

NOVES FORMES DE FINANÇAMENT CULTURAL

Alternatives per a projectar el valor de la cultura a la societat

Sergi Morera

Gabinet Tècnic
Juliol 2005

ÍNDEX

1. Introducció	5
2. Les noves formes de finançament cultural	7
3. Metodologia	9
4. Anàlisi de casos	11
4.1 Deute	13
4.1.1 Culture Finance Nort West: <i>Culture Finance Loan Fund</i>	13
4.1.2 Kunstenaars&Co i Triodos Bank: <i>Crédit-Artistes</i>	17
4.1.3 Banca Popolare Etica	21
4.1.4 La NEF	27
4.1.5 Charity Bank	31
4.2 Deute-Equity	35
4.2.1 Clann Credo	35
4.3 Equity	39
4.3.1 Advantage Creative Fund	39
4.3.2 SODEC: <i>FICC</i>	44
4.3.3 SODEC: <i>FIDEC</i>	49
4.3.4 Premiere Fund UK Film Council	53
4.4 Nova moneda	57
4.4.1 Creative LETS	57
5. Conclusions	61
6. Annex	63
6.1 Variables	65
6.2 Glossari	67
6.3 Bibliografia, recursos i contactes	71
6.4 Llistat d'acrònims	75

1. Introducció

L'objectiu d'aquest document és aportar una visió sobre noves formes de finançament de la cultura que s'han desenvolupat els últims anys a Europa i al món anglosaxó. Per fer-ho es descriuen onze casos de noves pràctiques de finançament portades a terme al Regne Unit, Irlanda, Itàlia, França, Països Baixos i Quèbec.

La recerca té el seu origen en una doble constatació. En un sentit, una revisió de la literatura mostra que l'accés als serveis de finançament per part d'empreses i emprenedors del sector cultural és més difícil que en altres sectors (Euclid 1999 i Sattar and Ramsden 2000). En un altre sentit, el sector cultural és un sector amb un pes econòmic important i amb alt potencial de creixement. Aquest pes creixent l'indica l'evolució el valor afegit brut i empleats en les indústries culturals. A Catalunya el valor afegit brut en els sectors culturals va passar de 1.128,2 M€ l'any 1998 a 1.480,4 M€ l'any 2003, mentre que durant el mateix període el nombre d'ocupats en aquests sectors va passar de 27.982 a 30.428 persones (Gabinet Tècnic del Departament de Cultura 2005).

El document s'estructura en tres parts. En la primera part es mostren els fonaments conceptuals i l'aproximació metodològica que s'ha utilitzat per fer la recerca. En un segon bloc es passa a l'anàlisi de casos de finançament de la cultura. Els casos es tracten en fitxes que s'han classificat en tres categories generals que es relacionen amb el producte de finançament: deute, participació en accions i nova moneda. Les fitxes, per la seva banda, descriuen cada cas de finançament de manera estandarditzada a través d'unes variables que permeten el contrast dels diferents casos. En una tercera part, es presenten les conclusions sobre les tendències en matèria de noves formes de finançar la cultura. Les referències metodològiques, conceptuals i bibliogràfiques de l'estudi es mostren en l'annex que tanca aquest document.

2. Les noves formes de finançament cultural

Tradicionalment quan un emprenedor del sector cultural ha volgut finançar el seu projecte s'ha trobat amb una sèrie de possibilitats al seu abast: demanar préstecs compromentent el seu patrimoni, buscar recolzament econòmic a l'entorn familiar i amics, demanar una subvenció, cercar un mecenes, etc. Aquestes possibilitats han format un mapa de finançament determinat bàsicament per la interacció entre el sector públic i el sector privat de l'economia. L'emprenedor se situa en aquest mapa a l'hora de tirar endavant el seu projecte i opta per finançar-se d'una manera o d'una altra. En aquest estudi, es focalitza l'atenció en noves possibilitats de finançament cultural que han sorgit els darrers anys i que, poc a poc, s'han incorporat als mapes de finançament dels emprenedors en la cultura de països avançats.

La clau de volta del finançament cultural es troba en la relació entre l'economia i la cultura. En aquesta relació l'economia ha donat solidesa i consolidat els valors culturals aportant els seus criteris i instruments; alhora, la cultura ha estat un sector d'interès per a l'economia degut al seu elevat potencial de creixement. En les formes de finançament tradicional, com la subvenció o el préstec bancari, la necessitat de finançament i la demanda de garanties han representat amenaces al creixement del sector cultural. A les noves formes de finançament hi trobem criteris d'apropament al sector i als actors que sol·liciten finançament, que fan que considerin la relació entre finançament de la cultura, l'economia del país i la seva projecció. L'apropament al sector es deu a la incorporació d'intangibles en la valoració econòmica. La incorporació és possible per l'experiència en la cultura i el seu finançament de qui atorga finançament i suposa l'assumpció de risc a canvi dels beneficis socials esperats d'una inversió.

Les noves formes de finançament cultural són vies perquè els emprenedors culturals superin barreres d'accés al finançament. El seu significat es troba en la necessitat d'adaptació del finançament cultural a un entorn on els criteris econòmics es relacionen amb els valors i els actors de la cultura. Les noves formes de finançament tracten d'obrir noves vies i fer sostenible la cultura. Aquestes noves vies impliquen una nova dinàmica de distribució dels recursos. L'oportunitat oferta per les noves formes de finançament es troba en una nova lògica de distribució de recursos econòmics: cal valorar intangibles per obtenir rendiments a mig i llarg termini. Aquests intangibles són els rendiments estructurals i socials que no recullen els models de valoració estrictament efficientistes.

Un exemple basat en la renda de subsistència i recollit al document *Banking on Culture* pot servir per il·lustrar el concepte de noves formes de finançament. L'artista suís Franz Gratwohl aconsegueix una renda de 700 € amb la venda d'accions de 50 €, donant drets als accionistes sobre els beneficis que originin les seves creacions. L'artista manté altres ingressos addicionals, com els derivats de la docència universitària. D'aquesta manera, amb la venda del seu temps, Gratwohl pot aconseguir una oportunitat de presentar la seva proposta. L'oportunitat deriva de l'expectativa de retorn que genera entre els accionistes, però la comunitat a qui es mostra l'obra gaudeix de la creació independentment dels beneficis que pugui generar la venda de l'obra.

3. Metodologia

El terme noves formes de finançament de la cultura estructura la recerca. El concepte de noves formes de finançament es refereix al producte de finançament i no inclou incentius fiscals per la inversió en empreses culturals. Al mateix temps, el concepte del què es parteix exclou a la subvenció, el finançament bancari tradicional i el mecenatge com a formes de finançament d'emprenedors al sector cultural. L'exclusió es justifica en la literatura que ha servit de base a aquest estudi, que considera que aquestes formes de finançament presenten alguns efectes no desitjats pel creixement del sector. Aquests efectes són:

- ✓ els productes bancaris no són a l'abast de tots els emprenedors perquè el principal actiu de què disposen és la propietat intel·lectual,
- ✓ les subvencions són vistes com alternativa als bancs però generen insostenibilitat i dependència
- ✓ els donatius del mecenatge usualment es dirigeixen a grans empreses i no hi ha suficients incentius per canalitzar la inversió a les fases inicials dels projectes culturals.

El concepte de cultura que fonamenta l'estudi es refereix a diferents àmbits i a les funcions que es fan en aquests àmbits. Els àmbits culturals són l'audiovisual, les arts plàstiques, les arts escèniques, la literatura i la premsa, el patrimoni, l'arquitectura i l'arxivística. D'altra banda, les diferents funcions que es fan en aquests àmbits i que són les que requereixen finançament són la creació, la producció, la difusió, la comercialització, la formació, i la conservació.

Pel que respecta a la metodologia de recerca, s'ha fonamentat la recerca en l'anàlisi documental iniciada a partir de la descripció dels productes de finançament per la cultura que apareixen als següents documents:

- ✓ *"Banking on Culture. New financial instruments for expanding the cultural sector in Europe"* North West Arts Board, 2000. El document és una acció de recerca liderada pel North West Arts Board i finançada per la Comissió Europea per estimular i investigar noves fonts de finançament pel sector cultural a Europa.
- ✓ *"Les placements éthiques. L'épargne alternative et solidaire en 80 fiches"* Alternatives économiques, 2004. "Les placements éthiques" és una publicació que aprofundeix en el sector de les finances ètiques presentant productes d'estalvi i inversió ètica i solidària.

Els casos es tracten en fitxes que contenen una sèrie de variables qualitatives definides a l'annex de l'estudi. El tractament amb variables

pretén fer comparables els casos i donar una panoràmica general de què és el que s'està fent en l'àmbit de les noves formes d'inversió al sector cultural.

Concretament, per elaborar les fitxes s'han explotat els recursos virtuals que es mostren a la bibliografia i que es refereixen a les institucions següents:

- ✓ *Culture Finance North West*
- ✓ *Kunstenaars&Co*
- ✓ *Triodos Bank*
- ✓ *Banca Popolare Etica*
- ✓ *La NEF*
- ✓ *Charity Bank*
- ✓ *Clann Credo*
- ✓ *Advantage Creative Fund*
- ✓ *SODEC*
- ✓ *UK Film Council*
- ✓ *Creative LETS*

La recerca s'ha complementat qualitativament amb sol·licituds d'informació a actors que han desenvolupat noves formes de finançament de la cultura i amb entrevistes, amb representats de FETS (Finançament ètic i solidari) i Triodos Bank¹, que han permès aprofundir en la relació entre la *banca ètica*² i el sector cultural. Els casos seleccionats tracten diferents tipus de producte, que constitueixen una oferta dependent del sector cultural on actua l'empresa i la seva mida o potencial de creixement.

¹ FETS és l'entitat que promou la banca ètica a Catalunya i Triodos Bank és un banc ètic de referència present a diferents països. Les entrevistes es van fer amb Joaquim Sabater, president de FETS, i Frans de Clerk, assessor del consell executiu de Triodos Bank. Per una aproximació al concepte de Banca Ètica veure el Glossari que s'inclou a l'annex, on s'inclouen els conceptes més rellevants sobre productes de finançament.

² Veure la definició dels termes en cursiva al Glossari (pàg.61). Al document també s'ha fet servir lletra cursiva per acrònims, noms d'entitats, estrangerismes i remarcar alguns conceptes.

4. Anàlisi de casos

Els casos que es presenten en les fitxes es poden classificar en tres grups, que són les classes més generals a què poden ésser reduïts els productes que tracten:

- ✓ **Deute:** es refereix al retorn amb interessos d'una quantitat sol·licitada a una entitat de finançament. Els casos seleccionats tenen en comú que superen els dèficits que ha presentat tradicionalment el sector bancari pels productes culturals, com la manca de garanties.
- ✓ **Equity³:** participació en accions i gestió de l'empresa per part de qui inverteix. Els casos seleccionats comparteixen l'alta inversió i expectativa de guany, l'aportació de capital públic als fons, els partenariats amb empreses privades i l'aportació de coneixement del sector a les empreses finançades.
- ✓ **Nova moneda:** inclou alternatives a l'intercanvi desvinculades del diner i és el grup de classificació més reduït.

A més d'aquests tres grans grups conceptuals cal considerar un cas situat entre mig del deute i l'*equity*. Aquest cas fa referència a una entitat que proporciona préstecs i excepcionalment adquireix accions de les empreses que finança.

El quadre de la pàgina següent indica els casos tractats en les fitxes per cada grup de classificació.

³ Veure la definició dels termes en cursiva al Glossari. En el document també s'ha usat lletra cursiva per remarcar els acrònims, els noms d'entitats i anglicismes.

Quadre 1. Les noves formes de finançament de la cultura⁴

Tipus	Exemple	Descripció
Deute	<i>Culture Finance North West: Culture Finance Loan Fund</i> , Regne Unit	Contacta l'emprenedor amb serveis d'informació per l'elaboració del pla d'empresa i amb entitats de crèdit. Ofereix un microcrèdit pel sector cultural.
	Kunstenaes&Co i Triodos Bank: <i>Crédit-artistes</i> , Països Baixos	Garanties que permeten la concessió de crèdits d'un banc ètic per projectes culturals. Provenen d'un fons creat per associació d'artistes.
	<i>Banca Popolare Etica</i> , Itàlia	Els valors com a inspirador del finançament bancari al <i>tercer sector</i> i al sector cultural
	<i>La NEF</i> , França	Cooperativa financera que concedeix microcrèdits que permeten finançar projectes. Les inversions de l'estalvi dels socis de la cooperativa poden ser condicionades pels mateixos.
	<i>Charity Bank</i> , Regne Unit	Crèdits d'un banc creat per una entitat del tercer sector a projectes culturals de caire comunitari
Deute-equity	<i>Clann Credo</i> , Irlanda	Crèdits i <i>equity</i> per a projectes amb benefici per la comunitat atorgats per una societat constituïda per entitats sense ànim de lucre
Equity	<i>Advantage Creative Fund</i> , Regne Unit	Fons de <i>capital risc</i> impulsat per l'estat per a les empreses culturals
	SODEC: <i>FICC</i> , Québec	Fons d'inversió a risc amb aportació de diner públic per a la creació i desenvolupament de projectes culturals
	SODEC: <i>FIDEC</i> , Québec	La col·laboració del sector públic i privat per crear un fons pel creixement i internacionalització d'empreses culturals
	UK Film Council: <i>Premiere Fund</i> , Regne Unit	Fons de <i>capital risc</i> públic que inverteix en l'accionariat de productores de films per desenvolupar el projecte i assegurar-ne la distribució internacional
Nova Moneda	<i>Creative LETS</i> , Regne Unit	Sistema alternatiu d'intercanvi de béns i serveis entre persones que formen una comunitat d'artistes

⁴ Per a calcular el contravalor de les xifres que no es mostren en € es poden considerar els tipus de canvi 1 € = 0,67 £ i 1 € = 1,63 \$CAN. M és igual a milió en la definició de valors monetaris inclosos a les fitxes d'aquest document.

4.1 Deute

4.1.1 Culture Finance North West

Una plataforma per als serveis i el crèdit a l'emprenedoria al sector cultural

Àmbit geogràfic d'actuació

Regional. Regió del nord-oest d'Anglaterra, que comprèn Cheshire, Cumbria, Greater Manchester, Lancashire i Merseyside.

Antecedents

Culture Finance North West (CFnw) es crea l'any 2001 com a experiència pilot. Té l'objectiu de ser una porta d'accés i un suport a les empreses culturals que poden ser viables però que tenen dificultat per a obtenir finançament. L'entitat sorgeix per seguir les tendències reflectides pel document *Banking on Culture* en el suport financer als projectes culturals.

Els socis que van impulsar l'entitat són l'*Arts Council of England* (Consell de les arts anglès) i la *North West Development Agency* (Agència de desenvolupament regional del nord oest d'Anglaterra).

Productor

Culture Finance North West és una agència intermèdia. És una porta a l'oferta de finançament, ofereix una millora prèvia dels plans de negoci directament i posa a l'emprenedor en contacte amb *British Council*, Cambres de comerç i empreses especialitzades en la creació i revisió de plans d'empresa. Aquestes empreses també proporcionen planificació financera, de marketing i de disseny de planes web. Al mateix temps, *CFnw* és una porta d'entrada als bancs o entitats que financen els projectes alhora que finança projectes a través del *Culture Finance Loan Fund*, que és el producte central de l'entitat. Aquest fons de microcrèdits es tira endavant en col·laboració amb *Bolton Business Ventures*, que és una entitat d'assistència financera, tècnica i de gestió a empreses locals.

L'entitat té diverses línies d'actuació complementàries que donen serveis de suport als emprenedors del sector cultural. Aquestes línies d'actuació són:

- ✓ la informació sobre microcrèdits i préstecs
- ✓ el *Culture Finance Loan Fund (CFLF)* de *CFnw* i *Bolton Business Ventures*
- ✓ el suport a l'elaboració del pla de negoci
- ✓ la tutoria o *coaching* i el *matchmaking*
- ✓ el desenvolupament de partenariats amb el sector privat
- ✓ la recerca sobre l'oferta i demanda pel sector

Tipus de producte

Origen dels fons

Els fons per constituir *CFnw* els dipositen els socis que la impulsen, l'*Arts Council of England* i la *North West Development Agency*. Pel que fa al cas del *Culture Finance Loan Fund (CFLF)* de l'acord amb *Bolton Business Ventures Ltd*.

Tipus de producte de finançament

El servei de suport al desenvolupament del negoci és una fase prèvia a l'accés al finançament però clau en la mesura que afegeix valor i millora els projectes empresarials. L'entitat, a banda del suport al desenvolupament del negoci, ofereix l'accés a dos productes de finançament diferenciats: (a) el préstec i (b) el *microcrèdit*. *CFnw* ofereix a l'emprenedor, presencialment o des de la web de l'entitat, les dades dels principals proveïdors de préstec de la regió.

En l'àmbit del *microcrèdit* *CFnw* també ofereix el contacte amb els principals proveïdors de la regió. A més d'aquesta tasca de posar en contacte oferta i demanda, *CFnw* ha desenvolupat amb la financera *Bolton Business Ventures Ltd* el *Culture Finance Loan Fund*.

El *Culture Finance Loan Fund* és un *microcrèdit* per empreses en fase inicial (*start-ups*), de quantitats superiors a 1.000 £ que pot ser retornat en terminis de 6 mesos a tres anys. Els interessos i les comissions que s'han de pagar són competitives amb les que ofereixen els bancs comercials.

Criteris d'inversió i procediment

En el cas del *CFLF* la decisió d'invertir la prenen comitès configurats per especialistes en empreses culturals i en desenvolupament regional. Els principis de desenvolupament sostenible són un criteri de decisió prevalent. L'agència *Community Development Finance Institution*, que té més de 20 anys d'experiència al sector del *microcrèdit* per noves empreses i empreses en creixement, acredita el fons i la concessió de crèdits.

La presentació del pla d'empresa és l'element determinant perquè *Culture Finance Loan Fund* inverteixi en un projecte. *Bolton Business Ventures* (o la seva xarxa de suport) pot col·laborar en la confecció i millora del pla d'empresa per un projecte determinat. Aquest pla ha d'incloure la informació següent:

- ✓ una presentació del projecte descrivint la situació actual de l'empresa
- ✓ els objectius del projecte
- ✓ els antecedents economicofinanciers de l'empresa
- ✓ una presentació dels recursos humans, tècnics i materials de l'empresa

- ✓ una descripció detallada del procés de producció a nivell tècnic, de costos i d'alternatives
- ✓ una anàlisi del mercat on es pretén entrar
- ✓ un pla economicfinancer
- ✓ una planificació de les operacions a efectuar des de que es rep el finançament.

Volum monetari

Culture Finance no proporciona préstec sinó que deriva en les seves actuacions els emprenedors a les entitats amb qui col·labora. Les entitats tenen dipòsits de diferent volum per cobrir diferents necessitats. Pel que respecta al *Culture Finance Loan Fund*, el volum dels fons atorgats es fixa en 200.000 £.

Públic objectiu

Les indústries creatives⁵ en general i les entitats sense ànim de lucre que intervenen en aquest sector. El *Culture Finance Loan Fund* es dirigeix a empreses de recent creació i petites empreses que tenen un actiu intangible i que tenen dificultat d'accés a la banca comercial tradicional.

Exemples de finançament

Haze Recordings és una empresa especialitzada en reeditar música i en produir i representar nous artistes. Va demanar un crèdit de 12.000 £ a *Culture Finance Loan Fund* per solventar tensions de tresoreria derivades de la crisi al sector discogràfic i fer noves gravacions amb artistes en què creien. L'avantatge per a *Haze records* va ser que el tracte va incloure flexibilitat en els primers 6 mesos de pagaments El resultat ha estat que l'empresa ha pogut créixer. Amb un dels artistes que varen produir, *The Aeroplanes*, varen poder signar un contracte de distribució a nivell mundial de l'enregistrament.

Folly és una empresa que promou innovació en els àmbits de la fotografia, el vídeo i els nous mitjans a través de galeries i la seva *website*. L'empresa va sol·licitar finançament perquè tenia èxit i no havia previst algunes tensions de tresoreria amb què es trobava, ja que hi havia perspectiva de consolidació i creixement del negoci però es necessitaven provisions equivalents a dos mesos de salaris perquè el personal de l'empresa cobrés a final de mes i els bancs comercials no accedien a donar el crèdit. *Culture Finance Loan Fund* va atorgar crèdit per valor de 10.000 £ retornables en tres anys i l'empresa va aconseguir renegociar el deute amb els seus socis i tirar endavant els seus projectes.

⁵ El terme indústries creatives en aquest text és la traducció de *creative industries*, concepte que es defineix al glossari d'acord amb l'accepció anglosaxona del terme.

Valoració Culture Finance North West: *Culture Finance Loan Fund*

Punts forts	Punts febles
<ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>CFnw</i> és alguna cosa més que una font de finançament ja que cobreix altres necessitats de suport a l'emprenedor, com la d'experimentar amb la idea de crear una empresa i testar-la, quan dóna suport a la creació del pla d'empresa. ✓ <i>Networking</i>. L'entitat posa en contacte oferta i demanda. La mateixa web de l'entitat pot servir a un emprenedor per a conèixer on pot trobar quin tipus de finançament. Al mateix temps, en efectuar publicacions d'anàlisi del sector, els qui financen poden saber amb més detall les necessitats dels emprenedors. ✓ Cobreix fases inicials del finançament amb el microcrèdit <i>Culture Finance Loan Fund</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ A inicis de 2005 el projecte es troba en procés de revisió ja que tot just ha finalitzat la 1a fase pilot. ✓ L'experiència podria tenir un abast geogràfic més ampli, ja que els recursos monetaris que implica posar en contacte emprenedor i finançament són relativament baixos.

4.1.2 Crèdit-Artistes de Kunstenaars&Co i Triodos Bank

Col·laboració entre banc ètic i associació d'artistes per a l'accés al crèdit

Àmbit geogràfic d'actuació

Estatat. Països Baixos.

Antecedents

El *crèdit-artistes* és un producte ofert per la col·laboració de *Triodos Bank*, que és un *banc ètic* creat als Països Baixos fa més de 25 anys, i *Kunstenaars&Co*, que és una associació artística que fomenta l'emprenedoria al sector cultural dels Països Baixos. Ambdues entitats han treballat els últims anys per tirar endavant un crèdit per a artistes.

El producte sorgeix perquè *Kunstenaars&Co* va demanar ajuda a *Triodos Bank* per trobar una solució financera vàlida per aquells artistes que no podien trobar finançament bancari, bé perquè demanen un tipus de crèdit de quantitat molt baixa que no s'ajusta als productes per a empreses dels bancs comercials o bé perquè no ofereixen garanties suficients. *Triodos Bank*, que té entre els seus objectius potenciar l'emprenedoria al sector cultural, va ajustar el producte a la demanda de *Kunstenaars&Co* i el *crèdit-artistes* es va fer una realitat. El funcionament del *crèdit-artistes* ha estat exitós en el període de prova del producte i la primera etapa de funcionament del mateix.

Productor

El *crèdit-artistes* l'ofereixen *Kunstenaars&Co* i *Triodos Bank* Països Baixos:

- ✓ *Kunstenaars&Co* és una entitat que dona suport als artistes perquè puguin obtenir rendes de la seva feina. A més de la regulació del crèdit pels artistes a través del *crèdit-artistes*, l'entitat ofereix serveis que permeten als artistes tenir informació sobre la professió i accedir a cursos de formació professional.
- ✓ *Triodos Bank* és un *banc ètic* que es va crear als Països Baixos i actualment té delegacions a Bèlgica, Regne Unit i Espanya amb l'objectiu de contribuir al desenvolupament humà, la natura i la cultura. La col·laboració amb *Kunstenaars&Co* forma part de la tasca de *Triodos* de finançar projectes amb valor afegit en aquests àmbits. *Triodos* funciona com un banc en la mesura que gestiona estalvi i inversions de particulars i empreses i té en compte criteris socials i financers. De fet, el nom del banc prové de l'etimologia grega de les paraules *tri hodos*, que significa triple via ja que el banc pretén combinar tres dimensions: l'econòmica-financera, la social i l'ètica.

Tipus de producte

Origen dels fons

Els *crédit-artistes* proporciona els diners de *Triodos Bank*, que són els que aporten els accionistes del banc i els que genera l'activitat bancària d'aquest *banc ètic*. El fons de garantia pels préstecs, de 900.000 €, l'aporta *Kunstenaars&Co* des del moment en que comença el projecte.

Producte

El *crédit-artistes* té la particularitat que *Triodos Bank* ofereix el crèdit i l'associació d'artistes *Kunstenaars&Co* ofereix una garantia per accedir al crèdit en cas que aquesta sigui insuficient o no existeixi. La garantia s'ofereix a través d'un fons de *garantia* creat per la mateixa entitat amb aquesta finalitat.

Els *crédit-artistes* són préstecs de poca quantitat, que normalment entendríem com a *microcrédits*, abraçant el ventall de 3.000 a 12.000 €. Amb tot, des de l'u de gener del 2005 poden demanar-se a partir de 1.000 € (per compra de materials, etc) i la *garantia* de la regulació de crèdit de *Kunstenaars&Co* pot assumir quantitats superiors de crèdit. El seu interès és un 2% més baix d'aquell que es calcula per al finançament personal.

Durant el període d'inici de funcionament del *crédit-artistes* no hi ha hagut més problemes de consolidació dels préstecs atorgats que els habituals amb altres deutors, malgrat la irregularitat d'ingressos que se suposa que tenen els artistes. El bon funcionament del crèdit ha fet que actualment la concessió de crèdit superi el valor del fons que l'associació d'artistes va crear. El fons de *garantia* actualment cobreix una quantitat de préstecs sis vegades superior al seu valor actual. La *garantia* varia de 3.000 a 100.000 € i assumeix el control de risc. Amb aquesta *garantia* es remou una barrera important perquè finalment es faci el préstec.

Procediment i criteris d'inversió

La sol·licitud per rebre finançament es presenta a *Triodos Bank*, que procura ser flexible i fer vestits a mida de l'artista que sol·licita el préstec. El crèdit té uns costos administratius baixos i es pot fer descomptes als costos administratius del préstec.

Per accedir al crèdit s'ha de presentar a *Triodos Bank* el pla de negoci que origina la sol·licitud de préstec. A més de les dades pel contacte posterior és necessari:

- ✓ descriure la missió i l'activitat professional
- ✓ aportar un resum històric i una descripció de la situació actual
- ✓ definir el producte que s'ofereix i el seu pla comercial
- ✓ indicar les característiques del préstec
- ✓ aportar dades del mercat al que es dirigirà el producte

- ✓ indicar el perfil de les persones que portaran a terme el projecte
- ✓ entregar el balanç i pèrdues i guanys de l'empresa i històrics
- ✓ indicar anteriors fonts de finançament i les garanties disponibles

En aquells casos en que l'emprenedor no ofereixi prou garanties al banc, intervé *Kunstenaars&Co* i aporta la *garantia* a través del fons de garantia.

La rendibilitat del producte no és menor a la d'un crèdit normal i mostra d'això és el creixement en la concessió dels crèdits varies vegades per sobre del valor del fons de garantia de *Kunstenaars&Co*. Val a dir que aquesta rendibilitat és comparable a la de les actuacions de *Triodos*: el grup *Triodos* situava els seus beneficis en 3 M€l'any 2003 i 3,6 M€el 2004.

Volum monetari

El *crédit-artistes* ha concedit 900.000 €en 75 crèdits.

Públic objectiu

El crèdit es exclusivament atorgat a artistes per a l'exercici de la seva activitat professional. El fet que treballin individualment o en un projecte no determina si es dona el crèdit.

Exemples de finançament

Yellow Pearl és el projecte musical d'Emiel Pijnaker, la infraestructura del qual es va poder adquirir amb la col·laboració de *Triodos* i *Kunstenaars&Co*. Emiel Pijnaker és un músic jove que va residir a Nova York i va col·laborar amb el segell discogràfic *Maverick* i va agafar experiència als EUA. Quan va tornar a als Països Baixos va demanar finançament per tirar endavant el seu projecte empresarial. Els diners concedits pel crèdit li van permetre comprar una taula de so. Actualment el músic ofereix noves tendències al panorama musical holandès. Després de muntar el projecte empresarial, va guanyar un festival i les seves produccions van arribar a dalt de les llistes de vendes fins al punt de signar un contracte amb la multinacional *BMG*.

Valoració Kunstenaars&Co i Triodos Bank: *Crédit-Artistes*

Punts forts	Punts febles
<ul style="list-style-type: none"> ✓ El perfil dels actors fa que puguin afegir valor al producte en dos camps determinats: <i>Triodos Bank</i> en l'econòmic i financer i l'entitat <i>Kunstenaars&Co</i> en el coneixement del negoci en la cultura. ✓ Rols ben delimitats: <i>Triodos</i> actua com a banc i <i>Kunstenaars&Co</i> proporciona sempre que calgui garanties als artistes que no en poden oferir. ✓ El producte s'ajusta a les necessitats dels qui emprenen al món de les arts i està definit per a aquest públic. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Només abraça fases inicials de l'empresa o inversions que pel seu volum no poden permetre abarcar grans mercats. ✓ El producte és jove i malgrat que la seva evolució fins el moment es pot valorar positivament s'hauria de tenir més perspectiva per valorar-lo.

4.1.3 Banca Popolare Etica

El finançament i les inversions del tercer sector italià

Àmbit geogràfic d'actuació

Estatutal amb base regional. Itàlia.

Antecedents

Els orígens de la *Banca Popolare Etica*⁶ es remunten a l'any 1995 amb la *Cooperativa cap a la Banca Ètica*. La *Banca Etica* la impulsen les organitzacions del *tercer sector* italià (sindicats, associacions, cooperatives i altres entitats sense ànim de lucre). Primer es va pretendre constituir el Banc amb una dimensió local a Pàdua amb la recerca del capital social que demanava la *Banca d'Itàlia*, que era 1 M€. No obstant, donades les altes expectatives que es van mostrar en intentar reunir els diners, es va demanar autorització a la *Banca d'Itàlia* perquè el Banc tingués una dimensió nacional. La *Banca d'Itàlia* va posar la condició de reunir 6,5 M€ per a constituir *Banca Etica* amb un abast estatal. Es va trigar tres anys a constituir el banc, que es va poder fer realitat per la sòlida base de socis que es va constituir –la xarxa- i el bon disseny del pla de màrqueting i la campanya de capitalització.

Productor

La *Banca Etica* és la banca del *tercer sector* a Itàlia. Les actuacions i les inversions ètiques de la *Banca Etica* es fan considerant valors defensats per una organització o individu.

Banca Popolare Etica funciona com un banc però sobre el territori funciona de manera diferent als bancs tradicionals. D'una banda, hi ha seus de *Banca Etica*. De l'altra, col·labora amb entitats i en conveni amb xarxes de caixers automàtics (*Bancomat* i *Carta di Credito*) des dels que es pot consultar i operar amb els comptes bancaris. També es pot operar amb Internet.

Tipus de producte

Origen dels fons

Banca Popolare Etica inverteix els diners que aporten els seus socis i els dels dipòsits, inversions o comissions del banc. El banc ofereix als clients dipòsits i comptes corrents i actua com qualsevol banc comercial. Actualment *Banca Etica* té 23.800 membres, dels quals 20.500 individus i 3.300 organitzacions, entre les que hi ha 232 ajuntaments, 36 províncies i 8 regions italianes.

⁶ En aquest cas s'utilitzen indistintament els noms *Banca Popolare Etica* i *Banca Etica* per fer referència al cas.

L'entitat té diferents tipus de fons de productes per a estalviadors: els dipòsits i els comptes corrents. Els dipòsits per a l'estalvi són per a períodes que van dels 6 als 60 mesos i el client pot triar el sector al que es dirigiran els seus diners. El reemborsament es pot fer en uns dies predeterminats de l'any i se solen fer dipòsits a llarg termini, d'uns tres anys. Hi ha diferents certificats de dipòsit, que poden obrir-se a les seus de *Banca Etica*, en bancs amb conveni o mitjançant una sol·licitud al propi banc per tal que subscriuï un determinat fons. Quan s'apropa la caducitat d'un fons s'avisava a l'inversor perquè renovi o procedeixi al reemborsament. Alguns dipòsits es cedeixen a tercers amb caràcter finalista, perquè desenvolupin determinats projectes.

Els comptes corrents de *Banca Etica* es poden obrir per correspondència. Les instruccions per obrir els comptes es troben preestablertes. Els comptes es poden consultar i domiciliar a les entitats amb conveni, caixers automàtics i per internet.

A partir de les característiques exposades es poden destacar els següents productes pels estalviadors:

- ✓ dipòsits d'obligacions de *Banca Etica*
- ✓ llibretes dipòsit per a menors d'edat: hi ha dos tipus de llibretes segons l'edat del menor: dels 0 a 9 anys i de 10 a 18 anys. La diferència entre aquestes llibretes es troba en la flexibilitat per obtenir líquid a mesura que augmenta l'edat del client.
- ✓ inversions destinades a algunes associacions o fundacions connectades amb els objectius de *Banca Etica*
- ✓ preferències o les compres i vendes de títols de l'estat italià.
- ✓ comptes corrents per famílies, individuals i persones jurídiques.

Productes

La *Banca Etica* té una oferta de crèdit quant a tipus de producte comercial similar a la que té qualsevol banc. L'oferta la componen:

- ✓ avançaments i línies de crèdit
- ✓ préstecs per a l'adquisició de béns
- ✓ préstecs a llarg termini per a l'adquisició de béns
- ✓ préstecs hipotecaris per a l'adquisició d'immobles
- ✓ préstecs personals

Els interessos i les comissions associades al finançament atorgat varien per a socis i no socis de la *Banca Etica*.

Criteris d'inversió i procediment

Les persones físiques que sol·liciten finançament han de ser socis amb 5 accions, tenir un compte corrent amb una mitjana anual de 500 € i ser residents a la regió on s'ubica *Banca Etica*. Els projectes on s'inverteix es filtren amb una avaluació que té per objectiu analitzar les conseqüències

que les diferents activitats poden tenir sobre el benestar comú i el medi ambient, es té en compte la responsabilitat social i ambiental. La rendibilitat és similar a la d'altres bancs i a la que puguin oferir els comptes d'estalvi i els fons del tresor nacional.

Al sector de la banca ètica els criteris per fer una inversió poden ser negatius o positius. Els negatius o excloents fan referència a pràctiques empresarials que el banc ètic considera èticament inacceptables i que s'exclouen de la cartera d'inversions dels bancs ètics i entitats d'inversió ètica. Mentrestant, els criteris ètics positius o valoratius permeten fer una inversió perquè els productes i actuacions d'una empresa són considerats positius des d'un punt de vista social i ecològic. Els criteris ètics positius i negatius més habituals són els que es mostren en el quadre 2 de la pàgina següent.

Els *bancs ètics* tenen equips propis d'investigació ètica, però en la majoria de casos qui fa aquest tipus de recerca són les anomenades consultories ètiques. Es tracta d'empreses independents especialitzades en obtenir informació per classificar empreses en funció dels criteris ètics comentats.

Els passos que se segueixen en el moment de considerar una inversió passen per, en primer terme, avaluar la fiabilitat del projecte, que experimenta un anàlisi econòmic i de viabilitat del projecte. En segon terme, es considera la relació de confiança personal entre les persones que es posen en contacte com a representants de les dues organitzacions -*Banca Ètica* i qui demana finançament-. Aquest segon pas fa que *Banca Ètica* no es basi exclusivament en l'actiu de l'abundància i les seguretats que el client pugui oferir.

Una vegada s'ha fet una inversió, *Banca Ètica* la fa pública. L'entitat és transparent amb el finançament que concedeix i publica tota la informació a internet.

Volum monetari

Banca Ètica disposa d'un capital social de 18 M€. El volum dels dipòsits, dels estalvis dipositats al banc, és de 316 M€ i el d'inversions, de 80 M€ que es troben en diversos fons. Pel que fa als préstecs concedits la xifra actual és de 3.000 préstecs atorgats per valor de 200 M€ amb un nivell de morositat baix.

Públic objectiu

Banca Ètica concedeix finançament per desenvolupar projectes econòmics en els àmbits de la cooperació social, el medi ambient, la cultura i la societat civil. Per cultura i societat civil s'entén la gerència i protecció del patrimoni artístic i cultural, la promoció de l'animació sociocultural, el desenvolupament d'iniciatives no lucratives d'associacions artístiques i culturals i l'ajuda de l'accés a l'esport de les persones amb algun tipus de disminució.

Les activitats pròpiament culturals a les que es pot vehicular l'estalvi són: gestió i tutela del patrimoni artístic i cultural, animació sociocultural en zones de degradació social o desenvolupament d'iniciatives artístiques i culturals en associacions.

Els préstecs que ha concedit *Banca Etica* es destinen en un 43% als serveis d'atenció sociosanitària, en un 30% a l'àmbit de la cultura i la societat civil, en un 15% a la cooperació internacional, en un 4% al medi ambient i el 8% restant a altres sectors.

Exemples de finançament

"Città Futura". L'any 1998 un grup de joves de Riace va fundar l'associació *Città Futura* amb l'objectiu de canviar el curs de la història per la seva ciutat. Riace és una petita ciutat costanera de Reggio Calabria, a la Itàlia meridional. Els últims 20 anys la ciutat s'havia anat despoblant, amb el consegüent abandonament del centre històric. Actualment la ciutat té 600 habitants quan n'havia tingut 3.000 als anys 60. Moltes cases s'han tancat durant aquests anys -es considera que prop d'un 30% de les del centre històric- i l'economia s'ha deprimat, de manera que el subsidi ha passat a ser un recurs per molts habitants de la ciutat. L'objectiu de *Città Futura* es recuperar el centre històric, la tradició i la cultura popular. Per fer-ho, l'associació es va fer soci de *Banca Etica* i va demanar finançament per a rehabilitar cases al centre històric de la ciutat. *Banca Etica* va concedir un préstec amb el qual s'han pogut reconvertir 11 cases del centre històric -un *borgo*, d'esfera medieval- en hotels amb una capacitat per a 55 persones. Amb els diners de *Banca Etica* també s'ha transformat un antic molí en un museu laboratori del tèxtil, cosa que ha permès crear ocupació, recuperar oficis antics i complementar amb una oferta turística alternativa l'atractiu turístic de la població.

Quadre 2. Criteris positius i negatius de la Banca Ètica

Criteris positius	Criteris negatius
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Manufacturació de productes mediambientals, biològics, control de la pol·lució, reducció despesa d'energia, educació, productes elaborats per col·lectius socials com la inserció laboral ✓ Adopció de polítiques mediambientals en l'empresa ✓ Reducció despesa d'energia i utilització d'energies renovables ✓ Polítiques de reciclatge i minimització malbaratament mediambiental ✓ Respecte a la biodiversitat ✓ Recolzament al desenvolupament comunitari i local ✓ Igualtat d'oportunitats gènere, dones en càrrecs directius i tractament igualitari treballadors ✓ Relació de l'empresa amb els <i>stakeholders</i> (accionistes), comunitat ✓ Relació de l'empresa en l'educació i la formació dels treballadors i les famílies ✓ Relació de l'empresa amb els sindicats i demandes laborals ✓ Transparència en la gestió econòmica i financera ✓ Suport a iniciatives d'empreses o projectes mediambientals ✓ Suport a iniciatives de comerç just i consum responsable ✓ Transferència de tecnologia a països pobres ✓ Relació amb els proveïdors europeus o d'altres continents ✓ Respecte als Drets Humans i activitats en països amb vulneració d'aquests drets ✓ Tipus d'institució empresarial i financera 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Producció i venda d'alcohol, armament, tabac i pornografia ✓ Producció i oferiment d'empreses de joc ✓ Subministrament a l'exèrcit ✓ Explotació laboral i infantil ✓ Proves amb animals ✓ Destrucció del medi ambient ✓ Contaminació d'aigua o aire ✓ Agricultura intensiva, biotecnologia i manipulació genètica ✓ Producció d'energia nuclear ✓ Destrucció de la capa d'ozó ✓ Producció i distribució de pesticides. ✓ Tala de boscos tropicals ✓ Ús de fusta tropical com a matèria primera ✓ Minería amb alta contaminació i residus ✓ Grans plantacions en els països del Sud, explotació laboral i mediambiental ✓ Deslocalització a països del Sud amb pràctiques d'explotació laboral ✓ Dades dels proveïdors sobre pràctiques d'explotació laboral ✓ Comportament comercial i publicitari ✓ Diferències salarials directius i treballadors ✓ Donacions i relacions amb partits polítics ✓ Extensió del mercat, interessos transnacionals ✓ Interessos polítics i econòmics a nivell internacional en països del Sud ✓ Recolzament a règims polítics dictatorials ✓ Especulació financera ✓ Evasió impostos i paradisos fiscals ✓ Monopolis econòmics ✓ Comerç de drogues i màfia

Font: FETS

Valoració Banca Popolare Etica

Punts forts	Punts febles
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Es garanteix rendibilitat i benefici social de les inversions fetes. Els inversors de <i>Banca Etica</i> poden decidir on inverteixen els seus estalvis i tenir un benefici intangible afegit als interessos. ✓ És un model exportable que mostra la importància de (a) tenir una massa crítica inicial, tant en diners com en socis, a l'hora de constituir una banca ètica i (b) col·laborar amb l'administració i entitats financeres ✓ Transparència 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Els canals de distribució de la seva oferta són diferents als de la banca tradicional i sovint l'accés al producte passa per l'oficina de la banca tradicional, que és a la vegada col·laborador i competència ✓ Es difícil que es financi creació artística. El gruix de finançament per cultura (que és un percentatge important sobre els sectors que finança el banc però no és l'únic sector destinatari) és a la pràctica per a projectes fàcilment identificables pels inversors i la mateixa entitat. Aquests projectes són els d'associacions i fundacions que formen la xarxa de <i>Banca Etica</i>.

4.1.4 La NEF

Crèdit cooperatiu pel tercer sector

Àmbit geogràfic d'actuació

Estatat. França.

Antecedents

La NEF (Nouvelle Économie Fraternelle), crea la seva societat financera, *Société Financière Coopérative* l'any 1988 per a finançar iniciatives econòmiques que causin benefici social. L'entitat és aprovada aquest mateix any com a una entitat de crèdit cooperatiu, cosa que significa que els seus fons són de propietat compartida i que els accionistes són propietaris de l'entitat. *La NEF* actualment no es distingeix legalment d'altres institucions de crèdit. Les lleis a França han afavorit la institució en la mesura que les aportacions al crèdit cooperatiu compten amb beneficis fiscals.

La NEF forma part del *Groupe Credit Cooperatif*, que és un banc d'economia social, que la supervisa alhora que hi col·labora. D'altra banda, *La NEF* s'integra al grup del que l'estat francès considera des de l'any 2001 "entitats interdependents", que són entitats dedicades a la inclusió i el desenvolupament de l'economia de caràcter social.

Productor

La NEF és una entitat de crèdit cooperatiu i alhora una entitat que té com a missió posar en contacte estalviadors amb aquelles persones o entitats que necessiten finançament per a projectes que siguin respectuosos amb l'home i la natura. Gràcies al partenariat amb *Credit Cooperatif* *La NEF* pot actuar a través de les 60 oficines que *Credit Cooperatif* té a França.

Tipus de producte

Origen dels fons

Les aportacions dels membres i dels clients de la cooperativa permeten tirar endavant els productes de finançament. Els socis poden fer aportacions a la cooperativa mitjançant la compra accions per 30 €. Els clients poden dipositar els estalvis en un compte a termini de com a mínim 25 mesos o bé obrir un compte corrent i utilitzar *La NEF* com un banc –cosa que és possible per la pertinença de *La NEF* al *Groupe Credit Cooperatif*-. Ser membre o client de la cooperativa implica drets i deures diferents. Els membres són clients i propietaris. En condició de propietaris defineixen l'orientació de l'entitat.

En els comptes a termini la remuneració varia i és proporcional a la durada del dipòsit, amb una mitjana al 2003 d'un 3,13%.

Les aportacions que es fan als comptes de *La NEF* es caracteritzen per ser afectades, per poder ser condicionades: l'estalviador pot triar a quin sector es destinen els seus diners. A més, tots els dipòsits són garantits. Exemples d'aquest estalvi condicionat el constitueixen dos comptes a termini que permeten destinar el 25%, 50% o 75% dels interessos anuals a entitats amb finalitats determinades. Aquests comptes són:

- ✓ el *Compte épargne insertion* que dedica els seus fons a la *Fondation Raoul Follereau* que fa activitats per a la inserció social als *Jardins de Cocagne*
- ✓ el *Compte épargne nature* destinen els diners a cooperatives biològiques com *Biocoop* o *Nature et progrès*.

Tipus de producte

Els préstecs oferts per *La NEF* poden retornar-se a curt (2 a 7 anys) o bé a llarg termini (fins a 15 anys). Les quantitats dels préstecs que es concedeixen es troben en una forquilla de 10.000 a 150.000 €. En general, l'any 2003 l'interès variava entre 5,5% i 6,5%. Aquests préstecs són equiparables als que ofereixen els bancs comercials però *La NEF* afegeix valor en l'àmbit de les garanties. Aquestes garanties *La NEF* les concedeix de diferents maneres:

- ✓ amb préstec quan un grup desitja donar suport a un projecte determinat amb una afecció del seu estalvi i interessos
- ✓ mitjançant la creació d'un cercle de garanties, insta a donar una garantia per una quantitat determinada a diferents persones que puguin estar interessats en el patrocini
- ✓ a través de fons interdependents de garantia que cobreix la manca de garanties amb estalvis dels membres de *La NEF*.

Criteris d'inversió i procediment

La NEF ofereix productes de finançament per beneficiar el creixement de l'economia relacionada amb el medi ambient, del desenvolupament de la persona i del desenvolupament social. *La NEF* pondera a l'hora de finançar activitats:

- ✓ els projectes de formació i creació artística
- ✓ l'àmbit del desenvolupament de la persona
- ✓ la conservació del patrimoni natural en l'àmbit del medi ambient i al turisme rural
- ✓ el desenvolupament social

L'objectiu de desenvolupar l'economia social de l'entitat s'assoleix en aquests àmbits no només amb finançament, sinó amb la contribució a la creació de nous llocs de treball i ocupacions.

El procediment que se segueix per a fer una inversió és el següent:

1. es fa un primer contacte per assegurar si la sol·licitud pertany a l'àmbit d'actuació de l'entitat.
2. s'envia la sol·licitud amb informació precisa del projecte perquè *La NEF* en determini la viabilitat. La sol·licitud ha d'incloure tota aquella informació rellevant relativa al projecte, sense diferències respecte la que pot demanar qualsevol banc industrial o comercial.
3. es contacta per determinar una reunió on es fa un anàlisi detallat del projecte
4. es sotmet al Comitè d'inversions
5. en cas que s'accepti el projecte es fa una oferta per escrit al sol·licitant.

Volum monetari

Des de la seva creació *La NEF* ha atorgat 6,7 M€ en 15.000 préstecs. El volum dels dipòsits a termini és de 13,9 M€, el dels comptes d'estalvi per a la inserció social 1,4 M€ i el dels comptes d'estalvi per a la natura 2,3 M€

Públic objectiu

Els productes de *La NEF* es dirigeixen a empreses, associacions o empresaris individuals, sempre que desenvolupin la seva activitat en un dels àmbits d'actuació de *La NEF*: medi ambient, desenvolupament de la persona i desenvolupament social i comunitari.

Exemples de finançament

La note blue és una entitat que ofereix una granja com a centre de formació i estades per la creació artística. La iniciativa la gestionen dos artistes que han creat amb aquest centre un lloc de trobada estable per a la comunitat creativa local.

Ardelaine és una cooperativa que desenvolupa la seva activitat en un petit molí on es treballa llana. Els tallers de l'entitat han constituït un centre de tècniques del treball de la llana fins al punt d'obrir dos museus que són un pol d'atracció de turisme rural.

Valoració La NEF

Punts forts	Punts febles
<ul style="list-style-type: none">✓ El criteri del benefici social afegeix una plusvàlua solidària als interessos que reben qui aporten diners al fons de la cooperativa.✓ Els estalviadors poden fer inversions finalistes que decideixin l'actor i sector que beneficien.	<ul style="list-style-type: none">✓ Els incentius fiscals que permeten créixer a l'entitat depenen de la legislació estatal.✓ L'entitat inverteix en arts i cultura. No obstant, pels casos de medi ambient i en la lluita contra l'exclusió els productes tenen marca específica i per a la cultura no. Seria positiu desenvolupar productes i marques específics per tal d'actuar en l'àmbit de la cultura.

4.1.5 Charity Bank

Un banc per a entitats sense ànim de lucre

Àmbit geogràfic d'actuació

Estat. El banc finança projectes desenvolupats al Regne Unit i excepcionalment, quan els riscos i la regulació ho permeten, projectes a l'exterior. El banc té oficina a Belfast, Edimburg i Cardiff i la seva seu central a Kent.

Antecedents

El banc té els seus orígens fa 75 anys al *Charities Department* i a la seva evolució, la *Charities Aid Foundation (CAF)*, una fundació que es crea l'any 1959 amb l'objectiu de pressionar els reguladors estatals per poder atorgar préstecs a *charities*. L'any 1996 aquesta fundació va implantar un fons per a préstecs, que es va anomenar *Investors in Society* (Inversors en la societat), que ha invertit en més de 200 projectes sense tenir pèrdues.

L'evolució d'*Investors in Society* és el *Charity Bank*, que es va impulsar l'any 2001 per permetre créixer a l'entitat com un banc i abastar més mercat. Durant els seus primers anys de funcionament, l'entitat ha gestionat les inversions que va fer *Investors in Society*, ha fet les seves primeres inversions i ha aconseguit augmentar els seus dipòsits en col·laboració amb altres fons i entitats.

Productor

Charity Bank és un banc i una entitat del *tercer sector* a la vegada. És una entitat del *tercer sector* perquè els dipòsits amb què treballa afegeixen un valor per a la societat que va més enllà dels diners que contenen. És un banc perquè la seva feina és proporcionar préstec i garanties. Té diferents sectors d'activitat, entre els quals hi ha arts i patrimoni. La seva principal activitat en aquest sector és l'ajuda per comprar o rehabilitar edificis que serveixin com a base d'activitats a entitats culturals o bé a cobrir un *gap* de finançament perquè aquestes empreses puguin créixer o consolidar-se.

El *Charity Bank* comença a jugar un paper quan els bancs no atorguen un préstec o ho fan en condicions inassequibles.

Tipus de producte

Origen dels fons

Els ingressos del *Charity Bank* provenen de les aportacions d'entitats jurídiques i dipòsits de les persones interessades en què els seus estalvis creïn benefici social. Històricament el govern britànic ha fet aportacions a la

CAF. El *Charity Bank* es finança, com qualsevol banc, amb les comissions i operacions que efectua.

Producte

Es concedeixen préstecs de 3.000 a 250.000 £ amb previsió de poder atorgar més quantitat de diners a mesura que creixin els fons. Els terminis de pagament dels préstecs van de 3 a 10 anys, amb un interès que oscil·la entre el 5 i el 7% que es cobra mensualment. En casos excepcionals es poden retornar a 20 anys quan els préstecs són hipotecaris. D'altra banda, el cobrament pot deixar de ser mensual quan s'acorda vincular el préstec a l'atorgament d'una subvenció i s'amortitza el crèdit quan aquesta es rep. Abans d'atorgar el préstec es cobra una taxa per cobrir costos administratius que, en general, és del 0,5 al 1% de l'import que es demana.

Criteris d'inversió i procediment

En el moment de donar un crèdit es requereix un pla de negoci i previsions financeres com ho fa qualsevol banc però la valoració del projecte inclou aspectes ètics que per bancs comercials no són valorables. En paraules de Kim Adams, directiu d'una entitat del tercer sector a la qual *Charity Bank* va atorgar crèdit: "*Charity Bank* va entendre que les fonts d'ingressos de la nostra entitat eren diferents, ja que si tenim ingressos provinents de subvencions només els podem confirmar a un any vista".

No hi ha un formulari predeterminat per presentar una sol·licitud però es demana la màxima informació possible. El que es busca és que en recollir aquesta informació l'emprenedor sigui capaç d'avaluar els beneficis i els costos de l'activitat que vol finançar. Els detalls que es volen saber són:

- ✓ el tipus de préstec que es vol
- ✓ l'organització i l'estructura de l'empresa que es vol finançar
- ✓ el currículum de les persones més rellevants a l'empresa
- ✓ la publicitat de la feina que es fa en cas que n'hi hagi
- ✓ les fonts d'informació sobre l'entitat
- ✓ els suports de què disposa a la societat
- ✓ la viabilitat del projecte, els riscos potencials
- ✓ la informació financera a nivell comptable i de gestió amb projeccions de futur, fonts de finançament anteriors
- ✓ informació legal

Un cop s'envia la sol·licitud, el *Charity Bank* indica quan trigarà a resoldre. Si es rebutja finançar, el *Charity Bank* prova de donar alternatives. Si s'accepta el crèdit, els assessors del *Charity Bank* fan una visita i s'avalua i es negocia la proposta de finançament amb el client. La proposta de finançament passa al *Credit Committee*, que és un comitè format per professionals amb experiència en el finançament bancari del tercer sector. El *Credit Committee* pren les decisions per unanimitat i pot variar la proposta i demanar més informació. Un cop es notifica la decisió del *Credit Committee*

es recalquen les condicions del préstec i es donen els detalls del gestor del banc que s'assigna i s'informa de la comissió d'obertura del préstec.

Volum monetari

S'han concedit 16,8 M£ amb 252 préstecs. S'han retornat íntegrament 66 préstecs amb un import mitjà de 50.000 £.

Públic objectiu

Qualsevol organització, associació comunitària o de voluntariat, entitats amb ànim de lucre que desenvolupen un projecte per a *charities*.

Exemples de finançament

Oxford House de Bethnal Green és un centre per a la comunitat somalí a l'*East End* londinenc. Aquest centre ofereix cursos, events culturals i ajuda als refugiats. El *Charity Bank* va contribuir al finançament de la *charity* amb un préstec per valor de 395.000 £ que va permetre fer un centre d'arts escèniques i visuals i reestructurar financerament l'*Oxford House*.

Little Angel Theatre és un teatre de marionetes per a nens que treballa com a companyia i com a centre de formació. *Charity Bank* li va concedir un préstec de 100.000 £ per a expandir i desenvolupar la seva feina en un moment en el qual els bancs comercials li negaven.

Valoració Charity Bank

Punts forts	Punts febles
<ul style="list-style-type: none">✓ El banc es beneficia de l'experiència anterior de la <i>CAF</i> i d'<i>Investors in Society</i> tant a l'hora de concedir finançament com pel coneixement del Tercer sector.✓ Aporta valor afegit a qui diposita els diners al banc en la mesura en que les inversions aporten benefici social.✓ Si es decideix no concedir el crèdit es donen alternatives a qui sol·licita el finançament.	<ul style="list-style-type: none">✓ Quan concedeix finançament al sector ho fa primordialment en aspectes patrimonials: inverteix en donar espais a entitats i en la rehabilitació d'edificis.

4.2 Deute-Equity

4.2.1 Clann Credo the Social Investment Fund

Un fons del tercer sector per invertir en entitats del tercer sector

Àmbit geogràfic d'actuació

Estat. Irlanda. L'entitat també ha finançat projectes al tercer món, encara que les inversions que s'hi ha fet són minoritàries

Antecedents

Clann Credo, que era conegut anteriorment com *The Credo Fund*, és el primer fons per a la inversió social no governamental a Irlanda i es va constituir a la segona meitat dels 90 per promoure el canvi social. La principal aportació al fons la fa una congregació religiosa, *Presentation Sisters*, que va portar la iniciativa del projecte i va obrir el fons a la participació d'altres entitats sense ànim de lucre.

Productor

Clann Credo és una *charity* que té la forma jurídica de societat limitada i el componen diferents *charities*. Qualsevol entitat sense ànim de lucre que vulgui pot aportar diners a *Clann Credo* sempre que accepti unes condicions d'entrada. *Clann Credo* desemborsa el capital que disposa per a finançar projectes. Això el distingeix dels fons i les fundacions, ja que aquestes entitats solen donar finançament a projectes sobre la base dels guanys dels fons que disposen i, sovint, donen menys diners dels que guanyen. *Clann Credo*, amb l'objectiu d'aconseguir retorns socials i financers de les seves inversions desemborsa més diners que aquest tipus d'entitats.

Tipus de producte

Origen dels fons

Els membres fundadors de l'entitat són els qui aporten capital i també la *Western Development Comission*, que és l'agència de desenvolupament regional de la regió oest d'Irlanda.

Tipus de producte de finançament

Els productes pel desenvolupament de projectes empresarials que ofereix *Clann Credo* són els préstecs i la participació en *equity*.

- ✓ Els préstecs que ofereix *Clann Credo* es distingeixen dels que ofereix la banca tradicional per la major comprensió de l'àmbit d'actuació de les entitats que demanen crèdit. Això afecta almenys quatre aspectes del

crèdit: la sol·licitud de garanties, el termini del préstec, períodes de carència del préstec i el concepte pel que es demana el préstec.

- ✓ Les participacions en *equity* impliquen que *Clann Credo* adquireixi participacions en l'empresa com a compensació de la inversió. En el moment de fer una inversió d'aquest tipus *Clann Credo* ha de veure la possibilitat a mig o llarg termini de sortir de l'accionariat de l'empresa. Aquest tipus de finançament permet créixer a les empreses sense restriccions imposades per les amortitzacions de les quantitats invertides.

Críteris d'inversió i procediment

Els críteris d'inversió utilitzats per *Clann Credo* no són prescriptius: són un full de ruta per determinar si es fa una inversió que es demana. Aquest full de ruta considera:

- ✓ la informació sobre l'empresa i el projecte, tant de situació actual com anterior, que ha de tractar:
 - el dividend social que genera el projecte
 - l'equip humà que tirarà endavant el projecte
 - l'organització i les actuacions de l'entitat
 - el balanç i pèrdues i guanys registrats més recentment i una projecció a tres anys dels comptes anuals i la tresoreria.
- ✓ descripció detallada del projecte, la planificació per portar-lo a terme i alguna evidència de que el projecte és viable
- ✓ informació sobre el mercat on es portarà a terme i en concret sobre:
 - els clients
 - la competència
 - el preu del bé o servei que s'oferirà
 - les expectatives sobre el comportament del mercat
- ✓ informació sobre els costos associats al projecte, els fons que s'utilitzaran per desenvolupar-lo -a més dels que es demanen- i la seva procedència

Clann Credo no té un formulari predefinit que hagi d'omplir qui sol·licita finançament. L'entitat cerca en no definir un formulari adequat-se a les necessitats concretes del projecte. Es tenen en compte els críteris d'inversió.

Volum monetari

El fons ha invertit en més de 80 projectes a Irlanda i aproximadament és de 6,5 M€

Públic objectiu

Les necessitats socials que finança *Clann Credo* es troben en l'àmbit de la joventut, de la gent gran, dels discapacitats, de l'educació, de l'ocupació, de les infraestructures per la comunitat, de l'atenció socio sanitària i de la

cultura popular i les arts. Qualsevol entitat que actuï en aquests àmbit i tingui dificultat per accedir al crèdit pot sol·licitar finançament a *Clann Credo*, sempre i quan garanteixi retorns socials i financers a l'entitat.

Un dels objectius de *Clann Credo* és recolzar els nous projectes d'empresa en l'àmbit de l'actuació que repercuteixi en beneficis socials. Les inversions en *equity* només es fan a empreses del *tercer sector* amb potencial de creixement. Les inversions es fan quan es considera que les empreses no troben en el préstec a mig termini una bona solució per a créixer, bé per la quantitat requerida o bé pel termini de pagament que demanen els bancs.

Exemples de finançament

Cultur Boe és una entitat que es dedica a prestar serveis culturals, turístics i de transport a diferents àrees empobrides de Dublín.

Magma European Scripting House Company és una empresa que fa films amb contingut social.

Tallaght Theatre Group crea un teatre que també crea ocupació i dóna oferta formativa a la comunitat.

Valoració Clann Credo the Social Investment Fund

Punts forts	Punts febles
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les inversions i el crèdit són oferts per la mateixa entitat i es poden combinar en el moment de fer el tracte. ✓ Les inversions en l'accionariat donen fortalesa a l'entitat sense ànim de lucre on s'inverteix de cara als propis empleats, als clients, als proveïdors i als bancs. ✓ La participació en <i>equity</i> té el valor afegit de la participació de <i>Clann Credo</i> en la gestió de l'empresa o pot determinar sobre la marxa si una inversió s'utilitza bé. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ L'àmbit cultural és un àmbit minoritari d'actuació de l'entitat.

4.3 Equity

4.3.1 Advantage Creative Fund

Capital risc aplicat a la cultura

Àmbit geogràfic d'actuació

Regional. West Midlands (Anglaterra).

Antecedents

L'*Advantage Creative Fund (ACF)* es desenvolupa a finals de la dècada dels 90s i els primers anys del segle actual. Primer, com a experiència pilot. Una vegada demostrada la seva capacitat per atraure la demanda entre empreses culturals, així com la seva efectivitat a l'hora de fer petites inversions a risc, *ACF* rep el suport d'*Advantage West Midlands*, l'*Arts Council of England* i el *Fons Regional de Desenvolupament Europeu*.

Productor

Advantage Creative Fund és una empresa independent en les decisions d'inversió i és el seu comitè d'inversió qui pren la decisió final d'invertir.

Tipus de producte

Origen dels fons

El fons té tres espònsors *Advantage West Midlands*, que és l'agència de desenvolupament regional i que també finança altres fons de *capital risc*, el Fons Europeu de Desenvolupament Regional i l'*Arts Council of England*. *Advantage West Midlands* aporta 3,2 M£, el Fons Europeu de Desenvolupament Regional aporta 2,5 M£ i l'*Arts Council of England* aporta 200.000 £.

Tipus de producte

És un fons que inverteix amb caràcter temporal i en general minoritari, en el capital d'empreses no cotitzades a borsa i amb alt potencial de creixement. En un primer moment es produeix una participació en l'accionariat, a través d'una ampliació de capital i sense arribar al 50% d'accions. *ACF* tot i no disposar del control efectiu de l'empresa, aporta la seva experiència mitjançant el suport dels seus gestors. Finalment, al cap d'uns 3-7 anys, es desvincula de l'empresa mitjançant la venda de les seves accions, amb expectativa que aquesta s'hagi revaloritzat.

ACF no distribueix beneficis sinó que els reté per fer inversions. El seu objectiu es doble: obtenir beneficis i invertir en les indústries creatives.

Críteris d'inversió i procediment

Les empreses han de tenir alt potencial de creixement. Poden ser empreses que necessiten capital addicional que les permeti créixer o bé empreses de recent creació que demostrin potencial de creixement en el seu pla de negoci. *ACF* inverteix en l'accionariat de l'empresa i té el dret de nomenar un conseller no executiu a l'empresa on inverteix. *ACF* mai adquireix la majoria de l'accionariat.

Les empreses que sol·licitin finançament han de presentar un pla de negoci completament desenvolupat. El primer pas a seguir es fer arribar un formulari disponible *online* a *ACF*. Els plans de negoci són estudiats per *ACF*. En l'estudi es té en compte una llista de criteris predeterminats que qualsevol pla de negoci que es presenti ha d'incloure. *ACF* no finança els plans de negoci: col·labora amb altres entitats que donen suport i assessorament a les empreses per fer-los (com p.ex. *Business Link*). Els apartats que es valoren i que s'han d'incloure al pla es mostren en el quadre següent, que és un exemple dels punts que en general s'avaluen per a fer inversions a risc.

Quadre 3 : criteris *ACF*.

- ✓ **Sumari:** el pla ha de resumir en una o dues planes els objectius, perspectives de benefici i creixement, la informació clau en els àmbits organitzatiu, financer i de gestió i la quantitat de diners que es demanen.
- ✓ **Dades de referència:** la localització, les persones de contacte, els consellers, la propietat del negoci i les dades bancàries.
- ✓ **Dades professionals:** currículums de les persones implicades en el projecte, amb noms, adreces, detalls personals, qualificació i experiència.
- ✓ **Descripció del negoci:** activitats, història, balanç comercial i potencial.
- ✓ **Productes i serveis:** descripció dels productes i serveis que ven l'empresa, els factors que li donen avantatge competitiva, documents que indiquin les vendes dels productes, desenvolupament del producte o servei.
- ✓ **Mercat:** detalls de la grandària del mercat, segments, competidors i projeccions de vendes.
- ✓ **Competència:** avaluar debilitats i fortaleces dels competidors.
- ✓ **Estudi mercat:** necessitats dels clients, les seves preferències i, si pot ser, evidència que indiqui que els clients compraran els productes de l'empresa (recerques de mercat, cartes o comandes).
- ✓ **Preus:** com es fixarà el preu del producte, els costos de producció i de venda així com els terminis de pagament.
- ✓ **Producció:** descriure el procés de producció.
- ✓ **Proveïdors:** indicar quins són els principals proveïdors i el grau de dependència de la producció.
- ✓ **Riscos:** identificar els riscos possibles i la manera en que caldria afrontar-los.

- ✓ **DAFO:** Anàlisi de debilitats, fortaleces, amenaces i oportunitats en relació amb la competència i la manera amb que es maximitzaran fortaleces i oportunitats minimitzant debilitats i amenaces.
- ✓ **Organització:** explicar els rols i les responsabilitats del staff. Organigrama.
- ✓ **Comptabilitat anterior:** en cas que hi hagi antecedents pel mateix producte de vendes i compres incloure detalls de deutors i creditors.
- ✓ **Projeccions:** projecció a tres anys de tresoreria, del compte de pèrdues i guanys així com del balanç.
- ✓ **Anàlisi de sensibilitat:** a poder ser cal demostrar els efectes d'unes vendes majors o menors sobre les perspectives de rendibilitat i la tresoreria, ja que això demostra que s'ha considerat un ventall ampli de possibilitats.
- ✓ **Detall del finançament requerit:** per què es volen els diners, quants se'n volen, quants se'n hi posaran de personal i quants se'n posaran d'altres fonts.

Les sol·licituds de petites inversions es resolen amb menor marge de temps que les grans. Aproximadament el temps de resolució és d'unes 14 setmanes. El primer contacte i assessorament dura unes 4 setmanes. Després es negocia la inversió durant unes dues setmanes. Si ACF aprova la inversió s'adreça una carta formal i s'inicia el procés legal. En aquest punt s'inicia un procés legal que pot durar unes 4 setmanes més i que serveix per formular els termes de l'associació i la participació en l'accionariat. 2 setmanes més serveixen per completar una investigació de l'empresa i de mercat i finalment, entre la tretzena i la catorzena setmana, es completa legalment la inversió.

L'empresa on s'inverteix paga taxes a l'entorn de l'1% de la inversió, el cost mínim habitual és d'unes 1.000 £ però pot ser menor en funció de la inversió.

ACF comparteix els riscos i els beneficis de l'empresa i espera una venda rendible de les accions adquirides al cap d'un temps des que es fa la inversió. Les accions es venen preferentment a la resta de l'accionariat de l'empresa on s'inverteix. Els guanys d'ACF són variables però es reinverteixen a ACF.

Volum monetari

5 M£ amb tres categories d'inversió: menys de 50.000 £, entre 50.000 £ i 100.000 £ i de 100.000 £ a 250.000 £. Aquests trams d'inversió en *capital risc* s'apliquen exclusivament a les indústries culturals. Normalment els inversors de *capital risc* inverteixen grans quantitats de diners, centenars de milers d'euros, perquè els costos d'estudi de les inversions a risc són menors i les economies d'escala són majors quan més s'inverteix. L'expectativa d'ACF és la d'haver fet entre 50 i 60 inversions l'any 2008.

Públic objectiu

ACF inverteix en indústria creativa a la regió anglesa de *West Midlands*. El terme indústria creativa inclou publicitat, arquitectura, art, antiguitats, disseny, moda, cinema, música, arts escèniques, llibres, software, televisió i ràdio. La definició que es pren d'Indústria creativa és la que fa el *Departament of Culture, media and sports* "aquelles activitats que tenen el seu origen en la creativitat individual, en la qualitat i el talent i que tenen un potencial per la creació d'ocupació i benestar mitjançant la generació i explotació de la propietat intel·lectual". Particularment, l'ACF presta atenció als següents *clústers*: entreteniment audiovisual, productes de consum d'alt valor afegit, tecnologies de la informació i la comunicació, serveis professionals específics i oci i turisme.

El criteri territorial implica que els *clústers* i les empreses finançades han de tenir seu o preveure desplaçar-se a *West Midlands*

Exemples de finançament

Screenburn va ser finançada per ACF quan aquesta empresa era una *start-up*. Aquesta empresa ofereix animació i efectes especials per a desenvolupadors de jocs d'ordinador, empreses de producció televisiva, publicistes, productors de cinema i arquitectes. L'empresa ha aconseguit prestigi al Regne Unit i ha estat seleccionada per *Hewlett Packard* i l'empresa canadenca *Alias* amb 9 empreses més perquè demostrés el seu potencial.

Platinum Media Solutions Ltd. ACF va invertir 45.000 £ a *Six Sigma Today*, una revista empresarial que difon el mètode *Six Sigma*, que és un mètode d'administració orientat a la informació que va popularitzar *General Electric*.

Valoració Advantage Creative Fund

Punts forts	Punts febles
<ul style="list-style-type: none">✓ Permet a l'empresa créixer i tenir un soci que aporti coneixement que ajudi a gestionar el seu projecte✓ Adequat per a grans inversions✓ A nivell regional pot ajudar a consolidar xarxes complementàries d'empreses per sectors determinats d'activitat	<ul style="list-style-type: none">✓ Orientació cap a nous àmbits de producció cultural en detriment de creació en sectors d'activitat com la creació en les arts escèniques, el llibre i la música.

4.3.2 Fons d'inversió de la cultura i de les comunicacions

Capital-risc per a crear i desenvolupar projectes culturals al Québec

Àmbit geogràfic d'actuació

Regional. Québec (Canadà).

Antecedents

A mitjans dels 90s, en un context marcat per l'autonomia financera, la *Unió dels artistes (UDA)*, que agrupa els artistes que utilitzen el francès al Canadà, va llançar la idea de proveir les arts de la província i la indústria amb instruments de finançament. Com a conseqüència d'aquesta iniciativa es va crear *Caisse d'économie de la culture*. Al cap d'uns temps, la iniciativa de la UDA es reprèn i, amb el recolzament del 1r ministre Lucien Bouchard, el ministre de finances Bernard Landry, el ministre de cultura Serge Turgeon i els artistes, s'organitza una cimera a finals del 96.

Després de la cimera, el *Fons de solidaritat dels treballadors del Québec (FTQ)*⁷, mostra el seu interès en la creació d'un fons cultural i decideix aportar-hi 10 M\$CAN. El següent pas el va fer la *Société de développement des entreprises culturelles (SODEC)*, que és la societat creada el 1995 per al desenvolupament de l'empresa cultural al Québec, que va aportar 5 M\$CAN més al fons.

El fons impulsat per *FTQ* i *SODEC* és el *Fons d'inversió de la cultura i de les comunicacions (FICC)*. El *FICC* va començar les seves activitats el febrer de 1997. L'any 2001 el fons va passar a tenir un finançament disponible de 30 M\$CAN, 10 M\$CAN aportats per *FTQ* i 5M\$CAN aportats per *SODEC*. La previsió actual és que el fons arribi als 60 M\$CAN els propers anys.

Productor

Origen dels fons

Els qui aporten els diners al *FICC* són el *SODEC*, societat de capital públic, i el fons d'estalvi privat *FTQ*. La proporció dels diners aportats és de 3 a 1 en favor del *FTQ*.

Tipus de producte

El *FICC* és un fons que destina els seus recursos a adquirir participacions en projectes d'empresa en fase inicial de desenvolupament. Aquesta adquisició implica participar en la gestió de l'empresa mentre es manté la inversió. Les inversions es fan amb expectativa d'alta rendibilitat i amb previsió de vendre les accions adquirides a un termini de 5 o 7 anys.

⁷ FTQ és un fons d'inversió dels treballadors quebequesos d'uns 4.400 M \$ CAN. FTQ destina els seus fons a la creació i manteniment de llocs de treball al Québec,

Per a negocis joves que demostrin potencial de creixement i requereixin una ajuda de menys de 250.000 \$CAN hi ha l'opció específica d'inversió dins el mateix fons, el *FICC emergence*. La particularitat de la inversió al *FICC emergence* es que aquesta es pot fer per fases. El desemborsament de *FICC emergence* és recomprable per part de l'empresa. En cas que no es faci la recompra en el moment d'arribar a l'acord d'inversió es determinen els paràmetres de la participació en capital Això fa que aquest instrument sigui un mixt entre la participació en accions i el crèdit.

No hi ha un límit a les inversions. En els casos en els quals estigui previst que la inversió sobrepassi els 2M\$CAN es cerquen *partners* per poder portar a terme la inversió.

Les opcions de finançament que ofereix el *FICC* a banda de l'adquisició de capital (pròpia del capital risc) són els préstecs sense garanties, el finançament per projectes, crèdits, garanties per a crèdits, etc.

Criteris d'inversió i procediment

Les inversions del *FICC* no superen el 49% de la inversió. En tot cas és una participació minoritària. L'horitzó que es fixa en la inversió és de 5 a 7 anys.

Els criteris d'inversió es basen en quatre elements de l'empresa que sol·licita el finançament: el producte, la gerència, el mercat i el benefici. Així, el pla de negoci de l'empresa que sol·licita la inversió ha de destacar:

- ✓ *La qualitat i la innovació del producte.* Els productes han de ser de qualitat i tenir una originalitat excepcional. L'empresa ha de demostrar com vol ser competitiva, quins són els aspectes innovadors dels seus productes i quines són les perspectives en un termini determinat.
- ✓ *La qualitat de l'equip.* La creativitat, el pla, la visió de negoci, la qualitat de la gerència, el coneixement de la indústria i habilitats estratègiques de la direcció són elements que es consideren en paral·lel a la capacitat tècnica.
- ✓ *Rendibilitat actual i futura de l'empresa.* L'estratègia corporativa ha de detallar com l'empresa generarà guanys suficients per assegurar a accionistes uns retorns de la inversió de 3 a 5 anys.
- ✓ *Pla de negoci.* El pla de negoci ha de ser fort. Per tenir èxit les empreses han de saber vendre els seus productes. S'ha de definir el mercat objectiu i descriure quins seran el canal promocional d'aproximació al mercat i de distribució del producte.

Quan se sotmet una inversió al *FICC* se segueixen 6 fases:

1. *Estudi preliminar.* el *FICC* indica si el projecte es susceptible de ser finançat. Es demana el pla de negoci i els estats financers de l'empresa. El pla de negoci ha de detallar la naturalesa de les operacions de l'empresa, les característiques del producte pel que es demana el

finançament, les característiques que el distingeixen de la competència, l'estratègia de penetració al mercat i una presentació de l'equip que implementarà el pla de negoci.

2. *Memòria del tracte*: per confirmar l'interès el *FICC* publica una Memòria del tracte. El document conté els paràmetres financers i de negoci per la inversió potencial. Quan s'acorden aquests paràmetres el *FICC* analitza els esforços de l'empresa, el mercat rellevant i les dades financeres.
3. *Oferta*: Acabat l'anàlisi el *FICC* fa una oferta. L'oferta del *FICC* se sotmet a la junta directiva i aquesta indica exactament els termes i les condicions de la inversió. El *FICC* té tres socis gestors -el *Gremi dels músics del Québec*, la *Unió dels artistes del Québec* i la *Unió dels escriptors*-, que aporten la seva experiència a l'hora d'invertir.
4. *Inversió*: una vegada es fa l'oferta i s'acaba el procés d'intervenció legal, financera, econòmica i social, es firmen els contractes d'inversió i el *FICC* aporta el diner.
5. *Partenariat*: en un penúltim terme, amb el capital dipositat, la societat comença a funcionar i el *FICC* aporta el seu coneixement a l'equip i també la seva xarxa de negoci.
6. *Desinversió*: l'última fase és la venda de les accions per part del *FICC*, que pot ser preferent pel soci majoritari de l'empresa en cas que el tracte ho determini això. Aquesta venda es pot fer amb guanys o amb pèrdues: l'estratègia de les empreses de capital risc és la de tenir una cartera àmplia d'inversions amb previsió de perdre diners en algunes de les inversions a compensar amb els elevats guanys en d'altres. La rendibilitat d'una inversió va en funció dels resultats a mig i llarg termini de l'empresa participada. Habitualment la fórmula de rescat de la participació és de 5 a 7 anys.

Volumentari

El fons és de 18 M€. L'any 2003 s'havien efectuat 70 intervencions en 37 empreses, es tenia en cartera a 25 empreses i s'havien participat 15 M€

Públic objectiu

Les empreses poden desenvolupar la seva activitat en un ampli ventall d'àmbits, com l'edició, audiovisual, producció sonora, arts d'interpretació, multimèdia, internet i distribució. En aquests àmbits poden participar-hi amb la creació, producció i distribució de continguts. Les empreses finançades poden ser empreses que aportin ajuda tècnica i tecnològica a negocis culturals. Les empreses que es financen han de tenir la seva seu al Québec.

Exemples de finançament

Un sector important on el *FICC* ha invertit és el de les empreses de producció i distribució cultural. En aquest sector es pot destacar *MaGaDa*, que exporta discs, cassetes, CDs i DVDs de música i cinema quebequès; a *Logistik 22 Inc*, que va constituir-se l'any 1997 per produir el show musical *Québec Issime* i comprar el *Théâtre Palace Arvida* per restaurar-lo; a *Productions Danse Sing inc*, que fa la coreografia i el show *Danse Sing* i el manté de gira fins arribar a Europa, al *Folies Bergère*, el 2004; a *Divertissements Séville Inc*, que és una empresa de producció i distribució de pel·lícules i programes televisius pel mercat internacional, entre els seus productes podem destacar *Kandahar*, *8 Women*, *Run Lola Run* o *In the mood for love*.

Algunes de les inversions del *FICC* han afectat nous sectors de producció digital i multimèdia, com per exemples *Camera e-Motion*, que és una empresa d'efectes especials o *Sarbakan*, que és una empresa d'animació especialitzada en la producció i desenvolupament de webs.

Altres inversions del *FICC* han finançat empreses consolidades que han desenvolupat nous projectes. Per exemple s'ha finançat l'adquisició d'un edifici per part de la companyia de teatre *Club Soda a Montréal* i aquesta companyia porta més de 15 anys de funcionament. També s'ha finançat un projecte a *Groupe Beauchemin Éditeur Itée*, que edita des de 1842.

Valoració SODEC-FICC

Punts forts	Punts febles
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Combina coneixement de sector cultural i aplicació de criteris financers. ✓ Incideix en el projecte d'empresa (equip, estratègia, competitivitat) de l'empresa cultural. ✓ Afavoreix els partenariats entre sector públic, bancari i empresa cultural. ✓ En els casos on hi ha guany els guanys són molt elevats. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ El fet que el públic a qui va dirigit el producte puguin ser empreses de recolzament al sector cultural fa que els productes amb més alt potencial de creixement siguin els finançats. Això vol dir que es financen noves tecnologies o nous processos aplicats a la producció artística més que no pas la creació artística en arts plàstiques, música, llibre o teatre. ✓ Hi ha la possibilitat que els productes s'apliquin sols a empreses en fases de creixement, degut a que el risc augmenta quan s'inverteix en fases molt inicials del projecte. ✓ Els fons s'han constituït amb grans aportacions de diner públic i de fons privats. La suficiència financera i el context de regulació dels fons poden dificultar l'exportació del model.

4.3.3 Financera de les empreses culturals-FIDEC

Un fons de capital públic i privat per a fer créixer empreses culturals

Àmbit geogràfic d'actuació

Regional. Québec (Canadà).

Antecedents

És una empresa creada l'any 1999 per la *Société de développement des entreprises culturelles (SODEC)* amb diferents col·laboradors del sector cultural i el sector financer. L'objectiu de la seva creació és potenciar el sector empresarial relacionat de la cultura i fer créixer les empreses quebequeses en el mercat internacional.

Productor

El *FIDEC* és una societat limitada formada per socis de mitjans culturals i financers. Els socis són la *SODEC* i les entitats que s'indiquen al quadre següent. Aquests socis parteixen de la base que la indústria cultural és una indústria en creixement i important pel creixement de l'economia del Québec i complementen els seus coneixements en el món de les finances, dels mercats mundials i de les grans tendències en matèria de creació artística.

Quadre 4. Partners del sector privat del FIDEC.

Sector Privat	Àmbit d'actuació
<i>L'Équipe Spectra.</i>	Teatre
<i>Daniel Langlois Investissements.</i>	Inversió privada
<i>DKD! Spectacle</i>	Indústria entreteniment
<i>France Film</i>	Cinematografia
<i>Rosaire Archambault.</i>	Distribució musical
<i>FTQ</i>	Fons d'inversió
<i>National Bank of Canadà.</i>	Banca
<i>Groupe TVA.</i>	Produccions televisives

Producte

Origen dels fons

FIDEC és un fons al que hi aporten diners diverses entitats del privat a més del *SODEC*, que hi aporta 20 M\$CAN. Aquestes entitats desenvolupen les seves activitats en àmbits d'actuació específics. Les entitats aporten

coneixement relatiu a algun d'aquests àmbits d'actuació, que es mostren al quadre 4 en la relació d'empreses del sector privat que formen el *FIDEC*.

Tipus de Producte

Els productes del *FIDEC* serveixen per al finançament per l'exportació i comercialització de productes a escala mundial. Els instruments utilitzats són els següents:

- ✓ *Garanties. GAP FINANCING.*
És una garantia bancària concedida en funció del potencial de vendes d'un producte determinat en el mercat internacional.
Les característiques del producte són: cobertura màxima de la garantia d'un 40% de l'estructura financera, màxim de 5 M\$CAN, màxim de 36 mesos d'aval i un màxim del 30% del capital proporcionat per *FIDEC* a una companyia determinada.
- ✓ *Inversions per projecte.*
La inversió es fa a canvi d'una participació en els beneficis futurs generats pel projecte i de les vendes dels productes derivats del mateix als mercats internacionals.
Les característiques del producte són: màxim de 2 M\$CAN, amb un límit del 10% del capital aportat per *FIDEC* a una empresa determinada.
- ✓ *Adquisició de drets.*
L'adquisició de drets es fa en partenariat amb productors i distribuïdors. En general, s'adquireixen drets d'empreses de l'audiovisual, de l'enregistrament musical, de l'entreteniment o de sectors multimèdia.
Els drets s'adquireixen per un màxim de 2 M\$CAN i un màxim de 10% del capital aportat pel *FIDEC* a una empresa determinada.
- ✓ *Capital risc, quasi equity o deute.*
Aquest tipus de finançament representa una participació al capital de l'empresa. Es produeix a requeriment del *Fons d'investissement de la culture et des communications (FICC)*, i pren la forma d'accions, de garanties convertibles o no convertibles.
Les característiques d'aquestes inversions són: màxim de 2 M\$CAN i una inversió equivalent de fins el 50% de l'estoc de capital de l'empresa.

Críteris d'inversió i procediment

Per a que un projecte rebi finançament ha de reunir condicions financeres i empresarials, de posicionament al mercat i institucionals que han de mostrar-se documentalment en el procés de sol·licitud. Aquesta sol·licitud la considera el consell del *FIDEC*, que està format per professionals delegats per les entitats que el formen. Aquestes condicions són:

- ✓ A nivell financer i d'empresa es demana per la competència de la direcció, els beneficis passats i previstos, la capitalització de l'empresa

i la seva provisió de fons, informació sobre els accionistes del projecte, la volatilitat de les accions, l'efectivitat del sistema de producció, la quota de mercat, la capacitat de compliment de contractes i la morositat de l'empresa.

- ✓ La informació del mercat considerats es refereixen a la perspectiva de creixement del mercat, la posició de l'empresa al mercat de referència, els punts forts i febles en relació amb la competència.
- ✓ Els aspectes institucionals que es consideren passen per la destinació que rebran els diners que es concedeixin, les mesures de control de gestió que aplica l'empresa així com la seva organització present i prevista.

Volum monetari

45,5 M\$CAN

Públic objectiu

Empreses en fase de creixement i d'internacionalització. El públic al que es destinen les inversions varia segons el producte del *FIDEC*.

- ✓ En el cas del *Gap Financing* i *l'Adquisició de drets* els destinataris són les empreses de Québec o empreses estrangeres en aliança amb empreses quebequeses que tenen seu estable a Québec i els projectes que poden generar importants beneficis econòmics.
- ✓ En les *Inversions per projecte*, es financen projectes que demanen una inversió inicial forta com el cinema o teatre, els audiovisuals o multimèdia amb expectativa de grans retorns econòmics (*IMAX*, animacions, etc).
- ✓ Les inversions amb participació en el capital de l'empresa es dirigeixen a les empreses controlades per capital quebequès de les arts visuals, l'edició, l'enregistrament musical, les arts, l'audiovisual o el sector multimèdia.

Exemples de finançament

FIDEC ha finançat a través de *Gap financing* diferents films canadencs, com per exemple "The List", un remake en llengua anglesa de l'èxit al Québec de "Liste noire". Així mateix, es va fer un acord amb *Legend Entertainment* per fer entre dues i sis pel·lícules amb una despesa pressupostada entre 8 i 10 M\$CAN.

TV and Motion Pictures Group va néixer l'any 1998 per finançar produccions televisives i s'ha convertit en el principal productor del Québec. El grup ha passat de 3 a 25 treballadors i s'ha establert a Montreal, Toronto i Vancouver. *FIDEC*, per tal que cada productor tingui una solució adequada a les seves necessitats de finançament, col·labora amb l'empresa per a tirar endavant les seves produccions i *TV and Motion Pictures* dona crèdit a productors, distribuïdors, equipaments i estudis i fa créixer el negoci audiovisual.

Valoració SODEC-FIDEC

Punts forts	Punts febles
<ul style="list-style-type: none">✓ Capacitat de crear i consolidar xarxes per a l'exportació de productes i internacionalitzar empreses del Québec.✓ Els inversors que formen el partenariat aporten el seu coneixement de les tendències creatives i dels mercats, així com una xarxa de contactes que afavoreix el negoci.	<ul style="list-style-type: none">✓ Exclou sectors d'activitat sense alt potencial de creixement.✓ Necessitat d'una gran massa crítica inicial per a crear un tipus de producte similar.

4.3.4 Premiere Fund del UK Film Council

Adquisició d'accions per a fer créixer projectes cinematogràfics

Àmbit geogràfic d'actuació

Estatat. Regne Unit.

Antecedents

El *UK Film Council* va néixer per l'impuls del govern britànic l'any 2000 i va reestructurar el finançament públic per al cinema. El *Premiere Fund* és un dels tres fons que va crear el *UK Film Council* per ajudar als creadors cinematogràfics.

Productor

L'objectiu del *UK Film Council* és fer competitiva la indústria cinematogràfica a tot el Regne Unit. En el context del *UK Film Council* el *Premiere Fund* hi té autonomia en la mesura que la decisió d'invertir la pren el seu cap i té un equip que avalua i gestiona les inversions fetes.

Tipus de producte

Origen dels fons

Premiere Fund és un producte que el *UK Film Council* finança amb fons de la loteria anglesa. Els fons de la loteria han donat uns 2.000 M£ a les arts angleses des de la seva creació l'any 1994.

Tipus de producte

És un fons pel desenvolupament de projectes a través de la producció, distribució i marqueting de pel·lícules. El fons vol combinar flexibilitat, visió, dinamisme i esperit empresarial.

Criteris d'inversió i procediment

El finançament es proveeix mitjançant l'adquisició de participacions en el film. El fons vol combinar en les seves inversions flexibilitat, visió, dinamisme i esperit empresarial que s'associen al sector privat i ho vol fer amb la inversió en projectes comercialment viables. El projecte on inverteix *Premiere Fund* ha de ser viable econòmicament i cal que aquest asseguri la distribució i representació als mercats internacionals.

El procediment per sotmetre un projecte a la inversió passa per omplir una sol·licitud amb dades relatives a l'empresa i el projecte. D'aquesta sol·licitud se'n valora:

- ✓ agenda del projecte
- ✓ llengua de rodatge
- ✓ aspectes relacionats amb la creació de projecte
- ✓ el pressupost
- ✓ socis amb què es recolza el projecte
- ✓ l'equip de treball
- ✓ si s'ha requerit algun tipus de finançament públic per aquest o algun altre projecte de l'empresa.

El pressupost del projecte és especialment important en cas que el *Premiere Fund* mostri un interès inicial en finançar. Les sol·licituds que són seleccionables per obtenir finançament del *Premiere Fund* reben una primera resposta en dues setmanes des de la presentació. S'avalua el mèrit creatiu del projecte en general per, tot seguit, fer una avaluació de tot el projecte amb especial atenció a la receptivitat que ha rebut per part de cofinançadors de la banca comercial. En vuit setmanes es considera el projecte de creació cinematogràfica i s'accepta o es rebutja d'acord amb paràmetres inevitablement subjectius. Si s'accepta el projecte es demana documentació que permeti aprofundir en el seu coneixement i el de l'empresa. Una altra opció és que es consideri el projecte però es deriva a altres fons del *UK Film Council*, dedicats al desenvolupament de projectes o a nous creadors de cinema.

Volum monetari

Premiere Fund té un pressupost anual de 8 M £. El fons contribueix fins al 35% del pressupost de producció d'una pel·lícula però pot augmentar el percentatge en la inversió comercial (prevenda, garanties de distribució, etc) i ajudar a crear partenariats.

Públic objectiu

Poden demanar diners al fons les empreses de producció i distribució audiovisual amb seu al Regne Unit o dirigides des del Regne Unit i també, si hi ha un coproductor britànic, les empreses amb seu o dirigides des d'un altre Estat de la Unió Europea. El projecte pel qual es demana el finançament serà un guió que permeti produir una pel·lícula, que ha de ser considerada com a britànica⁸, i que permeti l'explotació comercial al Regne Unit i a la resta del món. La llengua de la producció ha de ser preferentment l'anglès.

El projecte ha de ser comercialment viable, la distribució i la representació a mercats internacionals ha d'estar garantida per un agent de vendes reconegut o bé s'ha de demostrar amb una estratègia de distribució. El film finançat ha de ser capaç d'assegurar una qualificació que restringeixi, com a màxim, +18 al Regne Unit o R a Nord Amèrica.

⁸ Hi ha uns criteris pautats per obtenir la qualificació de pel·lícula britànica. Aquests criteris poden consultar-se a <http://www.ukfilmcouncil.org.uk/filmingUK/britishqualification>

Exemples de finançament

Gosford Park va ser una de les primeres pel·lícules que va finançar el *UK Film Council*: el *Premiere Fund* va atorgar 2 M£ i va formar partenariat amb *Capitol Films* per completar un finançament de 14 M£. Una part del pressupost estava assegurada amb una prevenda a USA Films per la distribució als EUA. La producció es va veure a Argentina, Austràlia, Finlàndia, França, Alemanya, Itàlia, Suècia, Espanya i Sud-Àfrica. Al Regne Unit la va distribuir *Entertainment Film Distributors* amb una recaptació de 12 M £, mentre que al món la recaptació va arribar a més de 100 M€. A més, la pel·lícula va donar un Òscar al guionista Julian Fellowes. La comercialització del producte ha fet que el *UK Film Council* recuperi la inversió en la pel·lícula. La inversió ha permès fer més partenariats i invertir en pel·lícules com *Vera Drake* de Mike Leigh o *Merchant of Venice* de Michael Radford a través del *Premiere Fund*.

Valoració Premiere Fund UK Film Council

Punts forts	Punts febles
<ul style="list-style-type: none">✓ És un producte adequat per finançar projectes amb una gran necessitat d'inversió inicial.✓ El finançament atorgat serveix per promoure els films i la indústria cinematogràfica britànica a escala global.	<ul style="list-style-type: none">✓ Per tal de definir un fons similar des del sector públic cal invertir uns diners que moltes administracions públiques no disposen; o bé tenir un coneixement o experiències d'èxit que donin suficient confiança al sector privat per complementar la dotació de partida.✓ La discrecionalitat a l'hora de decidir invertir pot resultar perillosa per alguns projectes

4.4 Nova moneda

4.4.1 Creative LETS

Nova moneda per a desenvolupar una comunitat artística local

Àmbit geogràfic d'actuació

Regional i local. Merseyside. Regne Unit.

Antecedents

LETS és l'acrònim de *Local Exchange Trading System* o sistema d'intercanvi local. Aquest sistema el va crear l'any 1976 Michael Linton per tractar els problemes que generava la manca de diners en petites comunitats. La idea és crear una moneda local que serveixi a la comunitat per intercanviar béns i serveis entre els seus membres. El diner el creen els participants sense la intervenció de terceres parts i la unitat de mesura equival al nombre d'intercanvis. D'aquesta manera, qui ven dins una comunitat amb el que guanya no pot comprar res a fora i viceversa.

Creative LETS va ser una prova pilot que es va fer l'any 2000 en el marc d'un seminari i una sessió de treball a Merseyside per iniciativa del *North West Arts Board*. L'objectiu que es va proposar *Creative LETS* és que les persones i entitats que podien formar part de la indústria creativa local tinguessin un marc on es poguessin aportar elements que permetessin fer créixer les empreses culturals: talent, treball, assessorament o d'altres. Les habilitats i els serveis poden ser artístics, vinculats a les arts directament o indirecta o bé poden ser serveis complementaris vinculats a una activitat artística. Des de la seva creació aquesta comunitat ha fet diversos actes públics que han connectat demanda i oferta de la comunitat local. Després d'un temps de funcionament el *North West Arts Board* ha admès que la pertinença activa a la comunitat és variable i el dinamisme de la mateix depèn de la implicació dels qui la formen.

Productor

La xarxa de persones que configuren la comunitat proveeixen els béns i serveis, mentre que les regles del sistema d'intercanvi originen la interacció i la provisió de serveis.

Tipus de producte

Origen dels fons

Els promotors de *Creative LETS* eren artistes i entitats culturals que tenien la intenció de crear un marc que proporcionés benefici tant als qui treballaven i els que volien treballar al sector de les arts. Els fons de

Creative LETS són el temps, l'experiència i les tècniques creatives que aporten els membres de la comunitat.

Tipus de producte de finançament

Els *LETS* són comunitats on els seus membres intercanvien béns i serveis sense moneda. Aquestes comunitats funcionen amb unes regles del joc bàsiques que es refereixen al registre de les transaccions béns i serveis que uns membres aporten als altres i del debit i el crèdit que aquests mantenen. El debit significa que un membre ha rebut més béns i serveis dels que ha donat, mentre que el crèdit significa que ha donat més béns i serveis dels que ha rebut. En aquests sistemes d'intercanvi no hi ha interessos⁹ ni cobrats ni carregats i tant el debit com el crèdit són necessaris per efectuar transaccions. La particularitat de *Creative LETS* és que la comunitat treballa en l'àmbit de les indústries creatives amb intercanvi de temps, habilitats o assessorament entre els seus membres.

Críteris d'inversió i procediment

El grup administra els intercanvis que es produeixen i els registra. Hi ha sistemes informàtics específics per registrar aquests intercanvis i internet és un instrument útil per a gestionar la comunitat. Aquells qui vulguin participar a l'intercanvi pot entrar al grup omplint un formulari on s'anota el que la persona ofereix i el que demana. Quan s'admet la persona a la comunitat es proporciona un talonari i informació sobre com començar els intercanvis. El sistema *LETS* requereix transparència. La comunitat ha de conèixer quins són els intercanvis i aprovar-los, ja que de cap altra forma podran tenir confiança en el sistema.

Volum monetari

El volum dels fons va en funció dels béns i serveis que aporten uns membres de la comunitat als altres.

Públic objectiu

Artistes, músics i creadors locals així com les empreses del sector creatiu.

Exemples de finançament

En el cas de *Creative LETS* l'exemple no pot ser pròpiament de finançament sinó d'intercanvi: pot referir-se a una hora de treball en la comptabilitat per una hora de decoració. Altres sistemes d'intercanvi que s'han emprat en els *LETS* han passat per donar punts pel temps de navegació a un determinat lloc d'internet que són bescanviables per béns o serveis oferts a la web.

⁹ No hi ha interessos monetaris però hi ha experiències on s'ha provat el temps com a forma d'interès per a donar dinamisme al mercat local.

Valoració Creative LETS

Punts forts	Punts febles
<ul style="list-style-type: none">✓ Disseny simple que contribueix a crear una comunitat artística a nivell local✓ Els nous creadors i associacions petites tenen oportunitat d'experimentar amb el seu producte en un mercat	<ul style="list-style-type: none">✓ Manca de capacitat per tractar certs sectors d'activitat o fases d'inversió que requereixen al mercat gran inversió, com l'audiovisual o la distribució d'un producte al mercat internacional.✓ El seu desenvolupament depèn del dinamisme de les persones que formen la comunitat

5. Conclusions

La panoràmica mostrada sobre les noves formes de finançament de la cultura mostra potencialitats en els àmbits del deute, *equity* i nova moneda.

- ✓ Deute: els microcrèdits i les garanties bancàries permeten finançar projectes culturals que no troben finançament al sector comercial. Especialment projectes que es troben en fases inicials o bé que no requereixen gran quantitat de finançament. Aquesta forma de finançament serveix a la microempresa i a la petita i mitjana empresa cultural a cobrir les seves necessitats de finançament.
- ✓ *Equity* : la participació en l'accionariat de l'empresa cultural per part de qui finança aporta força financera per desenvolupar projectes i capacitat de gestió en tant que el finançador aporta la seva experiència. Aquestes inversions són especialment adequades per a empreses amb gran necessitat de finançament, gran potencial de creixement i que es troben en fase d'enlairament de l'empresa. Des del punt de vista empíric, els nous sectors vinculats amb l'audiovisual i el suport a la internacionalització de produccions d'aquest sector, és el més beneficiat per aquesta forma de finançament.
- ✓ Nova moneda: les formes de finançament alternatives aporten valor a la incubació de projectes i la creació de comunitats d'intercanvi a nivell local. El ventall d'empreses i projectes que es poden beneficiar d'aquests projectes és molt heterogeni i depèn del dinamisme de la comunitat on es desenvolupa el projecte.

Hi ha canvis que afecten les organitzacions que financen projectes culturals.

- ✓ El crèdit pel tercer sector es proporciona a través de bancs ètics, cooperatives de crèdit o entitats sense ànim de lucre legalment habilitades per concedir aquest tipus de finançament. El sector públic té l'oportunitat de crear el context legal idoni per la seva creació i desenvolupament.
- ✓ El finançament mitjançant la participació a l'accionariat de l'empresa necessita un capital risc potent i adequat a les necessitats de finançament de la cultura. Això només es possible amb un gran finançament del sector públic o amb la creació de dinàmiques col·laboratives entre el sector públic i el privat que facin atractiva la inversió en aquest àmbit.

Des del punt de vista dels inversors, qualsevol persona pot ser alguna cosa més que un consumidor de productes bancaris per l'estalvi. Pot prendre criteris extra financers i obtenir plusvàlues ètiques dels seus estalvis i inversions. Des del punt de vista de l'entitat que finança, no només els valors fan aportar capital a un projecte. L'empresa cultural s'ha de sotmetre per accedir qualsevol dels tipus de finançament a criteris i procediments d'avaluació que requereixen professionalització de l'empresa i planificació estratègica.

Les constatacions anteriors indiquen la necessitat de definir des del sector públic alternatives al finançament tradicional de la cultura, ja que aquestes alternatives han permès consolidar i projectar el valor cultural a les societats on s'han desenvolupat. La definició d'alternatives de finançament ha de tenir components estratègics i actuar en diferents àmbits relacionant diferents actors importants per la governança de la cultura. Els àmbits on cal innovar amb productes de finançament són els de l'experimentació artística, la creació i enlairament de l'empresa i el creixement i internacionalització de l'empresa cultural.

És evident que a l'hora de definir alternatives al finançament actual de la cultura un element a considerar és l'entorn. D'una banda, pel que fa al deute, les entitats d'estalvi –i a Catalunya les caixes d'estalvi molt particularment- juguen un paper rellevant tant en el sector del crèdit com en el finançament d'activitats culturals. Aquest doble rol els pot fer tenir interessos contradictoris a l'aparició de nous actors (*banca ètica* o ens del *tercer sector*) que proveeixin finançament: tant els pot obrir un nou nínxol de mercat com fer aparèixer competència en la provisió de crèdits. D'altra banda, cal tenir en compte la maduresa del capital risc en l'economia d'un país –i a Catalunya tot i haver crescut els últims anys el capital risc no és un sector madur-. Atenent a aquesta falta de maduresa del capital risc, cal una concepció molt acurada del producte per poder crear un fons amb capital privat destinat al sector cultural.

Malgrat les debilitats de l'entorn, les oportunitats per a la creació de valor a la societat i per a proporcionar alternatives als creadors i emprenedors culturals és prou important com per a definir una orientació estratègica per part de l'administració pública que incentivi i faciliti l'aparició d'experiències com les que s'han mostrat en aquest estudi.

6. ANNEX

6.1 Variables

Àmbit geogràfic d'actuació

Indica l'espai on es circumscriu l'actuació i l'escala a la que és aplicable un producte (local, regional, estatal).

Antecedents

Es refereix al context. Pretén posar a l'abast del lector la gènesi i l'evolució del producte així com la rellevància de les decisions i els actors que fan possible la seva aparició.

Productor

Considera l'actor que finança. Es fa referència a la forma jurídica i els valors que promou qui finança a l'emprenedor cultural.

Tipus de producte

Tracta la nova forma de finançament cultural. Té una triple dimensió:

Origen del fons

Describeix la procedència dels diners que financen els projectes en l'àmbit de la cultura.

Producte

Indica les característiques més importants dels instruments de finançament de la cultura als quals es fa referència.

Criteris d'inversió i procediment

Defineix la combinació de valors ètics, normes i tràmits que serveixen per decidir si es fa una inversió així com el procediment seguit per concedir finançament.

Públic objectiu

Describeix la comunitat, persones i sector als que es dirigeix un producte de finançament

Exemples de finançament

Permeten observar els destinataris (mida de l'empresa i activitat) dels productes de finançament, la quantitat de finançament i la necessitat que cobreix el finançament atorgat.

Valoració: punts forts i punts febles

Aquesta part pretén valorar el producte d'acord amb l'entorn i la concepció mateixa del producte al que es fa referència.

6.2 Glossari

Banca Ètica

Els bancs ètics són bancs que prenen criteris ètics en les seves inversions. Els valors ètics, socials i ambientals, són determinants a l'hora de decidir o rebutjar invertir en un fons o projecte empresarial.

Capital risc

Les societats de capital risc són entitats que inverteixen, amb caràcter temporal i generalment minoritari, en el capital d'empreses no cotitzades a borsa. Per tant, en un primer moment es produeix una participació en l'accionariat, a través d'una ampliació de capital i sense arribar al 50% d'accions. Llavors, la societat de capital risc, tot i no disposar del control efectiu de l'empresa, aporta la seva experiència mitjançant el suport dels seus directius. Finalment, es desvincula de l'empresa al cap d'uns anys mitjançant la venda de les seves accions, amb l'expectativa que s'hagi revaloritzat.

Charity

Terme anglosaxó que engloba les entitats sense ànim de lucre que actuen en sectors d'activitat que aporten un benefici a la societat.

Coaching

Tutoria o assessorament personalitzat que els serveis de suport al desenvolupament d'empreses, bé siguin consultors o assessors de centres d'emprenedoria, ofereixen als emprenedors.

Clústers

Aglomeracions d'empreses industrials diferents que, localitzades en un mateix àmbit territorial, s'especialitzen en activitats complementàries que juntes elaboren completament un producte o gamma de productes.

Creative Industries-Indústries creatives

Es defineix al món anglosaxó per tal de fer referència a aquelles empreses que basen la seva activitat en la creativitat individual, l'habilitat o el talent. Inclou un ventall ampli de sectors, com la publicitat, l'arquitectura, l'art, el patrimoni, el disseny, la moda, la cinematografia i producció audiovisual, l'entreteniment informàtic, la música, les arts escèniques, la televisió o la ràdio.

Equity

Terme anglès per definir l'accionariat de l'empresa, de manera que una inversió en "equity" és adquisició d'accions d'una societat. Aquesta adquisició és al cor dels procediments habituals del capital risc.

Garantia

Les garanties són diners que es determinen com a contraprestació en cas de no pagament en un acord de finançament i serveixen per reduir el risc d'una inversió. Els fons de garantia els pot finançar l'administració o bé una entitat sense ànim de lucre. El ventall de les ràtios de garantia varia entre 1:4 i 1:10

Matching-Matchmaking

En el context dels suport a la creació d'empreses el "matching o matchmaking" és la tasca que es fa per posar en contacte l'emprenedor amb persones o empreses que poden aportar valor al seu projecte empresarial.

Microcrèdit

Són préstecs de poca quantitat, entenen per poca quantitat quantitats menors a les que els bancs usualment cedeixen per fer negocis. Tot i que no hi ha una quantitat prefixada podem considerar, orientativament, microcrèdits els menors de 12.500 €. El Graameen Bank a Bangladesh en va ser l'experiència pionera, amb les concessions de préstec i serveis a persones que volien emprendre un petit negoci. Els microcrèdits tenen alt valor social en la mesura en que són una eina per reduir la pobresa i crear ocupació.

Start-up

Una “start-up” és un projecte de creació de nova empresa. Mentre que una empresa “spin-off” sorgeix obligatòriament dels resultats de recerca d'un grup d'investigació o de la innovació, una “start-up” es caracteritza únicament pel fet de respondre a una oportunitat de mercat. Una oportunitat de mercat apareix quan un grup o sector de clients potencials està desatès o no disposa d'una oferta òptima que s'ajusta a les seves necessitats. D'altra banda, una oportunitat de mercat també pot ser conseqüència d'un avantatge competitiu que permeti a la nova empresa presentar una oferta superior a l'existent. Una “start-up” pot ser de qualsevol tipus d'empresa que actuï en qualsevol sector o indústria de l'economia. La planificació d'una “start-up” és molt similar a la d'una “spin-off”. La diferència fonamental és que, en una “start-up”, el producte o servei que s'ofereix ja existeix al mercat i, per tant, el factor principal d'èxit és el posicionament competitiu.

Tercer sector

És un terme que es refereix al sector d'activitat econòmica de les entitats sense ànim de lucre. En la literatura també apareix com economia social.

6.3 Bibliografia, recursos i contactes

Per a preparar aquest document s'han fet servir els suports que s'enumeren a continuació. D'una banda, s'ha tractat material en suport paper com a base general de l'estudi i les fitxes que s'hi inclouen. De l'altra, s'ha fet recerca amb recursos d'internet per elaborar les fitxes dels casos de nou finançament. En un tercer sentit, i per tal d'ampliar la informació de què es disposava, s'ha contactat amb persones de les entitats de referència.

ALSINA, O et al. *“La banca ètica. Molt més que diners”* Barcelona, FETS, 2001.

“Banking on Culture: new financial instruments for expanding the cultural sector in Europe”, Manchester, North West Arts Board, 2000.

“La dimensió econòmica dels sectors culturals a Catalunya”, Gabinet Tècnic del Departament de Cultura, Generalitat de Catalunya, 2005.

EUCLID. *“Business assistance and financial investment services on Merseyside”*, Manchester, Banking on Culture, 1999.

“Investing in culture. Innovations in state policy” Washington DC, National Conference of State Legislatures, 2003

“Les placements éthiques. L'épargne alternative et solidaire en 80 fiches”, Alternatives économiques Pratique n°15, Septembre 2004, Paris: Alternatives Economiques. ISSN 1291-1704.

“Les avantages d'une implantation à l'étranger”, Forum canadien aux l'entreprise de la culture, Montréal, FICC. 2003.

SATTAR, D. i RAMSDEN, P. *“Third sector financial instruments for the cultural sector”* Manchester, North West Arts Board, 2000.

Advantage Creative Fund

- <http://www.acfwm.co.uk>
- <http://www.businesslink.gov.uk>
- <http://www.sixsigmatoday.com>
- <http://www.screenburn.co.uk>

Banca Popolare Etica

Joaquim Sabater, president FETS

e-mail: fets@pangea.org

- <http://www.bancaetica.com>
- <http://www.fets.org>
- <http://www.recil.net/recil/riace>

Charity Bank

Mark Howland, Charity Bank

e-mail: mhowland@charitybank.org

- <http://www.charitybank.org>
- <http://www.oxfordhouse.org.uk>
- <http://www.littleangletheatre.co.uk>

Clann Credo

- <http://www.clanncredo.ie>
- <http://www.wdc.ie>
- <http://www.iol.ie/~presnpro>

Creative LETS

- http://icliverpool.icnetwork.co.uk/2300community/community_channel.cf
- <http://www.gmlets.u-net.com>
- <http://www.letslink.org.uk>
- <http://www.lets-linkup.com>

Culture Finance North West

Culture Finance Loan Fund

Sue Peters, Directora Culture Finance North West

e-mail: sue@culturefinance.co.uk

- <http://www.culturefinance.co.uk>
- <http://www.bbvonline.net>
- <http://www.folly.co.uk>

Kunstenaars&Co i Triodos Bank

Crédit-artistes

Frans de Clerk, Advisor to the Executive, Triodos Bank

e-mail: fransdeclerck@triodos.nl

- <http://www.triodos.com>
- <http://www.kunstenaarsenco.nl>
- <http://www.yellowpearlmusic.com>

La NEF

- <http://www.lanef.com>
- <http://www.lanoteblue.net>
- <http://www.ardeleine.fr>

SODEC

FICC

- <http://www.ficc.qc.ca>
- <http://www.guildemusiciens.com>
- <http://www.uda.qc.ca>
- <http://www.uneq.qc.ca>
- <http://www.fondsftq.com>

SODEC

FIDEC

- <http://www.sodec.gouv.qc.ca>
- <http://www.fidecinvest.com>
- <http://www.telefilm.qc.ca/upload/projectx/CATALOGUE-2003.pdf>

UK Film Council

Premiere Fund

- <http://www.ukfilmcouncil.org.uk>
- <http://www.artscouncil.org.uk>

6.4 Llistat d'acrònims

ACF	Advantage Creative Fund
CAF	Charities Aid Foundation
CFnw	Culture Finance North West
CFLF	Culture Finance Loan Fund
FICC	Fons d'investissement de culture et communications
FIDEC	Financière des entreprises culturelles
FTQ	The Fonds de solidarité des travailleurs du Québec
LETS	Local Exchange Trading System
NEF	Nouvelle Économie Fraternelle
SODEC	Société de Développement des Entreprises Culturelles
UDA	Union des artistes