado de fundaciones.
14. Otra forma emergente de inversión privada en el sector cultural es la **filantropía de riesgo**, que aplica los principios de inversión del capital riesgo, como la inversión a largo plazo y el apoyo al fomento de la capacidad, al sector voluntario y comunitario. Es una forma de filantropía «comprometida».
15. Las **organizaciones de arte y negocios** existentes prestan importantes servicios a través de sus actividades de formación, sensibilización y unión entre el sector del arte y de los negocios. El establecimiento de estos organismos especializados, que promueven el compromiso entre las empresas y el sector del arte, aumenta la participación privada en el sector cultural. Un aspecto particularmente importante de sus actividades es el seguimiento y la comunicación de las donaciones de empresas, ya que los datos sobre inversión privada en la cultura no se recopilan sistemáticamente a nivel europeo o nacional.

16. Los nuevos mecanismos desarrollados en el plano digital, como el **micromecenazgo** y la **captación de fondos en línea**, se destacan como nuevos instrumentos importantes para fomentar la inversión privada en la cultura.

#### 1.4. Inversión privada en la cultura: estudios de caso por países

Europa cuenta con diversos sistemas de políticas culturales que intentan responder a los retos que surgen a la hora de equilibrar la eficacia y la productividad económica por un lado y la consecución de los objetivos sociales y culturales deseados por el otro (Boorsma, 1998). Estos sistemas difieren en sus modelos organizativos, desde los modelos burocráticos centralizados hasta los modelos en condiciones de igualdad. En consecuencia, existen diferencias en los usos y funciones de las medidas indirectas de política pública, como las deducciones e incentivos fiscales, las subvenciones orientadas a la demanda, como los bonos, los préstamos sin intereses, los fondos de contrapartida y las asociaciones de financiación pública, y los niveles de presencia de las organizaciones intermediarias (por ejemplo las organizaciones de arte y negocios y las funciones de interés público).

Con el fin de analizar las políticas culturales y la forma en que afrontan este reto, se han incluido en el informe cinco estudios de caso exhaustivos. Los casos de los países seleccionados aportan información sobre los diferentes sistemas que existen actualmente y determinan medidas y ejemplos prácticos de las mejores prácticas nacionales para fomentar la inversión privada en el sector cultural. Por lo tanto, los estudios de caso identifican diferentes situaciones y problemas con respecto a la financiación de la cultura. Los países seleccionados que se presentan ilustran diversos contextos europeos: Eslovenia, Italia, los Países Bajos, Polonia y el Reino Unido. Las conclusiones de los estudios de caso ponen de relieve los aspectos comunes y las diferencias en Europa. Las conclusiones muestran que el Reino Unido y los Países Bajos (países con tradición anglosajona en la política cultural) disponen de los mecanismos y medidas más avanzados para estimular la inversión del sector privado en la cultura. Eslovenia y Polonia, como nuevos miembros de la UE con antecedentes postsocialistas, todavía cuentan con sistemas subdesarrollados de apoyo a la inversión privada debido a las inflexibles estructuras del sector cultural. Italia, como país con tradición mediterránea, es un caso intermedio; el dominio del estado sigue presente, al igual que las amplias oportunidades para la participación del sector privado.

- El caso de Italia demuestra que, si bien el estado cumple la función y la responsabilidad principal de apoyar a la cultura, existe una amplia serie de iniciativas, incentivos y sistemas para fomentar el apoyo privado de la cultura. La posición más importante entre estos sistemas la asumen las fundaciones bancarias.
- La donación privada a la cultura en los Países Bajos ha aumentado durante la última década, tanto en términos de porcentaje de la donación total como de valor absoluto. El gobierno ha logrado muchos avances en cuanto a legislación y programas fiscales que estimulan la donación privada. El modelo actual de política cultural neerlandesa combina las características de los modelos en condiciones de igualdad y empresariales. Los cambios anunciados en la política cultural para los próximos cuatro años destacan la importancia de los modelos empresariales.
- En Polonia, el fomento de la inversión privada en la cultura todavía se encuentra en su fase inicial, y necesita un enfoque estratégico bien elaborado para su futuro desarrollo. Esta necesidad está relacionada con la necesidad de una reestructuración general del sector cultural en el país.
- En Eslovenia, existen muy pocos cambios estructurales que den lugar a una mayor participación del sector privado en la cultura. A pesar de los objetivos de la política cultural a favor de la modernización del sector público en la cultura y la movilización de financiación privada, existen pocas medidas concretas que traten de aplicar esta orientación.

- En el Reino Unido, se considera que la referencia para la financiación de la cultura es una «economía de tres pies», en la cual cada fuente (pública, privada, ingresos percibidos) representa un tercio de los ingresos totales. En realidad, solo los ingresos percibidos representan un tercio de los ingresos totales (32 %); la financiación pública representa de media el 53 % de los ingresos de las organizaciones de arte, mientras que la inversión privada representa el restante 15 % (Mermiri, 2010a). Debido a los recientes recortes en los presupuestos nacionales y locales de arte, el sector del arte y la cultura se enfrenta a la necesidad de encontrar fuentes de ingresos alternativas, en concreto inversiones privadas, para sustituir a las subvenciones públicas. El gobierno está estudiando nuevas formas de promover la participación del sector privado mediante la creación de un fondo para incentivar a los donantes y fomentar la capacidad de captación de fondos de las organizaciones de arte.

### **1.5. Europa frente a los Estados Unidos: un resumen comparativo de los incentivos para la inversión privada en la cultura**

La comparación de las tendencias de la UE y los Estados Unidos relativas a la inversión privada en la cultura muestra importantes diferencias en la orientación de la política y los consiguientes resultados. Los sistemas son diferentes en cuanto a su estructura y a las cuantías de la donación privada. Algunas diferencias están relacionadas con el entorno político y jurídico, otras se derivan de la disponibilidad de los recursos comprometidos con la captación de fondos y la existencia de una «cultura de pedir», y otras se basan en la cultura y la tradición de dar y extender la riqueza.

Desde los años 90, se han producido importantes cambios en el desarrollo de la política tanto en Europa como en los Estados Unidos. Mientras que los países europeos han adoptado una legislación fiscal que apoya y promueve la inversión privada en la cultura, en los Estados Unidos, los organismos públicos redujeron sustancialmente la ayuda pública a la cultura, dejándola en manos de las fuerzas del mercado.

La distinción entre la cultura como bien público o como producto del mercado constituye la diferenciación esencial a la hora de comparar los niveles de apoyo al sector cultural en los países europeos y en los Estados Unidos. El principal reto para Europa sigue siendo mantener sus logros en términos de apoyo al arte y la cultura como bien público, a la vez que se promueven mecanismos más estimulantes, amplios y versátiles para la financiación privada.

La mayor parte de las diferencias entre los Estados Unidos y la UE quedan patentes en las disposiciones de la política fiscal, puesto que los Estados Unidos utilizan más medidas fiscales destinadas a incluir las donaciones del sector privado a la cultura. Estas medidas incluyen, por descripción funcional: la diversidad de formas de donación privada, un mayor porcentaje de donación privada en la financiación privada total de la cultura, los mecanismos de donación benéfica creados a partir de un marco fiscal (fondo de ingresos mancomunados, fideicomiso de remanente con fines benéficos, fideicomiso benéfico principal), un elevado límite de reducción fiscal de la donación particular y los criterios de admisibilidad de la reducción fiscal.

En los Estados Unidos, el apoyo empresarial al arte y la cultura ha pasado de las donaciones benéficas a una estrategia más basada en el marketing y orientada al patrocinio.

Las diferencias en los niveles de donación de particulares en los Estados Unidos y Europa se relacionan generalmente con el impuesto federal sobre la renta, el impuesto sobre sucesiones, el impuesto sobre plusvalías y el impuesto sobre donaciones. Los instrumentos que emplea el sistema de los Estados Unidos, que se utilizan con menos frecuencia en Europa, corresponden a los ámbitos de filantropía de riesgo y donación planificada.

El elevado nivel de apoyo privado al arte en los Estados Unidos no da lugar necesariamente a un sector artístico estable desde el punto de vista financiero. El crecimiento constante de los costes fijos, junto con el aumento de la competitividad, las mayores expectativas de los mecenas, la disminución de la financiación pública y la crisis económica general, reabrieron el debate sobre los niveles adecuados de apoyo tanto de la financiación pública como privada de la cultura.

## 1.6. Reflexiones finales

El sistema europeo de financiación cultural se orienta predominantemente hacia el estado, y la voluntad de aplicar incentivos para la donación privada depende de los marcos normativos públicos y de la determinación política. La mayoría de los países europeos están alcanzando el límite de sus presupuestos, en especial a la luz de la reciente crisis económica, y, por lo tanto, deberían aumentar su disposición a experimentar con nuevos sistemas de apoyo privado de la cultura. Sin embargo, se han aplicado muy pocas medidas políticas nuevas para fomentar la inversión privada en la cultura, lo que demuestra que las políticas tardan en responder a las tendencias y retos actuales.

A continuación se presenta lo más destacado de los puntos clave de este estudio:

- En la actualidad, el apoyo público directo muestra una tendencia a disminuir, y los efectos de la reciente crisis financiera están acelerando este proceso. La necesidad de reformar el sector cultural para hacerlo más sostenible y emprendedor se reconoce en las políticas culturales europeas, aunque la realidad muestra diferentes niveles de consecución de este objetivo estratégico.
- El apoyo público directo se centra principalmente en apoyar la infraestructura y la producción cultural (oferta cultural), pero las tendencias recientes demuestran que las políticas han cambiado de perspectiva para tener en cuenta el consumo. La nueva consideración del consumo se ha traducido en una petición para que las organizaciones culturales demuestren su pertinencia para el público.
- Las medidas de apoyo público indirecto por medio de incentivos fiscales en Europa están bien desarrolladas, pero la adopción de estas disposiciones por parte de los ciudadanos, las organizaciones culturales y las empresas varía entre los diferentes países, lo que demuestra que la «cultura de dar» debe fomentarse y desarrollarse.
- La tendencia a exagerar el potencial del apoyo privado como alternativa al apoyo público es controvertida, porque los fondos privados están disminuyendo con rapidez durante el período de crisis y muchas conclusiones confirman que existe una correlación positiva entre las funciones del estado y de la inversión privada en la cultura. La intervención pública en términos de fondos de contrapartida o estímulos fiscales fomenta la confianza en la importancia de la cultura de los patrocinadores y los donantes que quieren sacar provecho de un sector próspero e importante.
- En Europa, la profesionalización de la captación de fondos no se ha desarrollado de forma adecuada. Si bien existe una necesidad de dicha profesionalización, la decisión crítica de contratar recaudadores de fondos es muy difícil de tomar cuando con frecuencia no hay fondos suficientes para pagar oportunamente las actividades culturales o artísticas básicas, o para nombrar asesores externos de captación de fondos. Por lo tanto, la captación de fondos no se incluye lo suficiente como parte integral de la estructura operativa en la mayor parte de las organizaciones culturales.

La idea general de incrementar el nivel de contribución privada al arte y la cultura se considera de forma generalizada como una alternativa prometedora destinada a aumentar la sostenibilidad financiera del sector cultural en un período en el que la financiación pública se mira con lupa. Sin embargo, la disminución del patrocinio y las donaciones durante la crisis económica no respalda esta idea. Se necesitan más esfuerzos para crear vínculos más

fuertes entre el público, las empresas y las comunidades a fin de reconocer los diferentes valores de la cultura y aprovecharlos de acuerdo con los diversos motivos que están detrás de las decisiones privadas de invertir en la cultura. Los gobiernos se enfrentan a retos a la hora de mejorar el entorno político y legal para fomentar y recompensar el apoyo privado de la cultura. Se debe incitar a los patrocinadores a explorar nuevas oportunidades de publicidad más innovadora a través del arte y la cultura, a los mecenas a redescubrir su pasión por reconocer nuevos talentos, a los donantes a sentirse incluidos en la configuración de la vida cultural, y al sector cultural a descubrir que la captación de fondos y el patrocinio no son importantes solo por razones financieras, sino también por la legitimación social de las misiones culturales.

## 1.7. Recomendaciones

Sobre la base de las conclusiones de este estudio, los retos inminentes para fomentar la inversión privada en el sector cultural son los siguientes:

- **Desarrollo de un buen equilibrio entre el apoyo público directo e indirecto del arte y la cultura**

Debido a las especificidades de las culturas y modelos de desarrollo cultural en Europa, el fomento de la inversión privada en la cultura no debería ir en detrimento de la financiación pública. Los fondos públicos y privados son complementarios, puesto que una base sólida de financiación pública consolida la percepción de confianza en el valor público de la cultura por un lado, y ofrece estabilidad al sector cultural por el otro. En época de crisis, la demanda de bienes culturales sufre una disminución con respecto a la demanda de otros bienes. Para preservar el valor público de la cultura, es indispensable el apoyo público.

- **Desarrollo de metodologías para recopilar información comparativa**

La falta de datos comparativos sistemáticos sobre la situación fiscal de la UE que se aplica al sector cultural y la ausencia de datos basados en una metodología común constituyen serios impedimentos para la investigación de la inversión privada en la cultura en Europa. Otro reto es elaborar un marco común para clasificar las diferentes formas de filantropía, estableciendo la cultura como una categoría separada e implantando varios mecanismos para hacer la investigación comparativa más fácil en el futuro. Por lo tanto, deben desarrollarse más las iniciativas existentes, como las Estadísticas Culturales de Eurostat y el proyecto de Compendio del Consejo de Europa y ERICarts.

- **Desarrollo de un mayor apoyo para que las asociaciones internacionales realicen un seguimiento de los datos y prácticas comparativos**

La dispersión de medidas y mecanismos en los Estados miembros de la UE confirma la necesidad de crear organismos y redes internacionales que puedan facilitar una evaluación más precisa e independiente de los datos y las prácticas, así como una distribución más eficaz de los resultados entre los grupos destinatarios. Los datos recopilados por los foros de arte y negocios representan una valiosa fuente de información, pero se beneficiarían más de un enfoque metodológico unificado para la recopilación e interpretación de datos. La prestación de apoyo adicional a las asociaciones centrales de foros de arte y negocios y otros organismos de intermediación debe ser tarea de la UE, con el fin de crear y promover condiciones favorables para la financiación privada del arte y la cultura.

- **Conocimiento y comprensión de las medidas y beneficios fiscales existentes**

La principal discrepancia entre el sistema americano y el europeo no tiene que ver con medidas diferentes (aunque a veces sea el caso), sino más bien con su aplicación. En Europa, las medidas fiscales favorables se definen en muchas leyes diferentes (Ley del impuesto sobre la renta, Ley del impuesto sobre sucesiones y donaciones, Ley del IVA, etc.) y se refieren a sectores diferentes (por ejemplo la radiodifusión, la educación o el medio ambiente). Por lo tanto, existe una falta general de conocimiento entre los beneficiarios y los inversores, los donantes y los patrocinadores. El conocimiento y la comprensión de las medidas fiscales existentes y planeadas es un paso necesario para la

utilización productiva de la regulación vigente. El uso eficaz de las disposiciones legales requiere la creación de un catálogo o guía transnacional sobre donación, con una descripción exhaustiva de la legislación nacional vigente y campañas nacionales que promuevan el uso de las medidas fiscales disponibles.

➤ **Desarrollo del apoyo público para la profesionalización de la captación de fondos**

Cuando se examinan los recursos dedicados a la captación de fondos, queda patente otra diferencia entre el sistema estadounidense y europeo. Con respecto a los niveles de apoyo privado a la cultura en América, el sistema americano fomenta buenas prácticas de captación de fondos, mientras que en el sistema cultural europeo la captación de fondos es simplemente un mecanismo complementario e irregular. En caso de fondos insuficientes para cubrir los costes básicos de programación, la profesionalización de la captación de fondos exige la adopción de medidas específicas en la política cultural a fin de apoyar el desarrollo de programas y estrategias de captación de fondos.

➤ **Conocimiento de las posibilidades de presión brindadas por el artículo 167, apartado 4, del TFUE (antiguo artículo 151, apartado 4, del TCE) para elaborar políticas con implicaciones culturales**

El artículo 167, apartado 4, del TFUE estipula que las instituciones europeas tendrán en cuenta los aspectos culturales en su actuación en virtud de otras disposiciones del Tratado. Este artículo concede a las instituciones de la UE la facultad y la posibilidad de ejercer presión en cuestiones culturales, incluidos mecanismos y medidas para orientar la inversión privada hacia la cultura.

➤ **Armonización de las medidas relativas al IVA sin amenazar la condición excepcional de los bienes y servicios culturales**

La Unión Europea proclama la armonización de las medidas relativas al IVA como una de las posibles vías para el futuro desarrollo de la legislación fiscal en la UE. Al llevar a cabo estos cambios, se debe tener cuidado de no arruinar lo que se ha logrado con las exenciones de IVA en la cultura mencionadas en el estudio, y se debe seguir el ejemplo de los estados que conceden una condición favorable y ejemplar a los bienes y servicios culturales.

➤ **Prestación de apoyo a los foros de arte y negocios como mediadores entre el arte, los negocios y los legisladores**

Los foros de arte y negocios son mecanismos de intermediación que animan a los donantes a desarrollar una «cultura de dar» y a las organizaciones culturales y a los artistas a desarrollar una «cultura de pedir». Asumen un papel activo en la creación y la promoción de asociaciones entre los sectores cultural y empresarial. Estas asociaciones implican que las organizaciones empresariales que apoyan los proyectos culturales obtienen información estratégica sobre su imagen de marca y visibilidad, promovidas por las asociaciones con las organizaciones culturales, mientras que las organizaciones culturales adquieren una mayor seguridad en la planificación de programas a largo plazo. Los foros de arte y negocios también constituyen medios utilizados para la aplicación en la práctica de regímenes fiscales preferentes.

➤ **Promoción e intercambio de las mejores prácticas en las políticas fiscales para fomentar el apoyo privado a la cultura en los Estados miembros**

El apoyo de la política fiscal es muy importante a la hora de establecer el marco para una mayor participación de los fondos privados. Los funcionarios y organismos públicos con competencias en el ámbito cultural disponen de información bastante limitada sobre la diversidad de medidas y medios disponibles en el ámbito fiscal. Por lo tanto, no resulta sorprendente que falte un gran apoyo para mejorar las medidas existentes e implantar otras nuevas que fomenten la inversión privada en la cultura. Esta situación pone de relieve la necesidad de supervisar y evaluar los efectos de la aplicación de la política fiscal en el

ámbito cultural y de realizar un análisis comparativo a nivel de la UE, con el objetivo de encontrar soluciones óptimas. Sin la realización de un análisis pertinente del gasto fiscal por parte de las autoridades fiscales y los ministerios de finanzas, cualquier intento de mejorar el entorno fiscal estará basado en una ideología, en lugar de representar una respuesta articulada y pragmática ante un panorama fiscal cambiante a largo plazo.

➤ **Actuación de la política cultural impulsada por los diferentes valores de la cultura**

Una compleja combinación de factores influye en la inversión privada en la cultura: algunos son externos al sector cultural (como el amplio entorno político y jurídico), otros están relacionados con el donante (como la cultura de dar y extender la riqueza, incluida su transferencia intergeneracional en próximos años) y otros son internos del sector cultural (como los recursos comprometidos a la captación de fondos y la «cultura de pedir»). Esta complejidad exige una actuación de la política cultural que sea multidimensional e integral en su formulación y aplicación, y que esté impulsada por los diferentes valores de la cultura. Aun así, uno de los principales retos de la formulación de políticas culturales es crear mecanismos proactivos que puedan responder a los cambios inminentes en el entorno social, político y económico. Las medidas de la política cultural encaminadas a fomentar la inversión privada en la cultura deben abordar principalmente el desarrollo de competencias en el sector cultural para entablar relaciones productivas con el sector privado. Además, las orientaciones de desarrollo de la política cultural deben dar lugar a un marco legislativo adecuado que establezca los principios de la economía mixta como base para lograr la sostenibilidad.