

BONES
PRÀCTIQUES
LA CATALUNYA
CULTURAL
I SOCIAL

09/16

INSTRUMENTS FINANCERS PER FOMENTAR EL CINEMA EUROPEU: SOFICA I TAX SHELTER

BONES PRÀCTIQUES EUROPEES

PACO POCH (COORD.), ALBA MONDÉJAR I NICO VILLAREJO



VERSIÓN EN **CASTELLANO** EN EL INTERIOR **ENGLISH** VERSION INSIDE

FUNDACIÓ
CATALUNYA
EUROPA

Nico Villarejo

Diplomat en Relacions Internacionals per l'IEP (Sciences Po) a París, Màster en Desenvolupament Creatiu i Financer de Projectes Audiovisuals, ECAM, Madrid. Director de producció i productor delegat de nombroses coproduccions, entre altres *Evolution* i *Le Princess*.

Alba Mondéjar

Treballa en la producció cinematogràfica, la comunicació cultural i la coordinació de projectes. També ha desenvolupat la seva activitat en les arts escèniques, sobretot en la fidelització de públics, i en la producció d'esdeveniments.

Paco Poch

Paco Poch és doctor en Comunicació Audiovisual per la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona on hi fa classes des de la seva fundació. És també director del Màster de Producció i Distribució Cinematogràfica de la Universitat Central de Catalunya, UVIC. L'última producció és el telefilm "Fassman, l'increïble home radar" de Joaquim Oristrell i l'última distribució és "Life feels good" de Maciej Pieprzyca.

09/16

INSTRUMENTS FINANCERS PER
FOMENTAR EL CINEMA EUROPEU:
SOFICA I TAX SHELTER

BONES PRÀCTIQUES EUROPEES

PACO POCH (COORD.), ALBA MONDÉJAR I NICO VILLAREJO

SUMARI

O. INTRODUCCIÓ	6
A. LES SOFICA I LA PROMOCIÓ DEL CINEMA FRANCÈS	9
1. L'instrument SOFICA	11
1.1. SOFICA. Un instrument mixt de finançament, amb capital públic i privat, i regulació pública	13
1.2. Inversions regulades a favor de tota la indústria cinematogràfica	14
2. Les SOFICA com a producte financer	18
2.1. Un producte financer diferent	19
2.2. Constitució de les SOFICA i inversions	20
2.3. Inversions per associació a la producció i inversions de capital	21
2.4. Les SOFICA "vinculades" a productores: inversions amb garantia de retorn	22
2.5. Les inversions no vinculades	24
2.6. Tipus d'inversions el 2013 i impacte a la indústria	25
3. Conclusions	27
B. TAX SHELTERS. 12 ANYS D'INCENTIUS FISCALS CANALITZATS CAP A LA INDÚSTRIA CINEMATOGRAFICA I AUDIOVISUAL BELGA	29
Agraïments	30
Aclariments metodològics	31
1. Context	34
2. Primeres passes	37
3. Tax shelter Què, Qui, Com	41
3.1. Què? Definició i dades rellevants	41
3.2. Qui? Agents i elements que hi participen	44
3.2.1. Un nou agent aparegut: les societats intermediàries	49
3.3. Com? Funcionament	55
4. Les diferents lleis. Esmenes i evolucions	71
4.1. Les primeres legislacions (2002-2009)	72
4.2. La reforma legislativa de 2013	74
4.3. La "reforma en profunditat" de 2014 i els certificats <i>tax shelter</i>	77
5. El detall de les desviacions	82
6. L'impacte econòmic i cultural del <i>tax shelter</i>	89
7. Conclusions	95

FUNDACIÓ CATALUNYA EUROPA

Pons i Subirà, 3,
08005 Barcelona
info@catalunyaeuropa.net
www.catalunyaeuropa.net

AUTOR:
Paco Poch, coordinador
Alba Mondéjar
Nico Villarejo

DISSENY:
HOBRA
www.hobradesign.com

DIPÒSIT LEGAL: B 21002-2016
ISBN: 978-84-617-5372-7
ISSN: 2013-4509

AMB LA COL·LABORACIÓ DE:



0. INTRODUCCIÓ

MAI ÉS MASSA TARD...!

Mai és massa tard per millorar els sistemes de producció o per obtenir els estris financers cinematogràfics necessaris per ser autosuficients.

Quan vaig proposar a la Fundació Catalunya Europa coproduir el projecte de definició dels *tax shelter* i dels SOFICA com a primer pas per a la posterior implementació a casa nostra d'aquests instruments, ho feia amb la idea que tant el govern com els productors realitzéssim la proposta i la poséssim en marxa.

És bo valorar el propi catàleg però encara és millor generar sistemes organitzatius que permetin optimitzar la feina del sector.

Quan el productor belga Patrick Quinet va crear la «Tax Shelter Film Agency» tenia ja el suport institucional del Ministre de Finances, i el cinema belga va multiplicar per quatre la seva producció, la seva qualitat, els seus premis i la seva difusió internacional. En Patrick Quinet va venir al Cercle de Cultura per explicar-nos el mecanisme de funcionament d'aquesta pràctica, el setembre de 2014, i l'Alba Mondéjar ho va reflectir en el text que tenim aquí publicat.

Quan els productors francesos van crear els SOFICA tenien ja la normativa tributària elaborada, i en Pierre Forette va crear el SOFICA «Cine Nomine» i en Nico Villarejo ens explica el seu funcionament.

Amb aquests dos instruments, no solament les pel·lícules belgues i franceses van tenir un 20 ó 30% del finançament assegurat – que nosaltres no tenim- sinó que molts professionals audiovisuals estan vivint actualment de la gestió d'aquests fons.

Alemanya, França i tot el centre europeu compta amb un potent i brillant impulsor del seu cinema més personal i creatiu, que es diu Arte. Aquesta televisió nascuda com a canal cultural té la vocació d'estendre's i consolidar-se per tots els països europeus i és el suport dels millors films francesos o alemanys. Pels voltants de 1990 vaig produir amb ells «Innisfree» i «Gaudí». Des de llavors he vist esforços del seu equip internacional per arribar a aconseguir acords estables de coproducció o de consolidació al nostre país, però tot ha estat en va. Tots els esforços d'Arte s'han estavellat contra el nostre estrany costum de destruir el «remei» provinent de l'exterior. Puc il·lustrar detalladament aquest obscurantisme que tant ens ha perjudicat, però millor si ho deixem per una altra «bona pràctica».

Poquet a poquet anirem «il·luminant» el nostre paisatge audiovisual. Mai és massa tard per posar-nos a crear diverses SOFICA i alguna *tax shelter film agency*, despenalitzar les coproduccions i associar-nos a algun altre model europeu.

Paco Poch

PRODUCTOR, DISTRIBUÏDOR I CONSULTOR AUDIOVISUAL

A. LES SOFICA, I LA PROMOCIÓ DEL CINEMA FRANCÈS

Introducció

Amb la creació el 1959 del *Ministère de la Culture* capitanejat per André Malraux, els successius governs francesos han anat protegint, desenvolupant i promovent un espai privilegiat per a la seva indústria cinematogràfica. A través d'una àmplia i minuciosa legislació, que incorpora entre d'altres, quotes de pantalla per al cinema nacional, o l'impost que grava les entrades de cinema de totes les nacionalitats i que serveix per proveir d'importants fons al *Centre national du cinéma et de l'image animée* CNC¹, s'ha mimat el marc a partir del qual la indústria cinematogràfica s'ha desenvolupat cultural i econòmicament, permetent la seva consolidació dins el mercat nacional i internacional.

1 El 2013, el CNC va injectar 783 Milions d'euros (M€) a favor del cinema, l'audiovisual i el multimèdia dels quals 64,76 M€ es van destinar a ajudes automàtiques per a la producció cinematogràfica i 54,33 M€ es van destinar a ajudes selectives per a la producció i creació cinematogràfica, a *Les dossiers du CNC n° 330 - mai 2014 bilan 2013 - Direction des études, des statistiques et de la prospective. Centre national du cinéma et de l'image animée.*

El 2013, un any magre per a la indústria gal·la, es van produir un total de 270 pel·lícules. Es van estrenar 330 pel·lícules franceses sobre les 654 anuals. 190 milions d'espectadors van acudir a algunes de les 5587 pantalles, 64 milions dels quals van veure pel·lícules nacionals. En total, les produccions franceses van generar 422 milions d'euros de *box office* a França, 900 milions en l'internacional i 110 milions provinents de la distribució de vídeo / dvd / vod.

A la petita pantalla es van difondre més de 42% de pel·lícules nacionals². Les televisions van invertir 930 milions d'euros en la compra de pel·lícules, 427 milions destinats a compres o pre-compres de produccions franceses³.

Els ingressos per explotació que genera el cinema francès, al costat de les ajudes públiques i obligacions d'inversió dels teledifusors va permetre injectar el 2012, 672 milions d'euros per a la producció cinematogràfica⁴.

Basant-se en part en la bona salut i fama que s'ha guanyat la indústria pel que fa a la potencialitat de negoci de les seves produccions, l'estat francès també ha sabut incentivar la inversió privada a favor de la producció cinematogràfica.

² Es van difondre 410 a cadenes nacionals públiques, 598 a cadenes nacionals privades i 192 a Canal +, *Les dossiers du CNC no 330 - mai 2014 bilan 2013 - Direction des études, des statistiques et de la prospective. Centre national du cinéma et de l'image animée.*

³ *Les dossiers du CNC n° 330 – mai 2014 bilan 2013 - Direction des études, des statistiques et de la prospective. Centre national du cinéma et de l'image animée.*

⁴ *Les dossiers du CNC n° 330 – mai 2014 bilan 2013 - Direction des études, des statistiques et de la prospective. Centre national du cinéma et de l'image animée.*

1. L'INSTRUMENT SOFICA

El 1985 el govern francès va crear un nou instrument de finançament per a la indústria cinematogràfica i audiovisual, les Societats de Finançament de la Indústria Cinematogràfica i Audiovisual (SOFICA).

Aquestes societats s'ocupen de recol·lectar capital privat per destinar-lo exclusivament al finançament d'obres cinematogràfiques, audiovisuals, o en la capitalització d'empreses de producció audiovisual. L'Estat bonifica als particulars que decideixen invertir en alguna d'aquestes societats de finançament amb una desgravació fiscal del 36% de la seva inversió.

Les SOFICA van ser creades per permetre als productors adaptar-se als canvis que s'estaven produint en el model de finançament cinematogràfic a principis de la dècada dels vuitanta. En aquell moment, els distribuïdors ja no estaven en condicions de mantenir el seu paper central en el model de finançament a causa d'una significant disminució del públic a les sales, de manera que els mínims garantits que aquests anticipaven als productors per al finançament de les seves obres, van anar disminuint radicalment. D'altra banda, l'arribada de nous canals de televisió i de difusió com el vídeo, deixaven presagiar noves dinàmiques de consum i per tant una nova diversificació d'ingressos potencials per als productors⁵.

⁵ SANDOT (Frédérique), 2006, *Méthodes de financement et rentabilité dans la production cinématographique: les SOFICA*, Mémoire de fin d'études, HEC, Paris, p.16.

Les SOFICA es van plantejar, per tant, com una font de finançament “relleu”⁶, que permetés als productors completar el finançament de les seves obres, pignorant part dels seus ingressos per explotació previstos, principalment els derivats de les vendes a televisions.

L'Estat francès ha anat perfilant amb el temps aquest dispositiu únic i original, adequant-lo a les necessitats de la indústria cinematogràfica i audiovisual, així com a les del mercat financer. Després de gairebé trenta anys d'existència, les SOFICA s'han consolidat a França com un instrument de finançament determinant per a la indústria cinematogràfica i audiovisual, així com en un producte financer atractiu per als inversors privats.

En el context actual -en què els poders públics es veuen en l'obligació de retallar les seves despeses- les SOFICA es presenten com un bon exemple d'instrument de finançament públic-privat, i per tant, en un possible complement o alternativa al model de finançament del cinema i de l'audiovisual, que a Catalunya i al conjunt d'Espanya se centra en les subvencions públiques.

Si bé les SOFICA intervenen tant en el finançament d'obres cinematogràfiques i audiovisuals, aquí ens centrarem en les obres cinematogràfiques exclusivament.

En una primera part, exposarem la naturalesa mixta d'aquest instrument de finançament que, sense ser una subvenció, li permet a l'Estat regular el seu funcionament i assegurar el compliment de les finalitats i objectius perseguits.

En una segona part, analitzarem les SOFICA com a producte financer que ha aconseguit forjar-se un lloc privilegiat entre altres productes financers i que gaudeix d'un prestigi tant econòmic com social.

Finalment, exposarem el funcionament de les SOFICA, les modalitats d'intervenció en el finançament de llargmetratges i el seu impacte en la indústria cinematogràfica francesa l'any 2013.

6 CHEVALIER (Pierre), 2008, *Les SOFICA, Rapport de mission*. Centre Nationale de la Cinématographie, p.4.

1.1. SOFICA : UN INSTRUMENT MIXT DE FINANÇAMENT, AMB CAPITAL PÚBLIC I PRIVAT, I REGULACIÓ PÚBLICA

En els anys vuitanta, el consum del producte cinematogràfic estava evolucionant i la indústria cinematogràfica francesa estava en plena ebullició. La consagració de la televisió amb l'aparició de nous canals com Canal + i l'arribada del vídeo, estaven afectant seriosament la freqüentació en sales. Això va provocar una fugida progressiva dels fons que aportaven els distribuïdors en el finançament de les obres cinematogràfiques.

Només les grans productores estaven en condicions de contrarestar aquesta fuga de capitals aportant els seus fons propis. I, en conseqüència, el volum de producció va anar disminuint i el producte cinematogràfic homogeneïtzant-se. L'Estat francès va decidir llavors posar al servei dels productors un nou instrument de finançament, les SOFICA.

L'objectiu primordial d'aquest nou dispositiu era contribuir a mantenir un volum mínim de producció anual, assegurar la diversitat de la cinematografia, i sostenir a les produccions independents⁷. Però no fer-ho a través d'una subvenció, sinó atraient capital privat mitjançant beneficis fiscals.

El privilegi fiscal acordat als particulars que inverteixen comprant accions d'alguna SOFICA ha anat variant amb els anys, adaptant-se a les necessitats del mercat financer. Actualment suposa una reducció de la quantia a pagar de l'impost sobre la renda del 36% de la suma invertida, fins a un màxim de 6.300 euros per unitat familiar⁸.

L'última dècada, el Ministeri d'Hisenda ha autoritzat a les SOFICA a recol·lectar fons privats per valor de 63 milions d'euros anuals, dels quals uns 35 s'inverteixen de mitjana per any en

7 CHEVALIER (Pierre), 2008, *Les SOFICA, Rapport de mission*. Centre Nationale de la Cinématographie., p.4.

8 La inversió màxima permesa per unitat familiar és de 18.000 euros *Les SOFICA, un dispositif original de financement du cinéma et de l'audiovisuel* – CNC 2011.

produccions cinematogràfiques⁹.

Gràcies a aquesta mesura, l'Estat ha pogut atreure i invertir indirectament a la indústria cinematogràfica i audiovisual, entre 2 i 3¹⁰ vegades més de la quantia que ha renunciat a percebre en concepte d'ingressos tributaris.

En contrapartida al seu esforç financer, l'Estat vetlla perquè les SOFICA compleixin amb la finalitat per la qual van ser creades i s'assegura que les inversions realitzades repercutixin a favor de tota la indústria cinematogràfica. Per a això tutela les SOFICA a través del *Centre National du Cinéma et de l'image animée* (CNC) i de la Direcció General de les finances públiques (DGFIP). Tots dos són els òrgans responsables d'establir el marc reglamentari que regeixen les inversions de les SOFICA, i de donar-los l'autorització pertinent perquè puguin recol·lectar els fons privats, constituir i iniciar la seva activitat.

1.2. INVERSIONS REGULADES A FAVOR DE TOTA LA INDÚSTRIA CINEMATOGRÀFICA

Aquelles SOFICA que vulguin iniciar la seva activitat, han d'obtenir anualment l'autorització de la DGFIP i del CNC. Per a això, han de presentar una memòria en la que detallin el balanç de les inversions efectuades l'any anterior, així com el pla d'inversió per al següent exercici. S'hi detallen el tipus d'inversions que preveuen fer, així com el compromís adquirit en favor de la producció independent.

La instrucció es fa de manera conjunta entre els dos organismes. D'una banda, verifiquen les condicions d'elegibilitat econòmica-

⁹ La quantia màxima autoritzada ha anat augmentant dels 46 milions de 2005 als 63 milions actuals. LEFEVRE (Milène) 2006, *Les Sociétés pour le financement de l'Industrie Cinématographique et Audiovisuelle*, Mémoire Master I Économie Publique Paris I Sorbonne.

¹⁰ La despesa fiscal ha anat evolucionant amb els anys en proporció a les variacions del percentatge de reducció d'impost, que ha passat del 48% el 2007 al 36% el 2014.

financera (qualitat de l'equip de gestió, respecte al marc normatiu fiscal i signatura del conveni). De l'altra, examinen el balanç de les inversions efectuades per la SOFICA l'any anterior, valoren la qualitat de les inversions previstes per a l'any següent i els compromisos d'inversió que aquestes adquireixen de cara a la següent col·lecta. En aquesta memòria, cada SOFICA detalla el compromís que adquireix a favor de primeres o segones pel·lícules, pel·lícules d'animació, pel·lícules que el pressupost sigui inferior a 8 milions d'euros o projectes produïts per productores independents.

És el Ministeri d'Hisenda qui concedeix finalment l'autorització a les SOFICA escollides la quantitat que estan autoritzades a recaptar. El CNC és qui marca les pautes que han de seguir les inversions de les SOFICA:

- El 90% de la suma recaptada ha de ser invertida en el termini d'un any. La resta poden destinar-la per sufragar les seves despeses generals i de gestió.
- El 90% de les inversions es destinaran al finançament de la producció d'obres i el 10% per finançar el desenvolupament d'obres.
- Les inversions es realitzaran mitjançant aportacions dineràries o bé mitjançant la capitalització d'empreses productores.
- Cap inversió podrà ser superior al 50% del pressupost de l'obra.
- Les obres hauran de ser principalment de nacionalitat francesa, encara que s'autoritzen les coproduccions que l'idioma principal sigui l'oficial d'un país europeu, en els límits del 20% de la seva assignació anual.
- El 50% de les inversions no poden tenir una garantia de retorn previ i han de servir per finançar obres de productores independents.

Les SOFICA tenen doncs la possibilitat de realitzar inversions amb garantia de retorn.

El 2013, les 11 SOFICA autoritzades van realitzar inversions amb garantia de retorn, operacions que van representar el 35,4% del total de les sumes invertides¹¹.

Per a això, passen acords previs d'inversió amb una o diverses empreses productores i inverteixen en els seus projectes. A canvi, l'empresa productora garanteix a la SOFICA la devolució de la suma invertida en els seus projectes en un percentatge pactat per endavant.

El CNC autoritza doncs a les SOFICA a destinar com a màxim el 50% dels seus fons a inversions amb garantia de retorn. El 50% restant s'ha d'invertir a favor de les produccions independents.

El CNC i la DGFIP són en efecte molt sensibles al risc que assumeixen les SOFICA en les seves inversions. El privilegi fiscal atorgat als inversors ja els assegura un retorn econòmic i per tant una rendibilitat mínima. Per això s'espera de les SOFICA que diversifiquin les seves inversions per exemple en favor de primers o segons llargmetratges, pel·lícules de pressupost menor a 8 milions d'euros¹², i obres produïdes per productors independents (que no posseeixen vincles financers, ni estan associats a alguna empresa del sector cinematogràfic ben posicionada en el mercat).

Aquestes pautes pretenen doncs afavorir una redistribució de recursos en favor de tota la indústria cinematogràfica i d'integrar-la en la mateixa economia. Això permet que llargmetratges molt dispers pel que fa a potencialitat de distribució i, per tant d'ingressos, puguin beneficiar-se d'inversions de les SOFICA¹³.

11 Bilan 2013 des SOFICA, Direction Financière et juridique, Service des financements- CNC Mai 2014.

12 Fomentant les inversions a favor de projectes inferiors a 8 milions d'euros, el CNC s'assegura dirigir les inversions allà on es concentren la majoria de projectes. El 2013, 209 llargmetratges van rebre el visat de producció. El pressupost mitjà d'una pel·lícula d'iniciativa francesa va ser de 4,88 milions d'euros. El 77% dels llargmetratges van tenir un pressupost inferior a 7 milions d'euros. El 50% un pressupost d'entre 1 i 5 milions d'euros, a *La production cinématographique en 2013, bilan statistique des films agréés en 2013 - Direction du cinéma et la Direction des études, des statistiques et de la prospective CNC - Mars 2014*.

13 El 2011, per exemple, les SOFICA *Cofinova 8* i *Cinéma 8* van invertir en "La Chispa de la vida" d'Álex de la Iglesia (Alfresco Enterprises i Trivisión [ES], La Ferme! Productions [FR], Double Nickel Entertainment [US]) i en "El muerto y ser feliz" de Javier Rebollo (Icónica, Lolita Films, Eddie Saeta [ES], Utópica Cinema [AR], Noodles Production [FR]) respectivament.

La lògica que ha de perseguir una SOFICA en les seves inversions és que el potencial econòmic d'un projecte serveixi per a cobrir la suposada debilitat de retorn econòmic d'un altre, pel bé de la diversitat de la producció cinematogràfica.

La principal característica de les SOFICA és que tenen unes obligacions marcades per l'Estat, que persegueix una finalitat. Funcionen en aquest sentit com una subvenció (reemborsable), però que li exigeix a l'Estat un esforç financer menor. Permet, així mateix, que els inversors privats es familiaritzin amb un producte financer relativament segur i que repercuteixi en la indústria nacional.

2. LES SOFICA COM A PRODUCTE FINANCER

Les SOFICA s'han convertit en un producte financer peculiar, cobejat pels inversors. Cada any, al voltant de 6.500 particulars¹⁴ l'esgoten en poques setmanes. Atrès principalment pel benefici fiscal, invertir en una SOFICA els permet també donar suport activament a la cultura i a la indústria cinematogràfica i audiovisual.

L'última dècada, les entitats financeres han aconseguit col·locar entre els seus clients la pràctica totalitat de la dotació anual autoritzada pel Ministeri d'Hisenda que ronda els 63 milions d'euros. Exceptuant els anys 2005, 2008, 2012 i 2013¹⁵, el producte s'ha esgotat en poques setmanes.

Els particulars que inverteixen en una SOFICA ho fan adquirint paquets d'accions de la societat. La inversió mínima és de 5.000 euros i la màxima de 18.000 euros per unitat familiar. Tenen l'obligació de conservar les seves accions com a mínim durant 5 anys. A canvi obtenen, l'any de la compra, una reducció d'impostos per unitat familiar igual al 36% de la suma invertida, fins a un límit de 6.480 euros per unitat familiar.

Transcorreguts 5 anys, els particulars poden vendre les seves accions i recuperar el capital inicial. Segons el rendiment de la SOFICA, que evidentment varia segons els anys i segons les SOFICA, solen recuperar entre el 75% i el 85% del capital nominal

14 DÉPENSE FISCALE N°110244, Réduction d'impôt au titre des souscriptions en numéraire au capital de sociétés anonymes agréées ayant pour seule activité et financement d'œuvres cinématographiques ou audiovisuelles, Rapport annuel des performances, PLR 2011.

15 Durant aquests anys, la recaptació definitiva va arribar al 98,5% de la recaptació total autoritzada pel Ministeri d'Hisenda.

inicial. Si a això se li suma el benefici fiscal del 36%, els particulars obtenen un TIR d'entre 2,9% i 5,25%.

Com tota inversió, les SOFICA són una aposta que comporta certs riscos. No obstant això, la desgravació fiscal ja assegura com a mínim el 36% del capital inicial invertit. Així mateix, el cinema ha demostrat ser un producte en el que el consum és relativament aliè a les fluctuacions econòmiques i per això un bé relativament fiable. L'èxit o fracàs econòmic d'una pel·lícula segueix sent imprevisible, però les SOFICA, diversificant les inversions entre una desena de projectes, disminueixen considerablement els riscos.

2.1. UN PRODUCTE FINANCER DIFERENT

Les SOFICA són un producte financer bonificat, i per això no estan exclusivament condicionades al criteri del màxim benefici i l'especulació. L'inversor percep la utilitat i repercussió de la seva inversió. El paquet d'accions de SOFICA que adquireix esdevé un determinat nombre de pel·lícules produïdes. Per tant, està invertint en la seva economia domèstica, impulsant la creació de llocs de treball i de productes nacionals de consum nacional i internacional. Es tracta d'operacions transparents i intel·ligibles.

Aquest tipus d'inversió té també una vessant lúdica. L'inversor rep cada any una memòria en què els gestors de les SOFICA l'informen de les operacions realitzades i dels resultats obtinguts, així com informació puntual de l'evolució dels projectes en què s'ha invertit. Però a més, als inversors se'ls facilita entrades per les preestrenes, reben un DVD de cada projecte i fins i tot se'ls convida a assistir als rodatges.

Les SOFICA són, per tant, un producte financer rendible, el risc està limitat gràcies al privilegi fiscal acordat per l'Estat, intel·ligible, ètic, i que repercuteix directament a l'economia domèstica.

2.2. CONSTITUCIÓ DE LES SOFICA I INVERSIONS

Cada any, les SOFICA que desitgin constituir-se presenten una memòria al CNC i la DGFIP per a la seva valoració. Segons la qualitat del pla presentat, de les inversions previstes, els riscos adoptats a favor dels productors independents o projectes minoritaris, i valorant també el compliment dels plans d'inversió de l'any anterior (en els casos en què les SOFICA hagin rebut l'autorització en anys anteriors), la DGFIP i el CNC autoritzen la constitució d'unes deu SOFICA a l'any.

Les SOFICA seleccionades signen un conveni amb el CNC i la DGFIP a mode de full de ruta que recull la totalitat dels compromisos adquirits. Amb la signatura, reben l'autorització definitiva per recaptar els fons assignats -que poden oscil·lar entre els 3,5 i els 10 milions d'euros¹⁶-, i constituir-se com a societat anònima per iniciar la seva activitat.

Les SOFICA deleguen llavors a entitats financeres -ja siguin bancs o gabinets de gestió del patrimoni- la venda del producte financer entre els seus clients.

Un cop recollida la totalitat de la suma assignada, les SOFICA disposen d'un any per invertir el 90% dels seus fons.

Una SOFICA té una estructura relativament lleugera. Un equip fix d'unes 4 o 5 persones que recorre a externs perquè els assisteixin en les tasques de selecció. El comitè de selecció està per tant compost per professionals externs, especialistes de cada gènere, que assisteixen a l'equip gestor per valorar la qualitat artística, el potencial comercial i les possibilitats de retorn de la inversió de cada projecte. El Comitè d'administració pren la decisió de cada inversió, tenint en compte les obligacions adquirides amb el CNC, i teixint una xarxa complexa d'hipòtesis de retorn que permeti

¹⁶ El 2013 es van autoritzar un total de 10 SOFICA. La quantitat màxima assignada va ser de 10.105.000 euros, el mínim de 3.800.000 euros, la mitjana de 5,35 milions d'euros i la moda de 5,2 milions.

satisfer les expectatives dels inversors, que sota cap circumstància intervenen en les decisions.

Les SOFICA seleccionen els projectes en què invertir seguint les directrius del CNC i les obligacions en termes de primeres i segones pel·lícules, així com de participació en projectes de productores independents.

Amb les seves inversions intervenen en el finançament de projectes sense per això ser coproductors. Poden fer-ho o bé mitjançant aportacions dineràries via contractes d'associació a la producció, o bé mitjançant la capitalització d'empreses de producció per al desenvolupament de projectes.

Entre 2012 i 2014 les SOFICA han aconseguit recollir anualment entre 59 i 61 milions d'euros, que han permès la seva participació en el finançament d'uns 150 films cada any.

2.3. INVERSIONS PER ASSOCIACIÓ A LA PRODUCCIÓ I INVERSIONS DE CAPITAL

Les inversions per associació a la producció són aportacions dineràries que serveixen per finançar la producció d'un llargmetratge cinematogràfic, ja sigui d'animació, ficció o documental, així com projectes audiovisuals. El 2013, el 66% de les inversions de les SOFICA van ser sota la forma d'inversions per associació a la producció. Es van invertir un total de 36 milions en 99 pel·lícules (sobre un total de 270 produïdes). L'any 2014 es van mantenir els percentatges, invertint 34,3 milions en un centenar de pel·lícules¹⁷.

A canvi del seu finançament, la SOFICA obté drets sobre els ingressos que es generin per l'explotació comercial de la pel·lícula, en un percentatge major al de la seva participació financera, i fins a la recuperació de la inversió inicial nominal incrementada en un *bonus*.

¹⁷ *Bilan 2013 des SOFICA*, Direction Financière et juridique, Service des financements- CNC Mai 2014.

Cada modalitat de recuperació s'estudia segons la potencialitat d'ingressos del projecte i es negocia amb el productor. Un cop recuperada la inversió inicial, les SOFICA tenen dret a percebre com a prima a la seva inversió, un *bonus* que augmenta en proporció als ingressos nets dels productors. Els contractes han de signar-se durant la fase de finançament del projecte i els diners han d'arribar-li al productor abans del primer dia de rodatge.

Les inversions de capital, en canvi, es fan principalment per finançar el desenvolupament de projectes. Les SOFICA creen una empresa filial al costat del productor, el capital del qual servirà per fer front a les despeses de desenvolupament del projecte. El productor torna la inversió amb el finançament que obtingui del següent projecte que produeix. El 2013, el 20% de les inversions es van fer sota aquesta forma, destinant uns 11 milions d'euros al desenvolupament de projectes de 56 productores¹⁸. El 2014, aquest tipus d'inversió va ascendir a 9,6 milions d'euros.

2.4. LES SOFICA “VINCULADES” A PRODUCTORES: INVERSIONS AMB GARANTIA DE RETORN

Les SOFICA tenen la possibilitat d'associar-se a una empresa o un grup d'empreses per garantir així el retorn i rendibilitat d'una part de les seves inversions. Per això han de notificar prèviament al CNC i a la DGFIP a quina empresa o empreses s'han associat i quin és el percentatge d'inversions vinculades que tenen previst realitzar. El CNC autoritza que les SOFICA destinin com a màxim el 50% dels seus fons a inversions amb garantia de retorn.

Les SOFICA “vinculades” reserven per endavant una part dels seus fons per invertir-los en projectes de l'empresa a la qual s'han associat. L'empresa vinculada a la SOFICA es compromet a canvi a tornar una part de la inversió al cap de cinc anys, a un percentatge

¹⁸ Bilan 2013 des SOFICA, Direction Financière et juridique, Service des financements- CNC Mai 2014.

pactat per endavant. En general aquestes operacions no són altra cosa que prestem a cost zero. L'empresa vinculada a la SOFICA es compromet a retornar la totalitat de la suma invertida per la SOFICA en els seus projectes, independentment de l'èxit o fracàs comercial d'aquest. La SOFICA però, no té dret a percebre cap *bonus* complementari en el cas d'èxit comercial de la pel·lícula.

Les empreses que es vinculen a les SOFICA són empreses del sector cinematogràfic i audiovisual. Poden ser grans grups com *UGC, Pathé, o Europacorp*, productores mitjanes com *Nord Ouest o Fidélité*, o productores independents com *Les Films Pelleas*. També poden ser productores/distribuïdores com *Mars Films o Diaphana*, o productores/distribuïdores internacionals com *Wild Bunch*.

Aquesta modalitat d'intervenció pot ser interessant tant per a la SOFICA, com per a l'empresa que s'associa a ella. La SOFICA, en vincular una part de les seves inversions a projectes de l'empresa amb la qual s'associa, s'assegura per endavant la rendibilitat d'aquestes operacions. Això li permet diversificar la resta d'inversions no vinculades (el 50% del total del seu fons) i assumir més riscos a favor de produccions independents. Per part de les empreses, vincular-se a una SOFICA li permet obtenir un complement de finançament per als seus projectes, i evitar tensions de tresoreria al no haver de mobilitzar els seus recursos propis per invertir-los en el finançament dels seus projectes.

L'empresa vinculada és qui proposa els projectes en els quals la SOFICA ha d'invertir. Pot tractar-se tant de concentrar la inversió en un sol projecte, com en diversos. Sigui com sigui, la suma invertida és sempre major a la d'una inversió no vinculada. La SOFICA *Palatine Etoile 8*, per exemple, va invertir el 2010 una mica més d'1 milió d'euros en 3 projectes de *Wild Bunch*, i 2,2 milions d'euros en 22 altres projectes¹⁹.

¹⁹ Bilan de l'activité des SOFICA UNIETOILE et PALATINE ETOILE – Lettre d'information, Banque Palatine Novembre 2011.

SOFICA								
Pressupost	Llargmetratges qualificats	Llargmetratges amb finançament SOFICA	Llargmetratges finançats per SOFICA sobre total	% inверions SOFICA	% de la inversió sobre pressupost total	Quantitat Total Invertida	Mitjana Finançament SOFICA	% Quantitat Total Inversions
Inferior a 1 M€	67	6	9%	6%	1.00%	390,000€	65,000€	1%
Entre 1 i 4 M€	108	50	46%	51%	4.90%	9,450,000€	189,000€	29%
Entre 4 i 7 M€	41	21	51%	21%	6.20%	9,300,000€	442,857€	28%
Superior a 7 M€	54	22	41%	22%	2.10%	13,760,000€	625,455€	42%
TOTALS	270	99				32,900,000€		

ELABORACIÓ PRÒPIA SEGONS DADES DEL CNC

2.5. LES INVERSIONS NO VINCULADES

Les inversions no vinculades són aquelles que es fan cap a projectes que seleccionen lliurement el comitè inversor de la SOFICA, seguint el pla d'inversió pactat amb el CNC. En aquest cas, les SOFICA proposen generalment un finançament *gap funding*, aporten els últims recursos financers que necessita el productor per assegurar la producció de la seva obra. El 2012, la suma mitjana invertida en pel·lícules a través d'aquest mecanisme va ser d'uns 150.000 euros.

Les SOFICA s'asseguren una posició privilegiada per recuperar la seva inversió, sobre qualsevol suport i a un percentatge major al del seu finançament. Un cop recuperada la seva inversió, segueixen percebent un *bonus* sobre els ingressos però en un percentatge menor. Al cap de cinc anys, les SOFICA revenen els seus drets als productors, que tenen el dret preferencial de recompra. En el cas que no ho executin, la SOFICA ven els seus drets a qui presenti una millor oferta.

2.6. TIPUS D'INVERSIONS EL 2013 I IMPACTE A LA INDÚSTRIA

El 2013, les SOFICA van intervenir en el finançament de la producció cinematogràfica per una suma propera als 46,4 milions d'euros, 36,1 milions mitjançant contractes d'associació a la producció i 10,3 milions en desenvolupament de projectes. 99 pel·lícules van comptar com a mínim amb la participació d'alguna SOFICA, 31 de les quals coproduccions internacionals i 4 d'elles pel·lícules que la versió original no era el francès. La inversió mitjana va ser de 332.000 euros²⁰, fet que suposa el 7,4% del pressupost mitjà.

El 2014 el nombre de pel·lícules que va rebre finançament a través dels SOFICA va augmentar fins a les 103 (d'un total de 258 produccions), 35 de les quals coproduccions internacionals i d'aquestes, 14 no eren en francès. La inversió mitjana va ser de 330.000 euros, fet que suposa el 7,3% del pressupost mitjà²¹.

En la seva obligació de contribuir a la diversitat i regeneració de la cinematografia, les SOFICA també van intervenir en 13 òperes primes i 7 segones pel·lícules, en les quals es van invertir 5,75 milions d'euros, un 17,5% de la suma total invertida per les SOFICA, l'any 2013.

Les inversions de les SOFICA van ser determinants per a alguns projectes en el qual el finançament era fràgil: 65 pel·lícules en les que van invertir no comptaven en el seu pla de finançament amb una pre venda a alguna televisió; altres 23 no havien estat pre venudes a un distribuïdor; i de totes elles, 65 no comptaven amb cap ajuda a projecte del CNC o d'alguna regió²².

20 La inversió mitjana va ser 334.000 euros en llargmetratges de ficció, 50.000 en llargmetratges documentals i 377.000 en llargmetratges d'animació. *Bilan 2013 des SOFICA*, Direction Financière et juridique, Service des financements- CNC Mai 2014.

21 La inversió mitjana el 2014 va ser de 335.000 per la ficció, 197.000 pels documentals i 345.000 per l'animació. *Bilan 2014 des SOFICA*, Direction Financière et juridique, Service des financements- CNC Mai 2015.

22 *Bilan 2013 des SOFICA*, Direction Financière et juridique, Service des financements- CNC Mai 2014.

Finalment, i en relació a l'acceptació per part del públic i la crítica, cal destacar que de les 17 pel·lícules franceses que van superar el milió d'espectadors a França, 10 d'elles comptaven almenys amb la participació d'una SOFICA; i d'entre el conjunt de pel·lícules finançades per una SOFICA, 6 van estar seleccionades al Festival de Cannes, 4 a la Quinzena dels Realitzadors i 2 a la Setmana de la Crítica²³.

La bona acollida del públic a les pel·lícules finançades a través de les SOFICA es va mantenir el 2014: 10 pel·lícules presentades al Festival de Cannes 2015, 6 de les quals en la selecció oficial, han rebut finançament a través de les SOFICA, incloent el film d'obertura del festival, "La tête haute", d'Emmanuelle Bercot, 3 films seleccionats a la Quinzena dels Realitzadors i 3 a la Setmana de la Crítica. A més, diversos d'aquests films han estat premiats: "Dheepan" va guanyar la Palma d'Or a Cannes, "Mon Roi" va rebre el premi a la millor interpretació i, en els premis Cèsar "Timbutktu" i "Les combattants" van rebre 7 i 3 premis respectivament, a més d'haver esdevingut autèntics èxits comercials²⁴.

²³ *Bilan 2013 des SOFICA*, Direction Financière et juridique, Service des financements- CNC Mai 2014.

²⁴ *Bilan 2014 des SOFICA*, Direction Financière et juridique, Service des financements- CNC Mai 2015.

CONCLUSIONS

Les SOFICA s'han consolidat com un instrument de finançament determinant per a la producció cinematogràfica a França. Inverteixen al voltant d'uns 35 milions d'euros cada any, convertint-se per als productors en una font de finançament complementària i/o alternativa a les ajudes del CNC, que ascendeixen a uns 62 milions anuals²⁵.

Intervenien tant en la fase de desenvolupament com en la de producció, vetllant -sota la tutela del CNC- perquè les inversions repercuteixin a favor de la diversitat del bé cinematogràfic. Invertint tant en projectes de "mercat" com en obres més fràgils i minoritàries, permeten integrar tota la diversitat cinematogràfica en la mateixa economia.

L'esforç que fa l'Estat mitjançant la desgravació fiscal permet atreure entre 2 i 3 vegades més de recursos que una subvenció clàssica, i familiaritzar els inversors privats amb un producte financer bonificat i rendible.

En aquest model la tutela de l'Estat és bàsica i insubstituïble, a risc evident que el seu lloc l'ocupin les regles bàsiques del mercat, i es fonamenta en el principi bàsic que les inversions més rendibles serveixin per promoure les inversions més imprevisibles. Un principi que permet no només regenerar la cinematografia i el talent, sinó també assegurar la diversitat cinematogràfica i la diversitat cultural.

²⁵ *Les dossiers du CNC no 330 – mai 2014 bilan 2013* - Direction des études, des statistiques et de la prospective. Centre national du cinéma et de l'image animée.

B. TAX SHELTERS. 12 ANYS D'INCENTIUS FISCALS CANALITZATS CAP A LA INDÚSTRIA CINEMATogrÀFICA I AUDIOVISUAL BELGA

“Els ingredients necessaris per realitzar un film són múltiples i diversos. Ben entès, calen idees, bones rèpliques, actors, tècnics, imatges, sons i material. Quantitat d'elements que tenen, com a denominador comú, els diners. La tecnologia es paga, la creació també. El mateix Meliès, inventor enginyós, capaç de crear els seus decorats entre un munt de deixalles, necessitava finançar la seva maquinària, de procurar-se claus nous per fixar els seus taulells, i pintura per donar via lliure al seu desbordant imaginari. En cada estadi de la construcció d'una pel·lícula, hi fa falta calés”.

Tax Shelter, stop ou encore?
Webzine n^o 181. Abril 2013.
www.cinergie.be

AGRAÏMENTS

Vull agrair la bona disponibilitat i les orientacions facilitades per:

- Michaela Ritondo, *Service Public Fédéral des Finances* (SFPF)
- Martine Steppé, *Service Général de l'Audiovisuel et des Multimédias du Centre du Cinéma et de l'Audiovisuel* (CCA)
- Guy Vandenbulcke, *Service Général de l'Audiovisuel et des Multimédias du Ministère de la Fédération Wallonie Bruxelles*
- Luc Piette, *Afdeling Cultuur en Media - Innovatie, e-cultuur en film. Departement Cultuur, Jeugd, Sport en Media*, CJSM (Cultura i Mitjans de Comunicació – Innovació, e-cultura i cinema)
- Alain Collart, *Screen Flanders Film Commission / Vlaams Audiovisueel Fonds* (VAF)
- Katrien Maes, *Screen Flanders Film Commission / Vlaams Audiovisueel Fonds* (VAF)
- Maxime Housiaux, Cap de Màrqueting i Comunicació a *uMedia*
- Al productor Paco Poch i al Director de la Fundació Catalunya Europa, Max Vives, com a catalitzadors d'aquesta iniciativa. A la Mireia Santacreu, Secretària tècnica de la Fundació, pel seguiment durant el procés, i a l'Andrea Costafreda, Directora de programes de la Fundació fins a principis del 2015, per la seva revisió del text. A l'Albert Aixalà, actual Director de programes, qui ha continuat amb les tasques de revisió.
- En especial, a en Patrick Quinet, productor a *Artémis Productions*, membre del Consell d'Administració de *Tax Shelter Films Funding* i President de la Unió de Productors de Films Francòfons (UPFF) de Bèlgica, impulsor clau del disseny i adopció del sistema *Tax Shelter*, per haver-nos acompanyat en l'acte de presentació d'aquesta bona pràctica, el 30 de setembre del 2014.
- De la mateixa manera, a en Pierre Forette, productor a *Cine Nominé* i fundador d' *Uni Étoile/Palatine Étoile*, societat encarregada de l'aixecament de fons privats destinats a produccions

cinematogràfiques franceses (*SOFICA*), per acompanyar-nos en l'acte de presentació, el 5 d'octubre del 2015, de la publicació d'aquesta bona pràctica que té per objectiu apropar dos casos paradigmàtics de finançament privat canalitzats cap al cinema, les *soficas* a França i els *tax shelter* a Bèlgica.

ACLARIMENTS METODOLÒGICS

El contingut d'aquesta bona pràctica està construït a partir de les exposicions, declaracions i escrits dels propis agents protagonistes del mercat *Tax Shelter* (mercat TS) -productors, directors, polítics, agents intermediaris, responsables de fons, inversors, etc., recollides en entrevistes i articles apareguts a la premsa escrita i als mitjans audiovisuals belgues -principalment *La Libre Belgique*, *Cinergie.be* i la *RTBF*-, com en les seves intervencions a la Cambra de Representants de Bèlgica, recopilades en diferents informes oficials.

Complemento aquests continguts amb dades extretes de les publicacions del *Service Public Fédéral Finances*, del *Service Général et des Multimédias de la Fédération Wallonie-Bruxelles* i de *Screen Flanders*, i amb la lectura de les diferents lleis sobre el sistema *tax shelter* des del 2001 al 2014, és a dir, des del Projecte Monfils fins a la darrera reforma, aprovada el passat 1 de gener de 2015.

També amb alguns estudis fets a la *Louvain School of Management* de Lieja, amb els resultats finals de l'estudi sobre l'impacte social, econòmic i cultural dels *tax shelter* realitzat per la companyia intermediària *uMedia* i la consultoria *Deloitte*, conegut com a

estudi *u-Media-Deloitte*, i amb un estudi comparatiu sobre els diferents sistemes de desgravacions fiscals encarregat i publicat pel *Centre National du Cinéma et de l'image animée* (CNC), de França.

Per últim, amb la consulta de diverses webs com www.taxshelter.be, www.belgiumfilm.be, www.umedial.eu, www.casakafka.be, entre d'altres.

Pel que fa al context i dades respecte a Catalunya i l'Estat Espanyol, les fonts han estat les diverses documentacions publicades per *l'Instituto de la Cinematografía y de las Artes Audiovisuales* (ICAA), l'Institut Català de les Empreses Culturals (ICEC), *Televisión Española* (TVE), *Televisió de Catalunya* (TVC), la *Federación de Asociaciones de Productores Audiovisuales Españoles* (FAPAE), l'Associació de Productors Independents de Catalunya (APIC) i diversos articles apareguts recentment a Eldiario.es, *La Vanguardia*, *Diario Público*, així com notícies publicades a *TV3-Canal 3/24*, *BTV*, etc. Dades que principalment han estat emprades en l'article introductor i d'aquesta bona pràctica, "Molt de talent, però pocs diners" publicat l'abril del 2013 a la pàgina web de la Fundació Catalunya Europa.

Pel que fa al mercat TS, vull anticipar que les dades del cantó francòfon tenen més presència que les del cantó flamenc, tot i haver tingut la voluntat de mostrar-les en equilibri. Els motius són principalment dos: d'un costat, el fet que una gran majoria de productors estan emplaçats a Brussel·les, treballant doncs des de la Federació Valònia-Brussel·les; de l'altre, el fet que la informació publicada sobre dades i estadístiques dels *tax shelter* es troba més sistematitzada en els portals oficials de la Comunitat francesa. Tanmateix, cal destacar la bona relació mantinguda i la voluntat de treballar conjuntament de les dues comunitats, la francòfona i la flamenca, per tirar endavant aquest sistema i que així expressen reiteradament els representats de les respectives associacions de productors, en Patrick Quinet en nom de la UPPF (Unió de Productors de Films Francòfons) i en Peter Bouckaert, en nom del VFPB (Associació de Productors Flamencs).

Finalment, fer palès que pel que fa als rodatges, el cantó flamenc acumula la gran majoria de les referències per dues raons: els seus espais naturals convertits en extraordinàries localitzacions i les avantatjoses desgravacions fiscals dels *tax shelter*, que han fet que els rodatges internacionals hagin proliferat de tal forma que a Flandes se l'anomena ja el "Hollywood del Mar del Nord"²⁶.

Val a dir també que pel que fa a les inversions, les empreses flamenques són les que aporten el major volum de capital, segons dades exposades al magazine televisiu de la RTBF "*On n'est pas de pigeons!*"²⁷.

Vull afegir que fins el període de documentació dut a terme al llarg del 2013 i 2014, els *tax shelter* no havien estat objecte de cap estudi impulsat pels poders públics belgues. Aquest motiu i la voluntat de construir el discurs a partir de les declaracions, escrits i opinions apareguts en les diferents fonts consultades, m'ha portat a estructurar un text de naturalesa calidoscòpica.

L'objectiu final d'aquesta bona pràctica és contextualitzar aquest sistema que, a la fi, malgrat diverses circumstàncies i desviacions que l'hagin pogut posar en qüestió durant aquesta més d'una dècada des de la seva implantació, ha permès que la cinematografia belga -flamenca i francòfona- hagi experimentat una professionalització, un assentament i una internacionalització com mai abans havia conegut. Els *tax shelter* com a mesura federal i el suport de les institucions competents en cinema de les dues comunitats, sense evidentment oblidar-nos del talent dels creadors belgues -directors, guionistes, actors, tècnics, etc.-, punt de partida de tot, són els causants de que el cinema belga gaudeixi avui de prestigi artístic i bona salut econòmica. El tàndem desitjable de qualsevol cinematografia.

²⁶ *Why Flanders is called "Hollywood by the North Sea"*. 6 febrer 2013. Disponible a www.screenflanders.be
²⁷ "*On n'est pas de pigeons!*". Emissió de l'octubre 2012. Disponible a: <http://vimeo.com/51063401>.
 Canal Vimeo Artémis Productions.

1. CONTEXT

“Molt de talent, però pocs diners”. Aquest és el títol que el Viceprimer Ministre i Ministre de Finances, Didier Reynders²⁸ va usar com a títol del pròleg del dossier *Tax shelter, mesures fiscals en favor de la producció audiovisual* del Servei Públic Federal Finances de Bèlgica²⁹. Valguin un parell d'extrets posant de manifest l'objectiu amb què el Ministre promovia la votació al Parlament de la Llei del 2 d'agost del 2002, que donava lloc a la implementació del sistema *tax shelter* o incentius fiscals a favor de la inversió privada cap a les produccions audiovisuals i cinematogràfiques:

“Vaig voler que el Parlament votés una llei destinada a recolzar la producció d'obres audiovisuals. El propòsit d'aquesta llei és el de crear un mecanisme federal d'incitació fiscal a la inversió dins la producció d'obres audiovisuals”.

“El sistema proposat té en compte les dificultats i característiques generals inherents en la inversió dins la producció audiovisual i cinematogràfica i s'inscriu en complement dels instruments de suport existents tant a nivell regional com comunitari”.

Uns extrets que deixen palès l'esperit actiu del Ministre, tenint la voluntat d'afegir un element de finançament que acompanyés als ja existents i que una dècada després s'ha demostrat com autèntic revulsiu de la indústria audiovisual belga.

Aquella primera llei, del 2 d'agost del 2002, que entrà en aplicació al 2003, ha sigut modificada en diverses ocasions (2003, 2004,

²⁸ Didier Reynders fou el Viceprimer Ministre i el Ministre de Finances sota la competència del qual la legislació *Tax shelter* va veure la llum.

²⁹ *Tax Shelter, mesures fiscales en faveur de la production audiovisuelle. Service Public Fédéral Finances*. Disponible a: www.minfin.fgov.be

2009, 2013, 2014). La darrera reforma, del febrer de 2014, va ser aprovada el passat gener del 2015. Però com va començar tot?

A finals dels anys 90 la cinematografia belga es finançava principalment amb diner públic provinent de la Comunitat francesa que mantenia sense augmentar el pressupost força escàs destinat al cinema, malgrat que el cinema belga començava a experimentar l'eco internacional d'algunes pel·lícules com *Toto le héros* (1991, guanyadora de la *Caméra d'Or* a Canes com a millor òpera prima), *C'est arrivé près de chez vous* (1992, Premi SACD *Semaine de la Critique*, Premi de la Crítica Internacional, Premi especial de la Joventut a Canes), *Farinelli* (1995, Globus d'Or al millor film estranger) i *Antonia* (1995, millor film estranger als Oscars). L'altre element de finançament era el fons de la RTBF (Ràdio Televisió Belga de la Comunitat Francesa) alimentat per la pròpia comunitat. Els fons regionals encara no s'havien creat: *Wallimage*, el fons regional de Valònia, arrencaria el 2001, *Bruxelleimage* el 2009, i el *Vlaams Audiovisueel Fond* (VAF) el 2002, l'equivalent flamenc al *Centre du Cinéma et de l'Audiovisuel* (CCA) de la Comunitat francesa.

Comparant-ho amb França -donat que la Comunitat francesa belga pren part de l'espai francòfon i havent estat el país gal el seu coproductor natural, històricament – França ja en aquells moments disposava d'una paleta de fons de finançament molt més extensa: el CNC (*Centre National du Cinéma et de l'image animée*), canals diversos de televisió que invertien en cinema com Canal+, TF1, France 2, Arte³⁰, etc., un sistema de suport a la cinematografia francesa a partir de les entrades venudes a les sales³¹, les SOFICA (que comparteix la mateixa naturalesa que el *Tax shelter* belga, apropant la inversió pri-

³⁰ Les televisions franceses destinen el 5.5% del seu pressupost al cinema. *Les aides publiques au cinéma en France*. Disponible a: <http://www.senat.fr/rap/r02-276/r02-27617.html>

³¹ *Taxe spéciale sur le prix des places de spectacles cinématographiques*: l'11% del preu del bitllet sobre el conjunt de les sales i de les pel·lícules visionades de totes les nacionalitats alimenta la bossa d'ajudes al cinema francès, gestionada pel CNC, el *Centre National du Cinéma et de l'Image Animée*. Disponible a: <http://www.senat.fr/rap/r02-276/r02-27617.html>

vada al cinema), etc. La solució passaria pel que en Patrick Quinet³² albirava al 2001: augmentar la dotació de la Comissió de selecció (*Commission de Sélection des Films du Centre du Cinéma et de l'Audiovisuel de la Fédération Wallonie-Bruxelles*) inspirant-se en el model francès, crear un sistema d'ajudes automàtiques en funció del taquillaatge anual, revisar la inversió de les televisions privades i atraure les inversions privades. “La primera cosa que hem de fer amb el *Tax shelter* és fer comprendre a l'inversor l'interès que pot trobar en treballar amb nosaltres i disminuir el risc pel que fa a la seva inversió. Aquesta és la raó per la qual necessitem un incentiu fiscal que disminueixi el risc de l'inversor”³³.

El 1999 la cinematografia belga continuava situant-se en el món de la mà de Jean-Pierre i Luc Dardenne en guanyar la seva primera Palma d'Or per *Rossetta*, fent doblat, pocs anys després amb la seva segona Palma d'Or amb *L'enfant*, el 2005. Però, tot i que els films belgues fossin premiats als festivals de cinema més consagrats, difícilment eren rentables, ocupant les grans produccions nord-americanes el 80% de les pantalles³⁴. Aquest monopoli de les produccions nord-americanes s'estenia a la resta d'estats europeus, dels que segurament només França n'han sabut treure un profit: la recaptació de taquilles de les pel·lícules nord-americanes també està sotmesa a l'impost especial sobre el preu de les entrades, esmentat anteriorment. Per tant, el cinema nord-americà -com el cinema d'altres nacionalitats projectat a França- finança indirectament el francès.

32 Patrick Quinet: productor a *Artémis Productions*, membre del Consell d'Administració de *Tax Shelter Films Funding* i President de la Unió de Productors de Films Francòfons (UPFF).

33 Patrick Quinet, *à la pointe du combat pour le Tax Shelter*. Webzine n° 54. Octubre 2001. Disponible a: www.cinergie.be

34 *Tax Shelter: La petite mort du cinéma belge?* 18 juny 2013. Disponible a: www.moustique.be

2. PRIMERES PASSES

A començaments del 2001, la cinematografia belga arrossegava una trajectòria de dificultats per aixecar finançament propi, fet que la conduïa cap a les coproduccions amb França, “els nostres coproductors privilegiats” com el propi Quinet en feia referència³⁵. Aquestes coproduccions Bèlgica-França tan habituals, convertien sovint el coproductor francès en el coproductor majoritari, cedint-los el control sobre els ingressos i tenint el control artístic de la pel·lícula, malgrat que aquesta fos originàriament belga. Per tant, calia que aquest nou finançament privat que s'estava gestant, servís per reforçar i estructurar la producció cinematogràfica pròpia.

El projecte Monfils, del 15 de juny del 2001, fou el primer esborrany de la futura llei d'incentius fiscals, impulsat pel Senador Philippe Monfils. Aquest projecte va suscitar cert interès en el Senat, a la vegada que la professió s'organitzava en el Col·lectiu 2001 (*le Collectif 2001*), molts dels integrants del qual ja s'havien agrupat dins el Col·lectiu 95 (*le Collectif 95*), format sis anys enrere. El Col·lectiu 2001 feia públic un manifest que proposava una refosa del sistema, a la vegada que demanava a la comissió de selecció la creació d'un pont financer fins el 2004, moment en què tindria lloc el refinançament de la Comunitat. Què demanaven? L'adopció del sistema *tax shelter*, una major implicació de la RTBF en el suport de la producció independent, la creació de fons públics regionals i locals com *Wallimage* i *Bruxellimage*, l'aplicació de l'impost sobre el taquillaatge, etc. Després de fer-se públic el manifest, el Ministeri de Finances va contactar al Col·lectiu 2001 per avançar en les converses sobre els *tax shelter* amb el propòsit de fer-los operatius al 2002. Les accions del Col·lectiu van accelerar que el

35 Patrick Quinet, *à la pointe du combat pour le Tax Shelter*. Webzine n° 54. Octubre 2001. Disponible a: www.cinergie.be

Senat votés la llei, fent palès que hi havia voluntat política, perquè el projecte va rebre la unanimitat en la votació de la cambra. En paral·lel, el conjunt de productors, francòfons i flamencs, feien diverses propostes al Ministre Reynders, considerant que donat que el projecte Monfils no havia estat finalitzat amb els productors, calia doncs reforçar el rol de la producció³⁶.

Per tal d'anar avançant, una delegació del Col·lectiu 2001 va ser rebuda per diversos Ministres, entre ells Rudy Demotte (Ministre d'Economia i de la Recerca Científica) i Didier Reynders (Ministre de Finances): "Hem tingut el sentiment d'haver estat escoltats, hi ha una presa de consciència de les dificultats del sector i una voluntat de portar a bon terme les nostres reivindicacions (...) Els polítics són conscients que el sector cultural depassa l'estricta marc del seu sector, que entra dins el marc de l'economia, que pel que fa a les inversions qualsevol mínim suma, i que el sector genera recursos no menyspreables"³⁷.

En ser aprovat pel Senat el juny del 2001, el Parlament va ratificar el projecte de llei que esdevindria la llei marc (*loi programme*, com es defineix a Bèlgica) del 2 d'agost del 2002 (art. 128 i 129), que va definir l'enquadrament i els límits ens els que s'organitzaria el sistema. La llei va ser aplicada pel reial decret del 3 de maig del 2003, i va entrar en funcionament per l'exercici fiscal de 2004, en conformitat a l'article 194 del Codi d'impostos sobre els beneficis³⁸. Bèlgica entrava en el llistat de països europeus que aleshores ja disposaven de sistemes d'incentius fiscals com els Països Baixos, Luxemburg, Irlanda, Alemanya, Regne Unit i França³⁹. Als

36 Patrick Quinet, à la pointe du combat pour le *Tax Shelter*. *Webzine* n° 54. Octobre 2001. Disponible a: www.cinergie.be

37 Patrick Quinet, à la pointe du combat pour le *Tax Shelter*. *Webzine* n° 54. Octobre 2001. Disponible a: www.cinergie.be

38 Regards économiques. Le cinéma belge, un investissement refuge? Panorama du marché tax shelter. Une publication des économistes de l'UCL (Faculté des Sciences Économiques, Sociales et Politiques de l'Université Catholique de Louvain). N° 74. Octobre 2009.

39 Tax shelter. Informe ARRF. (Associació de Realitzadors i Realitzadores de Films). *Webzine* n° 64. Setembre 2002. Disponible a: www.cinergie.be

que cal afegir, actualment, un de pes: Malta, que veu com els rodatges en el seu territori s'incrementen des de la posada en marxa del seu sistema d'incentius fiscals.

El sistema impulsat incorporava el compromís d'un ajut econòmic substancial, interessant per a tothom, tot considerant-lo des dels inicis com un complement de les altres fonts de finançament ja existents: "Els polítics ens repeteixen que el *tax shelter* no substitueix la *Commission du Film*. Però ara per ara, la Comissió, desbordada pels projectes de qualitat, es troba literalment esgotada i no sobreviurà fins el desemborsament del 2005 el "gran refinançament"⁴⁰. És, per tant, vital que continuem mobilitzats per manifestar que només el diner públic pot permetre la supervivència d'un cinema de qualitat, original, diferent..."⁴¹.

Amb el "gran refinançament" es feia referència al fet que les associacions de professionals com *Pro-Spère* (Federació d'autors), la Unió de Productors de Films Francòfons (UPFF) i l'Associació de Realitzadors i Productors de Films Documentals (ARPFdoc) demanaven el refinançament de la Comissió de Selecció del Centre de Cinema i de l'Audiovisual (CCA) de la Comunitat francesa, justificant-lo en el fet que, tot i posar de relleu la importància del diner privat que venia de la recent instauració del sistema *tax shelter*, aquest era insuficient. Finalment, es va augmentar el pressupost destinat a la Comissió en 1 milió d'euros, passant de 5,5 a 6.5 milions pel 2004. Pel 2005, els professionals demanaven doblar la bossa de la Comissió per tal que augmentés el nombre de projectes de qualitat finançats, passant de 5 a 10 milions d'euros destinats al cinema.

40 *Pro Spere, ARPFdoc et l'UPFF: Refinancement du budget de la Commission de sélection*. *Webzine* n° 104. Abril 2005. Disponible a: www.cinergie.be

41 *Tax shelter. Informe ARRF*. *Webzine* n° 64. Setembre 2002. Disponible a: www.cinergie.be

El sistema TS, com apuntàvem, va entrar en aplicació a partir de l'exercici fiscal 2004, per tant pels ingressos del 2003⁴², tres anys després de l'inici de les converses entre els diferents agents impulsors: la *Union des Producteurs de Films Francophones* (UPFF), el *Vlaams Film Producenten Bond* (VFPB, l'Associació de Productors de Cinema Flamencs), la *Vlaamse Onafhankelijke Producenten* (VOTP, l'Associació de Productors de Televisió Independents Flamencs) i el gabinet del ministre de Finances, Didier Reynders, a partir de la primera proposta de llei de Philippe Monfils⁴³.

42 *Tax shelter a été adopté*. Webzine n°72. Maig 2003. Disponible a: www.cinergie.be

43 *Auditions sur la réforme du système du tax shelter*. Informe fet en nom de la Comissió de Finances i del Pressupost (*Commission des Finances et du Budget*) per Philippe Lacroix. Cambra de Representats de Bèlgica. Publicat en data del 19 d'abril del 2013.

3. TAX SHELTER: QUÈ, QUI, COM

3.1. QUÈ? DEFINICIÓ I DADES RELLEVANTS

El *tax shelter* o incentiu fiscal és una mesura destinada a afavorir la producció cinematogràfica i audiovisual belga que permet desgravar, sota certes condicions, els beneficis dels inversors no productors⁴⁴ (exoneració per la inversió en producció cinematogràfica, més rendiment atractiu). Aquesta promoció de la producció cinematogràfica es tradueix en l'impuls del seu potencial creatiu i en l'increment dels llocs de treball. Dit en d'altres paraules, el *tax shelter* és el mecanisme pel qual “un empresari confia uns diners a un artista i tots l'administren tenint en compte l'interès de la majoria”⁴⁵.

En dades rellevants:

- El productor es troba amb un complement del finançament d'entre un 20%-30% net del pressupost total de producció.
- L'inversor es beneficia d'un producte financer amb un rendiment interessant que, a més, contempla un risc limitat. Amb la darrera reforma vigent des de gener del 2015, aquest rendiment queda marcat per llei. Més endavant explicarem les diferents evolucions de la llei fins a l'actual.
- La indústria cinematogràfica belga multiplica el nombre de produccions, el que es tradueix en una major presència internacional i en nombroses nominacions en els festivals de més prestigi.

44 *Le tax shelter: un renouveau*. Webzine n° 80. Febrer 2004. Disponible a: www.cinergie.be

45 *Tax shelter: et si ce n'était pas un conte de fée?* 19 mars 2013. Disponible a: www.lalibre.be

El Ministeri de Finances belga estima que del 2003 al 2013:

- Els *tax shelter* han canalitzat al voltant de 700 milions d'euros cap a pel·lícules i obres audiovisuals
- Més de 800 obres han estat produïdes amb l'ajuda d'aquest incentiu
- Al voltant de 1.000 empreses belgues inverteixen any rere any en aquest instrument, contribuint a la creació de llocs de treball suplementaris en la indústria cinematogràfica (uns 6.000 llocs de treball extra generats en 10 anys) i, per extensió, en l'economia belga⁴⁶.

“El mecanisme *tax shelter* és ineludiblement una necessària font de finançament”, segons Jeremy Burdek, fundador d'*uMedia*, un dels agents intermediaris la tasca dels quals és la d'aixecar fons via el sistema *tax shelter*. Jeremy Burdek estima que el seu grup “injecta quatre vegades més d'euros que el total de tots els fons d'ajudes públiques belgues (*Wallimage, Bruxellimage, Centre du Cinéma et de l'Audiovisuel* de la Comunitat francesa, *Vlaams Auidovisueel Fonds* de la Comunitat flamenca)”. En xifres de l'Observatori europeu de mitjans audiovisuals, Bèlgica produeix avui més pel·lícules que la Gran Bretanya⁴⁷.

En nombre de pel·lícules produïdes, hem d'assenyalar que la regió francòfona manté el lideratge, ja que la major part de productores s'emplacen a Brussel·les i per les aliances naturals que aquesta manté amb els països francòfons, sobretot, amb França. Tanmateix és ben remarcable l'efecte que el *tax shelter* ha tingut sobre la producció de pel·lícules flamenques, que s'ha triplicat des del 2003⁴⁸.

Aquest sistema de promoció del cinema belga, però, ha hagut de superar certes resistències de la Comissió Europea, que inter-

46 *Le tax shelter, 10 ans déjà...* Maig 2012. Article publicat en un e-magazine al Festival de Canes.

47 *Le tax shelter est devenu un "réflecte"*. Febrer 2011. Disponible a: www.lalibre.be

48 *Le tax shelter est devenu un "réflecte"*. Febrer 2011. Disponible a: www.lalibre.be

pretava que la mesura podria amenaçar la competència afavorint algunes empreses o algunes produccions, essent incompatible amb el mercat comú i els intercanvis amb els Estats membres. Bèlgica es va defensar exposant que el *tax shelter* pretenia promoure la cultura i la conservació del patrimoni i que no pretenia pas alterar les condicions d'intercanvis i de competència de la comunitat europea⁴⁹. Finalment la Comissió va validar el sistema amb algunes condicions per tal que la llei s'enquadrés en les disposicions del dret europeu en matèria d'ajudes d'Estat: el màxim d'inversió via *tax shelter* no pot superar el 50% del pressupost de producció (com habitualment passa amb les ajudes públiques al cinema) i el govern belga té el compromís de presentar anualment un informe *tax shelter* a la Comissió.

Pel que fa a la seva implementació, el sistema ha demandat -com tot allò que s'instaura sobre la marxa- certes reflexions que el reconduïxin a l'essència del seu plantejament per a mantenir-lo encara més eficaç en el temps: reforçar l'aportació directa a la producció, estimular els projectes de nous realitzadors front als èxits comercials confirmats, etc. Tot plegat amb la finalitat primera de dotar la producció de més mitjans i, en conseqüència, assegurar la perdurabilitat de la indústria cinematogràfica i audiovisual belga, sense descuidar-nos que el *tax shelter* també dona acollida a les coproduccions estrangeres.

49 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Memòria-projecte presentat al Màster en Ciències de la Gestió de la Louvain School of Management.

3.2. QUI? AGENTS I ELEMENTS QUE HI PARTICIPEN⁵⁰

El productor.

Tota empresa de producció resident a Bèlgica o aquelles d'altres nacionalitats amb una filial al territori, que tinguin per objectiu principal la producció d'obres audiovisuals, són elegibles, sempre que no tinguin un lligam directe amb una companyia de difusió (és a dir, amb una televisió) i que en el moment de signar el contracte-marc, no mantinguin cap deute pendent amb l'Oficina de la Seguretat Social (l'ONSS, l'*Office National de Sécurité Sociale*).

Les societats de producció no belgues i no residents hi poden optar establint una coproducció oficial amb una productora belga, sempre que l'obra que defensin hagi estat reconeguda com una obra Europea segons l'*Audiovisual Media Services* (AMS). Sempre és aconsellable treballar amb aquells productors locals registrats en algunes de les associacions de producció com la UPFF (*Union des Producteurs des Films Francophones*), la VFPB (*Vlaamse Film Producenten Bond*) i la BeFPA (*Belgian Film Producers Association*), aquesta darrera creada el 2013.

L'inversor.

Qualsevol empresa belga -tan nacional com aquelles d'altres nacionalitats, però amb una filial al territori (sotmeses, per tant, a l'impost de no-residents)- que en fer beneficis taxables a Bèlgica, puguin optar a un benefici fiscal. Amb dues excepcions: les companyies que es dediquen al desenvolupament i/o producció d'obres audiovisuals (és a dir, els propis productors), i les empreses de teledifusió. Les entitats de crèdit i les companyies proprie-

⁵⁰ Les definicions han estat principalment elaborades a partir de la consulta de la guies oficials publicades a les institucions competents en matèria d'ajudes a la cinematografia de les dues comunitats, flamenca i francesa: "Guide to the Belgian tax Shelter" i "Tax shelter. Mesures fiscales en faveur de la production audiovisuelle. Guies disponibles a www.screenflanders.be i a <http://koba.minfin.fgov.be/>.

tàries de drets d'explotació de pel·lícules queden també excloses.

Les motivacions dels inversors són diverses: aquells que busquen merament un producte financer, una exoneració fiscal; d'altres que giren més al voltant de la figura del mecenes i, per tant, amb ganes d'ajudar un cert tipus de cinema; empreses que busquen un bon equilibri entre l'exoneració i la possibilitat d'assistir a les estrenes o de fer algunes accions al voltant de les pel·lícules en les que han invertit⁵¹. La primera motivació acostuma a ser fiscal, però sovint per a moltes empreses és també una oportunitat per a promocionar-se: "La motivació de base és fiscal. No ho amagarem pas (...) [Però també] és una manera de donar-nos a conèixer. Volem anar més enllà de la comunicació purament comercial"⁵², segons la portaveu de Stûv, una PIME que produeix i comercialitza estufes de llenya i que entre el 2008 i el 2011 ha invertit 1,8 milions d'euros en el *tax shelter*. "El retorn net per a l'empresa és de 90.000€, és a dir, el 5%. Millor que un banc!" afirmen des de Stûv.

Pierre-Antoine Simon en el seu estudi *A qui profit le tax shelter?* classifica els inversors en tres tipus:

- Empreses de l'entorn del cinema com societats de distribució, grups de premsa, etc. que acostumen a invertir directament via el productor, evitant la figura de l'intermediari donat que coneixen el producte.
- Les petites i mitjanes empreses (PIME)⁵³, que representen el 75-80% del mercat dels inversors i semblen mostrar més un interès des d'una perspectiva de benefici, tot i que tam-

⁵¹ Isabelle Molbant: *Casa Kafka*. Novembre 2007. Entrevista disponible a: www.cinergie.be

⁵² *Rien à déclarer... au fisc!* Febrer 2011. Disponible a: www.lalibre.be

⁵³ La Comissió Europea basant-se en la Carta de la Petita Empresa emesa en el Consell Europeu de Santa Maria da Feira, celebrat el juny del 2000, defineix com a petita empresa aquelles amb personal fins a 50 treballadors, una facturació màxima de 10M€ i un balanç total no superior als 10M€; defineix la mitjana empresa com aquella amb personal entre els 50 i els 250 treballadors, una facturació màxima de 250M€ i un balanç total fins a 43M€.

bé hi ha PIME's que prioritzen el tipus de cinema en el que inverteixen⁵⁴, o empreses que gestionen espais singulars –com l'aeroport de Lieja- que ja tenen relació amb el món audiovisual⁵⁵.

- Les grans empreses i multinacionals que semblen buscar més un impacte positiu en la seva imatge donat que el sostre màxim a invertir (500.000€) no els suposa una quantitat suficientment atractiva en el sentit més estricte d'inversió econòmica, però sí des del punt de vista de màrqueting.

El 2007 Henry Inberg, llavors Secretari General al Ministeri de Cultura de la Comunitat francesa, comptabilitzava que unes 170 empreses invertien en el mercat audiovisual, tant multinacionals com petites empreses. Al 2011 eren ja un miler de societats, de les quals la gran majoria es concentraria al nord del país, amb un 67% a la província de Flandes Occidental, un 14% a la regió de Brussel·les i un 19% a la part francòfona, segons informacions fetes públiques al magazine televisiu *On n'est pas de pigeons!* de la RTBF. Així doncs, segons aquest estudi, mentre la gran majoria de productores s'estableixen a la Comunitat francesa, la major part d'empreses que van prendre partit del sistema invertint una part dels seus beneficis via *tax shelter*, estaven emplaçades a la comunitat flamenca⁵⁶.

54 Dherte S.A, una mitjana empresa dedicada a la construcció, tria les pel·lícules en les que inverteixen i ho fan des del 2004, essent una de les primeres empreses participants del sistema. En paraules del seu administrador, Pierre Dherte “No desitgem només fer un muntatge financer: nosaltres tendim a valorar el cinema d'autor local i de joves realitzadors”. *Dherte S.A, l'exception*. Setembre 2011. Disponible a: www.lalibre.be

55 L'aeroport de Lieja, una societat de 200 treballadors, ha invertit en pel·lícules de signe divers, des de l'animació (*Le magasin des suicides* (2012) de Patrice Leconte) fins a un drama carcerari (*Tango Libre* (2012) de Frédéric Fontayne) “Perquè som un lloc habitual de rodatge de curts, espots publicitaris i també de llargmetratges. També perquè és un instrument fiscal extremadament interessant”, segons Christian Delcourt, director de comunicació de l'aeroport. *On n'est pas de pigeons!* Clip disponible al Canal Vimeo d'Artémis Productions.

56 *On n'est pas de pigeons!* Clip disponible al Canal Vimeo d'Artémis Productions.

Les societats intermediàries.

Són el pont entre productors i inversors, i han incrementat considerablement en nombre i en activitat durant aquests anys. La seva principal funció és alleugerir de feina als productors i clarificar el llenguatge als inversors, en la mesura que si bé el productor no deixa de ser un emprenedor, sovint el llenguatge que usa un empresari del cinema no és ben bé el mateix que el d'un empresari d'un altre sector.

L'Estat.

Essent una llei federal, és l'Estat qui regula el sistema, qui revisa i aprova les diferents lleis que s'han anat succeint i qui vetlla pel compliment dels requeriments de totes les parts implicades a través del *Service Fédéral Public Finances* (SFPPF) –l'equivalent a l'Agència Tributària espanyola–. Tanmateix, la concessió de les ajudes a la cinematografia és competència de cadascuna de les comunitats, és a dir, de la Comunitat francesa via el *Centre du Cinéma et de l'Audiovisuel* (CCA) de la *Fédération Wallonie-Bruxelles*, i de la Comunitat flamenca via el *Vlamm's Audiovisueel Fond* (VAF) de Flandes.

Què hi guanya cadascun d'aquests agents? El productor opta a una nova línia de finançament dels projectes; l'inversor obté una exempció fiscal mitjançant una inversió gairebé lliure de risc i l'Estat belga es beneficia de l'increment de l'activitat econòmica i de la despesa en el territori. Es calcula que de cada 1€ que l'Estat perd en forma d'exoneració o “regal fiscal”, en recupera 1,21€, provinents dels impostos que “indirectament” genera el sistema a partir de:

- Les conseqüències fiscals de l'increment de l'explotació de pel·lícules belgues.
- Les conseqüències fiscals indirectes lligades a l'estalvi d'impostos i als beneficis dels inversors.
- L'impacte positiu sobre les despeses públiques gràcies a

una disminució de les prestacions d'atur, en generar-se més llocs de treball.

- Les conseqüències fiscals derivades d'una major despesa en el territori⁵⁷.

Es tracta, per tant, d'una mesura que no només suposa un cost nul a l'Estat, sinó que li permet generar ingressos fiscals extres⁵⁸, a més de propiciar la dinamització de l'economia i la vitalitat cultural.

L'obra audiovisual.

És l'objecte que uneix tots aquests agents, i poden ser elegibles obres per cinema (un llarg, mig o curt metratge de ficció, documental o d'animació dissenyat per a sortir en sales) o per a televisió (un telefilm de ficció, una sèrie d'animació, un documental o una sèrie destinada als infants i als joves).

La Comunitat francesa o flamenca han de reconèixer l'obra com a producció europea. *L'Audiovisual Media Services* (AMS) la defineix com a:

- Originada des dels estats membres de la Unió Europea (UE).
- Originada des del tercers països europeus que formen part de la Convenció Europea de Televisió Transfronterera del Consell d'Europa (*European Convention on Transfrontier Television of the Council of Europe*).
- Coproduïda dins el marc d'acord de coproducció internacional en el sector audiovisual entre un estat membre de la UE i tercers països, i que compleixi les condicions definides als acords.

⁵⁷ *Étude comparative des systèmes d'incitation fiscale à la localisation de la production audiovisuelle et cinématographique*. Hamac conseils i Mazars. Setembre 2011. Disponible: www.cnc.fr

⁵⁸ *Étude comparative des systèmes d'incitation fiscale à la localisation de la production audiovisuelle et cinématographique*. Hamac conseils i Mazars. Setembre 2011. Disponible: www.cnc.fr

El contracte-marc (*convention-cadre*).

És el contracte d'inversió que s'estableix entre el productor de l'obra audiovisual i l'inversor que hi volca diners i que estipula el següent:

- La denominació i l'objecte social de l'empresa que inverteix.
- La denominació i l'objecte social de la productora beneficiària.
- L'import global de les quantitats assignades i la forma jurídica, detallada per import, que prenen aquestes quantitats en cada participant.
- La identificació i la descripció de l'obra audiovisual que és objecte del contracte-marc.
- El pressupost de despeses requerides, diferenciant la part de la que es responsabilitza la productora i la part del finançament de la que es responsabilitza cada inversor.
- El mode de remuneració convingut.
- La garantia de que cap dels inversors és una empresa de producció audiovisual, ni un teledifusor belga ni d'altra nacionalitat.
- El compromís de la productora responsable de l'obra conforme respectarà les condicions de finançament.

3.2.1. UN NOU AGENT APAREGUT: LES SOCIETATS INTERMEDIÀRIES

Els socis habituals de finançament i amb qui el productor ha de mantenir converses i negociacions són els distribuïdors, les cadenes de televisió i els fons d'ajuda a la cinematografia, principalment. Amb el *tax shelter*, el productor ha d'anar a l'encontre d'inversors -de vegades més d'un per pel·lícula- i signar un contracte amb cadascun d'ells. Això suposa una feina afegida pel productor que, més enllà del finançament, ha d'ocupar-se del desenvolupament dels projectes i del seu seguiment artístic. A més, aquests

inversors privats acostumen a no tenir la mateixa cultura econòmica i cal adreçar-s'hi amb un altre discurs.

Segons Pierre-Philippe Hendrickx, advocat de la societat intermediària aleshores anomenada *Motion Investment Group o MIG* (reconvertida en el grup *uMedia* des del 2010): “Dins un projecte immobiliari, hi ha un pla d'arquitectura, un pressupost dels contractistes, una idea dels lloguers de la zona. Fins i tot es pot fer una simulació econòmica i anticipar el rendiment del projecte. Per contra, per a una producció audiovisual, l'inversor s'ha de conformar amb un guió, de vegades difícil de llegir, del nom d'un director i de vegades, d'una part del càsting. Fins i tot, si el guió promet i el director és famós, res no impedeix que, per una multitud de raons, el producte acabat sigui un nyap. I encara que no ho sigui, res no diu que el públic vagi a veure-ho”⁵⁹. És l'eterna dificultat intrínseca de fer cinema, que en realitat cada pel·lícula és un prototip en sí mateixa, amb les seves particularitats singulars, amb una sèrie d'intangibles que tenen a veure amb la seva vessant del llenguatge artístic, que fa molt difícil poder-ne fer una projecció que defineixi amb exactitud la vida comercial que tindrà.

Segons el Cap de Comunicació de *Spadel*, el grup líder en extracció i comercialització d'aigua mineral al Benelux: “Si invertir en pel·lícules hagués estat una operació a pèrdua, no l'hauríem fet mai. Però via la nostra associació amb *Scope*, qui s'encarrega de trobar inversors per les produccions que encoratgen el treball i el valor afegit a Bèlgica, és també una manera de recordar que *Spadel* té un cantó molt belga”⁶⁰. Deduïm d'aquesta declaració que comptar amb l'assessorament de *Scope Invest* és per a l'empresa inversora, en aquest cas *Spadel*, una seguretat i una tranquil·litat ocupant-se l'agent intermediari de totes les gestions i procurant que la inversió sigui el màxim de segura possible, generant un

rendiment profitós cap a l'inversor. El cap de comunicació incorpora el valor afegit, intangible a l'igual que satisfactori, de saber que amb aquesta inversió són participants directes de la cultura del seu país, reforçant el seu cantó belga.

D'aquesta nova realitat sorgeixen les societats intermediàries encarregades d'aixecar fons via *tax shelter*, fent de pont entre l'inversor i el productor i aconsellant a l'inversor durant tot el procés. Els seus honoraris acostumen a ser un percentatge de la inversió *tax shelter* en forma de comissió – entre el 7 i el 15%, en funció de l'agent -. Les seves tasques principals són les de seleccionar les obres audiovisuals per a cada inversor, negociar el retorn dels ingressos amb els productors, dissenyar un producte financer atractiu, aconseguir aixecar els fons en un temps estipulat, fer el seguiment del procés supervisant que s'acompleixen les despeses requerides a Bèlgica, etc. I així fins que l'obra audiovisual esdevé un producte acabat.

El sistema no contempla aquesta figura com obligatòria, però a efectes pràctics els seus serveis són aconsellables per agilitzar la feina tant a l'inversor com al productor, sobretot en un sistema en què tots els agents coincideixen en titllar-lo de complex, especialment pel que fa als tràmits administratius, pel que es demana que evolucioni cap a uns tràmits més automatitzats i senzills – el que sembla haver-se millorat amb la darrera reforma i que veurem més endavant–.

En general aquestes companyies intermediàries plantegen un funcionament similar, tot i que cadascuna opera amb certes particularitats, oferint el seu propi producte *tax shelter*, amb uns rendiments, terminis de desemborsament, uns mínims garantits, etc., específics. El seu objectiu general és facilitar la inversió i, per tant, acompanyen especialment a l'inversor, que es troba en una situació de menor domini del terreny pel desconeixement del sector. De fet, un tret a destacar de la relació intermediari-inversor és la gran fidelitat que existeix entre ambdós, ja que “donada la dificultat de comprensió del producte en si, quan un inversor s'acostuma a tre-

59 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. Louvain School of Management.

60 *Rien à déclarer... au fisc!* Febrer 2011. Disponible a: www.lalibre.be

ballar amb un agent intermediari, acostuma a quedar-se amb ell operació rere operació”⁶¹.

En el mercat *tax shelter*, les societats intermediàries són l’agent que realment ha experimentat una explosió en quant a la seva proliferació. *Motion Investment Group* (actualment el grup uMedia) liderava el mercat al 2009, pel que fa a l’aixecament de fons, havent aconseguit en cinc anys 65 milions d’euros⁶². El 2011 continuava essent el primer intermediari, que des de la seva creació havia aixecat 156 milions d’euros de la mà de 723 inversors, i amb una participació en més de 100 pel·lícules⁶³. Les xifres del 2012 posen de relleu el pes d’aquestes societats a l’hora d’aixecar fons: *uMedia* –que manté el lideratge– (60 milions), *Scope Invest* (40 milions), *Fortis* (35 milions), *Corsan* (25 milions) o *Casa Kafka Pictures* (15 milions)⁶⁴.

Aquesta darrera, *Casa Kafka Pictures*, es defineix per la singularitat de ser una societat intermediària lligada a un canal de televisió públic, la RTBF, la Ràdio Televisió Belga Francòfona, la principal corporació de comunicació pública del cantó francòfon. Com que es tracta d’un teledifusor, la RTBF no podia invertir directament via *tax shelter*, així que va crear la seva filial, *Casa Kafka*, que ofereix una font financera a les obres coproduïdes amb la RTBF i de producció majoritària belga. Segons Isabelle Molhant, Directora Executiva de *Casa Kafka*, el que els defineix és el fet de “seguir estrictament el que marca el *ruling*”⁶⁵, oferint un rendiment mínim del 4,52% a l’inversor. Si per fortuna, els rendiments van més enllà d’aquesta quantitat és perquè corresponen al valor real del mercat

i a la rendibilitat real de la pel·lícula en qüestió. Per tant, si una pel·lícula és realment rentable, l’inversor guanyarà un plus⁶⁶.

Un cas especial és el de *Pôle Image* de Lieja, una federació de prestataris de serveis audiovisuals, la inversió en *tax shelter* dels quals és en funció de la quantitat de serveis assortits, el que podríem entendre com una mena de permuta o intercanvi.

En el context d’aquesta explosió d’agents intermediaris, els bancs també han tingut un paper. Al cap i a la fi, amb el *tax shelter* parlem d’operacions d’inversió, de tresoreria, de col·locació de diners a termini, etc⁶⁷. Una operació d’inversió amb un plus, en la mesura que és una inversió que afavoreix l’economia real, la facilitació de mitjans, la proliferació de la producció, la generació d’indústria, etc. i que, per tant, s’allunya del terreny estrictament especulatiu per on es mouen altres tipus de productes financers.

Els principals impulsors a la participació dels bancs com intermediaris van ser la UPPF i el VFPB, representants dels productors francòfons i flamencs respectivament, que van llançar un producte financer amb ING “amb el propòsit de reequilibrar el mercat i de ser una proposta feta per productors flamencs i francesos per tal de recolzar la professió i fer-ho de manera nacional”⁶⁸, és a dir, a tot l’estat. El tret principal era oferir el rigor de treballar amb un banc de coneguda trajectòria i donar la possibilitat que tots els productors poguessin acollir-se al *tax shelter*, fins i tot aquells que treballen amb produccions de potencial comercial petit o directament sense cap potencial comercial. El model era similar al de *Casa Kafka*, i es regia pel rendiment garantit del 4,52% marcat per la llei, amb una comissió de gestió màxima del 7,5%: “Volem la distància més petita entre inversió bruta i neta”⁶⁹. Una fórmula

61 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Louvain School of Management.

62 *Regards économiques. Le cinéma belge, un investissement refuge? Panorama du marché tax shelter.* Une publication des économistes de l’UCL (Faculté des Sciences Économiques, Sociales et Politiques de l’Université Catholique de Louvain). N° 74. Octubre 2009.

63 *Le tax shelter est devenu “un réflexe”.* Febrer 2011. Disponible a: www.lalibre.be

64 *Tax shelter: la petite mort du cinéma belge?* 18 juny 2013. Disponible a: www.moustique.be

65 Sistema de rendiment fixe de la inversió establert per llei que s’explica en el proper capítol.

66 *Casa Kafka Pictures: “Si un film est rentable, alors l’investisseur tax shelter y gagnera aussi”.* Març 2013. Disponible a: www.lalibre.be

67 “Que la banca invertís en els *tax shelter* mostra als inversors més prudents que el sistema és regular i que es treballa dins un marc legal definit i segur, i que el mercat *tax shelter* comença a gaudir d’una certa maduresa”. *Isabelle Molhant pour Casa Kafka.* Webzine n° 121. Novembre 2007. Disponible a: www.cinergie.be

68 *Tax Shelter, perspectives avec Patrick Quinet et Luc Jabon.* Juliol 2007. Clip disponible a: www.cinergie.be

69 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Louvain School of Management.

que semblava satisfer a totes parts, productor, agent intermediari i inversor. ING va arribar a quedar-se amb el 20% del mercat *tax shelter*⁷⁰, tot i que se'n va retirar pocs anys després, el 2009.

Altres bancs que treballen amb el *tax shelter* són Fortis i Dexia. Aquest darrer treballa amb *Casa Kafka* i Fortis ha creat la seva filial *Fortis Film Fund*, en cooperació amb *Scope Invest*. Una característica definitiva del funcionament dels bancs com a intermediaris és que sovint treballen la selecció de pel·lícules en *panier o slate*, és a dir, oferint als inversors una selecció de 3 a 5 pel·lícules. *uMedia* treballa també amb aquesta línia de *panier o slate*, i reparteix les quantitats invertides entre aquest grup de films elegits, que pre-seleccionen ells mateixos en el lloc de l'inversor, que es reserva el dret de veto si algun d'aquest films no és del seu grat⁷¹.

El rol jugat pels agents intermediaris i l'acceptació dels *rulings* per l'administració fiscal van incidir en què el *tax shelter* multiplicés exponencialment el seu atractiu de cara als inversors. De no haver estat així, segurament les quantitats invertides haguessin estat menors. Tanmateix, el mercat TS es va arribar a trobar en una situació de desequilibri favorable a l'inversor. Es va passar d'una primera llei que deixava massa al descobert la inversió privada –que es va modificar per tal d'oferir-los unes mínimes garanties de retorn a través dels *rulings*- a una situació en la que l'actuació de molts dels intermediaris perseguia blindar el risc de l'inversor -donat que és el seu client- en detriment del productor, que, a fi de comptes, és el seu proveïdor. Aquesta situació sembla haver-se equilibrat amb la reforma instaurada el 2015, que persegueix recuperar el rol de frontissa equànime dels agents intermediaris, a la vegada que facilita unes gestions més senzilles durant tot el procés i estableix de manera més definida el marc de joc de tots tres agents participants – productor, intermediari i inversor – per tal de garantir un guany equilibrat de cadascuna de les parts i evitar la implosió del propi sistema.

70 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Louvain School of Management.

71 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Louvain School of Management.

3.3. COM? FUNCIONAMENT⁷²

Què proposa el sistema *tax shelter*? Pagar menys impostos a l'Estat, sempre que l'empresa inverteixi part d'aquests beneficis en les produccions cinematogràfiques belgues.

Quina part dels beneficis imposables pot invertir l'empresari? Fins a un 50% del pressupost de producció, amb un mínim de 50.000€ i un sostre màxim de 500.000€ i ho ha de fer dins el període màxim de 18 mesos a partir de la signatura del contracte-marc.

Quina és l'exoneració fiscal? Un 150% de la inversió, fins a un màxim de 750.000€ per període imposable. Explicat amb un exemple:

Per 100.000€ invertits, el benefici fiscal realitzat per l'empresa (tenint en compte la taxa d'imposició ISOC del 33,99%, és a dir, l'impost sobre les societats)⁷³:

FIGURA 1: FÓRMULA PEL CÀLCUL DE L'EXONERACIÓ FISCAL

$$100.000\text{€ (inversió)} \times 150\% \text{ (exoneració fiscal directa)} \times 33.99\% \text{ (taxa ISOC)} = 50.985\text{€ (exoneració directa a l'inversor)}$$

Aquesta fórmula és coneguda com “la regla del doble 150%”: l'inversor dedueix el 150% de la seva inversió sempre que el pro-

72 Partim de que tota societat sotmesa a l'impost de societats a Bèlgica i que obté beneficis paga els corresponents impostos al final de l'exercici fiscal i expliquem el procediment del sistema *tax shelter* a partir de les informacions extretes de cinc fonts, *Guide to the Belgian Tax Shelter*. Disponible a www.screenflanders.be. *Funding films generating returns*. Disponible a www.taxshelter.be. *A qui profit le Tax Shelter?* Memòria-projepte de Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Louvain School of Management. *Mesures fiscales en faveur de la production audiovisuelle*. 2009. Service Public Fédéral Finances. Disponible a <http://koba.minfin.fgov.be>. *Étude comparative des systèmes d'incitation fiscale à la localisation de la production audiovisuelle et cinématographique*. Hamac conseils et Mazars. Setembre 2011. Disponible a www.cnc.fr

73 Taux de l'impôt des sociétés o impost sobre les societats a Bèlgica: d'1 a 25.000€ (24,98%), de 25.000 a 90.000 (31,93%) i de 90.000 a 322.500€ (35,54%). Disponible a: http://www.belgium.be/fr/impots/impot_sur_les_revenus/societes/declaration/impotition

ductor gastí a Bèlgica el 150% de la part d'inversió directa o a risc, rebuda per la pel·lícula (*equity part*)⁷⁴.

Però, quin és el procediment?⁷⁵

Un productor busca un o diversos inversors per a un projecte, sempre tenint present que els fons aixecats via *tax shelter* no poden excedir el 50% del pressupost de la pel·lícula, i que cada inversor hi pot destinar fins a un màxim del 50% dels seus beneficis imposables, amb un mínim de 50.000€ i un màxim de 500.000€. Aquesta inversió es divideix en dues parts:

- una part en préstec (fins a un màxim de 200.000 o 40%) que el productor ha de retornar a l'inversor, en afegit dels interessos generats pel préstec.
- una part a risc o equity (fins a un màxim de 300.000 o 60%) per la qual l'inversor compra part dels drets d'exploració comercial del film, és a dir, que esdevé propietari d'un percentatge en correspondència amb la part a risc invertida. Seria la mateixa figura que un coproductor financer.

La segona part de la inversió pot ser recuperada per l'inversor un cop el film es comercialitzi, a partir dels beneficis que generi i que, en el millor dels casos, poden superar les expectatives si

⁷⁴ En la producció audiovisual s'entén com *equity* tot aquell finançament que prové de mans privades, és a dir, la part del finançament que no prové dels ajuts públics: mecenatge, accions de patrocini, etc. que persegueixen un retorn econòmic i/o generar discurs en la imatge de la marca que inverteix. En el cas del *tax shelter*, de la quantitat que aporta l'inversor privat, es va definir que un 60% era inversió directa i a risc, és a dir, recuperable en funció de la vida comercial de la pel·lícula i lligada, per tant, a les vendes d'aquesta, i un 40% en préstec, del que el productor en podia fer ús durant la producció i que ajudava a alleugerir la pressió de tresoreria o *cash flow* que sovint pateixen les produccions audiovisuals, però que després el productor havia de retornar a l'inversor.

⁷⁵ En aquest punt s'explica el funcionament del *Tax shelter* tal com es va definir en els seus inicis i que es va mantenir fins el 2014. La nova llei, posada en marxa des de l'1 de gener del 2015, modifica aquest funcionament. Per entendre el perquè d'aquesta darrera reforma, hem conèixer abans el procés anterior.

aquest es converteix en un èxit. En un principi la llei no permetia que l'inversor cedís els seus drets a tercers, però la Comissió Europea va exigir al legislador belga corregir-ho ja que es contradeia amb l'esperit de la lliure circulació de capitals, béns i serveis que promou la Unió Europea. Des d'aleshores es permet als inversors cedir els seus drets i, tot d'una, apareix la possibilitat que els intermediaris i/o productors recomprin aquests drets a l'inversor, i puguin recuperar, així, la completa propietat de la pel·lícula. És el que es coneix com la *put option*.

El contracte-marc o contracte d'inversió signat per ambdues parts marca el valor de l'opció de recompra o *put option*, que en principi es preveia que fos en base al valor real dels drets. D'aquesta manera, el productor els recuperava en la seva totalitat i l'inversor recuperava aquesta part de la inversió directa en un període no massa llarg, i així minimitzava el seu risc. La realitat, però, semblava ser una altra: sovint aquesta *put option* quedava tancada en el contracte amb uns percentatges més elevats que el percentatge de drets que posseeix l'inversor, perquè els intermediaris usaven aquesta opció de recompra de manera molt atractiva, per tal de blindar el risc de l'inversor i, guanyar clients en el mercat *tax shelter*.

Es podien donar casos en què un inversor tingués el 3% dels drets, però que l'opció de recompra s'hagués marcat entre el 9 i el 15%, quantitat que el productor havia de pagar per recuperar la totalitat de la propietat de l'obra, en detriment dels recursos financers que arribaven finalment a la pel·lícula. Aquest fet mantenia una certa tensió entre els productors (o part d'ells) i els intermediaris (o part d'ells), que va donar lloc a que alguns dels primers muntessin la seva pròpia línia d'aixecament de fons per fugir dels intermediaris i controlar al màxim les condicions d'inversió en les seves obres. Per la seva banda, alguns intermediaris, van posar en marxa també les seves pròpies estructures de producció amb les que establir coproduccions estrangeres, desplaçades fins a Bèlgica atretes per les seves localitzacions i per les facilitats de finançament del sistema. Recuperant el fil de la *put option*, l'inversor res-

tava obligat a respectar la condició d'intransmissibilitat dels seus drets de propietat, i conservar-los en plena propietat durant un període ininterromput de 18 mesos a partir de la signatura del contracte-marc. És a dir, que és a partir dels 18 mesos de la signatura del contracte-marc, quan es podia exercir la *put option* o revenda dels drets de l'inversor cap al productor.

Quins són els compromisos d'ambdues parts?

Segons marca l'article 194 del Codi d'impostos (*Code des impôts*) del Servei Públic Federal Finances:

- El productor té el compromís de justificar uns costos de producció i d'explotació a Bèlgica per un mínim del 150% de la part d'inversió a risc o equity (60%). Per tant, tant un 90% del total de la inversió a risc. Aquesta quantitat s'ha de gastar en un màxim de 18 mesos des de la signatura del contracte-marc.
- L'inversor té el compromís de transferir els fons al productor durant els 18 mesos posteriors a la signatura del contracte. Més tard, haurà d'adjuntar a la seva declaració una còpia del contracte-marc i obtenir un certificat fiscal provant que les condicions establertes han estat respectades.

En el contracte-marc es reconeix com a elegibles tots els costos del pressupost referents a contractació de l'equip artístic o *talent*, de l'equip tècnic, el lloguer d'equipaments, el muntatge, etc. i els costos d'explotació de la pel·lícula. Les despeses de promoció i de distribució no són elegibles, com tampoc ho són les despeses de desenvolupament i escriptura del guió. Els contracte-marc s'acostumen a signar quan l'obra entra en preproducció, de manera que totes les despeses de desenvolupament i escriptura no són elegibles ja que han estat fetes abans de la signatura. Per això alguns productors contracten a societats de producció executiva belgues, que un cop el contracte-marc entra en vigor, facturen de nou aquestes despeses al productor, augmentant així les despeses elegibles. Un dels canvis que es podrien fer en la futura legislació

seria que les despeses de la fase de desenvolupament fossin directament considerades com a elegibles, tot i que la data de facturació sigui anterior al contracte d'inversió *tax shelter*.

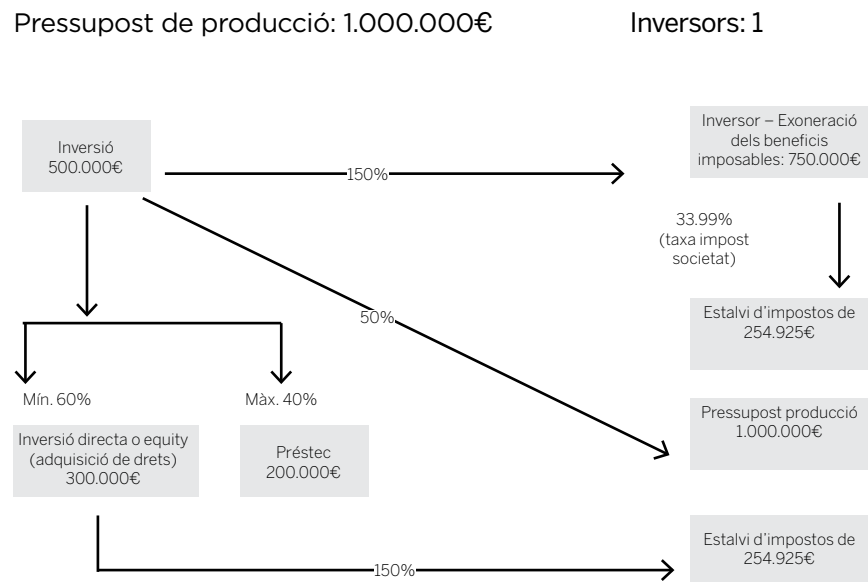
La subcontractació de serveis és acceptada com a despesa feta a Bèlgica si la remuneració del o dels subcontractats no supera el 10% per tal d'evitar que la productora beneficiària confii la producció de l'obra a un productor executiu, establert a Bèlgica, i que ell mateix subcontracti gran part de la producció de l'obra a una altra productora amb seu a l'estranger. És a dir, que per a complir amb l'esperit de lliure circulació de capitals i professionals a la Unió Europea, aquesta disposició no impedeix la subcontractació de serveis a proveïdors estrangers, garantint que el 90% hagin d'estar proveïts per prestataris imposables a Bèlgica, incorporant així l'element proteccionista pel qual també es va dissenyar el sistema: per ajudar a estructurar la indústria cinematogràfica belga.

En el cas que l'obra no arribi a bon fi o el productor no compleixi alguna de les seves obligacions, aquest es compromet a retornar els diners a l'inversor, tot i que sense tenir cap obligació d'indemnització. El que sí es garanteix, però, és la compensació de la pèrdua de l'avantatge fiscal a l'inversor.

L'inversor, a més, ha d'obtenir en un màxim de quatre anys un certificat de la Comunitat francesa o la flamenca que reconegui: la nacionalitat belga de l'obra; que ha estat finalitzada; que el finançament aportat per l'inversor no supera el 50% del pressupost de producció; i que les condicions de finançament han estat respectades. Fins que no s'obté aquest certificat es considera una exoneració fiscal temporal. Per tant, els beneficis no podran ser distribuïts en forma de dividends ni d'altra manera, ni servir com a càlcul de remuneracions ni qualsevol altra adjudicació fins després de la data de presentació dels certificats, en què l'exoneració temporal passa a ser definitiva. Si alguna d'aquestes condicions no es respectés, l'exoneració quedaria anul·lada pel que els beneficis exonerats passarien a ser considerats beneficis obtinguts durant el període imposable en curs i conseqüentment taxables.

Per tant, l'inversor ha de tenir plena confiança en el compromís del productor a portar l'obra a bon fi, és a dir, que l'acabarà en el termini establert i acomplint les condicions marcades per la llei i al que s'ha acordat per escrit en el contracte-marc. En els casos que hi hagi un agent intermediari, és aquest qui s'encarrega de la supervisió. Els beneficis exempts d'impostos es comptabilitzen a part del balanç passiu fins a obtenir els certificats.

FIGURA 2: EXEMPLE DE COM FUNCIONA EL BENEFICI TAX SHELTER PER A L'INVERSOR



En una pel·lícula d'1.000.000€ de pressupost, una empresa hi inverteix 500.000€ –el màxim permès, el 50% del pressupost de la pel·lícula–. D'aquests 500.000€ invertits, 300.000€ seran en inversió a risc o equity i 200.000€ en préstec (recuperables).

En aquest punt és possible sol·licitar al Servei de Decisions Anticipades en Impostos del Servei Federal Públic de Finances (*Advance Decisions in Tax Matters of the Federal Public Service for*

Finance) una decisió anticipada (el que es coneix com a *ruling*), amb la que es busca ajustar l'aplicació final del *tax shelter*. Aquest és un procediment optatiu – no és una condició obligatòria- que estipula, en el moment de signar el contracte-marc, el rendiment mínim garantit que se li retornarà a l'inversor.

El primer en demanar aquest *ruling* va ser l'agent intermediari *Casa Kafka*. Com que està lligat a la RTBF, de titularitat pública, *Casa Kafka* no podia prendre riscos gaire elevats a l'hora d'oferir uns mínims garantits per anticipat. I és per això que va demanar un *ruling* que l'administració fiscal va acceptar. El banc ING va demanar un segon *ruling* que es va fixar en un rendiment mínim garantit del 4,52%. És a dir, que independentment del resultat del film, l'inversor sabia segur que rebria aquest mínim garantit. Aquest mínim garantit del 4,52% es va convertir en norma i és el que teòricament permet la llei. En molts casos, però, els rendiments oferts són molt més elevats que aquest 4,52%.

Continuant amb l'exemple, imaginem-nos que en aquest cas l'inversor fa ús de la *put option*, i revèn els seus drets al productor, marcats en un valor de 13.560€ (el 4,52% de 300.000€, seguint el *ruling* acceptat per la llei). Recordem que l'inversor exerceix la *put option* revenent al productor els seus drets sobre els ingressos futurs seguint un *ruling* anual del 4,52%, segons la llei.

En la part del préstec, l'inversor rebrà un interès del 6,847% (el màxim permès) o 13.694€ (el 6,847% de 200.000). Al final del procés, l'inversor recupera el préstec en la seva totalitat, més els interessos. En aquest cas, un total de 213.694€.

Aquí hem de considerar els costos derivats de les comissions del banc i de la societat intermediària, també negociats des d'un principi. Imaginem que aquí siguin de 24.500€ (un 2% de comissions bancàries i un 6% de la comissió de l'agent intermediari).

En aquest cas suposem que l'empresa inversora ha exercit la *put option* o venda dels drets al productor; si no hagués estat així, es quedaria amb els ingressos nets pel productor (RNPP, *re-cette nette par producteur*), en correspondència amb la seva part

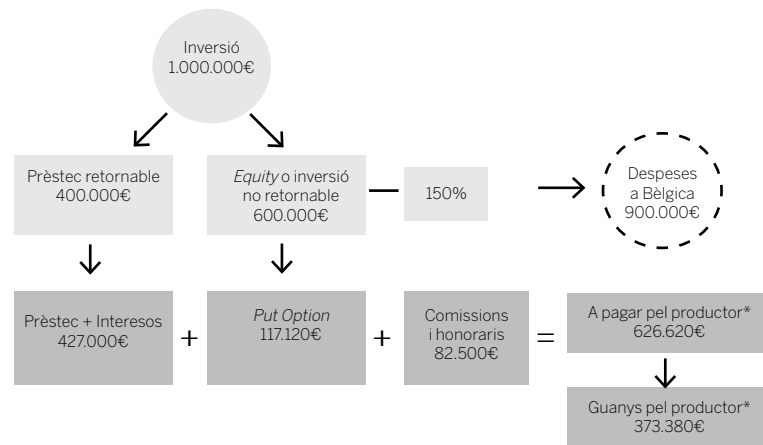
de propietat de la pel·lícula adquirida amb la seva inversió directa o a risc. La RNPP està lligada als resultats de la pel·lícula i pot ser superior o inferior que la *put option* però comporta un risc, ja que tot i que per cada pel·lícula es pot fer un estimat dels ingressos que generarà, es treballa sempre dins la hipòtesi. Un cop acabada la vida comercial, es tenen les xifres reals dels ingressos i és llavors quan es pot saber si aquests han estat superiors o inferiors als estimats. D'aquí la raó de ser de la *put option* i l'acceptació del *ruling* com a rendiment mínim garantit per a l'inversor.

També es pot donar el cas en què els productors negociïn algunes parts de les RNPP de manera decreixent en funció del resultat de taquilla, fet que limita el potencial del rendiment RNPP, però que s'ajusta més als resultats reals generats per la pel·lícula i que proporciona un retorn final cap a l'inversor conseqüent amb els beneficis generats per l'obra.

I com es duu a terme la inversió *tax shelter* en la part del productor?

FIGURA 3: EXEMPLE DE COM FUNCIONA EL BENEFICI TAX SHELTER PEL PRODUCTOR

Pressupost de producció: 2.000.000€



- L'ús d'un intermediari no és obligatori, pel que el guany pel productor podria pujar fins a 400.000€. Els honoraris dels intermediaris acostumen a estar en un rang entre el 7% i el 15%, depenent dels serveis requerits.
- El productor acaba disposant d'una línia de finançament més, tot aportant-li 373.380€, és a dir, aproximadament un 20% del pressupost total, sense considerar, a més, l'intangible de les possibles relacions d'aliança que es puguin donar entre inversor i productor. La línia de finançament obtinguda via *tax shelter* pot oscil·lar entre el 20 i el 30% del pressupost de la pel·lícula, depenent de la quantitat total que suposin les comissions bancàries, els interessos generats pel préstec, els honoraris de l'agent intermediari i l'exercici de la *put option*, elements acordats des de l'inici en el contracte-marc.

Aquesta nova línia de finançament permet als productors completar amb més facilitat el pressupost de producció, a més de cobrir les necessitats de tresoreria de manera més àgil. Tanmateix, inicialment la llei es va dissenyar de manera que la part a risc de la inversió (60%) anés directament a la producció. És evident que això convertia al *tax shelter* en un instrument massa arriscat i, per tant, poc atractiu per a l'inversor que fins a l'explotació de la pel·lícula no veuria si finalment recuperaria tota la inversió. L'acceptació per part de l'administració fiscal del *ruling* del 4,52% ha reduït aquest risc, el que sens dubte ha contribuït a l'èxit del sistema. El desajust es produeix quan s'ofereixen *rulings* més elevats que el que marca la llei, de la mateixa manera que algunes comissions també són més elevades que les que caldria esperar. Això es tradueix a què en la pràctica una part important de la inversió directa o a risc es perd en comissions, honoraris i interessos bancaris, en detriment de la quantitat final que arriba a la pel·lícula.

TAULA 1: DE LA INVERSIÓ BRUTA A LA INVERSIÓ NETA

D'una inversió bruta de	100
Part préstec	-40%
Interessos préstec	- 6,847%
Comissió Intermediari	- 7 a 15%
Put option	- 11 a 13%
Interessos bancs	- 2 a 3%
Inversió neta de	22 a 33%

D'una inversió bruta de 100, d'un 20% a un 30% és el que acaba arribant a la pel·lícula, descomptats el 40% de préstec dissenyat d'origen per ser retornable i les diverses comissions, interessos i honoraris que es resten de la part d'inversió a risc. El punt conflictiu radica en això: en els casos en que aquestes comissions i honoraris es marquen pel damunt del que podríem considerar raonable amb el propòsit de protegir el risc de l'inversor, en detriment del benefici del productor, tot perdent de vista, de vegades, que ambdós, inversor i productor, són parts igualment necessàries en el procediment.

A la pràctica, s'han donat casos com el descrit en una de les darreres Comissions Parlamentàries sobre els *tax shelter* per en Peter Bouckaer, president del *Vlaamse Film Producenten Bond* (l'Associació Professional de Productors Flamencs) i productor a *Eyeworks Belgique*⁷⁶:

“Una empresa amb 300€ de beneficis imposables, invertirà 100€ per beneficiar-se d'una deducció del 150%. Això li donarà una deducció directa de 50,85€. La seva inversió neta serà de 49,15€, essent la inversió neta la diferència entre la inversió bruta i el benefici fiscal.

D'aquests 100€ invertits, el 40% serà en forma de préstec i el 60% en forma de finançament a risc. El reemborsament del préstec més els interessos li faran recuperar 41,80€ un any més tard (dels 49€ que voldrà recuperar de la seva inversió neta).

És aquí on apareix el rendiment garantit. O altrament dit, la garantia que l'empresa recuperi els 7,20€ de risc que manquen després de la recuperació del préstec i dels interessos, completats per un rendiment sobre la inversió. Per aconseguir-ho, es recorre a l'anomenada *put option* o recompra de la part dels drets de l'inversor pel productor, que l'inversor pot sol·licitar en finalitzar la producció, havent estat convingut des de la signatura del contracte i que permet a l'inversor realitzar aquest rendiment garantit, el sostre del qual es fixa pels *rulings* en un 4,52% de la inversió”.

“Però, què passa si la pel·lícula és un èxit de taquilla i, en conseqüència, genera molts més beneficis dels previstos? S'accontentaria l'inversor amb un rendiment del 4,52%? Potser no. Podria recuperar la part del seu percentatge, de manera que si una pel·lícula costa “x” i les seves ventes reporten un “x+x”, és a dir, “2 cops x”, (...) diguem que aconseguixi un rendiment del 15 o el 20%?”

En previsió de que això pugui succeir, en el moment de negociar la inversió de les societats, se'ls promet que quan se'ls recompri els drets, tenen el compromís de que se'ls donarà un 15% o un 20% dels 100€ invertits. Com? Amb un rendiment garantit superior al permès pels *rulings*. I d'on surten aquest diners?”.

De la quantitat que finalment rep el productor.

- Per tal de reconduir el que s'havia convertit en un escull per a la perdurabilitat del sistema i incrementar la transparència en el seu procediment, es va dissenyar la darrera reforma, en vigor des del primer de gener del 2015 i que desenvoluparem en el proper capítol, amb el propòsit d'alinejar els rendiments sobre un rendiment realista, sense perdre de vista el manteni-

⁷⁶ *Tax shelter, suite, et peut-être fin*. Webzine n° 184. Juliol 2013. Disponible a: www.cinergie.be

ment d'un rendiment atractiu per a l'inversor i les necessitats de finançament del productor⁷⁷. Com?

- A través de la creació d'un nou mecanisme: el sistema de certificats *tax shelter* (*système des attestations tax shelter*), el que ja en el 2013 s'havia anomenat com la "reforma dels certificats *tax shelter*"⁷⁸.
- A través de la creació d'una cèl·lula de control *tax shelter*, diferenciada i centralitzada.

Com funciona el procediment dels certificats?⁷⁹

- Productor i inversor signen un contracte-marc, com durant tots aquests anys.
- El productor ven un certificat *tax shelter* a l'inversor, qui aporta la quantitat convinguda. Aquesta no pot superar el 70% de les despeses audiovisuals directes elegibles invertides a l'Espai Econòmic Europeu, limitat a 10/9 de la despesa audiovisual elegible a Bèlgica.
- L'inversor finança les despeses de producció tot comprant una exempció d'impostos temporal. El productor té la responsabilitat d'assignar la quantitat rebuda a la producció. Amb aquesta aportació l'inversor compra el certificat *tax shelter*, però sense adquirir part dels drets de la pel·lícula.
- L'exempció temporal d'impostos de la que es beneficia l'inversor és el 310% del que ha pagat pel certificat. Una companyia pot invertir fins a un màxim del 50% dels seus beneficis. I l'exempció màxima anual és de 750.000€, com es venia aplicant des dels inicis. El valor del certificat *tax*

⁷⁷ *Tax shelter productions audiovisuelles. Maintenir en réformant*. Disponible a : www.presscenter.org

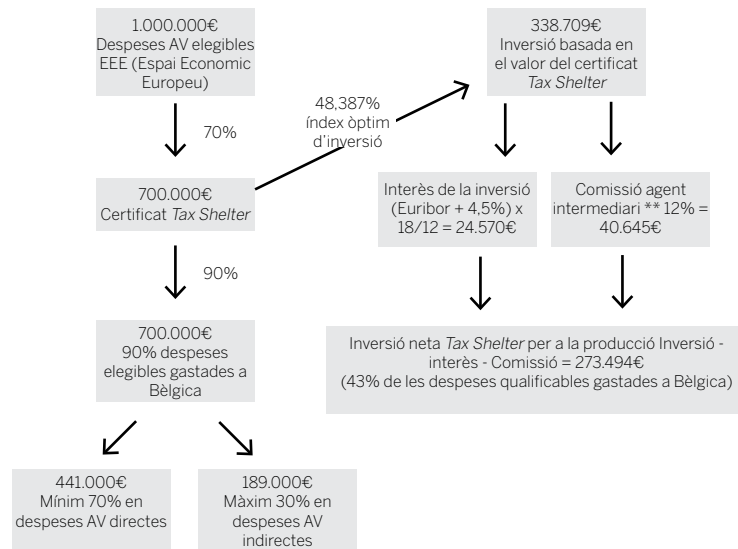
⁷⁸ En l'apartat "Les diferents lleis. Esmenes i evolucions" es planteja un recorregut per les desviacions del sistema dels deu primers anys i les diferents evolucions de la llei per entendre el perquè d'aquesta nova reforma

⁷⁹ Desenvolupo l'explicació a partir de l'article *Le nouveau tax shelter sur les rails*. Febrer 2014. Disponible a : www.lalibre.be i la consulta del web www.screenflanders.be

shelter és el 48,387% (índex òptim d'inversió) del total de les despeses audiovisuals qualificables a Europa.

- L'inversor ha d'aportar la quantitat establerta en el contracte-marc en els tres mesos posteriors a la signatura d'aquest. El productor ha de fer la despesa durant els 18 mesos posteriors a la signatura, 24 en el cas dels llargmetratges d'animació. D'aquesta despesa, un mínim del 90% del valor del certificat *tax shelter* s'ha d'invertir en despeses audiovisuals elegibles a Bèlgica, del que un 70% ha d'estar lligat a la producció i explotació de l'obra, és a dir, han de ser despeses directament lligades a elements creatius i tècnics de l'obra. Les despeses financeres i d'administració no són elegibles com despesa audiovisual (=despesa directa) i només es consideren com elegibles fins a un 30% de la despesa exigida a Bèlgica.
- Un cop l'obra ha estat completada, el productor demana al Servei Públic Federal Finances (SPF Finances) l'atorgament del certificat *tax shelter* final en funció de les despeses reals fetes per la producció. El productor rep el certificat definitiu després de passar el control d'hisenda, que constata que els fons recollits via *tax shelter* han estat realment invertits en la producció. Aleshores es calcula l'exempció fiscal definitiva per a l'inversor. Si no s'ha acomplert amb la despesa requerida, el valor del certificat *tax shelter* es reduirà pro rata amb la despesa qualificable real feta a Bèlgica, en la línia del 10/9.
- Un cop atorgat el certificat *tax shelter* definitiu, l'inversor obté l'exoneració fiscal definitiva.
- El certificat *tax shelter* confirma que el productor compleix amb totes les condicions legals i que manté sempre els drets de la pel·lícula.
- L'inversor continua rebent un rendiment atractiu basat en l'índex Euribor a 12 mesos des del semestre anterior, incrementat en 450 punts base.

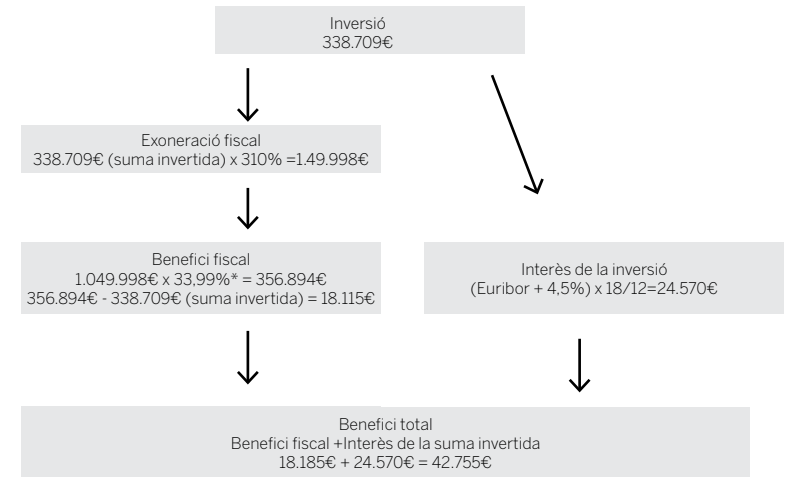
FIGURA 4: EXEMPLE DE COM FUNCIONA EL BENEFICI PEL PRODUCTOR AMB LA REFORMA VIGENT



- El valor del certificat *tax shelter* està limitat a un màxim 10/9 de les despeses qualificables a Bèlgica, en aquest exemple 700.000€.
- L'ús d'un intermediari no és obligatori, però sí aconsellable. En aquest exemple s'ha calculat una comissió del 12% com a honoraris de l'agent intermediari.

Si la despesa final no arriba als 630.000€ dels costos elegibles i la quantitat final és per exemple de 500.000€, el valor del certificat *tax shelter* es reduirà de 700.000€ a $500.000 \times 10/9 = 555.556$ €. La resta de càlculs que se'n deriven, es reduiran igualment de manera proporcional.

FIGURA 5: EXEMPLE DE COM FUNCIONA EL BENEFICI PER A L'INVERSOR AMB LA REFORMA VIGENT



El certificat *tax shelter* es dota d'un valor màxim de 15 milions d'euros per any. En un principi es partia de 3 milions, però els professionals del sector van reclamar que la quantitat fos més elevada donat que "això hauria exclòs tota una sèrie de produccions amb un impacte negatiu sobre la quantitat de negocis dels operadors audiovisuals belgues"⁸⁰. La proposta de dotar de 15 milions d'euros a la línia de finançament via *Tax Shelter* és una quantitat ineludiblement remarcable si la comparem amb els 4 milions d'euros que va destinar el 2014 el ministeri de cultura espanyol a la producció de llargmetratges de cinema a través de l'ICAA⁸¹, el Instituto Cinematográfico de las Artes Audiovisuales, dels quals entre un 15% i un 25% es van destinar a la producció de documentals i 400.000€ a la producció de curtmetratges.

80 *Le nouveau Tax Shelter sur les rails*. Febrer 2014. Disponible a : www.lalibre.be

81 Segons dades oficials publicades pel Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (www.mecd.gob.es).

La reforma final aprovada fa una aposta clara per la transparència del sistema, per tal de mantenir-lo saludable i vigent, que és el que interessa a tots els actors involucrats, i es basa en gran mesura amb el text inicial proposat per les organitzacions del sector⁸². Els intermediaris segueixen tenint un paper en el nou model però s'aconsegueix impedir l'encariment dels rendiments. En paraules de Patrick Quinet “El sector tindrà sempre necessitat dels intermediaris però aquests actuaran dins un marc més transparent”⁸³.

82 “És un dia històric (...) Estem molt orgullosos de dir que el projecte de reforma és en un 90% el text proposat per les Unions professionals”, comentava Patrick Quinet. “El projecte ofereix una base sòlida i durable (...) M'alegra constatar que tots els interlocutors, inclosos *uMedia*, estan satisfets de la reforma”, en paraules de Philippe Reyaert *Tax shelter: un jour historique*. Febrer 2014. Disponible a : www.lecho.be

83 *Tax shelter: un jour historique*. Febrer 2014. Disponible a : www.lecho.be

4. LES DIFERENTS LLEIS, ESMENES I EVOLUCIONS

La llei marc del 2003 instaurava el sistema d'incentius fiscals *tax shelter* a Bèlgica. Aquesta llei va mantenir el mateix mètode operacional del sistema fins el 2014, havent introduït, però, les diferents esmenes a la llei, proposades i discutides en diverses audicions a la Cambra de Representats de Bèlgica, que modificaven alguns termes del sistema per tal de millorar-lo i mantenir-lo vigent segons les necessitats que s'anaven identificant.

El 2013 es plantejava una primera necessitat de reforma profunda del sistema que en la seva primera dècada de vida havia experimentat certes desviacions que el posaven en perill de perdurabilitat. Entrava en vigor la nova llei del 2013 i es deixava damunt la taula la necessitat de la reforma que es gestaria al 2014 i que ja en el 2013 es batejava com “la reforma dels certificats *tax shelter*”.

El 2014 s'aprovà la nova reforma, posada en marxa des del gener del 2015, i que canvia el funcionament del sistema amb el propòsit de centralitzar-ne el control, fer-lo més transparent, mantenir-lo atractiu i beneficiós de manera equilibrada per a totes les parts involucrades, i permetent que continuï essent un sistema estructurant per al sector cinematogràfic belga.

4.1. LES PRIMERES LEGISLACIONS (2002-2009)

A partir de la proposta de llei del senador Philippe Monfils, del 15 de juny del 2001 i batejada com a “Projecte Monfils”, es formula la llei-marc del 2 d’agost del 2002 que introdueix algunes disposicions fiscals al CIR 92⁸⁴, a través de l’article 194ter⁸⁵, per afavorir les empreses que invertissin en una obra audiovisual, regulant aquesta inversió mitjançant un contracte-marc. L’article 194ter entra en vigor el maig del 2003 i el 2004 el nou sistema d’incentius fiscals és aplicable a l’exercici d’imposició en curs. Això significava que les empreses que havien invertit en el *tax shelter* el 2003 podien ja beneficiar-se de la desgravació fiscal.

Les primeres versions de la llei sobre el *tax shelter* eren majoritàriament rebudes com a massa feixugues i tancades. Això va fer que els diputats dels quatre partits de la majoria, Valérie Deom i Alain Mathot del *Parti Socialiste* (PS), Philippe Monfils i Pierre-Yves Jeholet del *Mouvement Réformateur* (MR), Annemie Roppe i Anne-Marie Baeke del *Socialistische Partij Anders /Social Liberal Party* (Spa/SPIRIT) i Stef Goris i Rik Daems del *Vlaamse Liberalen en Democraten* (VLD) ja plantegessin al 2004 un projecte de llei per flexibilitzar el sistema. Quines modificacions proposaven?

- Permetre invertir dins el marc dels *tax shelter* els teledifusors i les societats vinculades a ells, per tal de no excloure d’entrada una part important del mercat dels inversors (aprovisionadors tradicionals del cinema).
- Permetre l’atorgament de l’avantatge fiscal des de la signatura del contracte-marc, entenent que aquesta signatura constitueix ja per a l’inversor un compromís formal de participar en el finançament de l’obra.

84 El CIR 92 és el codi que regula els impostos sobre la declaració de al renda a Bèlgica. Disponible a: <http://ccff02.minfin.fgov.be>

85 Article 194ter de consulta disponible a: <http://ccff02.minfin.fgov.be>

- Augmentar de 2 a 5 anys el termini per entregar el certificat confirmant l’acompliment de les despeses a Bèlgica, acomplint igualment les condicions del límit d’aquestes.
- Que la immunitat fiscal tingui un caràcter definitiu a partir del període imposable en curs del qual el certificat esmentat és entregat⁸⁶.

Aquesta darrera modificació, que la immunitat fiscal tingués un caràcter definitiu, posava de manifest que el mecanisme no era suficientment atractiu pels inversors donat que no se’ls preveia una exoneració definitiva, és a dir, la “condició d’intangibilitat” no tenia límit en el temps, el que impedia que els beneficis immunitzats no es poguessin distribuir, fins i tot després de l’explotació del film⁸⁷.

L’any 2004 entra en vigor una esmena per la Llei del 17/05/2004 per la qual:

- Els telefilms de llarga durada passen a ser elegibles.
- Els inversors poden beneficiar-se de l’exoneració fiscal des de la signatura del contracte-marc. És l’exoneració provisional.
- L’exoneració passa a ser definitiva al final de 4 anys i des de l’entrega dels dos certificats, un de la comunitat pertinent i l’altre, fiscal, que confirmen que l’obra ha complert amb tots els requeriments.
- Les societats lligades als teledifusors poden beneficiar-se de l’incentiu fiscal. En un principi no es deixava participar ni als teledifusors, ni a les societats lligades a ells. A partir d’aquí, només els teledifusors estan exclosos⁸⁸.

86 *Le tax shelter: un renouveau*. Webzine n° 80. Febrer 2004. Disponible a: www.cinergie.be

87 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Louvain School of Management.

88 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Louvain School of Management.

Amb la llei 2009, els curtmetratges es converteixen en obres elegibles, per tant, susceptibles de beneficiar-se d'aquesta línia de finançament.

4.2. LA REFORMA LEGISLATIVA DE 2013

El 19 d'abril del 2013 es posava de manifest a la Cambra de Representats la necessitat d'una nova reforma del sistema vigent, les modificacions del qual van entrar en vigor a partir de l'1 de juliol del 2013. Impulsat pel Vice-ministre i Ministre d'Afers Estrangers i Reformes Institucionals i antic Ministre de Finances, Steven Vanackere, i prèvia consulta amb el sector, els punts més remarcables d'aplicació de la reforma de 2013 van ser⁸⁹:

- La llei dels 70/30: el 70% dels fons aixecats pel *tax shelter* s'han d'utilitzar amb finalitats estructurants, és a dir, relacionats directament amb les despeses de producció de la pel·lícula (contractacions de personal, lloguer de materials, construcció de decorats, etc.), quedant fora les remuneracions dels productors i dels intermediaris, així com les despeses financeres, les comissions, les despeses legals, etc. Per tant, el 70% del total de despeses elegibles hauran de ser "despeses directes de producció", és a dir, tots els costos relacionats amb aspectes tècnics i creatius de l'obra. El 30% seran les "despeses indirectes", és a dir, totes les garanties i costos financers vinculats al *tax shelter*, despeses generals (el que seria el concepte *overhead* o *frais généraux*), comissions, i el salari del productor, del coproductor i del director de producció.
- Inclusió del rendiment garantit dins la llei: fins l'any 2013 havia estat el Servei de Decisions Anticipades qui, en el marc del sistema dels *rulings*, fixava el rendiment garantit

89 *Tax shelter, suite, et peut-être fin*. Webzine n° 184. Juliol 2013. Disponible a: www.cinergie.be

a 4,52%. A partir de la nova regulació, aquest rendiment queda establert legalment, calculat segons la fluctuació de l'Euribor més 300 punts base. Per al primer any, es va establir un rendiment del 4,06%⁹⁰. Tot i haver emmarcat aquest mínim garantit en funció de la taxa mitjana de l'Euribor, aquesta reforma de la legislació, entenent la importància d'aquest element per a l'inversor, deixa al marge que aquest mecanisme continuï oferint un dels millors rendiments del mercat, millorat per un rendiment complementari lligat als drets de la pel·lícula⁹¹.

- Allargament del període durant el qual han d'incórrer les despeses elegibles per a les pel·lícules d'animació, que passa de 18 a 24 mesos a partir de la signatura del contracte-marc.

A més d'aquestes modificacions aportades per la llei del 2013, es van discutir d'altres mesures per tal de mantenir vigent el mecanisme, tot i que finalment no van ser adoptades:

- Un augment del sostre de deducció dels inversors de 750.000€ (a partir d'un màxim de 500.000€ d'inversió) a 2.000.000€ (a partir de 1.330.000€).
- Permetre a persones físiques beneficiar-se d'aquest dispositiu de desgravació. Els potencials inversors que poden beneficiar-se d'aquest sistema continuen essent els mateixos: empreses belgues o empreses foranies amb seu al territori, sotmeses al pagament d'impostos a Bèlgica.
- Trobar un punt d'equilibri entre els inversors i intermediaris d'una part, i els productors de l'altra, beneficiant una mica més aquests últims, regulant o posant unes certes

90 La vinculació a l'Euribor va generar certa controvèrsia. Isabelle Molhant afirmava en una entrevista: "Tinc una mica més de por respecte la limitació del rendiment calculat sobre el tipus Euribor a dotze mesos, més dos-cents punts de base. [Isabelle esmenta 200 punts, enlloc dels 300 que apuntava la llei]. Això donaria un rendiment inferior al 4,52% actual, el que arriscaria d'afavorir sobretot els rendiments artificials com a mesura compensatòria" *Casa Kafka Pictures*: "Si un film est rentable, alors l'investisseur tax shelter y gagnera aussi". Març 2013. Disponible a: www.lalibre.be

91 *Tax shelter: la réforme du 16 mai 2013*. Disponible a: www.taxshelter.be

pautes a l'ofici dels intermediaris i controlant més exhaustivament les pràctiques del procés. Com? Instaurant taxes de rendiment segons el gènere i/o el pressupost de l'obra, controlant el preu fixat per la recompra dels drets, etc.⁹².

En relació a l'augment del sostre de deducció, en la darrera reforma del 2014 el sostre d'inversió continua essent el de 500.000€ i, en conseqüència, el sostre d'impostos exonerats està en 750.000€ per exercici fiscal. Sembla, doncs, que aquest és un element no resolt tot i haver estat en qüestió des de 2005, quan Didier Reyniers, Ministre Federal de Finances fins el 2004⁹³, donant una conferència al festival de Canes, posava de manifest la necessitat de contemplar la possibilitat d'augmentar el sostre de deducció de 750.000€ a 2.000.000€⁹⁴.

En relació al rendiment garantit, a la reforma de 2014 queda establert per llei: l'inversor compra un certificat *tax shelter* que li garanteix l'exoneració fiscal, però no compra part dels drets de la pel·lícula. Per tant, l'opció de recompra de drets o l'exercici de la *put option* desapareix. Desapareix també la part d'inversió a crèdit retornable per part del productor a l'inversor. El nou sistema contempla només la inversió directa o *equity* a partir de la compra dels certificats *tax shelter*. En l'esperit del *tax shelter* està el donar accés a tota obra audiovisual belga, en règim de producció o de coproducció, independentment del gènere i pressupost.

Respecte la reforma del 2013, la *Belgian Film Producers Association (BeFPA)*, amb l'objectiu principal de representar els productors belgues produint obres audiovisuals amb potencial comercial, considerava aquestes rectificacions com a suficients, amb la premissa de que incloure més canvis podria fer que al final els inversors es trobessin davant un producte financer que no els reportés el suficient. En canvi, els productors de l'UPFF, la *Unió de*

Productors de Films Francòfons, creien que aquestes mesures no limitarien l'encariment de la revenda dels drets, i que per tant, continuaria la baixada de la quantitat final que el productor acaba disposant per a la pel·lícula.

4.3. LA "REFORMA EN PROFUNDITAT" DE 2014 I ELS CERTIFICATS *TAX SHELTER*

Aprovada la reforma legislativa de 2013, l'UPFF i la seva homòloga flamenca, la VFPB, la *Flemish Film Producers Association*, amb el Ministre de Finances, Koen Geens, van presentar davant el Consell de Ministres del 19 de juliol del 2013 una altra sèrie de reformes, conegudes com *in-depth reform* o reforma en profunditat, amb la intenció d'entrar-la en vigor el 2014⁹⁵. Koen Geens presenta el nou projecte de llei amb el títol "Mantenir, reformant"⁹⁶. El 14 de febrer del 2014 s'aprova la llei i entra en vigor l'1 de gener del 2015.

Coneguda com la reforma del certificat *tax shelter (système des attestations tax shelter)*, promoguda a través d'una carta oberta del sector audiovisual al govern federal, pretén⁹⁷:

- Simplificar tot el procés de la inversió i alleugerir el volum de tresoreria proporcionat per l'inversor, fet que ajudarà a trobar inversors més fàcilment.
- Substituir la recompra de drets per la inversió en certificats *tax shelter*. Per tant, impedir la negociació en funció d'eventuals beneficis futurs, eliminant la recompra de drets o *put option*, evitant així l'encariment sense control de la recompra de drets. Com s'ha explicat anteriorment, els inversors compren aquests certificats per tal de beneficiar-se del *tax shelter* durant l'any en què inverteixen. L'inversor rep

92 Étude comparative des systèmes d'incitation fiscale à la localisation de la production audiovisuelle et cinématographique. Hamac Conseils et Mazars. Setembre 2011. Disponible a: www.cnc.fr

93 Segons dades publicades a www.wikipedia.org

94 *À qui profit le tax shelter?* Louvain School of management. 2009.

95 *Update on the Belgium tax incentive*. Comunicat intern de l'*European Producers Club* als seus membres.

96 *Tax shelter productions audiovisuelles. Maintenir en reformant*. Disponible a: www.presscenter.org

97 *Tax shelter: lettre ouverte du secteur audiovisuel au Gouvernement fédéral*. Gener 2014. Disponible a: www.lalibre.be

un retorn garantit automàtic que -tot i ser limitat- resulta atractiu i sense lligam amb els beneficis de la pel·lícula, de manera que es potenciï encara més que tot tipus de pel·lícula, independentment del gènere i del pressupost, sigui susceptible de ser atractiva per una inversió *tax shelter*.

- Emmarcar el *tax shelter* dins la lliure circulació europea⁹⁸, fixant que el 70% de les despeses elegibles han de ser efectuades a Europa i el 90% d'aquestes, a Bèlgica, de conformitat amb les directives europees.
- Establir un millor control de les societats responsables de l'aixecament de fons mitjançant un sistema de reconeixement oficial (*système d'agrément*) obligatori per tots els agents intermediaris, que marqui les regles de joc⁹⁹.
- Establir una cèl·lula de control centralitzat.

Aquesta “reforma en profunditat” manté les modificacions introduïdes l'1 de juliol del 2013 pel Ministre de Finances, sobretot aquelles que garanteixen la condició estructurant de les despeses, amb l'objectiu -en essència- de sanejar definitivament el sistema, garantir la diversitat de films i assegurar el dinamisme de la producció d'iniciativa belga.

La carta amb la qual es va fer arribar la proposta de reforma “Certificat *tax shelter*” la van signar a més a més de la UPFF i la VFPB (ambdues representant el 95% de la producció d'iniciativa belga i un 70% de les coproduccions internacionals), la VOTP (l'Associació de Productors Flamencs de Televisió), els principals fons públics de suport al cinema (CCA, VAF, *Wallimage-Bruxe-*

98 Les tres audicions a la Cambra del 2013 recullen ja una reorientació important del sistema: que la major parts dels fons proporcionats pel *tax shelter* vagin destinats directament a la producció de l'obra i que s'usin amb finalitat estructurant a Bèlgica. Ara es parla que aquesta nova reforma garanteixi que el 90% del total invertit vagi efectivament a la producció del film. Fins ara s'havien donat casos extrems en els que aquest percentatge minvava fins el 30%. Una de les grans desviacions denunciades per una gran part de productors”. *Cinéma : un nouveau tax shelter* dès l'automne. Febrer 2014. Disponible a : www.lalibre.be

99 *Réforme du tax shelter: réactions*. Març 2013. Disponible a: www.lalibre.be

llimage i *Screen Flanders*), les associacions professionals de directors, guionistes i actors flamencs, les societats intermediàries *Casa Kafka* i *Witebox*, així com un gran nombre de professionals signant a títol personal com Luc i Jean-Pierre Dardenne, Jaco Van Dormael o Frédéric Fonteyne.

Ara bé, no tot el sector estava d'acord amb l'orientació de la reforma. La BeFPA, que treballa normalment en lligam amb la productora i agent intermediari *uMedia*, mostrava la seva disconformitat. D'altres, com *Scope Invest*, mostraven el seu acord en la necessitat d'una reforma, gairebé entesa com a necessitat natural, després de 10 anys de funcionament, i alertaven sobre la temptació proteccionista als projectes nacionals, que anava a l'encontre de la legislació europea.¹⁰⁰ Un proteccionisme, tanmateix, necessari per a garantir la diversitat del cinema europeu, perquè protegint el cinema local contribuïm a la diversitat del cinema europeu, com reflecteix perfectament el lema *Bringing you the diversity of European Films* (Portant-te la diversitat dels films europeus), *slogan* d'Europa Cinemas, la xarxa internacional de cinemes per a la circulació de films europeus.

D'altres, com Patrick Quinet, albiraven encara una altra reforma: suprimir el lligam entre les pel·lícules i l'inversor, o altrament dit, una posada en comú dels fons que permeti fer un “*panier o slate*” de les inversions anant des de l'art i assaig fins al film comercial. Quinet ho defineix agafant com a referència el model de les SOFICA franceses: “Sobre el model de les soficas franceses, tindriem diversos fons, cadascun especialitzat en els seus gèneres (curt, ficció, documental), uns objectius xifrats i unes limitacions d'aixecament de fons”¹⁰¹.

100 “Cal una renovació de l'acord de la llei per la Comissió Europea. La llei preveu que el mecanisme està allà per donar suport a projectes europeus. Si el retornem cap a una lògica més proteccionista, on el sistema hagi de donar suport als projectes nacionals, això va a l'encontre de la visió europea” *Scope Invest*: “Si évolution il devait y avoir, elle doit s'inscrire dans la vision européenne”. Entrevista a Fabrice Delville, Director General a Scope Invest. Març 2013. Disponible a: www.lalibre.be

101 *Le tax shelter, succès amendable*. Febrer 2011. Disponible a: www.lalibre.be

Les SOFICA, les Societats pel Finançament del Cinema i de l'Audiovisual, són societats anònimes que recol·lecten fons per invertir-los en el cinema francès, donant prioritat a aquelles obres de producció independent, amb un pressupost inferior als 8 milions d'euros, primeres i segones pel·lícules de realitzadors. A grans trets, les SOFICA -en invertir en l'obra audiovisual via un contracte d'associació a la producció- es beneficien dels drets sobre els ingressos d'aquesta (taquilla en sales de cinema, vendes internacionals, dvd, etc.). Per tant, tot i que el funcionament no és el mateix, sí comparteix amb els *tax shelter* belgues la raó de ser i la finalitat. I com Patrick Quinet apunta, cada Soficas s'especialitza en la inversió en un tipus d'obres¹⁰².

Recuperant la necessitat d'instaurar una cèl·lula de control centralitzada i que recollia la carta signada per la gran majoria dels professionals del sector, alguns responsables polítics que van participar en la redacció de la legislació apuntaven que el control i l'avaluació de les despeses haurien de fer-se per professionals que coneixin bé la realitat del cinema i, que fins i tot, fóra necessari la creació d'un òrgan que centralitzés el control d'aquestes o com a mínim “una concertació més afinada entre [el ministeri de] Finances i els òrgans competents en el cinema de les Comunitats i Regions”, en paraules de Muriel Gerken, diputada federal a la Cambra de Representants de Bèlgica¹⁰³, qui també defensa “obrir el mecanisme a empreses més petites i a altres tipus d'inversors”. El parlamentari Christophe Lacroix apunta també cap a aquesta direcció, i proposa crear una cèl·lula de control especialitzada entre els tres òrgans especialitzats -el CCA, el VAF i el SFP Finances- amb el propòsit de posar-se d'acord sobre les despeses elegibles.

102 Podem citar com a exemples: *A plus Image 3* (www.aplusfinance.com) inverteix en la producció de llargmetratges cinematogràfics, documentals i obres d'animació; *Cinéma 6* (www.cinema6.fr), en primeres i segones obres de nous realitzadors i en producció independent; o *Cofinova* (www.cofinova.com) que gestiona un fons posat en marxa amb *Arte France Cinéma* anomenat ARTE/COFINOVA 8. *Les sociétés pour le financement de l'industrie cinématographique et de l'audiovisuel*. Guia Sofica del Programa Media. Edició 2011.

103 Gerken: “*il faut ouvrir le mécanisme à des petites entreprises*”. Març 2013. Disponible a: www.lalibre.be

I perquè el control d'aquestes estigui en línia amb la realitat del sector, proposa que aquest es centralitzi en una administració fiscal específica. Fins ara els controls han estat fets per funcionaris regionals d'hisenda que tenen coneixements generalistes, sense dominar les especificitats del cinema. Una altra proposta d'aquest diputat és acotar el paper dels agents intermediaris per establir una relació directa entre inversor i productor¹⁰⁴.

De fet, la última reforma acota de manera més definida els límits d'acció dels agents intermediaris, sense voler deixar fora el rol que aquests desenvolupen, ans al contrari, sinó que la tasca que els agents intermediaris duen a terme és necessària pel bon funcionament del sistema, com bé han manifestat en públic alguns productors.

El gran reajustament, però, es produeix amb la supressió de la venda de part dels drets de l'obra als inversors, que s'havia acabat usant per garantir uns rendiments anormals, en detriment dels fons destinats a la pròpia producció. Al final “inversió” i “producció” es feien mútuament la competència donat que els inversors obtenien drets sobre els ingressos de la producció¹⁰⁵. El sistema no es va idear perquè productor i inversor es fessin la competència, sinó perquè fossin parts complementàries en un mecanisme que ha de resultar equilibradament beneficiós per ambdós.

104 Lacroix: “*Revenir à un certificat tax shelter afin de créer un lien réel entre le producteur et l'investisseur*”. Entrevista a Christophe Lacroix, diputat del Partit Socialista (PS). Març 2013. Disponible a: www.lalibre.be

105 *Tax shelter productions audiovisuelles. Maintenir en réformant*. Disponible a: www.presscenter.org

5. EL DETALL DE LES DESVIACIONS

Citades en la lectura de les diverses esmenes i evolucions de la llei, així com en l'explicació dels dos procediments dels sistema, l'utilitzat fins el 2014 i el de recent implantació des del 2015, farem un recorregut per les diferents desviacions que el sistema va experimentar en la seva primera dècada de funcionament. Així entendrem com es van anar succeint i el perquè de la necessitat de fer tornar el sistema a l'esperit del seu origen, reconduint o eliminant els elements que van provocar l'aparició d'algunes males pràctiques.

Alguns agents intermediaris com Fabrice Delville, Director General de *Scope Invest*, assenyalaven especialment l'abús dels rendiments per sobre del mercat, essent artificialment creats. Què entendríem per un “rendiment artificial”? “Un rendiment prefixat entre els socis financers i que no té en compte l'èxit real del film”. Aquest rendiment és obtingut, malauradament, en detriment del

diner realment injectat a la pel·lícula”¹⁰⁶. Aquests rendiments incrementats artificialment, és a dir, no lligats als resultats comercials reals del film, feien, a més a més, entrar el sistema *tax shelter* dins el terreny dubtós de l'especulatiu.

Ja el 2007 Isabelle Molhant, de *Casa Kafka*, matisava aquests punts qüestionables¹⁰⁷: “La problemàtica lligada als *tax shelter* és la pèrdua de diners entre el que és invertit per l'inversor i el que arriba a la producció. Un problema que hi ha hagut també a Holanda i al Canadà: un problema lligat a la instal·lació de productores que arriben al mercat només per aprofitar-se d'aquesta font de diners i que se'n van també ràpid, que no obren en benefici dels autors, dels realitzadors, del país on el *tax shelter* té lloc... L'altre problema és la pèrdua de diners que va a parar als despatxos d'advocats, juristes, les societats intermediàries...”, com apuntava també el president de la Unió de Productors Flamencs (VPFB)¹⁰⁸.

El fet que en un inici el rendiment no fos marcat per la llei tenia la seva raó de ser en la idea de voler donar certa permissivitat, tot ajudant a què el sector trobés maneres fàcils de finançament. Aquesta permissivitat deixada en mans del mercat, i la proliferació exponencial dels agents intermediaris en aquesta dècada d'existència del sistema, va provocar una forta competència per aconseguir més clients (=inversors), el que va generar una cursa per veure qui ofería el rendiment garantit més profitós per a l'inversor, en detriment de la quantitat que acabava rebent el productor. Alguns dels agents intermediaris es van anar decantant més per la part financera del producte, en detriment del primer objectiu de l'incentiu fiscal: recolzar la producció d'obres audiovisuals belgues. O altrament dit, “hi ha el sentiment de que ja no sabem

106 *Scope Invest*: “Si évolution il devait y avoir, elle doit s'inscrire dans la vision européenne”. Març 2013.

Disponible a: www.lalibre.be

107 *Isabelle Molhant pour Casa Kafka*. Webzine n° 121. Novembre 2007. Disponible a: www.cinergie.be

108 En paraules de Peter Bouckaert, productor a Eyeworks i president de la Unió de Productors Flamencs (VPFB) “De 500.000€ d'inversió, en queden 140.000€ per al film. La diferència va a parar a comissions i despeses diverses”. *Tax shelter: découvrez les interventions à la Chambre*. Març 2013. Disponible a: www.lalibre.be

si el *tax shelter* és un incentiu a la producció audiovisual o a la inversió privada¹⁰⁹, com s'assumeix també des d'algunes societats intermediàries¹¹⁰.

Una altra de les desviacions va venir donada de la voluntat dels inversors de tancar tractes amb una certa rendibilitat, el que ha empès les estructures intermediàries a demanar als productors tot un seguit de garanties en termes de beneficis o de recompra de drets¹¹¹. En aquest punt, les societats intermediàries ràpidament han vist un altre filó creant les seves pròpies estructures de coproducció. Així, evitant al productor, han anat directament a buscar els productors estrangers, oferint-los la possibilitat de fer despesa a Bèlgica i, per tant, aportar finançament. Això ha fet que les productores hagin perdut una part del mercat que els permetia viure en paral·lel al desenvolupament dels seus projectes, com a productors delegats, en profit de les estructures intermediàries que han creat les seves empreses de producció. Molts productors han deixat de treballar amb intermediaris i han tornat a buscar el finançament per si mateixos¹¹².

De rerefons, s'anava generant una competència deslleial en dos sentits: entre intermediaris i productors, assumint els uns els rols dels altres en el que podríem qualificar de cert intrusisme, al final no gaire positiu per al sector; i entre els mateixos intermediaris. És a dir, entre aquells agents que procuraven oferir uns rendiments garantits dins el raonable provant de beneficiar equitativament inversor i productor i aquells que havien arribat a oferir a l'inver-

sor rendiments desproporcionats de fins el 15% o el 20%¹¹³.

Aquestes desviacions allunyaven el sistema d'alguns dels seus trets definitoris: estructurar el sector amb professionals belgues altament qualificats, tot afavorint la proliferació i manteniment de productors, creatius i tècnics; potenciar la producció majoritària belga; i garantir la diversitat de les pel·lícules finançades per aquest mecanisme de finançament.

En relació al primer, **estructurar el sector amb professionals belgues altament qualificats**, es va crear una dinàmica en que agents intermediaris i productors es fagocitaven els uns als altres, qüestionant parcialment la legitimitat i la confiança dels agents que fan aquesta doble tasca, ja que es podia donar el cas que alguns prioritzessin els projectes que coprodueixen –assumint el rol del productor– per davant dels projectes d'aquells altres productors que només requereixen els seus serveis com a intermediaris. Un altre problema era la tendència a contractar professionals del sector d'altres països, especialment França¹¹⁴.

En relació al segon, **potenciar la producció majoritària belga**, el fet de considerar el *tax shelter* més com un producte financer que com un element d'estructuració de la indústria estava fent que el mercat TS afavorís massa coproduccions minoritàries de grans pressupostos -coproduccions estrangeres amb participació mínima belga per accedir al sistema de desgravacions fiscals-, en detriment de les coproduccions majoritàries belgues. Que Flandes sigui considerada el “Hollywood del Mar del Nord” atès a la

109 «*Tax shelter, deuxième épisode*». Maig 2013. Disponible a : www.trends.be

110 Alex Verbaere, CEO a la societat intermediària Witebox, considerava que “hi ha un enduriment de la competència que comporta un encariment dels rendiments per guanyar-se el mercat. El rendiment hauria de ser igual per tots els inversors, sigui quin sigui el film. La llibertat de l'inversor serà la de triar la pel·lícula en la que vol invertir i no l'estructura intermediària que li ofereix més. Això permetria un equilibri entre les produccions, entre els gèneres”. *Inver Invest: Jacques-Henri Bronckart*. Webzine n° 114. Març 2007. Disponible a : www.cinergie.be

111 *Tax shelter: stop ou encore?* Webzine n° 181. Abril 2013. Disponible a : www.cinergie.be

112 Entrevista a Patrick Quinet. Disponible a : www.cinergie.be

113 “En les converses amb els nostres inversors potencials, ens confronten a exemples concrets d'ofertes de rendiments garantits fets per la competència. Algunes són al·lucinant, quan intentem imaginar el que queda com a inversió neta pel film”, en paraules d'Isabelle Molhant, citades a «*Où, il y a bien dérive du tax shelter*». Març 2013. www.lalibre.be

114 En aquest sentit, “la preocupació ha de continuar essent la de mantenir el treball a Bèlgica, no només pels directors o els actors, el que entraria dins el *talent* o allò que es veu en la pantalla, sinó també pels tècnics i tots aquells llocs de treball presents en una pel·lícula”, segons *Lacroix a “Revenir à un certificat tax shelter a fin de créer un lien réel entre le producteur et l'investisseur*. Març 2013. Disponible a : www.lalibre.be Comparteix opinió Patrick Quinet que es preguntava “des de que un tècnic francès té un contracte de treball belga, és això estructurant?” a *Le tax shelter, un succès amendable*. Febrer 2011. Disponible a : www.lalibre.be

gran quantitat de rodatges que acull, és un element positiu, sens dubte, perquè atrau les produccions estrangeres, genera llocs de treball i despesa en el territori, i també promou la internacionalització. Però aquest gran èxit, també porta un perill intrínsec: “Quan anem a treballar a les nostres pròpies pel·lícules, ens adonem que hem deixat de ser atractius, perquè els salaris de les produccions estrangeres són millors... L’objectiu inicial no era el d’atraure produccions estrangeres, sinó el de donar una ressonància internacional als nostres films”¹¹⁵ opinava Stijn Coninx, director i representant de la Unió de Directors Flamencs. D’aquest predomini de les coproduccions minoritàries belgues se’n deriva una conseqüència que afecta també la feina de les entitats responsables de la representació del cinema belga a l’estranger, com WBImages (*Wallonie-Bruxelles Image*) encarregats de la promoció del cinema de la Federació Valònia-Brussel·les¹¹⁶. Caldria doncs un reequilibri entre les coproduccions que, per suposat, eren i són importants, i les produccions majoritàries, que són les que mereixen ser l’estendard del cinema belga.

En relació al tercer, **garantir la diversitat de les pel·lícules beneficiades d’aquesta línia de finançament**, la demanda dels inversors ha fet que l’elecció de pel·lícules s’hagi portat cap a un cert tipus de films més fàcilment vendibles als inversors¹¹⁷, preocupats per

115 *Tax shelter: découvrez les interventions à la Chambre*. Març 2013. Disponible a: www.lalibre.be

116 “El *tax shelter* ha aportat una complicació per a nosaltres donat que cada cop més tenim films belgues finançats solament en un 10% per fons locals. De vegades és problemàtic perquè no sabem exactament que és el que anem a promocionar i com... Donem prioritat als films belgues majoritaris recolzats pel *Centre du Cinéma*, després als films majoritaris no recolzats. Tot seguit vénen les produccions minoritàries recolzades i les produccions minoritàries no recolzades. Si tenim dues pel·lícules majoritàries a Canes, ens concentrarem en elles. Si hi ha una pel·lícula minoritària, la recolzarem també però de manera menys important”. *Eric Franssen, responsable du WBImages*. Webzine n° 182. Maig 2013. Disponible a: www.cinergie.be

117 “Encara que la rendibilitat d’un film d’autor pot ser àmpliament superior a la rendibilitat d’una gran màquina comercial (ja que, més costosa, té una estructura de despeses, i per tant, de beneficis, diferent), un inversor que no coneix el cinema i la realitat de la producció creuarà més fàcilment en el rendiment d’una comèdia amb actors “rendibles” que en un film d’autor d’un director desconegut. I darrera d’aquesta qüestió, hi ha també la qüestió de la diversitat del nostre cinema, pedra angular de l’èxit actual de l’audiovisual belga. *Casa Kafka Pictures: “Si un film est rentable, alors l’investisseur tax shelter y gagnera aussi”*. Març 2013. Disponible a: www.lalibre.be

la seguretat de la seva inversió i per garantir-ne un cert retorn. Un dels propòsits de la gestació del sistema *tax shelter* era que les obres audiovisuals, independentment de la seva autoria, el seu gènere i el seu pressupost, tinguessin les mateixes facilitats d’accés i semblava que això no s’estava donant en la mesura estimable, especialment en determinats gèneres, com el documental¹¹⁸. Una opinió, tanmateix, que no era compartida per tots els agents intermediaris¹¹⁹.

La “reforma en profunditat” de 2014 ha eliminat les praxis més problemàtiques -la fixació de rendiments excessivament elevats i la cessió dels drets de la pel·lícula a l’inversor- que posaven en risc la perdurabilitat del sistema, el que suposava una gran pèrdua per a tots, sobretot, per a la creació cinematogràfica i audiovisual belga. El productor resta com a propietari de tots els drets de la pel·lícula i l’inversor no pot demanar-li la recompra d’aquests, eliminant així els rendiments garantits inflats basant-se en un pronòstic especulatiu de l’èxit comercial del film. El rendiment de l’inversor queda garantit – està clar que és un element que indispensablement s’ha de cuidar – però emmarcat per la llei¹²⁰. Un altre dels elements desitjables perquè tothom conservi el seu rol, ben definit, en el sistema és que els agents intermediaris es limitin

118 “El *tax shelter* no beneficia el film documental, fet que va en contra de l’esperit de la llei que estava a favor de la diversitat” *Taxshelter: découvrez les interventions à la chambre*. Març 2013. Disponible a: www.lalibre.be

119 Altres opinions com la de Jeremy Burdek, cofundador del grup d’uMedia, afirmaven que sí que es treballa en la tria de projectes sense basar-se estrictament en el seu potencial comercial: “intensem escollir les pel·lícules més interessants per a l’inversor, que no solament es tracta de triar aquells amb caps de cartell, i la prova és que el 20% de les pel·lícules recolzades pel CCA es beneficien d’un 20% de *tax shelter*, i no són pas les més comercials”. *Taxshelter, stop ou encore?* Webzine n°181. Abril 2013. Disponible a: www.cinergie.be

120 “Buscar sempre l’equilibri entre l’interès de l’inversor i el del productor. No provocar un encarament del rendiment ofert a l’inversor, que té com a conseqüència reduir la inversió neta que rep el productor, posant-lo sota certa pressió. Buscar aquest equilibri ben entès. És necessari oferir un rendiment interessant a l’inversor ja que som dins un mercat competitiu, cal ser realistes en aquest punt, però cal fer-ho de manera que no vagi en detriment del productor” *Isabelle Molhant: Casa Kafka*. Novembre 2007. Entrevista disponible a: www.lalibre.be

a desenvolupar aquesta activitat¹²¹.

Faltarà veure també si el sistema aconsegueix recobrar l'equilibri pel qual totes les pel·lícules, a banda del seu pressupost i gènere, hi tinguin les mateixes opcions d'accés. El mateix pel que fa a les coproduccions majoritàries belgues i les coproduccions minoritàries encapçalades per una productora d'una altra nacionalitat.

121 "Limitar-se a un rol d'intermediari en *tax shelter*, és a dir que no produïm pas les obres, que no prenem drets sobre l'obra. Mantenim un rol neutre i no hi ha cap voluntat de canvi d'aquesta política per una qüestió de respecte al treball del productor i per ajudar al màxim al creixement de les productores en la comunitat francesa". Isabelle Molhant fa referència a la comunitat francesa perquè Casa Kafka és l'agent intermediari filial de la RTBF, la corporació de ràdio i televisió públiques de la Comunitat Francesa. Podríem fer igualment extensible aquest desig a la Comunitat Flamenca. *Isabelle Molhant: Casa Kafka*. Novembre 2007. Entrevista disponible a: www.lalibre.be

6. L'IMPACTE ECONÒMIC I CULTURAL DEL TAX SHELTER

“Els inversors, atrets per una inversió interessant tant en termes fiscals com en imatge de marca, han anat prenent confiança en el sistema. A finals del 2003 només s'havien signat una mitja dotzena de contractes-marc pels que 1.200.000€ havien estat compromesos. L'excel·lent dada del 2012 posa de manifest aquest augment de la confiança: 180 milions d'euros han estat aixecats, mentre que les ajudes a la producció al cinema belga s'eleven fins a una trentena de milions”¹²².

Segons xifres del CCA, el *Centre du Cinéma et de l'Audiovisuel*, l'evolució dels fons aixecats via *tax shelter* a la Comunitat Francesa són¹²³:

122 *Tax Shelter: la petite mort du cinéma belge?* Juny 2013. Disponible a: www.moustique.be

123 *Tax Shelter: stop ou encore?* Webzine nº 181. Abril 2013. Disponible a: www.cinergie.be

En la primera dècada d'implementació, el *tax shelter* ha aportat 532.281.000€, gairebé 600.000.000€, el que prova l'interès creixent de les empreses en invertir en el cinema i l'audiovisual del seu país.

Si ens fixem en el nombre de pel·lícules, el 2004 es van recolzar 101 films, i el 2012, 139, és a dir, un 40% més.

TAULA 2: FONTS AIXECATS VIA TAX SHELTER DEL 2003 AL 2012 A LA COMUNITAT FRANCESA

ANY	FONTS AIXECATS
2003	1.075.000€
2004	8.934.000€
2005	14.625.000€
2006	32.449.000€
2007	55.253.000€
2008	62.067.000€
2009	81.418.000€
2010	91.389.000€
2011	91.361.000€
2012	93.710.000€

La diferència entre el 2003 i el 2004 demostra l'embranchida que el mecanisme pren a partir del seu segon any de vida. Dos són els motius: les modificacions a la llei introduïdes al 2004 que el fan més atractiu per a l'inversor, i el boca-orella que en va facilitar la seva popularització.

Pel que fa a la part flamenca i segons dades facilitades per Alain Collart, responsable de producció a *Screen Flanders Film Commission/Vlaams Audiovisueel Fonds* (VAF), en la primera dècada d'implementació, entre 2003 i 2012, el sistema *tax shelter* ha

proporcionat a la indústria audiovisual i cinematogràfica flamenca un total de 248.894.909€, gairebé 250.000.000€.

Si ens fixem en el nombre de pel·lícules, el 2003 es van registrar 5 pel·lícules amb finançament *tax shelter*. El 2012 van ser 41, és a dir, un 87% més.

Del 2003 al 2012, 47 societats de producció flamenques han participat del sistema, sempre tenint en compte que probablement un terç d'aquestes també facin peticions de *tax shelter* en d'altres projectes a la Comunitat francesa.

Aquests bons resultats, però, no són directament proporcionals a l'èxit que la indústria cinematogràfica flamenca ha experimentant. Podria afirmar-se que no s'ha produït una explosió de la indústria a Flandes. Els mitjans que genera el *tax shelter* no necessàriament han tingut un impacte directe sobre els llocs de treball i el desenvolupament de les societats relacionades amb el cinema al cantó flamenc, fet que sí s'ha donat de manera més remarcable a la regió francòfona. El sistema ha aportat a Flandes una gran quantitat de produccions estrangeres el que ha fet, com ja s'ha explicat, que Flandes sigui considerat el "Hollywood del mar del Nord". El que sí és innegable és que el *tax shelter* ha influït en l'augment progressiu de la presència internacional del cinema flamenc o de participació flamenca.

De la mateixa manera i segons Alain Collart, l'èxit internacional del cinema belga no només està lligat al sistema d'incentius fiscals, sinó també als continus esforços de les seves institucions responsables. El 2010, després de diversos increments durant el període que va del 2005 al 2009, la Comunitat francesa doblava la borsa de fons públics destinats a la producció cinematogràfica a través del seu organisme competent, el CCA. La mateixa voluntat va ser la de l'organisme competent en el cinema flamenc, el VAF, l'últim dels esforços del qual ha estat la creació el 2012 d'un nou fons econòmic des de *Screen Flanders*, la comissió del film de Flandes. En paraules d'Alain Collart, "és l'optimització de les eines i dels mitjans humans el que constitueix el nostre èxit real".

L'impacte del Tax Shelter ha sigut valorat per un estudi entre la productora *uMedia* i la consultora *Deloitte*¹²⁴, que posa de manifest les xifres positives de l'impacte econòmic i cultural del mecanisme. Aquest estudi parteix de l'anàlisi de 92 pel·lícules de tot tipus de gèneres finançades per la línia d'aixecaments de fons via *tax shelter* d'*uMedia*, entre el 2007 i el 2011. Aquesta és la relació d'algunes de les dades més rellevants:

1. Els beneficis fiscals generats per les despeses lligades al *tax shelter* i per la reducció dels subsidis socials són superiors als beneficis fiscals als que l'Estat renuncia. És aquell 1 = 1,21. Per cada 1€ al que l'Estat renuncia en forma de "regal fiscal", en recupera 1,21€. Per tant, "l'Estat fa un regal... que li retorna diners". Com? Segons aquest estudi, fet a partir dels 126M€ aixecats per *uMedia* des del 2003, és a dir, no a partir de la quantitat total aixecada pel sistema, però sí extrapolable:

- Despesa en *tax shelter*: $126 \times 150\% \times 33,99\% = 65\text{M€}$ (exoneració fiscal)
- Retorn fiscal sobre les despeses a Bèlgica = 70M€ (IVA, seguretat social, etc.)
- Estalvi en prestacions per atur = 8M€
- Benefici total per a l'Estat = 13M€ (5M€ de la diferència entre l'exoneració fiscal i el retorn fiscal derivat dels impostos sobre les despeses belgues, més 8M€ d'estalvi en atur)
- D'un total estimat de 700M€ aixecats via *tax shelter* del 2003 al 2013, es calcula que l'Estat ha obtingut un guany net de 77M€ i un retorn fiscal positiu del 21,3%.

124 *Tax Shelter. Tax, economical and cultural impact*. Estudi *uMedia-Deloitte*, al que no he tingut accés en la seva totalitat per contenir dades privades de cadascuna de les pel·lícules analitzades, però sí als resultats finals de l'estudi, facilitats pel gabinet de comunicació d'*uMedia*.

FIGURA 6: CÀLCUL DE L'IMPACTE TAX SHELTER

RETORN FISCAL	—	DEPESA TAX SHELTER	+	ESTALVI ATUR	=	TAX SHELTER IMPACTE
---------------	---	--------------------	---	--------------	---	---------------------

2. En termes de creació de llocs de treball, en el sector de l'audiovisual han crescut un 23%, mentre que l'ocupació general a Bèlgica creixia un 8,5% durant el mateix període.
3. En termes de creació d'empreses, del 2000 al 2010 la indústria audiovisual belga registra un increment del 25% d'autònoms, en comparació de l'increment del 20% del registre d'autònoms en la resta de sectors.
4. En termes de nombre de pel·lícules produïdes, els films belgues produïts entre 2003 i 2010 han augmentat un 150%. Segons dades de l'Observatori Europeu de l'Audiovisual, Bèlgica ha passat de produir unes 30 pel·lícules a l'any, a produir-ne gairebé 90 el 2010. Les coproduccions minoritàries han augmentat i part de la notorietat mundial de Bèlgica rau en el seu atractiu per a les coproduccions internacionals, tan per la bellesa i varietat de les seves localitzacions, com per l'atractiu de les desgravacions fiscals.
5. Pel que fa a la professió, els professionals belgues són requerits per treballar durant tot l'any, amb força continuïtat.
6. Pel que fa als festivals, el cinema belga hi és més i més present i, no només això, sinó reconegut per nombrosos premis internacionals. Entre el 2004 i el 2011 el cinema belga ha obtingut un increment del 49% en els premis. Segons dades del CCA i del VAF, el cinema belga ha passat d'una mitjana de 250 premis a l'any el 2004, a rebre uns 400 el 2011.
7. La millora del cinema belga és, doncs, quantitativa i qualitativa.
8. El resultat de tot plegat és la competitivitat de l'audiovisual belga en el context internacional.

9. El resultat dins les seves fronteres és un sistema definit com una fórmula *win-win-win* en la que els inversors, l'Estat i els productors hi guanyen.

Aquestes xifres tenen una traducció clara en exemples concrets com és un cas d'èxit recent : *La Vida d'Adèle* (*La vie d'Adèle*) del director Abdellatif Kechiche, una coproducció franco-belga guanyadora de la Palma d'Or a Canes 2013, va estar finançada per 19 empreses belgues gràcies al mecanisme *tax shelter*¹²⁵.

125 “*Tax shelter*”, *deuxième épisode*. Maig 2013. Disponible a: www.trends.be

7. CONCLUSIONS

Fa una quinzena d'anys Bèlgica apostava pel seu cinema i amb totes les vies que tenia a la mà:

- Augmentant la dotació econòmica que destinava la que llavors era la seva principal font de finançament: la Comissió de Selecció del CCA.
- Creant el VAF, l'equivalent del CCA a Flandes.
- Creant altres fons públics: Screen Flanders, *Wallimage* i *Bruxellesimage*.
- Exigint un major compromís a la participació de les televisions, especialment de la RTBF, sobretot en la producció independent.
- Creant un sistema d'incentius fiscals, *el tax shelter*, que convertís l'audiovisual en una activitat atractiva per a la inversió privada i ideant-lo, a més, en concertació amb els productors, i que ha propiciat que:

1. El nombre de pel·lícules hagi augmentat i el mecanisme d'incentiu fiscal serveixi tant a les grans produccions com al cinema d'autor: els *tax shelters* representen el 30-35% del finançament dels films belgues¹²⁶.
2. Bèlgica hagi trencat amb la tradicional “monocultura” amb França, i ja no només coprodueixi amb qui havia estat el seu “coproductor privilegiat”, sinó que ara ho fan amb molts altres estats¹²⁷.

L'objectiu era ben clar: fer del seu sector cinematogràfic i audiovisual un teixit industrial ferm i professionalitzat tant pel que fa als seus equips humans, com als seus equipaments tècnics, convertint-se en un referent tant a dins com a fora del país. De fet, disposar d'aquest diner “extra” provinent de l'empresa privada, a través dels *tax shelter*, i d'uns majors fons públics, no es tradueix necessàriament en què fer una pel·lícula a Bèlgica sigui ara molt més senzill. Ans al contrari. Les productores han hagut de professionalitzar-se, sortint d'aquell terreny artesanal en el que es movia el sector una desena d'anys enrere, enfrontant-se a totes les exigències i garanties requerides tant per les institucions com pel sistema *tax shelter*, per tal de beneficiar-se'n. No hi ha dubte que disposar de més vies de finançament ha permès obrir camí a moltes més productores, creadors i, al final, molts més films que temps enrere, com bé demostra l'augment del nombre de pel·lícules belgues produïdes any rere any.

Però el sistema *tax shelter* no només ha comportat una millora quantitativa (augment del nombre de produccions, de llocs de treball, d'equipaments, etc.) sinó també qualitativa: avui hi ha professionals més preparats i pel·lícules més competitives que han

126 *Inver Invest: Jacques-Henri Bronckart*. Webzine n° 114. Març 2007. Disponible a: www.cinergie.be

127 *Philippe Raynaert. Les cinq ans de Wallimage*. Webzine n° 104. Abril 2006. Disponible a: www.cinergie.be

situat el cinema belga al món¹²⁸. I han permès que el cinema belga no només hagi deixat de ser un apèndix del cinema francès sinó que avui estigui en condicions de competir-hi amb èxit, fins al punt que les institucions franceses es proposen frenar l'èxode de produccions franceses cap al país veí, amb mesures proteccionistes de re-localització dels rodatges i de la postproducció¹²⁹. Aquest instrument, a més, ha fomentat el desenvolupament del cinema en les dues comunitats lingüístiques, la flamenca i la francesa, tot i que ha tingut un efecte diferenciat en cada una d'elles. El *tax shelter* s'ha aplicat a partir d'una llei federal que impulsa la producció cinematogràfica i, per tant, una major diversitat de films, el que ha comportat un efecte positiu social i culturalment a les dues comunitats. Tanmateix, no ha aconseguit que les dues cinematografies es coneguin millor¹³⁰.

La clau de l'èxit del *tax shelter* ha estat aconseguir més inversió privada acompanyada d'una major inversió pública. El *tax shelter* és un mecanisme que s'afegeix a les ajudes públiques i les comple-

128 “Gràcies al *tax shelter* he fet pel·lícules a Bèlgica que d'altra manera no hauria pogut fer”, van ser les paraules de Jaco Van Dormael, director i president d'honor de l'Associació de Directors i Directores francòfons (ARRF) a les audicions celebrades durant el mes de març del 2013 a la Cambra de Representats de Bèlgica. *Tax shelter: découvrez les interventions à la chambre*. Mars 2013. Disponible a: www.lalibre.be

129 “Després de l'emigració dels rodatges franco-belgues cap a Bèlgica per beneficiar-se del *tax shelter* i el descontentament dels tècnics francesos que en segueix, el CNC i les cadenes de televisió francesa frenen les seves ajudes als films belgues”, segons André Buytaers, guionista y director. Tanmateix, ell mateix considera que la pròpia indústria cinematogràfica belga sigui capaç d'autofinançar-se amb solvència, l'ha portada a conservar el control artístic i a esdevenir una cinematografia “major d'edat”. *Tax shelter, stop ou encore?* Webzine n° 181. Abril 2013. Disponible a www.cinergie.be

130 En opinió d'Isabelle Molhant, “No hi ha un coneixement suficient del cinema de l'altre cantó de la frontera lingüística malauradament. Les dues cinematografies són molt diferents. Tothom voldria barrejar les dues, però és una mica utòpic. Si cadascuna de les dues comunitats pogués conèixer el cinema de l'altra part del país, jo ho trobaria meravellós. És la bilingüe qui us parla! Gràcies al *tax shelter*, la plataforma d'aquestes dues cinematografies es pot allargar i això és apassionant. Espero certament que una pel·lícula com *Ben X* (2007, coproducció Bèlgica-Holanda, V.O. flamenc) pogués trobar espectadors a la comunitat francesa i que *Formidable* (2008, Bèlgica, V.O. francès) pugui trobar un públic a la comunitat flamenca. Resto optimista”. *Isabelle Molhant pour Casa Kafka*. Webzine n° 121. Novembre 2007. Disponible a: www.cinergie.be

menta, però no les substitueix¹³¹. El *tax shelter*, per tant, no només ha estat un èxit sinó que ja s'ha convertit en imprescindible per al cinema belga. Ja l'any 2007 Patrick Quinet considerava que “la seva desaparició seria un cataclisme” i que, per tant, era imprescindible “assegurar la seva perennitat”¹³². Vuit anys més tard, el *tax shelter* belga està en el camí d'assegurar la seva perdurabilitat. Una carrera de fons, sempre “en diàleg amb el sector”¹³³ i amb el propòsit “d'assegurar el futur de les produccions cinematogràfiques belgues i de les coproduccions internacionals”¹³⁴.

Podem concloure, doncs, que si bé és cert que el cinema té una doble cara -econòmica i cultural- i que sovint la lògica econòmica preval sobre la cultural, a Bèlgica s'ha optat per utilitzar els instruments econòmics i financers per salvar el cinema com a producte cultural¹³⁵.

El sector se'n beneficia i l'Estat, també. L'empresa privada s'endua, a més, el valor afegit de participar d'allò artístic i de la possibilitat d'obrir-se a noves coneixences. Un element intangible que va més enllà del retorn econòmic -tangible i buscat en primera instància- i del discurs que les empreses poden generar al voltant de la seva imatge de marca, tot participant del finançament de

131 “El *tax shelter* ha estat sempre un dispositiu que s'ajunta als altres, que s'afegeix als altres dispositius... els ajuts provinents de la Comissió del Film (del CCA), els ajuts provinents de les televisions, els ajuts provinents de Wallimage, etc... que sumant-li el *tax shelter* permet a les produccions majoritàries a la comunitat francesa ser més fortes dins el procés de coproducció... perquè és pràcticament impossible fer una pel·lícula únicament amb fons provinents de la comunitat francesa”. *Tax shelter, perspectives avec Patrick Quinet et Luc Gabon*. Juliol 2007. Vídeo disponible a: www.cinergie.be

132 *Tax shelter, perspectives avec Patrick Quinet et Luc Gabon*. Juliol 2007. Vídeo disponible a: www.cinergie.be

133 *Tax shelter productions audiovisuelles. Maintenir en reformant*. Disponible a: www.presscenter.org

134 *Tax Shelter, quatre ans d'existence. Le point avec Henry Ingberg*. Webzine n°118. Juillet-août 2007. Disponible a: www.cinergie.be

135 *Tax shelter, quatre ans d'existence. Le point avec Henry Ingberg*. Webzine n°118. Juillet-août 2007. Disponible a: www.cinergie.be

pel·lícules i obres audiovisuals¹³⁶. Una experiència d'èxit que reverteix, al final, en el conjunt de la societat belga, qui gaudeix de l'increment, de la diversitat, i de la qualitat d'obres audiovisuals de producció nacional.

El cinema i l'audiovisual ens posen al món. Ens posen a l'abast la descoberta d'altres cultures i ens permeten conèixer-nos els uns als altres, sense sortir de casa. Apostar pel cinema i l'audiovisual és fer-ho per les relacions internacionals i pels intercanvis culturals. Fer-ho des de la unió de les diferents associacions de productors que són, des del principi i fins el final, els que aposten per una obra i la defensen fins més enllà de la seva arribada a les diferents finestres d'exhibició, és un esforç que cal reconèixer al conjunt de productors belgues. Que els agents intermediaris hagin posat la seva voluntat per aproximar postures i entre tots, productors inclosos, fer possible la perdurabilitat del sistema, és prioritzar el bé comú a les preferències individuals. Que les associacions professionals de realitzadors, documentalistes, autors, etc. i noms específics i de projecció internacional com els germans Dardenne hagin declarat públicament el seu recolzament al sistema, posa de relleu la injecció de vitalitat que ha suposat aquest sistema de desgravacions fiscals canalitzades cap a la indústria cinematogràfica i audiovisual. Que les autoritats competents, tant les de cadascuna de les dues comunitats culturals, com les federals, hagin escoltat al sector i hagin posat en marxa una llei que ha permès una nova línia de finançament privat, acompanyada d'una millora dels fons públics existents i de la creació de nous, és intel·ligent i és tenir projecció de futur per un sector que és estratègic per a la riquesa cultural i econòmica de qualsevol estat.

136 “Jo treballa dins un mitjà que és l'informàtic, més de gestió, per tant un mitjà molt rígid i el cinema ha suposat una obertura, retrobant-me amb una altra realitat, la realitat artística, que jo no coneixia...”. Transcripció de la declaració de Thierry Parquet, Gerent de Dexteris, al programa de la RTBF “On n'est pas de pigeons!”. Disponible al canal Vimeo d'Artémis Productions.

Nico Villarejo

Diplomado en Relaciones Internacionales por el IEP (Sciences Po) en París, Máster en Desarrollo Creativo y Financiero de Proyectos Audiovisuales, ECAM, Madrid. Director de producción y productor delegado de numerosas coproducciones, entre otras *Evolution* y *Le Princess*.

Alba Mondéjar

Trabaja en la producción cinematográfica, la comunicación cultural y la coordinación de proyectos. También ha desarrollado su actividad en las artes escénicas, sobretodo en la fidelización de públicos y en la producción de acontecimientos.

Paco Poch

Paco Poch es doctor en Comunicación Audiovisual por la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona donde da clases desde su fundación. Es también director del Máster de Producción y Distribución Cinematográfica de la Universidad Central de Catalunya, UVIC. Su última producción es el telefilm *Fassman, el increíble hombre radar* de Joaquim Oristrell; también la reciente distribución de *Life feels good* de Maciej Pieprzyca.

09/16

INSTRUMENTOS FINANCIEROS
PARA FOMENTAR EL CINE
EUROPEO: SOFICA Y TAX SHELTER

BUENAS PRÁCTICAS EUROPEAS

PACO POCH (COORD.), ALBA MONDÉJAR Y NICO VILLAREJO

SUMARIO

O. INTRODUCCIÓN	104
A. LAS SOFICA Y LA PROMOCIÓN DEL CINE FRANCÉS	107
1. El instrumento SOFICA	109
1.1. SOFICA, un instrumento mixto de financiación, con capital público y privado, y regulación pública.	111
1.2. Inversiones reguladas a favor de toda la industria cinematográfica	112
2. Las SOFICA como producto financiero	116
2.1. Un producto financiero diferente	117
2.2. Constitución de las SOFICA e inversiones	118
2.3. Inversiones por asociación a la producción e inversiones de capital	119
2.4. Las SOFICA “vinculadas” a productoras: inversiones con garantía de retorno	120
2.5. Las inversiones no vinculadas	122
2.6. Tipo de inversiones en 2013 e impacto en la industria	123
3. Conclusiones	125
B. TAX SHELTERS. 12 AÑOS DE INCENTIVOS FISCALES CANALIZADOS HACIA LA INDUSTRIA CINEMATOGRAFICA Y AUDIOVISUAL BELGA	127
Agradecimientos	128
Aclaraciones metodológicas	129
1. Contexto	132
2. Primeros pasos	136
3. Tax shelter Qué, Quién, Cómo	139
3.1. ¿Qué? Definición y datos relevantes	139
3.2. ¿Quién? Agentes y elementos que participan	142
3.2.1. Un nuevo agente aparecido: las sociedades intermediarias	148
3.3. ¿Cómo? Funcionamiento	154
4. Las diferentes leyes. Enmiendas y evoluciones	171
4.1. Las primeras legislaciones (2002-2009)	172
4.2. La reforma legislativa de 2013	174
4.3. La “reforma en profundidad” de 2014 y los certificados Tax Shelter	177
5. El detalle de las desviaciones	183
6. El impacto económico y cultural del Tax Shelter	190
7. Conclusiones	196

FUNDACIÓ CATALUNYA EUROPA

Pons i Subirà, 3,
08005 Barcelona
info@catalunyaeuropa.net
www.catalunyaeuropa.net

AUTOR:
Paco Poch, coordinador
Alba Mondéjar
Nico Villarejo

DISEÑO:
HOBRA
www.hobradesign.com

CON LA COLABORACIÓN DE:



0. INTRODUCCIÓN

¡NUNCA ES DEMASIADO TARDE!

Nunca es demasiado tarde para mejorar los sistemas de producción o para obtener las herramientas financieras cinematográficas necesarias para ser autosuficientes.

Cuando propuse a la Fundació Catalunya Europa coproducir el proyecto de definición de los Tax Shelter y de las SOFICA como primer paso para la posterior implementación en nuestra casa de estos instrumentos, lo hacía con la idea que tanto gobierno como productores realizáramos la propuesta y la pusiéramos en marcha.

Es bueno valorar el propio catálogo pero todavía es mejor generar sistemas organizativos que permitan optimizar el trabajo del sector.

Cuando el productor belga Patrick Quinet creó la «Tax Shelter Film Agency» tenía ya el apoyo institucional del Ministro de Finanzas; en consecuencia, el cine belga multiplicó por cuatro su producción, su calidad, sus premios y su difusión internacional. Patrick Quinet estuvo en el Círculo de Cultura en septiembre de 2014 para explicarnos el mecanismo de funcionamiento de esta práctica y Alba Mondéjar lo reflejó en el texto que publicamos aquí.

Por su parte, cuando los productores franceses crearon los SOFICA tenían ya la normativa tributaria elaborada; Pierre Forette creó el SOFICA «Cine Nomine». En este caso es Nico Villarejo quien nos explica su funcionamiento.

Con estos dos instrumentos, no solamente las películas belgas y francesas tuvieron un 20 ó 30% de la financiación asegurada -que nosotros no tenemos- sino que muchos profesionales del sector audiovisual viven actualmente de la gestión de estos fondos.

Alemania, Francia y toda la Europa central cuentan con un potente y brillante impulsor de su cine más personal y creativo, el canal Arte. Esta televisión, nacida como canal cultural, tiene la vocación de extenderse y consolidarse por todos los países europeos y es el mejor apoyo de los films franceses o alemanes. En los noventa produjo con ellos «Innisfree» y «Gaudí». Desde entonces he visto los esfuerzos de su equipo internacional para llegar a conseguir acuerdos estables de coproducción o de consolidación en nuestro país, pero todos han sido en vano. Todos los esfuerzos de Arte se han estrellado contra nuestra extraña costumbre de destruir toda solución que nos llegue de fuera. Podría ilustrar detalladamente aquí este obscurantismo que tanto nos ha perjudicado, pero quizá será mejor dejarlo para otra «buena práctica».

Poco a poco iremos «iluminando» nuestro paisaje audiovisual. Nunca es demasiado tarde para ponernos a crear varias SOFICAS y alguna «Tax Shelter Film Agency», despenalizar las coproducciones y asociarnos a algún otro modelo europeo.

Paco Poch

PRODUCTOR, DISTRIBUIDOR Y CONSULTOR AUDIOVISUAL

A. LAS SOFICA Y LA PROMOCIÓN DEL CINE FRANCÉS

Introducción

Con la creación en 1959 del *Ministère de la Culture* capitaneado por André Malraux, los sucesivos gobiernos franceses han ido protegiendo, desarrollando y promoviendo un espacio privilegiado para su industria cinematográfica. A través de una amplia y minuciosa legislación, que incorpora, entre otros, cuotas de pantalla para el cine nacional o el impuesto que grava las entradas de cine de todas las nacionalidades y que sirve para abastecer de importantes fondos al *Centre national du cinéma et de l'image animée* CNC¹, ha mimado el marco a partir del cual la industria cinematográfica se ha desarrollado cultural y económicamente, permitiendo su consolidación dentro del mercado nacional e internacional.

¹ En 2013, el CNC inyectó 783 Millones de euros (M€) a favor del cine, el audiovisual y el multimedia de los cuales 64,76 M€ se destinaron a ayudas automáticas para la producción cinematográfica y 54,33 M€ se destinaron a ayudas selectivas para la producción y creación cinematográfica, en *Les dossiers du CNC n° 330 – mai 2014 bilan 2013 - Direction des études, des statistiques et de la prospective. Centre national du cinéma et de l'image animée.*

En 2013, un año magro para la industria gala, se produjeron un total de 270 películas. Se estrenaron 330 películas francesas sobre 654 estrenos anuales. 190 millones de espectadores acudieron a algunas de las 5587 pantallas, 64 millones de los cuales vieron películas nacionales. En total, las producciones francesas generaron 422 millones de euros de *box office* en Francia, 900 millones en el mercado internacional y 110 millones provenientes de la distribución de video/dvd /vod.

En la pequeña pantalla se difundieron más de 42% de películas nacionales². Las televisiones invirtieron 930 millones de euros en la compra de películas, 427 millones destinados a compras o pre-compras de producciones francesas³.

En 2012 los ingresos por explotación que genera el cine francés, junto a las ayudas públicas y obligaciones de inversión de los teledifusores permitieron inyectar 672 millones de euros para la producción cinematográfica⁴.

Basándose en parte en la buena salud y fama que se ha ganado la industria en cuanto a la potencialidad de negocio de sus producciones, el estado francés también ha sabido incentivar la inversión privada a favor de la producción cinematográfica.

2 Se difundieron 410 en cadenas nacionales públicas, 598 en cadenas nacionales privadas y 192 en Canal +, *Les dossiers du CNC no 330 – mai 2014 bilan 2013 - Direction des études, des statistiques et de la prospective. Centre national du cinéma et de l'image animée.*

3 *Les dossiers du CNC n° 330 – mai 2014 bilan 2013 - Direction des études, des statistiques et de la prospective. Centre national du cinéma et de l'image animée.*

4 *Les dossiers du CNC n° 330 – mai 2014 bilan 2013 - Direction des études, des statistiques et de la prospective. Centre national du cinéma et de l'image animée.*

1. EL INSTRUMENTO SOFICA

En 1985 el gobierno francés creó un nuevo instrumento de financiación para la industria cinematográfica y audiovisual, las Sociedades de Financiación de la Industria Cinematográfica y Audiovisual (SOFICA).

Estas sociedades se ocupan de recolectar capital privado para destinarlo exclusivamente a la financiación de obras cinematográficas, audiovisuales o en la capitalización de empresas de producción audiovisual. El estado bonifica a los particulares que deciden invertir en alguna de estas sociedades de financiación con una desgravación fiscal del 36% de su inversión.

Las SOFICA fueron creadas para permitir a los productores adaptarse a los cambios que se estaban produciendo en el modelo de financiación cinematográfico a principios de la década de los ochenta. En aquel momento, los distribuidores ya no estaban en condiciones de mantener su rol central en el modelo de financiación debido a una significativa disminución del público en las salas, de modo que los mínimos garantizados que éstos anticipaban a los productores para la financiación de sus obras, fueron disminuyendo radicalmente. Por otro lado, la llegada de nuevos canales de televisión y de difusión como el video, dejaban presagiar nuevas dinámicas de consumo y por lo tanto una nueva diversificación de ingresos potenciales para los productores⁵.

Las SOFICA se plantearon, por lo tanto, como una fuente de financiación “relevo⁶”, que permitiera a los productores completar la financiación de sus obras, pignorando parte de

5 SANDOT (Frédérique), 2006, *Méthodes de financement et rentabilité dans la production cinématographique : les SOFICA*, Mémoire de fin d'études, HEC, Paris, p.16.

6 CHEVALIER (Pierre), 2008, *Les SOFICA, Rapport de mission*. Centre Nationale de la Cinématographie, p.4.

sus ingresos por explotación previstos, principalmente los derivados de las ventas a televisiones.

El Estado francés ha ido perfilando con el tiempo este dispositivo único y original, adecuándolo a las necesidades de la industria cinematográfica y audiovisual, así como a las del mercado financiero. Tras casi treinta años de existencia, las SOFICA se han consolidado en Francia como un instrumento de financiación determinante para la industria cinematográfica y audiovisual, así como en un producto financiero atractivo para los inversores privados.

En el contexto actual -en que los poderes públicos se ven en la obligación de recortar sus gastos- las SOFICA se presentan como un buen ejemplo de instrumento de financiación público-privado y, por lo tanto, en un posible complemento o alternativa al modelo de financiación del cine y del audiovisual, que en Cataluña y en el conjunto de España se centra en las subvenciones públicas.

Si bien las SOFICA intervienen tanto en la financiación de obras cinematográficas y audiovisuales, aquí nos centraremos en las obras cinematográficas exclusivamente.

En una primera parte, expondremos la naturaleza mixta de este instrumento de financiación que, sin ser una subvención, le permite al Estado regular su funcionamiento y asegurarse el cumplimiento de las finalidades y objetivos perseguidos.

En una segunda parte, analizaremos las SOFICA como producto financiero que ha logrado fraguarse un lugar privilegiado entre otros productos financieros y que goza de un prestigio tanto económico como social.

Finalmente, expondremos el funcionamiento de las SOFICA, las modalidades de intervención en la financiación de largometrajes y su impacto en la industria cinematográfica francesa en el año 2013.

1.1 SOFICA: UN INSTRUMENTO MIXTO DE FINANCIACIÓN, CON CAPITAL PÚBLICO Y PRIVADO Y REGULACIÓN PÚBLICA.

En los años ochenta, el consumo del producto cinematográfico estaba evolucionando y la industria cinematográfica francesa estaba en plena ebullición. La consagración de la televisión con la aparición de nuevos canales como Canal + y la llegada del video, estaban afectando seriamente la frecuentación en salas. Ello provocó una fuga progresiva de los fondos que aportaban los distribuidores en la financiación de las obras cinematográficas.

Solo las grandes productoras estaban en condiciones de contrarrestar esta fuga de capitales aportando sus fondos propios. Y, en consecuencia, el volumen de producción fue disminuyendo y el producto cinematográfico homogeneizándose. El estado francés decidió entonces poner al servicio de los productores un nuevo instrumento de financiación, las SOFICA.

El objetivo primordial de este nuevo dispositivo era contribuir a mantener un volumen mínimo de producción anual, asegurar la diversidad de la cinematografía, y sostener a las producciones independientes⁷. Pero no hacerlo a través de una subvención, sino atrayendo capital privado mediante beneficios fiscales.

El privilegio fiscal acordado a los particulares que invierten comprando acciones de alguna SOFICA ha ido variando con los años, adaptándose a las necesidades del mercado financiero. Actualmente supone una reducción de la cuantía a pagar del impuesto sobre la renta igual al 36% de la suma invertida, hasta un máximo de 6.300 euros por unidad familiar⁸.

En la última década, el Ministerio de Hacienda ha autorizado

⁷ CHEVALIER (Pierre), 2008, *Les SOFICA, Rapport de mission*. Centre Nationale de la Cinématographie., p.4.

⁸ La inversión máxima permitida por unidad familiar es de 18.000 euros *In Les SOFICA, un dispositif original de financement du cinéma et de l'audiovisuel* – CNC 2011.

a las SOFICA a recolectar fondos privados por valor de 63 millones de euros anuales, de los cuales unos 35 se invierten de media por año en producciones cinematográficas⁹.

Gracias a esta medida, el Estado ha podido atraer e invertir indirectamente en la industria cinematográfica y audiovisual, entre 2 y 3^o veces más de la cuantía que ha renunciado a percibir en concepto de ingresos tributarios.

En contrapartida a su esfuerzo financiero, el Estado vela porqué las SOFICA cumplan con la finalidad por la cual fueron creadas y se asegura de que las inversiones realizadas repercutan en favor de toda la industria cinematográfica. Para ello tutela las SOFICA a través del *Centre National du Cinéma et de l'image animée* (CNC) y de la Dirección General de las Finanzas Públicas (DGFIP). Ambos son los órganos responsables de establecer el marco reglamentario que rigen las inversiones de las SOFICA, y de darles la autorización pertinente para que puedan recolectar los fondos privados, constituirse e iniciar su actividad.

1.2 INVERSIONES REGULADAS EN FAVOR DE TODA LA INDUSTRIA CINEMATOGRÁFICA

Aquellas SOFICA que deseen iniciar su actividad, deberán obtener anualmente la autorización de la DGFIP y del CNC. Para ello, deben presentar una memoria en la que detallan el balance de las inversiones efectuadas el año anterior, así como el plan de inversión para el siguiente ejercicio. En él se detallan el tipo de inversiones que planean hacer, así como el compromiso adquirido en favor de la producción independiente.

⁹ El monto máximo autorizado ha ido aumentando de los 46 millones de 2005 a los 63 millones actuales. In LEFEVRE (Milène) 2006, *Les Sociétés pour le financement de l'Industrie Cinématographique et Audiovisuelle*, Mémoire Master I Économie Publique Paris I Sorbonne.

¹⁰ El gasto fiscal ha ido evolucionando con los años en proporción a las variaciones del porcentaje de reducción de impuesto, que ha pasado del 48% en 2007 al 36% en 2014.

La instrucción se hace de manera conjunta entre los dos organismos. Por un lado, verifican las condiciones de elegibilidad económica-financiera (calidad del equipo de gestión, respeto al marco normativo fiscal y firma del convenio). Por el otro, examinan el balance de las inversiones efectuadas por la SOFICA el año anterior, valoran la calidad de las inversiones previstas para el año siguiente y los compromisos de inversión que éstas adquieren de cara a la siguiente colecta. En esta memoria, cada SOFICA detalla el compromiso que adquiere a favor de primeras o segundas películas, películas de animación, películas cuyo presupuesto sea inferior a 8 millones de euros o proyectos producidos por productoras independientes.

Es el Ministerio de Hacienda quién concede finalmente la autorización a las SOFICA elegidas la cantidad que están autorizadas a recaudar. El CNC es quién marca las pautas que deben seguir las inversiones de las SOFICA:

- El 90% del monto recaudado debe ser invertido en el plazo de un año. El resto pueden destinarlo para sufragar sus gastos generales y de gestión.
- El 90% de las inversiones se destinarán a la financiación de la producción de obras y el 10% para financiar el desarrollo de obras.
- Las inversiones se realizarán mediante aportaciones dinerarias o bien mediante la capitalización de empresas productoras.
- Ninguna inversión podrá ser superior al 50% del presupuesto de la obra.
- Las obras deberán ser principalmente de nacionalidad francesa, aunque se autorizan las coproducciones cuyo idioma principal sea el oficial de un país europeo, en los límites del 20% de su asignación anual.
- El 50% de las inversiones no pueden tener una garantía de retorno previo y deben servir para financiar obras de productoras independientes.

Las SOFICA tienen pues la posibilidad de realizar inversiones con garantía de retorno.

En 2013, las 11 SOFICA autorizadas realizaron inversiones con garantía de retorno, operaciones que representaron el 35,4% del total de los montos invertidos¹¹.

Para ello, pasan acuerdos previos de inversión con una o varias empresas productoras e invierten en sus proyectos. A cambio, la empresa productora garantiza a la SOFICA la devolución de la suma invertida en sus proyectos en un porcentaje pactado de antemano.

El CNC autoriza pues a las SOFICA a destinar como máximo el 50% de sus fondos a inversiones con garantía de retorno. El 50% restante debe invertirse a favor de las producciones independientes.

El CNC y la DGFIP son en efecto muy sensibles al riesgo que asumen las SOFICA en sus inversiones. El privilegio fiscal otorgado a los inversores ya les asegura un retorno económico y por tanto una rentabilidad mínima. Por ello se espera de las SOFICA que diversifiquen sus inversiones, por ejemplo, en favor de primeros o segundos largometrajes, películas de presupuesto menor a 8 millones de euros¹², y obras producidas por productores independientes (que no poseen vínculos financieros, ni están asociados a alguna empresa del sector cinematográfico bien posicionada en el mercado).

Estas pautas pretenden pues favorecer una redistribución de recursos en favor de toda la industria cinematográfica

y de integrarla en la misma economía. Ello permite que largometrajes muy dispares en cuanto a potencialidad de distribución y, por lo tanto de ingresos, puedan beneficiarse de inversiones de las SOFICA¹³.

La lógica que debe perseguir una SOFICA en sus inversiones es que el potencial económico de un proyecto sirva para cubrir la supuesta debilidad de retorno económico de otro, por el bien de la diversidad de la producción cinematográfica.

La principal característica de las SOFICA es que tienen unas obligaciones marcadas por el Estado, que persigue una finalidad. Funcionan en este sentido como una subvención (reembolsable), pero que le exige al Estado un esfuerzo financiero menor. Permite, asimismo, que los inversores privados se familiaricen con un producto financiero relativamente seguro y que repercuta en la industria nacional.

11 Bilan 2013 des SOFICA, Direction Financière et juridique, Service des financements- CNC Mai 2014.

12 Fomentando las inversiones a favor de proyectos inferiores a 8 millones de euros, el CNC se asegura dirigir las inversiones ahí donde se concentran la mayoría de proyectos. En 2013, 209 largometrajes recibieron el visado de producción. El presupuesto medio de una película de iniciativa francesa fue de 4,88 Millones de euros. El 77% de los largometrajes tuvieron un presupuesto inferior a 7 millones de euros. El 50% un presupuesto de entre 1 y 5 millones de euros, en *La production cinématographique en 2013, bilan statistique des films agréés en 2013 - Direction du cinéma et la Direction des études, des statistiques et de la prospective CNC - Mars 2014*.

13 En 2011, por ejemplo, las SOFICA *Cofinova 8* y *Cinemage 8* invirtieron en “La Chispa de la vida” de Alex de la Iglesia (Alfresco Enterprises y Trivisión [ES], La Ferme! Productions [FR], Double Nickel Entertainment [US]) y en “El muerto y ser feliz” de Javier Rebollo (Icónica, Lolita Films, Eddie Saeta [ES], Utópica Cine [AR], Noodles Production [FR]) respectivamente.

2. LAS SOFICA COMO PRODUCTO FINANCIERO

Las SOFICA se han convertido en un producto financiero peculiar, codiciado por los inversores. Cada año, en torno a 6.500 particulares¹⁴ lo agotan en pocas semanas. Atraídos principalmente por el beneficio fiscal, invertir en una SOFICA les permite también apoyar activamente a la cultura y a la industria cinematográfica y audiovisual.

En la última década, las entidades financieras han logrado colocar entre sus clientes la práctica totalidad de la dotación anual autorizada por el Ministerio de Hacienda que ronda los 63 millones de euros. Exceptuando los años 2005, 2008, 2012 y 2013¹⁵, el producto se ha agotado en pocas semanas.

Los particulares que invierten en una SOFICA lo hacen adquiriendo paquetes de acciones de la sociedad. La inversión mínima es de 5.000 euros y la máxima de 18.000 euros por unidad familiar. Tienen la obligación de conservar sus acciones como mínimo durante 5 años. A cambio obtienen, el año de la compra, una reducción de impuestos por unidad familiar igual al 36% de la suma invertida, hasta un tope de 6.480 euros por unidad familiar.

Transcurridos 5 años, los particulares pueden vender sus acciones y recuperar su capital inicial. Según el rendimiento de la SOFICA, que evidentemente varía según los años y según las SOFICA, suelen recuperar entre el 75% y el 85% del capital

¹⁴ DÉPENSE FISCALE N°110244, Réduction d'impôt au titre des souscriptions en numéraire au capital de sociétés anonymes agréées ayant pour seule activité et financement d'œuvres cinématographiques ou audiovisuelles, Rapport annuel des performances, PLR 2011.

¹⁵ Durante estos años, la recaudación definitiva alcanzó el 98,5% de la recaudación total autorizada por el Ministerio de Hacienda.

nominal inicial. Si a ello se le suma el beneficio fiscal del 36%, los particulares obtienen un TIR de entre 2,9% y 5,25%.

Como toda inversión, las SOFICA son una apuesta que comporta ciertos riesgos. Sin embargo, la desgravación fiscal ya asegura como mínimo el 36% del capital inicial invertido. Asimismo, el cine ha demostrado ser un producto cuyo consumo es relativamente ajeno a las fluctuaciones económicas y por ello un bien relativamente fiable. El éxito o fracaso económico de una película sigue siendo imprevisible, sin embargo las SOFICA, diversificando las inversiones entre una decena de proyectos, disminuyen considerablemente los riesgos.

2.1. UN PRODUCTO FINANCIERO DIFERENTE

Las SOFICA son un producto financiero bonificado, y por ello no están exclusivamente condicionadas al criterio del máximo beneficio y la especulación. El inversor percibe la utilidad y repercusión de su inversión. El paquete de acciones de SOFICA que adquiere se convierte en un determinado número de películas producidas. Por consiguiente, está invirtiendo en su economía doméstica, impulsando la creación de puestos de trabajo y de productos nacionales de consumo nacional e internacional. Se trata de operaciones transparentes e inteligibles.

Este tipo de inversión tiene también una vertiente lúdica. El inversor recibe cada año una memoria en la que los gestores de las SOFICA le informan de las operaciones realizadas y de los resultados obtenidos, así como información puntual de la evolución de los proyectos en los que se ha invertido. Pero además, a los inversores se les facilita pases para los preestrenos, reciben un DVD de cada proyecto e incluso se les invita a acudir a los rodajes.

Las SOFICA son, por lo tanto, un producto financiero rentable, cuyo riesgo está limitado gracias al privilegio fiscal

acordado por el Estado, inteligible, ético y que repercuta directamente en la economía doméstica.

2.2. CONSTITUCIÓN DE LAS SOFICA E INVERSIONES

Cada año, las SOFICA que deseen constituirse presentan una memoria al CNC y la DGFIP para su valoración. Según la calidad del plan presentado, de las inversiones previstas, los riesgos adoptados a favor de los productores independientes o proyectos minoritarios, y valorando también el cumplimiento de los planes de inversión del año anterior (en los casos en los que las SOFICA hayan recibido la autorización en años anteriores), la DGFIP y el CNC autorizan la constitución de unas diez SOFICA al año.

Las SOFICA seleccionadas firman un convenio con el CNC y la DGFIP a modo de hoja de ruta que recoge la totalidad de los compromisos adquiridos. Con la firma, reciben la autorización definitiva para recaudar los fondos asignados –que pueden oscilar entre los 3,5 y los 10 millones de euros¹⁶, y constituirse como sociedad anónima para iniciar su actividad.

Las SOFICA delegan entonces a entidades financieras -ya sean bancos o gabinetes de gestión del patrimonio- la venta del producto financiero entre sus clientes.

Una vez recolectada la totalidad del monto asignado, las SOFICA disponen de un año para invertir el 90% de sus fondos.

Una SOFICA tiene una estructura relativamente ligera. Un equipo fijo de unas 4 o 5 personas que recurre a externos para que les asistan en las tareas de selección. El comité de selección está por lo tanto compuesto por profesionales externos, especialistas de cada género, que asisten al equipo gestor para valorar la calidad artística, el potencial comercial y las posibilidades de retorno de la inversión de cada proyecto. El

¹⁶ En 2013 se autorizaron un total de 10 SOFICA. El monto máximo asignado fue de 10.105.000 €, el mínimo de 3.800.000€, la mediana de 5,35 millones de euros, y la moda de 5,2 millones de euros.

Comité de administración toma la decisión de cada inversión, teniendo en cuenta las obligaciones adquiridas con el CNC, y tejiendo una red compleja de hipótesis de retorno que permita satisfacer las expectativas de los inversores, que bajo ninguna circunstancia intervienen en las decisiones.

Las SOFICA seleccionan los proyectos en los que invertir siguiendo las directrices del CNC y las obligaciones en términos de primeras y segundas películas, así como de participación en proyectos de productoras independientes.

Con sus inversiones intervienen en la financiación de proyectos sin por ello ser coproductores. Pueden hacerlo o bien mediante aportaciones dinerarias vía contratos de asociación a la producción, o bien mediante la capitalización de empresas de producción para el desarrollo de proyectos.

Entre 2012 y 2014 las SOFICA han conseguido recoger anualmente entre 59 y 61 millones de euros, que han permitido su participación en la financiación de unos 150 films cada año.

2.3. INVERSIONES POR ASOCIACIÓN A LA PRODUCCIÓN E INVERSIONES DE CAPITAL

Las inversiones por asociación a la producción son aportaciones dinerarias que sirven para financiar la producción de un largometraje cinematográfico, ya sea de animación, ficción o documental, así como proyectos audiovisuales. En 2013, el 66% de las inversiones de las SOFICA fueron bajo la forma de inversiones por asociación a la producción. Se invirtieron un total de 36 millones en 99 películas (sobre un total de 270 producidas). En el 2014 se mantuvieron los porcentajes, invirtiendo 34,3 millones en un centenar de películas¹⁷.

A cambio de su financiación, la SOFICA obtiene derechos sobre los ingresos que se generen por la explotación comercial de la película, en un porcentaje mayor al de su participación

¹⁷ *Bilan 2013 des SOFICA*, Direction Financière et juridique, Service des financements- CNC Mai 2014.

financiera, y hasta la recuperación de su inversión inicial nominal incrementada en un bonus.

Cada modalidad de recuperación se estudia según la potencialidad de ingresos del proyecto y se negocia con el productor. Una vez recuperada la inversión inicial, las SOFICA tienen derecho a percibir como prima a su inversión, un bonus que aumenta en proporción a los ingresos netos de los productores. Los contratos deben firmarse durante la fase de financiación del proyecto y el dinero debe llegarle al productor antes del primer día de rodaje.

Las inversiones de capital, en cambio, se hacen principalmente para financiar el desarrollo de proyectos. Las SOFICA crean una empresa filial junto al productor, cuyo capital servirá para hacer frente a los gastos de desarrollo del proyecto. El productor devuelve la inversión con la financiación que obtenga del siguiente proyecto que produce. En 2013, el 20% de las inversiones se hicieron bajo esta forma, destinando unos 11 millones de euros al desarrollo de proyectos de 56 productoras¹⁸. En el 2014, este tipo de inversión ascendió a 9,6 millones de euros.

2.4 LAS SOFICA “VINCULADAS” A PRODUCTORAS: INVERSIONES CON GARANTÍA DE RETORNO

Las SOFICA tienen la posibilidad de asociarse a una empresa o un grupo de empresas para garantizar así el retorno y rentabilidad de una parte de sus inversiones. Deben por ello notificar previamente al CNC y a la DGFIP a qué empresa o empresas se han asociado y cuál es el porcentaje de inversiones vinculadas que tienen previsto realizar. El CNC autoriza a que las SOFICA destinen como máximo el 50% de sus fondos a inversiones con garantía de retorno.

Las SOFICA “vinculadas” reservan de antemano una parte de sus fondos para invertirlos en proyectos de la empresa a

¹⁸ *Bilan 2013 des SOFICA*, Direction Financière et juridique, Service des financements- CNC Mai 2014.

la que se han asociado. La empresa vinculada a la SOFICA se compromete en cambio a devolver una parte de la inversión al cabo de cinco años, a un porcentaje pactado de antemano. Por lo general estas operaciones no son otra cosa que prestamos a coste o. La empresa vinculada a la SOFICA se compromete a devolver la totalidad del monto invertido por la SOFICA en sus proyectos, independientemente del éxito o fracaso comercial de éste. La SOFICA sin embargo, no tiene derecho a percibir ningún *bonus* complementario en el caso de éxito comercial de la película.

Las empresas que se vinculan a las SOFICA son empresas del sector cinematográfico y audiovisual. Pueden ser grandes grupos como *UGC*, *Pathé*, o *Europacorp*, productoras medianas como *Nord Ouest* o *Fidélité*, o productoras independientes como *Les Films Pelleas*. También pueden ser productoras/distribuidoras como *Mars Films* o *Diaphana*, o productoras/distribuidoras internacionales como *Wild Bunch*.

Esta modalidad de intervención puede ser interesante tanto para la SOFICA, como para la empresa que se asocia a ella. La SOFICA, al vincular una parte de sus inversiones a proyectos de la empresa con la que se asocia, se asegura de antemano la rentabilidad de dichas operaciones. Ello le permite diversificar el resto de inversiones no vinculadas (el 50% del total de su fondo) y asumir mayores riesgos a favor de producciones independientes. Por parte de las empresas, vincularse a una SOFICA le permite obtener un complemento de financiación para sus proyectos, y evitar tensiones de tesorería al no tener que movilizar sus recursos propios para invertirlos en la financiación de sus proyectos.

La empresa vinculada es quién propone los proyectos en los cuales la SOFICA debe invertir. Puede tratarse tanto de concentrar la inversión en un solo proyecto, como en varios. Sea como sea, el monto invertido es siempre mayor al de una inversión no vinculada. La SOFICA *Palatine Etoile 8*, por ejemplo, invirtió en

SOFICA								
Presupuesto	Largometrajes calificados	Largometrajes con financiación SOFICA	Largometrajes financiados por SOFICA sobre total	% inversiones SOFICA	% de la inversión sobre presupuesto total	Cantidad Total Invertida	Media Financiación SOFICA	% Cantidad Total Inversiones
Inferior a 1 M€	67	6	9%	6%	1.00%	390,000€	65,000€	1%
Entre 1 y 4 M€	108	50	46%	51%	4.90%	9,450,000€	189,000€	29%
Entre 4 y 7 M€	41	21	51%	21%	6.20%	9,300,000€	442,857€	28%
Superior a 7 M€	54	22	41%	22%	2.10%	13,760,000€	625,455€	42%
TOTALES	270	99				32,900,000€		

ELABORACIÓN PRÓPIA SEGÚN DATOS DEL CNC

2010 un poco más de 1 millón de euros en 3 proyectos de *Wild Bunch*, y 2,2 millones de euros en 22 otros proyectos¹⁹.

2.5 LAS INVERSIONES NO VINCULADAS

Las inversiones no vinculadas son aquellas que se hacen hacia proyectos que seleccionan libremente el comité inversor de la SOFICA, siguiendo el plan de inversión pactado con el CNC. En este caso, las SOFICA proponen generalmente una financiación *gap funding*, aportan los últimos recursos financieros que necesita el productor para asegurar la producción de su obra. En 2012, el monto medio invertido en películas a través de este mecanismo fue de unos 150.000 euros.

Las SOFICA se aseguran una posición privilegiada para recuperar su inversión, sobre cualquier soporte y a un porcentaje mayor al de su financiación. Una vez recuperada su inversión, siguen percibiendo un bonus sobre los ingresos pero en un porcentaje menor. Al cabo de cinco años, las SOFICA revenden sus derechos a los productores, que tienen

19 Bilan de l'activité des SOFICA UNIETOILE et PALATINE ETOILE - Lettre d'information, Banque Palatine Novembre 2011.

el derecho preferencial de recompra. En el caso de que no lo ejecuten, la SOFICA vende sus derechos a quien presente una mejor oferta.

2.6 TIPO DE INVERSIONES EN 2013 E IMPACTO EN LA INDUSTRIA

En 2013, las SOFICA intervinieron en la financiación la producción cinematográfica por un monto cercano a los 46,4 millones de euros, 36,1 millones mediante contratos de asociación a la producción y 10,3 millones en desarrollo de proyectos. 99 películas contaron como mínimo con la participación de alguna SOFICA, 31 de la cuales coproducciones internacionales y 4 de ellas películas cuya versión original no era el francés. La inversión media fue de 332.000 euros²⁰, lo que supone el 7,4% del presupuesto medio.

En el 2014 el número de películas que recibió financiación a través de las SOFICA aumentó hasta las 103 (de un total de 258 producciones), 35 de las cuales coproducciones internacionales y de estas, 14 no eran en francés. La inversión media fue de 330.000 euros, hecho que suponía el 7,3% del presupuesto medio²¹.

En su obligación de contribuir a la diversidad y regeneración de la cinematografía, las SOFICA también intervinieron en 13 óperas primas y 7 segundas películas, en las cuales se invirtieron 5,75 Millones de euros, un 17,5% del monto total invertido por las SOFICA.

Las inversiones de las SOFICA fueron determinantes para algunos proyectos cuya financiación era frágil: 65 películas en las

20 La inversión media fue de 334.000 euros en largometrajes de ficción, 50 mil euros en largometrajes documentales y de 377 mil euros en largometrajes de animación. *Bilan 2013 des SOFICA*, Direction Financière et juridique, Service des financements- CNC Mai 2014.

21 21 La inversión media en el 2014 fue de 335.000 euros para la ficción, 197.000 para los documentales y 345.000 para la animación. *Bilan 2014 des SOFICA*, Direction Financière et juridique, Service des financements- CNC Mai 2015.

que invirtieron no contaban en su plan de financiación con una pre-venta a alguna televisión; otras 23 no habían sido vendidas previamente a un distribuidor; y de todas ellas, 65 no contaban con ninguna ayuda a proyecto del CNC o de alguna región²².

Finalmente, y en relación a la aceptación por parte del público y la crítica, cabe destacar que de las 17 películas francesas que superaron el millón de espectadores en Francia, 10 de ellas contaban por lo menos con la participación de una SOFICA; y de entre el conjunto de películas financiadas por una SOFICA, 6 estuvieron seleccionadas en el Festival de Cannes, 4 en la Quincena de los Realizadores y 2 en la Semana de la Crítica²³.

La buena acogida del público a las películas financiadas a través de las SOFICA se mantuvo en el 2014: 10 películas presentadas en el Festival de Cannes 2015, 6 de las cuales en la selección oficial, han recibido financiación a través de las SOFICA, incluyendo el film de apertura del festival, “La tête haute”, de Emmanuelle Bercot, 3 films seleccionados en la Quincena de los Realizadores y 3 en la Semana de la Crítica. Además, varios de estos films han sido premiados: “Dheepan” ganó la Palma de Oro en Cannes, “Mon Roi” recibió el premio a la mejor interpretación y, en los premios César, “Timbutktu” y “Les combattants” recibieron 7 y 3 premios respectivamente, además de haberse convertido en auténticos éxitos comerciales²⁴.

22 *Bilan 2013 des SOFICA*, Direction Financière et juridique, Service des financements- CNC Mai 2014.

23 *Bilan 2013 des SOFICA*, Direction Financière et juridique, Service des financements- CNC Mai 2014.

24 *Bilan 2014 des SOFICA*, Direction Financière et juridique, Service des financements- CNC Mai 2015.

CONCLUSIONES

Las SOFICA se han consolidado como un instrumento de financiación determinante para la producción cinematográfica en Francia. Invierten alrededor de unos 35 millones de euros cada año, convirtiéndose para los productores en una fuente de financiación complementaria y/o alternativa a las ayudas del CNC, que ascienden a unos 62 millones anuales²⁵.

Intervienen tanto en la fase de desarrollo como en la de producción, velando -bajo la tutela del CNC- para que las inversiones repercutan a favor de la diversidad del bien cinematográfico. Invirtiendo tanto en proyectos de “mercado” como en obras más frágiles y minoritarias, permiten integrar toda la diversidad cinematográfica en la misma economía.

El esfuerzo que hace el Estado mediante la desgravación fiscal permite atraer entre 2 y 3 veces más de recursos que una subvención clásica así como familiarizar a los inversores privados con un producto financiero bonificado y rentable.

En este modelo la tutela del Estado es básica e insustituible, a riesgo evidente que su lugar lo ocupen las reglas básicas del mercado, y se fundamenta en el principio básico de que las inversiones más rentables sirvan para promover las inversiones más imprevisibles. Un principio que permite no tan solo regenerar la cinematografía y el talento, sino también asegurar la diversidad cinematográfica y la diversidad cultural.

25 *Les dossiers du CNC no 330 – mai 2014 bilan 2013* - Direction des études, des statistiques et de la prospective. Centre national du cinéma et de l’image animée.

B. TAX SHELTERS. 12 AÑOS DE INCENTIVOS FISCALES CANALIZADOS HACIA LA INDUSTRIA CINEMATOGRAFICA Y AUDIOVISUAL BELGA

“Los ingredientes necesarios para realizar una película son múltiples y diversos. De hecho, se necesitan ideas, buenas réplicas, actores, técnicos, imágenes, sonidos y material. Cantidad de elementos que tienen, como denominador común, el dinero. La tecnología se paga, la creación también. El mismo Méliès, inventor ingenioso, capaz de crear sus decorados entre un montón de basura, necesitaba financiar su maquinaria, tener clavos nuevos para fijar sus tablonos y pintura para dar vía libre a su desbordante imaginario. En cada estadio de la construcción de una película, hace falta dinero”.

Tax Shelter, stop ou encore?
Webzine nº 181. Abril 2013.
www.cinergie.be

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer la buena disponibilidad y las orientaciones facilitadas por:

- Michaela Ritondo, *Service Public Fédéral des Finances* (SFPP)
- Martine Steppé, *Service Général de l'Audiovisuel et des Multimédias du Centre du Cinéma et de l'Audiovisuel* (CCA)
- Guy Vandenbulcke, *Service Général de l'Audiovisuel et des Multimédias du Ministère de la Fédération Wallonie Bruxelles*
- Luc Piette, *Afdeling Cultuur en Media - Innovatie, e-cultuur en film. Departement Cultuur, Jeugd, Sport en Media*, CJSM (Cultura y Medios de Comunicación – Innovación, e-cultura y cine)
- Alain Collart, *Screen Flanders Film Commission / Vlaams Audiovisueel Fonds* (VAF)
- Katrien Maes, *Screen Flanders Film Commission / Vlaams Audiovisueel Fonds* (VAF)
- Maxime Housiaux, Jefe de Marketing y Comunicación en *uMedia*
- Al productor Paco Poch y el director de la Fundació Catalunya Europa, Max Vives-Fierro, como catalizadores de esta iniciativa. A Mireia Santacreu, secretaria técnica de la Fundación, por el seguimiento durante el proceso, a Andrea Costafreda, directora de programas de la Fundación hasta principios de 2015, por su revisión del texto y a Albert Aixalà, actual director de programas, que ha continuado con las tareas de revisión.
- En especial, a Patrick Quinet, productor en *Artémis Productions*, miembro del Consejo de Administración

de *Tax Shelter Films Funding* y presidente de la Unión de Productores de Films Francófonos (UPFF) de Bélgica, impulsor clave del diseño y adopción del sistema *Tax Shelter*, por habernos acompañado en el acto de presentación de esta buena práctica, el 30 de septiembre de 2014.

- Del mismo modo, a Pierre Forette, productor en *Cine Nominé* y fundador de *Uni Étoile/Palatine Étoile*, sociedad encargada del levantamiento de fondos privados destinados a producciones cinematográficas francesas (SOFICA), por acompañarnos en el acto de presentación, el 5 de octubre de 2015, de la publicación de esta buena práctica que tiene por objetivo acercar dos casos paradigmáticos de financiación privada canalizados hacia el cine, las SOFICAs en Francia y los Tax Shelter en Bélgica.

ACLARACIONES METODOLÓGICAS

El contenido de esta buena práctica está construido a partir de las exposiciones, declaraciones y escritos de los propios agentes protagonistas del mercado Tax Shelter (mercado TS) -productores, directores, políticos, agentes intermediarios, responsables de fondos, inversores, etc.-, recogidas en entrevistas y artículos aparecidos en la prensa escrita y en los medios audiovisuales belgas -principalmente *La Libre Belgique*, *Cinergie.be* y la RTBF-, como en sus intervenciones en la Cámara de Representantes de Bélgica, recopiladas en diferentes informes oficiales.

Complemento estos contenidos con datos extraídos de las publicaciones del *Service Public Fédéral Finances*, del *Service*

Général et des Multimédias de la Fédération Wallonie-Bruxelles y de *Screen Flanders*, y con la lectura de las diferentes leyes sobre el sistema Tax Shelter desde 2001 a 2014, es decir, desde el Proyecto Monfils hasta la última reforma, aprobada el pasado 1 de enero de 2015.

También con algunos estudios hechos en la *Louvain School of Management* de Lieja, con los resultados finales del estudio sobre el impacto social, económico y cultural de los Tax Shelter realizado por la compañía intermediaria *uMedia* y la consultoría *Deloitte*, conocida como estudio *u-Media-Deloitte*, y con un estudio comparativo sobre los diferentes sistemas de desgravaciones fiscales encargado y publicado por el *Centre National du Cinéma et de l'image animée* (CNC), de Francia.

Por último, con la consulta de varias webs como www.taxshelter.be, www.belgiumfilm.be, www.umediamedia.eu, www.casakafka.be, entre otras.

En cuanto al contexto y datos respecto a Cataluña y el Estado español, las fuentes han sido las diversas documentaciones publicadas por el Instituto de la Cinematografía y de las Artes Audiovisuales (ICAA), el *Institut Català de les Empreses Culturals* (ICEC), Televisión Española (TVE), *Televisió de Catalunya* (TVC), la Federación de Asociaciones de Productores Audiovisuales Españoles (FAPAE), la *Associació de Productors Independents de Catalunya* (APIC) y varios artículos aparecidos recientemente en Eldiario.es, *La Vanguardia* y *Diario Público*, así como noticias publicadas en TV3-Canal 3/24, BTV, etc. Datos que principalmente han sido utilizados en el artículo introductorio de esta buena práctica, “Mucho talento, pero poco dinero” publicado en abril del 2013 en la página web de la *Fundació Catalunya Europa*.

En cuanto al mercado TS, quiero anticipar que los datos del lado francófono tienen más presencia que los del lado flamenco, a pesar de haber tenido la voluntad de mostrarlos en equilibrio. Los motivos son principalmente dos: de un lado, el

hecho que una gran mayoría de productores están emplazados en Bruselas, trabajando desde la Federación Valonia-Bruselas; del otro, que la información publicada sobre datos y estadísticas de los Tax Shelter se encuentra más sistematizada en los portales oficiales de la comunidad francesa. Sin embargo, hay que destacar la buena relación mantenida y la voluntad de trabajar conjuntamente de las dos comunidades, la francófona y la flamenca, para llevar adelante este sistema como expresan reiteradamente los representantes de las respectivas asociaciones de productores, Patrick Quinet en nombre de la UPFF (Unión de Productores de Films Francófonos) y Peter Bouckaert, en nombre del VFPB (Asociación de Productores Flamencos).

Finalmente, manifestar que en cuanto a los rodajes, el lado flamenco acumula la gran mayoría de las referencias por dos razones: sus espacios naturales convertidos en extraordinarias localizaciones y las ventajosas desgravaciones fiscales de los *Tax Shelter*, que han hecho que los rodajes internacionales hayan proliferado de tal forma que a Flandes ya se la conoce como el “Hollywood del Mar del Norte”²⁶.

Hay que decir también que en cuanto a las inversiones, las empresas flamencas son las que aportan el mayor volumen de capital, según datos expuestos en el magazine televisivo de la RTBF “*On n’est pas de pigeons!*”²⁷.

Quiero añadir que hasta el período de documentación llevado a cabo a lo largo del 2013 y 2014, los Tax Shelter no habían sido objeto de ningún estudio impulsado por los poderes públicos belgas. Este motivo y la voluntad de construir el discurso a partir de las declaraciones, escritos y opiniones aparecidas en las diferentes fuentes consultadas, me ha llevado a estructurar un texto de naturaleza calidoscópica.

²⁶ *Why Flanders is called “Hollywood by the North Sea”*. 6 febrer 2013. Disponible en www.screenflanders.be

²⁷ “*On n’est pas de pigeons!*”. Emisión de octubre 2012. Disponible en <http://vimeo.com/51063401>. Canal Vimeo Artémis Productions

El objetivo final de esta buena práctica es contextualizar este sistema que, al fin, a pesar de varias circunstancias y desviaciones que lo hayan podido poner en cuestión durante más de una década desde su implantación, ha permitido que la cinematografía belga -flamenca y francófona- haya experimentado una profesionalización, un asentamiento y una internacionalización como nunca antes había conocido. Los Tax Shelter como medida federal y el apoyo de las instituciones competentes en cine de las dos comunidades, sin evidentemente olvidarnos del talento de los creadores belgas -directores, guionistas, actores, técnicos, etc.-, punto de partida de todo, son los causantes de que el cine belga disfrute hoy de prestigio artístico y buena salud económica. El tándem deseable de cualquier cinematografía.

1. CONTEXTO

“Mucho talento, pero poco dinero”. Este es el título que el Vice Primer Ministro y Ministro de Finanzas, Didier Reynders²⁸ usó en el prólogo del dossier *Tax Shelter, mesures fiscales en faveur de la production audiovisuelle* del Servicio Público Federal de Finanzas de Bélgica²⁹. Mostramos un par de citas poniendo de manifiesto el objetivo con que el Ministro promovía la votación en el Parlamento de la Ley del 2 de agosto del 2002, que daba lugar a la implementación del sistema Tax Shelter o incentivos fiscales a favor de la inversión privada hacia las producciones audiovisuales y cinematográficas:

²⁸ Didier Reynders fue el Vice Primer Ministro y el Ministro de Finanzas bajo la competencia del cual la legislación Tax shelter vio la luz.

²⁹ *Tax Shelter, mesures fiscales en faveur de la production audiovisuelle. Service Public Fédéral Finances.*

Disponible en: www.minfin.fgov.be

“Quise que el Parlamento votara una ley destinada a apoyar la producción de obras audiovisuales. El propósito de esta ley es el de crear un mecanismo federal de incitación fiscal a la inversión dentro de la producción de obras audiovisuales”.

“El sistema propuesto tiene en cuenta las dificultades y características generales inherentes en la inversión dentro de la producción audiovisual y cinematográfica y se inscribe en complemento de los instrumentos de apoyo existentes tanto a nivel regional como comunitario”.

Unas citas que manifiestan el espíritu activo del Ministro, teniendo la voluntad de añadir un elemento de financiación que acompañara a los ya existentes y que una década después se ha demostrado como auténtico revulsivo de la industria audiovisual belga.

Aquella primera ley, del 2 de agosto del 2002, que entró en aplicación en el 2003, ha sido modificada en varias ocasiones (2003, 2004, 2009, 2013, 2014). La última reforma, del febrero de 2014, fue aprobada el pasado enero del 2015. ¿Pero cómo empezó todo?

A finales de los años 90 la cinematografía belga se financiaba principalmente con dinero público proveniente de la Comunidad francesa que mantenía sin aumentar el presupuesto bastante escaso destinado al cine, a pesar que el cine belga empezaba a experimentar el eco internacional de algunas películas como *Toto le héros* (1991, ganadora de la *Caméra d'Or* en Canes como mejor ópera prima), *C'est arrivé près de chez vous* (1992, Premio SACD *Semaine de la Critique*, Premio de la Crítica Internacional, Premio especial de la Juventud en Canes), *Farinelli* (1995, Globo de Oro al mejor film extranjero) y *Antonia* (1995, mejor film extranjero en los Oscars). El otro elemento de financiación era el fondo de la RTBF (Radio Televisión Belga de la Comunidad Francesa)

alimentado por la propia comunidad. Los fondos regionales todavía no se habían creado: *Wallimage*, el fondo regional de Valonia, arrancararía el 2001, *Bruxelleimage* el 2009, y el *Vlaams Audiovisueel Fond* (VAF) el 2002, el equivalente flamenco al *Centre du Cinéma et de l'Audiovisuel* (CCA) de la Comunidad francesa.

Comparándolo con Francia -dado que la Comunidad francesa belga toma parte del espacio francófono y habiendo sido el país galo su coproductor natural, históricamente – Francia ya en aquellos momentos disponía de una paleta de fondos de financiación mucho más extensa: el CNC (Centre National du Cinéma et de l'image animée), canales diversos de televisión que invertían en cine como Canal+, TF1, France 2, Arte,³⁰ etc., un sistema de apoyo a la cinematografía francesa a partir de las entradas vendidas en las salas³¹, las SOFICA (que comparten la misma naturaleza que el Tax Shelter belga, acercando la inversión privada al cine), etc. La solución pasaría por lo que Patrick Quinet³² vislumbraba en el 2001: aumentar la dotación de la Comisión de selección (*Commission de Sélection des Films du Centre du Cinéma et de l'Audiovisuel de la Fédération Wallonie-Bruxelles*) inspirándose en el modelo francés; crear un sistema de ayudas automáticas en función del taquillaje anual; revisar la inversión de las televisiones privadas; y atraer las inversiones privadas. “La primera cosa que debemos hacer con el Tax Shelter es hacer comprender al inversor el interés que puede encontrar al hecho de trabajar con nosotros y disminuir el riesgo en cuanto a su inversión.

30 Les televisiones francesas destinan el 5.5% de su presupuesto al cine. *Les aides publiques au cinéma en France*. Disponible en: <http://www.senat.fr/rap/r02-276/r02-27617.html>

31 *Taxe spéciale sur le prix des places de spectacles cinématographiques*: el 11% del precio del billete sobre el conjunto de las salas y de las películas visionadas de todas las nacionalidades alimenta la bolsa de ayudas al cine francés, gestionada por el CNC, el *Centre National du Cinéma et de l'Image Animée*. Disponible en: <http://www.senat.fr/rap/r02-276/r02-27617.html>

32 Patrick Quinet: productor en *Artémis Productions*, miembro del Consejo de Administración de *Tax Shelter Films Funding* y Presidente de la Unión de Productores de Films Francófonos (UPFF).

Esta es la razón por la cual necesitamos un incentivo fiscal que disminuya el riesgo del inversor”³³.

En el 1999 la cinematografía belga continuaba situándose en el mundo de la mano de Jean-Pierre y Luc Dardenne en ganar su primera Palma de Oro por *Rossetta*, haciendo doblete, pocos años después con su segunda Palma de Oro con *L'enfant*, en el 2005. Pero, a pesar de que los films belgas fueran premiados en los festivales de cine más consagrados, difícilmente eran rentables, ocupando las grandes producciones norteamericanas el 80% de las pantallas³⁴. Este monopolio de las producciones norteamericanas se extendía en el resto de estados europeos, pero seguramente sólo Francia ha sabido sacarle un provecho: la recaudación de taquillas de las películas norteamericanas también está sometida al impuesto especial sobre el precio de las entradas, citado anteriormente. Por lo tanto, el cine norteamericano -como el cine de otras nacionalidades proyectado en Francia- financia indirectamente el francés.

33 Patrick Quinet, *à la pointe du combat pour le Tax Shelter*. Webzine n° 54. Octubre 2001. Disponible en: www.cinergie.be

34 *Tax Shelter: La petite mort du cinéma belge?* 18 junio 2013. Disponible en: www.moustique.be

2. PRIMEROS PASOS

A principios del 2001 la cinematografía belga arrastraba una trayectoria de dificultades para levantar financiamiento propio, lo que la conducía hacia las coproducciones con Francia, “nuestros coproductores privilegiados” como el propio Quinet apuntaba³⁵. Estas coproducciones Bélgica-Francia tan habituales, convertían a menudo al coproductor francés en el coproductor mayoritario, cediéndole el control sobre los ingresos y teniendo el control artístico de la película, a pesar de que ésta fuera originariamente belga. Por lo tanto, hacía falta que este nuevo financiamiento privado que se estaba gestando, sirviera para reforzar y estructurar la producción cinematográfica propia.

El proyecto Monfils, del 15 de junio del 2001, fue el primer borrador de la futura ley de incentivos fiscales, impulsado por el Senador Philippe Monfils. Este proyecto suscitó cierto interés en el Senado, a la vez que la profesión se organizaba en el Colectivo 2001 (*Le Collectif 2001*), muchos de los integrantes que ya se habían agrupado dentro del Colectivo 95 (*Le Collectif 95*), formado seis años atrás. El Colectivo 2001 hacía público un manifiesto que proponía una refundición del sistema, a la vez que pedía a la comisión de selección la creación de un puente financiero hasta el 2004, momento en que tendría lugar la refinanciación de la Comunidad. ¿Qué pedían? La adopción del sistema Tax Shelter, una mayor implicación de la RTBF en el apoyo de la producción independiente, la creación de fondos públicos regionales y locales como *Wallimage* y *Bruxellimage*, la aplicación del impuesto sobre el taquillaje, etc. Después de hacerse público el manifiesto, el Ministerio de Finanzas contactó con el Colectivo 2001 para avanzar en las conversaciones sobre los Tax Shelter con el propósito de hacerlos operativos en el

³⁵ Patrick Quinet, à la pointe du combat pour le Tax Shelter. Webzine n° 54. Octubre 2001. Disponible en: www.cinergie.be

2002. Las acciones del Colectivo aceleraron que el Senado votara la ley, manifestando que había una voluntad política, porque el proyecto recibió la unanimidad en la votación de la cámara. En paralelo, el conjunto de productores, francófonos y flamencos, hacían diversas propuestas al Ministro Reynders, considerando que dado que el proyecto Monfils no había sido finalizado con los productores, hacía falta reforzar el rol de la producción³⁶.

Para poder ir avanzando, una delegación del Colectivo 2001 fue recibida por varios Ministros, entre ellos Rudy Demotte (Ministro de Economía y de la Investigación Científica) y Didier Reynders (Ministro de Finanzas): “Hemos tenido la sensación de haber sido escuchados, hay una toma de consciencia de las dificultades del sector y una voluntad de llevar a buen cabo nuestras reivindicaciones (...) Los políticos son conscientes que el sector cultural sobrepasa el estricto marco de su sector, que entra dentro del marco de la economía, que en cuanto a las inversiones cualquier mínimo suma, y que el sector genera recursos no menospreciables”³⁷.

Tras ser aprobado por el Senado en junio del 2001, el Parlamento ratificó el proyecto de ley que se convertiría en la ley marco (*loi programme*, como se define en Bélgica) del 2 de agosto del 2002 (art. 128 y 129), que definió el encuadramiento y sus límites en los que se organizaría el sistema. La ley fue aplicada por el real decreto el 3 de mayo del 2003 y entró en funcionamiento para el ejercicio fiscal de 2004, en conformidad al artículo 194 del Código de impuestos sobre los beneficios³⁸. Bélgica entraba en el listado de países europeos que por aquel

³⁶ Patrick Quinet, à la pointe du combat pour le Tax Shelter. Webzine n° 54. Octubre 2001. Disponible en: www.cinergie.be

³⁷ Patrick Quinet, à la pointe du combat pour le Tax Shelter. Webzine n° 54. Octubre 2001. Disponible en: www.cinergie.be

³⁸ Regards économiques. Le cinéma belge, un investissement refuge? Panorama du marché tax shelter. Une publication des économistes de l'UCL (Faculté des Sciences Économiques, Sociales et Politiques de l'Université Catholique de Louvain). N° 74. Octubre 2009

entonces ya disponían de sistemas de incentivos fiscales como los Países Bajos, Luxemburgo, Irlanda, Alemania, Reino Unido y Francia³⁹. A los que hay que añadir, actualmente, uno de peso: Malta, que ve como los rodajes en su territorio se incrementan desde la puesta en marcha de su sistema de incentivos fiscales.

El sistema impulsado incorporaba el compromiso de una ayuda económica sustancial, interesante para todos, considerándolo desde los inicios como un complemento de las otras fuentes de financiación ya existentes: “Los políticos nos repiten que el Tax Shelter no substituye la *Commission du Film*. Pero en estos momentos, la Comisión, desbordada por los proyectos de calidad, se encuentra literalmente agotada y no sobrevivirá hasta el desembolso del 2005, la “gran refinanciación”⁴⁰. Es, por lo tanto, vital que continuemos movilizados para manifestar que sólo el dinero público puede permitir la supervivencia de un cine de calidad, original, diferente...”⁴¹.

Con la “gran refinanciación” se hacía referencia al hecho que las asociaciones de profesionales como *Pro-Spère* (Federación de autores), la Unión de Productores de Films Francófonos (UPFF) y la Asociación de Realizadores y Productores de Films Documentales (ARPFdoc) pedían la refinanciación de la Comisión de Selección del Centro de Cine y del Audiovisual (CCA) de la Comunidad francesa, justificándolo en el hecho que, a pesar de poner de relieve la importancia del dinero privado que venía de la reciente instauración del sistema Tax Shelter, éste era insuficiente. Finalmente, se aumentó el presupuesto destinado a la Comisión en 1 millón de euros, pasando de 5.5 a 6.5 millones para el 2004. Para el 2005, los profesionales pedían duplicar la bolsa de la Comisión para que aumentara el

39 *Tax shelter. Informe ARRF*. (Asociación de Realizadores de Cine). Webzine n° 64. Septiembre 2002. Disponible en: www.cinergie.be

40 *Pro Spere, ARPFdoc et l'UPFF: Refinancement du budget de la Commission de sélection*. Webzine n° 104. Abril 2005. Disponible en: www.cinergie.be

41 *Tax shelter. Informe ARRF*. Webzine n° 64. Septiembre 2002. Disponible en: www.cinergie.be

número de proyectos de calidad financiados, pasando de 5 a 10 millones de euros destinados al cine.

El sistema TS, como apuntábamos, entró en aplicación a partir del ejercicio fiscal 2004, por tanto para los ingresos del 2003⁴², tres años después del inicio de las conversaciones entre los diferentes agentes impulsores: la *Union des Producteurs de Films Francophones* (UPFF), el *Vlaams Film Producenten Bond* (VFPB, la Asociación de Productores de Cine Flamencos), la *Vlaamse Onafhankelijke Producenten* (VOTP, la Asociación de Productores de Televisión Independientes Flamencos) y el gabinete del ministro de Finanzas, Didier Reynders, a partir de la primera propuesta de ley de Philippe Monfils⁴³.

3. TAX SHELTER: QUÉ, QUIÉN, CÓMO

3.1. ¿QUÉ? DEFINICIÓN Y DATOS RELEVANTES

El Tax Shelter, o incentivo fiscal, es una medida destinada a favorecer la producción cinematográfica y audiovisual belga que permite desgravar, bajo ciertas condiciones, los beneficios de los inversores no productores⁴⁴ (exoneración para la inversión en producción cinematográfica, más rendimiento atractivo). Esta promoción de la producción cinematográfica se traduce en el impulso de su potencial creativo y en el incremento de los sitios de trabajo. Dicho en

42 *Tax shelter a été adopté*. Webzine n°72. Mayo 2003. Disponible en: www.cinergie.be

43 *Auditions sur la réforme du système du tax shelter*. Informe hecho en nombre de la Comisión de Finanzas y del Presupuesto (*Commission des Finances et du Budget*) por Philippe Lacroix. Cámara de Representantes de Bélgica. Publicado en fecha del 19 de abril del 2013

44 *Le tax shelter: un renouveau*. Webzine n° 80. Febrer 2004. Disponible a: www.cinergie.be

otras palabras, el Tax Shelter es el mecanismo por el cual “un empresario confía un dinero a un artista y todos lo administran teniendo en cuenta el interés de la mayoría”⁴⁵.

En datos relevantes:

- El productor se encuentra con un complemento de la financiación de entre un 20%-30% neto del presupuesto total de producción.
- El inversor se beneficia de un producto financiero con un rendimiento interesante que, además, contempla un riesgo limitado. Con la última reforma vigente desde enero del 2015, este rendimiento queda marcado por ley. Más adelante explicaremos las diferentes evoluciones de la ley hasta la actual.
- La industria cinematográfica belga multiplica el número de producciones, lo que se traduce en una mayor presencia internacional y en numerosas nominaciones en los festivales de más prestigio.

El Ministerio de Finanzas belga estima que del 2003 al 2013:

- Los Tax Shelter han canalizado alrededor de **700 millones** de euros hacia películas y obras audiovisuales.
- Más de 800 obras han sido producidas con la ayuda de este incentivo.
- Alrededor de 1.000 empresas belgas invierten año tras año en este instrumento, contribuyendo a la creación de puestos de trabajo suplementarios en la industria cinematográfica (unos 6.000 puestos de trabajo extra generados en 10 años) y, por extensión, en la economía belga⁴⁶.

45 *Tax shelter: et si ce n'était pas un conte de fée?* 19 mars 2013. Disponible a: www.lalibre.be

46 *Le tax shelter, 10 ans déjà...* Maig 2012. Article publicat en un e-magazine al Festival de Canes

“El mecanismo Tax Shelter es ineludiblemente una fuente de financiación necesaria”, según Jeremy Burdek, fundador de uMedia, uno de los agentes intermediarios cuya tarea es la de levantar fondos vía el sistema *Tax Shelter*. Jeremy Burdek estima que su grupo “inyecta cuatro veces más euros que el total de todos los fondos de ayudas públicas belgas (*Wallimage, Bruxellimage, Centre du Cinéma et de l'Audiovisuel* de la Comunidad francesa, *Vlaams Audiovisueel Fonds* de la Comunidad flamenca)”. En cifras del Observatorio europeo de medios audiovisuales, Bélgica produce hoy más películas que Gran Bretaña⁴⁷.

En número de películas producidas, debemos señalar que la región francófona mantiene el liderazgo, porqué la mayor parte de productores se ubican en Bruselas y por las alianzas naturales que ésta mantiene con los países francófonos, sobretodo, con Francia. Sin embargo es remarcable el efecto que el Tax Shelter ha tenido sobre la producción de películas flamencas, que se ha triplicado desde el 2003⁴⁸.

Pero este sistema de promoción del cine belga ha tenido que superar ciertas resistencias de la Comisión Europea, que interpretaba que la medida podría amenazar la competencia favoreciendo algunas empresas o algunas producciones, siendo incompatible con el mercado común y los intercambios con los Estados miembros. Bélgica se defendió exponiendo que el Tax Shelter pretendía promover la cultura y la conservación del patrimonio pero no alterar las condiciones de intercambios y de competencia de la comunidad europea⁴⁹. Finalmente la Comisión validó el sistema con algunas condiciones para que

47 *Le tax shelter est devenu un «réflexe»*. Febrero 2011. Disponible en: www.lalibre.be

48 *Le tax shelter est devenu un «réflexe»*. Febrero 2011. Disponible en: www.lalibre.be

49 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Memoria-proyecto presentado en el Máster en Ciencias de la Gestión de la Louvain School of Management.

la ley se encuadrara en las disposiciones del derecho europeo en materia de ayudas de Estado: el máximo de inversión vía Tax Shelter no puede superar el 50% del presupuesto de producción (como habitualmente pasa con las ayudas públicas al cine) y el gobierno belga tiene el compromiso de presentar anualmente un informe Tax Shelter a la Comisión.

En cuanto a su implementación, el sistema ha demandado -como todo lo que se instaura sobre la marcha- ciertas reflexiones que lo reconduzcan a la esencia de su planteamiento para mantenerlo aún más eficaz en el tiempo: reforzar la aportación directa a la producción, estimular los proyectos de nuevos realizadores frente a los éxitos comerciales confirmados, etc. Todo ello con la finalidad primera de dotar la producción de más medios y, en consecuencia, asegurar la perdurabilidad de la industria cinematográfica y audiovisual belga, sin descuidar de que el Tax Shelter también da acogida a las coproducciones extranjeras.

3.2. ¿QUIÉN? AGENTES Y ELEMENTOS QUE PARTICIPAN⁵⁰

El productor

Toda empresa de producción residente en Bélgica o aquellas de otras nacionalidades con una filial al territorio, que tengan por objetivo principal la producción de obras audiovisuales, son elegibles, siempre que no tengan un vínculo directo con una compañía de difusión (es decir, con una televisión) y que en el momento de firmar el contrato-marco, no mantengan ninguna deuda pendiente con la Oficina de la Seguridad Social (l'ONSS, l'Office National de Sécurité Sociale).

Las sociedades de producción no belgas y no residentes

⁵⁰ Las definiciones han sido principalmente elaboradas a partir de la consulta de las guías oficiales publicadas en las instituciones competentes en materia de ayudas a la cinematografía de las dos comunidades, flamenca y francesa: "Guide to the Belgian tax Shelter" y "Tax shelter. Mesures fiscales en faveur de la production audiovisuelle". Guías disponibles en www.screenflanders.be y en <http://koba.minfin.fgov.be/>

pueden optar estableciendo una coproducción oficial con una productora belga, siempre que la obra que defiendan haya sido reconocida como una obra Europea según el Audiovisual Media Services (AMS). Siempre es aconsejable trabajar con aquellos productores locales registrados en algunas de las asociaciones de producción como la UPFF (Union des Producteurs des Films Francophones), la VFPB (Vlaamse Film Producenten Bond) y la BeFPA (Belgian Film Producers Association), esta última creada el 2013.

El inversor

Cualquier empresa belga -tanto nacional como aquellas de otras nacionalidades, pero con una filial al territorio (sometidas, por lo tanto, al impuesto de no-residentes)- que a la hora de hacer beneficios tasables en Bélgica, pueda optar a un beneficio fiscal. Con dos excepciones: las compañías que se dedican al desarrollo y/o producción de obras audiovisuales (es decir, los propios productores), y las empresas de teledifusión. Las entidades de crédito y las compañías propietarias de derechos de explotación de películas quedan también excluidas.

Las motivaciones de los inversores son diversas: aquellos que buscan meramente un producto financiero, una exoneración fiscal; otros más próximos a la figura del mecenas y, por tanto, con ganas de ayudar un cierto tipo de cine; empresas que buscan un buen equilibrio entre la exoneración y la posibilidad de asistir a los estrenos o de hacer algunas acciones alrededor de las películas en las que han invertido⁵¹. La primera motivación tiende a ser fiscal, pero a menudo para muchas empresas es también una oportunidad para promocionarse: "La motivación de base es fiscal. No lo esconderemos (...) [Pero también] es una manera de darnos a conocer. Queremos ir más allá de la comunicación puramente comercial"⁵², según la portavoz de

⁵¹ Isabelle Molbant: *Casa Kafka*. Noviembre 2007. Entrevista disponible en: www.cinergie.be

⁵² Rien à déclarer... au fisc! Febrero 2011. Disponible en: www.lalibre.be

Stúv, una PIME que produce y comercializa estufas de leña y que entre el 2008 y el 2011 ha invertido 1,8 millones de euros en el Tax Shelter. “El retorno neto para la empresa es de 90.000€, es decir, el 5%. ¡Mejor que un banco!” afirman desde Stúv.

Pierre-Antoine Simon en su estudio *A qui profit le Tax Shelter?* clasifica los inversores en tres tipos:

- Empresas del entorno del cine como sociedades de distribución, grupos de prensa, etc. que suelen invertir directamente vía el productor, evitando la figura del intermediario dado que conocen el producto.
- Las pequeñas y medianas empresas (PIME)⁵³, que representan el 75-80% del mercado de los inversores y parecen mostrar más un interés desde una perspectiva de beneficio, aunque también hay PIME's que priorizan el tipo de cine en el que invierten⁵⁴, o empresas que gestionan espacios singulares -como el aeropuerto de Lieja- que ya tienen relación con el mundo audiovisual⁵⁵.
- Las grandes empresas y multinacionales que parecen buscar más un impacto positivo en su imagen dado que el

53 La Comisión Europea basándose en la Carta de la Pequeña Empresa emitida en el Consejo Europeo de Santa María da Féria, celebrado el junio del 2000, define como pequeña empresa aquellas con personal hasta 50 trabajadores, una facturación máxima de 10M€ y un balance total no superior a los 10M€; define la mediana empresa como aquella con personal entre los 50 y los 250 trabajadores, una facturación máxima de 250M€ y un balance total hasta 43M€.

54 Dherte S.A, una mediana empresa dedicada a la construcción, escoge las películas en las que invierten i lo hacen desde el 2004, siendo una de las primeras empresas participantes del sistema. En palabras de su administrador, Pierre Dherte “No deseamos sólo hacer un montaje financiero: nosotros tendimos a valorar el cine de autor local y de jóvenes realizadores”. *Dherte S.A, l'exception*. Septiembre 2011. Disponible en: www.lalibre.be

55 El aeropuerto de Lieja, una sociedad de 200 trabajadores, ha invertido en películas de signo diverso, desde la animación (*Le magasin des suicides* (2012) de Patrice Leconte) hasta un drama carcelario (*Tango Libre* (2012) de Frédéric Fontayne) “Porque somos un sitio habitual de rodaje de cortos, spots publicitarios y también de largometrajes. También porque es un instrumento fiscal extremadamente interesante”, según Christian Delcourt, director de comunicación del aeropuerto. *On n'est pas de pigeons!* Clip disponible en el Canal Vimeo d'Artémis Productions

techo máximo a invertir (500.000€) no les supone una cantidad suficientemente atractiva en el sentido más estricto de inversión económica, pero sí desde el punto de vista de marketing.

En 2007 Henry Inberg, en aquel entonces Secretario General en el Ministerio de Cultura de la Comunidad francesa, contabilizaba que unas 170 empresas invertían en el mercado audiovisual, tanto multinacionales como pequeñas empresas. En el 2011 eran ya un millar de sociedades, de las que la gran mayoría se concentraría en el norte del país, con un 67% en la provincia de Flandes Occidental, un 14% a la región de Bruselas y un 19% a la parte francófona, según informaciones hechas públicas en el magazine televisivo *On n'est pas de pigeons!* de la RTBF. Así pues, según este estudio, mientras la gran mayoría de productores se establecen en la Comunidad francesa, la mayor parte de empresas que tomaron partido del sistema invirtiendo una parte de sus beneficios vía Tax Shelter, estaban ubicadas en la comunidad flamenca⁵⁶.

Las sociedades intermediarias

Son el puente entre productores e inversores, y han incrementado considerablemente en número y en actividad durante estos años. Su principal función es aligerar de trabajo a los productores y clarificar el lenguaje a los inversores, en la medida que si bien el productor no deja de ser un emprendedor, a menudo el lenguaje que usa un empresario del cine no es exactamente el mismo que el de un empresario de otro sector.

El Estado

Siendo una ley federal, es el Estado quien regula el sistema, quien revisa y aprueba las diferentes leyes que se han

56 *On n'est pas de pigeons!* Clip disponible en el Canal Vimeo d'Artémis Productions

ido sucediendo y quien vela por el cumplimiento de los requerimientos de todas las partes implicadas a través del *Service Fédéral Public Finances* (SFPPF), el equivalente a la Agencia Tributaria española. Sin embargo, la concesión de las ayudas a la cinematografía es competencia de cada una de las comunidades, es decir, de la Comunidad francesa vía el *Centre du Cinéma et de l'Audiovisuel* (CCA) de la *Fédération Wallonie-Bruxelles*, y de la Comunidad flamenca vía el *Vlaams Audiovisueel Fonds* (VAF) de Flandes.

¿Qué ganan cada uno de estos agentes? El productor opta a una nueva línea de financiación de los proyectos; el inversor obtiene una exención fiscal mediante una inversión casi libre de riesgo y el Estado belga se beneficia del incremento de la actividad económica y del gasto en el territorio. Se calcula que de cada 1€ que el Estado pierde en forma de exoneración o “regalo fiscal”, recupera 1,21€ provenientes de los impuestos que “indirectamente” genera el sistema a partir de:

- Las consecuencias fiscales del incremento de la explotación de películas belgas.
- Las consecuencias fiscales indirectas vinculadas al ahorro de impuestos y a los beneficios de los inversores.
- El impacto positivo sobre los gastos públicos gracias a una disminución de las prestaciones de paro, en generarse más sitios de trabajo.
- Las consecuencias fiscales derivadas de un mayor gasto en el territorio⁵⁷.

Se trata, por lo tanto, de una medida que no sólo supone un coste nulo al Estado, sino que le permite generar ingresos

⁵⁷ *Étude comparative des systèmes d'incitation fiscale à la localisation de la production audiovisuelle et cinématographique*. Hamac conseils i Mazars. Septiembre 2011. Disponible en: www.cnc.fr

fiscales extras⁵⁸, además de propiciar la dinamización de la economía y la vitalidad cultural.

La obra audiovisual

Es el objeto que une a todos estos agentes; pueden ser elegibles obras para cine (un largo, medio o cortometraje de ficción, documental o de animación diseñado para salir en salas) o para televisión (un telefilm de ficción, una serie de animación, un documental o una serie destinada a pequeños y jóvenes).

La Comunidad francesa o flamenca deben reconocer la obra como producción europea. El Audiovisual Media Services (AMS) la define como:

- Originada desde los estados miembros de la Unión Europea (UE).
- Originada desde terceros países europeos que forman parte de la Convención Europea de Televisión Transfronteriza del Consejo de Europa (*European Convention on Transfrontier Television of the Council of Europe*).
- Coproducida dentro del marco de acuerdo de coproducción internacional en el sector audiovisual entre un estado miembro de la UE y terceros países, y que cumpla las condiciones definidas en los acuerdos.

El contrato-marco (*convention-cadre*)

Es el contrato de inversión que se establece entre el productor de la obra audiovisual e el inversor que pone dinero y que estipula lo siguiente:

- La denominación y el objeto social de la empresa que invierte.
- La denominación y el objeto social de la productora beneficiaria.

⁵⁸ *Étude comparative des systèmes d'incitation fiscale à la localisation de la production audiovisuelle et cinématographique*. Hamac conseils i Mazars. Septiembre 2011. Disponible en: www.cnc.fr

- El importe global de las cantidades asignadas y la forma jurídica, detallada por importe, que toman estas cantidades en cada participante.
- La identificación y la descripción de la obra audiovisual que es objeto del contrato-marco.
- El presupuesto de gastos requeridos, diferenciando la parte de la que se responsabiliza la productora y la parte del financiamiento de la que se responsabiliza cada inversor.
- El modo de remuneración convenido.
- La garantía de que ninguno de los inversores es una empresa de producción audiovisual, ni un teledifusor belga ni de otra nacionalidad.
- El compromiso de la productora responsable de la obra conforme respetará las condiciones de financiación.

3.2.1. UN NUEVO AGENTE APARECIDO: LAS SOCIEDADES INTERMEDIARIAS

Los socios habituales de financiación y con quién el productor debe mantener conversaciones y negociaciones son los distribuidores, las cadenas de televisión y los fondos de ayuda a la cinematografía, principalmente. Con el Tax Shelter el productor debe ir a la búsqueda de inversores -a veces más de uno por película- y firmar un contrato con cada uno de ellos. Esto supone un trabajo añadido para el productor que, más allá de la financiación, debe ocuparse del desarrollo de los proyectos y de su seguimiento artístico. Además, estos inversores privados acostumbra a no tener la misma cultura económica y hay que dirigirse a ellos con otro discurso.

Según Pierre-Philippe Hendrickx, abogado de la sociedad intermediaria en aquél entonces llamada *Motion Investment Group* (MIG), reconvertida en el grupo *uMedia* desde el 2010: “Dentro de un proyecto inmobiliario, hay un plan de arquitectura, un presupuesto de los contratistas, una idea

de los alquileres de la zona, incluso se puede hacer una simulación económica y anticipar el rendimiento del proyecto. Por contra, en una producción audiovisual, el inversor se tiene que conformar con un guión, a veces difícil de leer, del nombre de un director y a veces, de una parte del casting. Incluso, si el guión promete y el director es famoso, nada no impide que, por una multitud de razones, el producto terminado sea una chapuza. Y aunque no lo sea, nada nos dice que el público vaya a verlo”⁵⁹. Es la eterna dificultad intrínseca de hacer cine, que en realidad cada película es un prototipo en sí misma, con sus particularidades singulares, con una serie de intangibles que tienen que ver con su vertiente del lenguaje artístico, que hace muy difícil poder hacer una proyección que defina con exactitud la vida comercial que tendrá.

Según el Jefe de Comunicación de *Spadel*, el grupo líder en extracción y comercialización de agua mineral en Benelux “Si invertir en películas hubiera sido una operación a pérdida, no la habríamos hecho nunca. Pero vía nuestra asociación con *Scope*, quien se encarga de encontrar inversores para las producciones que alientan el trabajo y el valor añadido en Bélgica, es también una manera de recordar que *Spadel* tiene un lado muy belga”⁶⁰. Deducimos de esta declaración que contar con el asesoramiento de *Scope Invest* es para la empresa inversora, en este caso *Spadel*, una seguridad y una tranquilidad; el agente intermediario se ocupa de todas las gestiones y procura que la inversión sea el máximo de segura posible, generando un rendimiento provechoso hacia el inversor. El jefe de comunicación incorpora el valor añadido, intangible al igual que satisfactorio, de saber que con esta inversión son partícipes directos de la cultura de su país, reforzando su lado belga.

De esta nueva realidad surgen las sociedades intermediarias

59 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. Louvain School of Management

60 *Rien à déclarer... au fisc!* Febrer 2011. Disponible en: www.lalibre.be

encargadas de levantar fondos vía Tax Shelter, haciendo de puente entre el inversor y el productor y aconsejando al inversor durante todo el proceso. Sus honorarios suelen ser un porcentaje de la inversión Tax Shelter en forma de comisión - entre el 7 y el 15%, en función del agente -. Sus tareas principales son las de seleccionar las obras audiovisuales para cada inversor, negociar el retorno de los ingresos con los productores, diseñar un producto financiero atractivo, conseguir levantar los fondos en un tiempo estipulado, hacer el seguimiento del proceso supervisando que se cumplen los gastos requeridos en Bélgica, etc. Y así hasta que la obra audiovisual se convierte en un producto terminado.

El sistema no contempla esta figura como obligatoria, pero a efectos prácticos sus servicios son aconsejables para agilizar el trabajo tanto al inversor como al productor, sobretodo en un sistema que todos los agentes coinciden en calificar de complejo, especialmente en cuanto a los trámites administrativos, para lo que se pide que evolucione hacia unos trámites más automatizados y sencillos -lo que parece haber mejorado con la última reforma y que veremos más adelante-.

En general estas compañías intermediarias plantean un funcionamiento similar, aunque cada una opera con ciertas particularidades, ofreciendo su propio producto Tax Shelter, con unos rendimientos, plazos de desembolso, mínimos garantizados, etc., específicos. Su objetivo general es facilitar la inversión y, por lo tanto, acompañan especialmente al inversor, que se encuentra en una situación de menor dominio del terreno por el desconocimiento del sector. De hecho, un rasgo a destacar de la relación intermediario-inversor es la gran fidelidad que existe entre ambos, ya que “dada la dificultad de comprensión del producto en sí, cuando un inversor se acostumbra a trabajar con un agente intermediario, acostumbra a quedarse con él operación tras operación”⁶¹.

61 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Louvain School of Management.

En el mercado Tax Shelter, las sociedades intermediarias son el agente que realmente ha experimentado una explosión en cuanto a su proliferación. *Motion Investment Group* (actualmente el grupo *uMedia*) lideraba el mercado en el 2009, en cuanto al levantamiento de fondos, habiendo conseguido en cinco años 65 millones de euros⁶². En el 2011 continuaba siendo el primer intermediario, que desde su creación había levantado 156 millones de euros de la mano de 723 inversores, y con una participación en más de 100 películas⁶³. Las cifras del 2012 señalan el peso de estas sociedades a la hora de levantar fondos: *uMedia* -que mantiene el liderazgo- (60 millones), *Scope Invest* (40 millones), *Fortis* (35 millones), *Corsan* (25 millones) o *Casa Kafka Pictures* (15 millones)⁶⁴.

Ésta última, *Casa Kafka Pictures*, se define por la singularidad de ser una sociedad intermediaria unida a un canal de televisión público, la RTBF, la Radio Televisión Belga Francófona, la principal corporación de comunicación pública del lado francófono. Como que se trata de un teledifusor, la RTBF no podía invertir directamente vía Tax Shelter, así que creó su filial, *Casa Kafka*, que ofrece una fuente financiera a las obras coproducidas con la RTBF y de producción mayoritaria belga. Según Isabelle Molhant, directora ejecutiva de *Casa Kafka*, lo que les define es el hecho de “seguir estrictamente lo que marca el *ruling*”⁶⁵, ofreciendo un rendimiento mínimo del 4,52% al inversor. Si por fortuna, los rendimientos van más allá de esta cantidad es porque corresponden al valor real del mercado y a la rentabilidad real de la película en cuestión. Por tanto, si una

62 *Regards économiques. Le cinéma belge, un investissement refuge? Panorama du marché tax shelter.* Une publication des économistes de l'UCL (Faculté des Sciences Économiques, Sociales et Politiques de l'Université Catholique de Louvain). N° 74. Octubre 2009.

63 *Le tax shelter est devenu «un réflexe».* Febrero 2011. Disponible en: www.lalibre.be

64 *Tax shelter: la petite mort du cinéma belge?* 18 junio 2013. Disponible a: www.moustique.be

65 Sistema de rendimiento fijo de la inversión establecido por ley que se explica en el próximo capítulo.

película es realmente rentable, el inversor ganará un plus⁶⁶.

Un caso especial es el de *Pôle Image* de Lieja, una federación de prestatarios de servicios audiovisuales, cuya inversión en Tax Shelter es en función de la cantidad de servicios surtidos, lo que podríamos entender como una especie de permuta o intercambio.

En el contexto de esta explosión de agentes intermediarios, los bancos también han tenido un papel. Al fin y al cabo, con el Tax Shelter hablamos de operaciones de inversión, de tesorería, de colocación de dinero a plazo, etc.⁶⁷. Una operación de inversión con un plus, en la medida que es una inversión que favorece la economía real, la facilitación de medios, la proliferación de la producción, la generación de industria, etc. y que, por tanto, se aleja del terreno estrictamente especulativo por donde se mueven otros tipos de productos financieros.

Los principales impulsores en la participación de los bancos como intermediarios fueron la UPPF y el VFPB, representantes de los productores francófonos y flamencos respectivamente, que lanzaron un producto financiero con ING “con el propósito de reequilibrar el mercado y de ser una propuesta hecha por productores flamencos y franceses para apoyar la profesión y hacerlo de manera nacional”⁶⁸, es decir, a todo el estado. El rasgo principal era ofrecer el rigor de trabajar con un banco de conocida trayectoria y dar la posibilidad que todos los productores pudieran acogerse al Tax Shelter, incluso aquellos que trabajan con producciones de potencial comercial pequeño o directamente sin ningún potencial comercial. El modelo era similar al de *Casa Kafka*, y se regía por el rendimiento

66 *Casa Kafka Pictures*: “Si un film est rentable, alors l’investisseur tax shelter y gagnera aussi”. Marzo 2013. Disponible en: www.lalibre.be

67 “Que la banca invirtiera en los *tax shelter* muestra a los inversores más prudentes que el sistema es regular y que se trabaja dentro de un marco legal definido y seguro, y que el mercado *tax shelter* empieza a disfrutar de una cierta madurez”. *Isabelle Molhant pour Casa Kafka*. Webzine n° 121. Noviembre 2007. Disponible en: www.cinergie.be

68 *Tax Shelter, perspectives avec Patrick Quinet et Luc Jabon*. Julio 2007. Clip disponible en: www.cinergie.be

garantizado del 4,52% marcado por la ley, con una comisión de gestión máxima del 7,5%: “Queremos la distancia más pequeña entre inversión bruta y limpia”⁶⁹. Una fórmula que parecía satisfacer a todas partes, productor, agente intermediario e inversor. ING llegó a quedarse con el 20% del mercado Tax Shelter⁷⁰, aunque se retiró pocos años después, en el 2009.

Otros bancos que trabajan con el Tax Shelter son *Fortis* y *Dexia*. Éste último trabaja con *Casa Kafka* y *Fortis* ha creado su filial *Fortis Film Fund*, en cooperación con Scope Invest. Una característica definitoria del funcionamiento de los bancos como intermediarios es que a menudo trabajan la selección de películas en *panier o slate*, es decir, ofreciendo a los inversores una selección de 3 a 5 películas. *uMedia* trabaja también con esta línea de *panier o slate*, y reparte las cantidades invertidas entre este grupo de films elegidos, que preseleccionan ellos mismos en el lugar del inversor, que se reserva el derecho de veto si alguno de estos films no es de su gusto⁷¹.

El rol jugado por los agentes intermediarios y la aceptación de los *rulings* por la administración fiscal incidieron en que el Tax Shelter multiplicara exponencialmente su atractivo de cara a los inversores. De no haber sido así, seguramente las cantidades invertidas hubieran sido menores. Sin embargo, el mercado TS se llegó a encontrar en una situación de desequilibrio favorable al inversor. Se pasó de una primera ley que dejaba demasiado al descubierto la inversión privada -que se modificó para ofrecerles unas mínimas garantías de retorno a través de los *rulings*- a una situación en la que la actuación de muchos de los intermediarios perseguía blindar el riesgo del inversor -dado que es su cliente- en detrimento del productor, que, a fin de cuentas, es su proveedor. Esta situación parece haberse equilibrado con la reforma instaurada en el

69 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Louvain School of Management.

70 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Louvain School of Management.

71 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Louvain School of Management.

2015, que persigue recuperar el rol de bisagra ecuánime de los agentes intermediarios, a la vez que facilita unas gestiones más sencillas durante todo el proceso y establece de manera más definida el marco de juego de los tres agentes participantes –productor, intermediario e inversor – para garantizar una ganancia equilibrada de cada una de las partes y evitar la implosión del propio sistema.

3.3. ¿CÓMO? FUNCIONAMIENTO⁷²

■ Qué propone el sistema Tax Shelter? Pagar menos impuestos al Estado, siempre que la empresa invierta parte de estos beneficios en las producciones cinematográficas belgas.

¿Qué parte de los beneficios imposables puede invertir el empresario? Hasta un 50% del presupuesto de producción, con un mínimo de 50.000€ y un techo máximo de 500.000€ dentro del periodo máximo de 18 meses a partir de la firma del contrato-marco.

¿Cuál es la exoneración fiscal? Un 150% de la inversión, hasta un máximo de 750.000€ por periodo imponible. Explicado con un ejemplo:

Por 100.000€ invertidos, el beneficio fiscal para la empresa (teniendo en cuenta la tasa de imposición ISOC del 33,99%, es decir, el impuesto sobre las sociedades)⁷³:

⁷² Partimos de que toda sociedad sometida al impuesto de sociedades en Bélgica y que obtiene beneficios paga los correspondientes impuestos al final del ejercicio fiscal y explicamos el proceso del sistema *tax shelter* a partir de las informaciones extraídas de cinco fuentes, *Guide to the Belgian Tax Shelter*. Disponible en www.screenflanders.be. *Funding films generating returns*. Disponible en www.taxshelter.be. *À qui profit le Tax Shelter?* Memoria-proyecto de Pierre-Antoine Simon. 2009-2010. Louvain School of Management. *Mesures fiscales en faveur de la production audiovisuelle*. 2009. Service Public Fédéral Finances. Disponible en <http://koba.minfin.fgov.be>. *Étude comparative des systèmes d'incitation fiscale à la localisation de la production audiovisuelle et cinématographique*. Hamac conseils et Mazars. Septiembre 2011. Disponible en www.cnc.fr

⁷³ Taux de l'impôt des sociétés o impuesto sobre las sociedades en Bélgica: de 1 a 25.000€ (24,98%), de 25.000 a 90.000 (31,93%) y de 90.000 a 322.500€ (35,54%). Disponible en: http://www.belgium.be/fr/impots/impot_sur_les_revenus/societes/declaration/imposition

FIGURA 1: FÓRMULA PARA EL CÁLCULO DE LA EXONERACIÓN FISCAL

$$100.000€ \text{ (inversión)} \times 150\% \text{ (exoneración fiscal directa)} \times 33.99\% \text{ (tasa ISOC)} \\ = 50.985€ \text{ (exoneración directa al inversor)}$$

Esta fórmula es conocida como “la regla del doble 150%”: el inversor deduce el 150% de su inversión siempre que el productor gaste en Bélgica el 150% de la parte de inversión directa o a riesgo, recibida por la película (*equity part*)⁷⁴.

Pero, ¿cuál es el proceso?⁷⁵

Un productor busca uno o varios inversores para un proyecto, siempre teniendo presente que los fondos levantados vía Tax Shelter no pueden exceder el 50% del presupuesto de la película, y que cada inversor puede destinar hasta un máximo del 50% de sus beneficios imposables, con un mínimo de 50.000€ y un máximo de 500.000€. Esta inversión se divide en dos partes:

- una parte en préstamo (hasta un máximo de 200.000 o 40%) que el productor debe devolver al inversor, en añadido de los intereses generados por el préstamo.
- una parte a riesgo o *equity* (hasta un máximo de 300.000 o 60%) por la cual el inversor compra parte de los derechos

⁷⁴ En la producción audiovisual se entiende como *equity* aquél financiamiento que proviene de manos privadas, es decir, la parte del financiamiento que no proviene de las ayudas públicas: mecenazgo, acciones de patrocinio, etc. que persiguen un retorno económico y/o generar discurso en la imagen de la marca que invierte. En el caso del *tax shelter*, de la cantidad que aporta el inversor privado, se definió que un 60% era inversión directa y a riesgo, es decir, recuperable en función de la vida comercial de la película y vinculada, por tanto, a las ventas de esta, y un 40% en préstamo, de lo que el productor podía hacer uso durante la producción y que ayudaba a aligerar la presión de tesorería o *cash flow* que a menudo sufren las producciones audiovisuales, pero que después el productor debía devolver al inversor.

⁷⁵ En este punto se explica el funcionamiento del *Tax shelter* tal y como se definió en sus inicios y que se mantuvo hasta el 2014. La nueva ley, puesta en marcha desde el 1 de enero de 2015, modifica este funcionamiento. Para entender el porqué de esta última reforma, debemos conocer antes el proceso anterior.

de explotación comercial del film, es decir, que se convierte en propietario de un porcentaje en correspondencia con la parte a riesgo invertida. Sería la misma figura que un coproductor financiero.

La segunda parte de la inversión puede ser recuperada por el inversor una vez el film se comercialice, a partir de los beneficios que genere y que, en el mejor de los casos, pueden superar las expectativas si se convierte en un éxito. En un principio la ley no permitía que el inversor cediera sus derechos a terceros, pero la Comisión Europea exigió al legislador belga corregirlo ya que se contradecía con el espíritu de la libre circulación de capitales, bienes y servicios que promueve la Unión Europea. Desde entonces se permite a los inversores ceder sus derechos y, de repente, aparece la posibilidad que los intermediarios y/o productores recompren estos derechos al inversor, y puedan recuperar, así, la completa propiedad de la película. Es lo que se conoce como la *put option*.

El contrato-marco o contrato de inversión firmado por ambas partes marca el valor de la opción de recompra o *put option*, que en principio se preveía que fuese en base al valor real de los derechos. De esta manera, el productor los recuperaba en su totalidad y el inversor recuperaba esta parte de la inversión directa en un periodo no demasiado largo, y así minimizaba su riesgo. Pero la realidad parecía ser otra: a menudo esta *put option* quedaba cerrada en el contrato con unos porcentajes más elevados que el porcentaje de derechos que posee el inversor, porque los intermediarios usaban esta opción de recompra de manera muy atractiva, para blindar el riesgo del inversor y ganar clientes en el mercado Tax Shelter.

Se podían dar casos en que un inversor tuviera el 3% de los derechos, pero que la opción de recompra se hubiera marcado entre el 9 y el 15%, cantidad que el productor debía pagar para recuperar la totalidad de la propiedad de la obra, en detrimento de los recursos financieros que llegaban finalmente

a la película. Este hecho mantenía una cierta tensión entre los productores (o parte de ellos) y los intermediarios (o parte de ellos), que dio lugar a que algunos de los primeros montaran su propia línea de levantamiento de fondos para huir de los intermediarios y controlar al máximo las condiciones de inversión en sus obras. Por su lado, algunos intermediarios, pusieron en marcha también sus propias estructuras de producción con las que establecer coproducciones extranjeras, desplazadas hasta Bélgica atraídas por sus localizaciones y por las facilidades de financiación del sistema. Recuperando el hilo de la *put option*, el inversor quedaba obligado a respetar la condición de intransmisibilidad de sus derechos de propiedad, y conservarlos en plena propiedad durante un periodo ininterrumpido de 18 meses a partir de la firma del contrato-marco. Es decir, que es a partir de los 18 meses de la firma del contrato-marco, cuando se podía ejercer la *put option* o reventa de los derechos del inversor hacia el productor.

¿Cuáles son los compromisos de ambas partes?

Según marca el artículo 194 del Código de impuestos (*Code des impôts*) del Servicio Público Federal de Finanzas:

- El productor tiene el compromiso de justificar unos costes de producción y de explotación en Bélgica por un mínimo del 150% de la parte de inversión a riesgo o *equity* (60%). Por tanto, un 90% del total de la inversión a riesgo. Esta cantidad se tiene que gastar en un máximo de 18 meses desde la firma del contrato-marco.
- El inversor tiene el compromiso de transferir los fondos al productor durante los 18 meses posteriores a la firma del contrato. Más tarde, deberá adjuntar a su declaración una copia del contrato-marco y obtener un certificado fiscal probando que las condiciones establecidas han sido respetadas.

En el contrato-marco reconoce como elegibles todos los costes del presupuesto referentes a la contratación del equipo artístico o talento, del equipo técnico, el alquiler de equipamientos, el montaje, etc. y los costes de explotación de la película. Los gastos de promoción y de distribución no son elegibles, como tampoco lo son los gastos de desarrollo y escritura del guión. Los contrato-marco suelen firmarse cuando la obra entra en preproducción, de manera que todos los gastos de desarrollo y escritura no son elegibles ya que se han hecho antes de la firma. Por eso algunos productores contratan a sociedades de producción ejecutiva belgas, que cuando el contrato-marco entra en vigor, facturan de nuevo estos gastos al productor, aumentando así los gastos elegibles. Uno de los cambios que se podrían hacer en la futura legislación sería que los gastos de la fase de desarrollo fueran directamente considerados como elegibles, aunque la fecha de facturación sea anterior al contrato de inversión Tax Shelter.

La subcontratación de servicios es aceptada como gasto hecho en Bélgica si la remuneración del o de los subcontratados no supera el 10% para evitar que la productora beneficiaria confíe la producción de la obra a un productor ejecutivo, establecido en Bélgica, y que él mismo subcontrate gran parte de la producción de la obra a otra productora con sede en el extranjero. Es decir, que para cumplir con el espíritu de libre circulación de capitales y profesionales en la Unión Europea, esta disposición no impide la subcontratación de servicios a proveedores extranjeros, garantizando que el 90% tengan que estar proveídos por prestatarios imposables en Bélgica, incorporando así el elemento proteccionista por el cual también se diseñó el sistema: para ayudar a estructurar la industria cinematográfica belga.

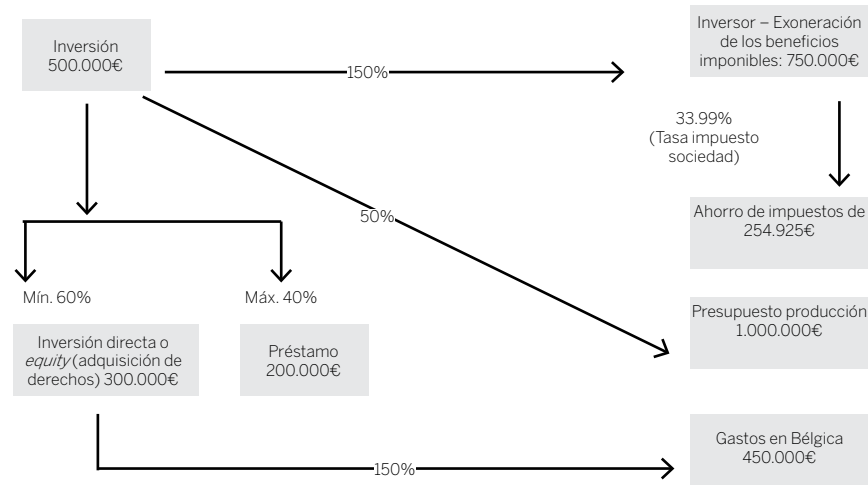
En el caso que la obra no llegue a buen fin o el productor no cumpla alguna de sus obligaciones, éste se compromete a devolver el dinero al inversor, aunque sin tener ninguna

obligación de indemnización. Pero lo que sí se garantiza es la compensación de la pérdida de la ventaja fiscal al inversor.

El inversor, además, debe obtener en un máximo de cuatro años un certificado de la Comunidad francesa o la flamenca que reconozca la nacionalidad belga de la obra; que ha sido finalizada; que el financiamiento aportado por el inversor no supera el 50% del presupuesto de producción; y que las condiciones de financiación han sido respetadas. Hasta que no se obtiene este certificado se considera una exoneración fiscal temporal. Por tanto, los beneficios no podrán ser distribuidos en forma de dividendos ni de otra manera, ni servir como cálculo de remuneraciones ni cualquier otra adjudicación hasta después de la fecha de presentación de los certificados, en que la exoneración temporal pasa a ser definitiva. Si alguna de estas condiciones no se respetara, la exoneración quedaría anulada por lo que los beneficios exonerados pasarían a ser considerados beneficios obtenidos durante el periodo imponible en curso y consecuentemente tasables. Por tanto, el inversor debe tener plena confianza en el compromiso del productor a llevar la obra a buen fin, es decir, que la terminará en el plazo establecido y cumpliendo las condiciones marcadas por la ley y a lo acordado por escrito en el contrato-marco. En los casos que haya un agente intermediario, es este quien se encarga de la supervisión. Los beneficios exentos de impuestos se contabilizan a parte del balance pasivo hasta obtener los certificados.

FIGURA 2: EJEMPLO DE CÓMO FUNCIONA EL BENEFICIO TAX SHELTER PARA EL INVERSOR

Presupuesto de producción: 1.000.000€ Inversores: 1



En una película de 1.000.000€ de presupuesto, una empresa invierte 500.000€ -el máximo permitido, el 50% del presupuesto de la película-. De estos 500.000€ invertidos, 300.000€ serán en inversión a riesgo o *equity* y 200.000€ en préstamo (recuperables).

En este punto es posible solicitar al Servicio de Decisiones Anticipadas en Impuestos del Servicio Federal Público de Finanzas (*Advance Decisions in Tax Matters of the Federal Public Service for Finance*) una decisión anticipada (lo que se conoce como *ruling*), con la que se busca ajustar la aplicación final del Tax Shelter. Este es un procedimiento optativo —no es una condición obligatoria— que estipula, en el momento de firmar el contrato-marco, el rendimiento mínimo garantizado que se le devolverá al inversor.

El primero en pedir este *ruling* fue el agente intermediario Casa Kafka. Como que está vinculado a la RTBE, de titularidad pública, Casa Kafka no podía tomar riesgos muy elevados a la

hora de ofrecer unos mínimos garantizados por anticipado. Y es por eso que pidió un *ruling* que la administración fiscal aceptó. El banco ING pidió un segundo *ruling* que se fijó en un rendimiento mínimo garantizado del 4,52%. Es decir, que independientemente del resultado del film, el inversor sabía seguro que recibiría este mínimo garantizado. Este mínimo garantizado del 4,52% se convirtió en norma y es el que teóricamente permite la ley. Pero en muchos casos los rendimientos ofrecidos son mucho más elevados que este 4,52%.

Continuando con el ejemplo, imaginémosnos que en este caso el inversor hace uso de la *put option*, y revende sus derechos al productor, marcados en un valor de 13.560€ (el 4,52% de 300.000€, siguiendo los *ruling* aceptados por la ley). Recordamos que el inversor ejerce la *put option* revendiendo al productor sus derechos sobre los ingresos futuros siguiendo un *ruling* anual del 4,52%, según la ley.

En la parte del préstamo, el inversor recibirá un interés del 6,847% (el máximo permitido) o 13.694€ (el 6,847% de 200.000). Al final del proceso, el inversor recupera el préstamo en su totalidad, más los intereses. En este caso, un total de 213.694€.

Aquí debemos considerar los costes derivados de las comisiones del banco y de la sociedad intermediaria, también negociados desde un principio. Imaginemos que aquí sean de 24.500€ (un 2% de comisiones bancarias y un 6% de la comisión del agente intermediario).

En este caso suponemos que la empresa inversora ha ejercido la *put option* o reventa de los derechos al productor; si no hubiera sido así, se quedaría con los ingresos netos para el productor (RNPP, *recette nette par producteur*), en correspondencia con su parte de propiedad de la película adquirida con su inversión directa o a riesgo. La RNPP está vinculada a los resultados de la película y puede ser superior o inferior que la *put option* pero conlleva un riesgo, ya que aunque por cada película se puede hacer una estimación de los ingresos que generará, se

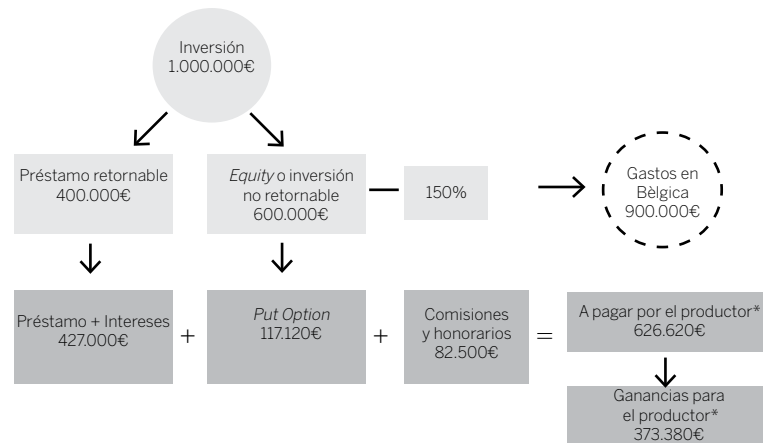
trabaja siempre dentro de la hipótesis. Una vez terminada la vida comercial, se tienen las cifras reales de los ingresos y es entonces cuando se puede saber si estos han sido superiores o inferiores a los estimados. De aquí la razón de ser de la *put option* y la aceptación del *ruling* como rendimiento mínimo garantizado para el inversor.

También se puede dar el caso en que los productores negocien algunas partes de los RNPP de manera decreciente en función de resultado del taquillaje, hecho que limita el potencial del rendimiento RNPP, pero que se ajusta más a los resultados reales generados por la película y que proporciona un retorno final hacia el inversor consecuente con los beneficios generados por la obra.

¿Y cómo se lleva a cabo la inversión Tax Shelter en la parte del productor?

FIGURA 3: EJEMPLO DE CÓMO FUNCIONA EL BENEFICIO TAX SHELTER PARA EL PRODUCTOR

Presupuesto de producción: 2.000.000€



- El uso de un intermediario no es obligatorio, por lo que la ganancia para el productor podría subir hasta 400.000€. Los honorarios de los intermediarios suelen estar en un rango entre el 7% y el 15%, dependiendo de los servicios requeridos.
- El productor termina disponiendo de una línea de financiación más, aportándole 373.380€, es decir, aproximadamente un 20% del presupuesto total sin considerar, además, el intangible de las posibles relaciones de alianza que se puedan dar entre inversor y productor. La línea de financiación obtenida vía Tax Shelter puede oscilar entre el 20 y el 30% del presupuesto de la película, dependiendo de la cantidad total que supongan las comisiones bancarias, los intereses generados por el préstamo, los honorarios del agente intermediario y el ejercicio de la *put option*, elementos acordados desde el inicio en el contrato-marco.

Esta nueva línea de financiación permite a los productores completar con más facilidad el presupuesto de producción, además de cubrir las necesidades de tesorería de manera más ágil. Sin embargo, inicialmente la ley se diseñó de manera que la parte a riesgo de la inversión (60%) fuese directamente a la producción. Es evidente que esto convertía al Tax Shelter en un instrumento demasiado arriesgado y, por tanto, poco atractivo para el inversor que hasta la explotación de la película no vería si finalmente recuperaría toda la inversión. La aceptación por parte de la administración fiscal del *ruling* del 4,52% ha reducido este riesgo, lo que sin duda ha contribuido al éxito del sistema. El desajuste se produce cuando se ofrecen *rulings* más elevados que lo que marca la ley, de la misma manera que algunas comisiones también son más elevadas que les que cabría esperar. Esto se traduce a que en la práctica una parte importante de la inversión directa o a riesgo se pierde en

TABLA 1: DE LA INVERSIÓN BRUTA A LA INVERSIÓN NETA

De una inversión bruta de	100
Parte préstamo	-40%
Intereses préstamo	- 6,847%
Comisión intermediaria	- 7 a 15%
Put option	- 11 a 13%
Intereses bancos	- 2 a 3%
Inversión neta	22 a 33%

comisiones, honorarios e intereses bancarios, en detrimento de la cantidad final que llega a la película.

De una inversión bruta de 100, de un 20% a un 30% es lo que termina llegando a la película, descontados el 40% de préstamo diseñado de origen para ser retornable y las diversas comisiones, intereses y honorarios que se resten de la parte de inversión a riesgo. El punto conflictivo radica en los casos en que estas comisiones y honorarios se marcan por encima de lo que podríamos considerar razonable con el propósito de proteger el riesgo del inversor, en detrimento del beneficio del productor, perdiendo de vista a veces que ambos, inversor y productor, son partes igualmente necesarias en el procedimiento.

A la práctica, se han dado casos como el descrito en una de la últimas Comisiones Parlamentarias sobre los Tax Shelter por Peter Bouckaer, presidente del *Vlaamse Film Producenten Bond* (la Asociación Profesional de Productores Flamencos) y productor en *Eyeworks Belgique*⁷⁶:

“Una empresa con 300€ de beneficios imponibles, invertirá 100€ para beneficiarse de una deducción del 150%. Esto le dará una deducción directa de 50,85€. Su inversión neta será de 49,15€, siendo la inversión neta la diferencia entre la inversión bruta y el beneficio fiscal.

⁷⁶ *Tax shelter, suite, et peut-être fin*. Webzine n° 184. Julio 2013. Disponible en: www.cinergie.be

De estos 100€ invertidos, el 40% será en forma de préstamo y el 60% en forma de financiación a riesgo. El reembolso del préstamo más los intereses le harán recuperar 41,80€ un año más tarde (de los 49€ que querrá recuperar de su inversión neta).

Es aquí donde aparece el rendimiento garantizado. O dicho de otro modo, la garantía que la empresa recupere los 7,20€ de riesgo que faltan después de la recuperación del préstamo y de los intereses, completados por un rendimiento sobre la inversión. Para conseguirlo, se recurre a la llamada *put option* o recompra de la parte de los derechos del inversor por el productor, que el inversor puede solicitar al finalizar la producción, habiendo sido convenido desde la firma del contrato y que permite al inversor realizar este rendimiento garantizado, cuyo techo se fija por los *rulings* en un 4,52% de la inversión”.

Pero, ¿qué pasa si la película es un éxito de taquilla y, en consecuencia, genera muchos más beneficios de los previstos? ¿Se contentaría el inversor con un rendimiento del 4,52%? Quizás no. Podría recuperar la parte de su porcentaje, de manera que si una película costa “x” y sus ventas reportan un “x+x”, es decir, “2 veces x”, (...) digamos que consiga un rendimiento del 15 o el 20%?

En previsión de que ésto pueda suceder, en el momento de negociar la inversión de las sociedades, se les promete que cuando se les recompre los derechos, tienen el compromiso de que se les dará un 15% o un 20% de los 100€ invertidos. ¿Cómo? Con un rendimiento garantizado superior al permitido por los *rulings*. ¿Y de donde sale este dinero?”

De la cantidad que finalmente recibe el productor.

- Para reconducir lo que se había convertido en un escollo para la perdurabilidad del sistema e incrementar la transparencia

en su proceso, se diseñó la última reforma, en vigor desde el primero de enero del 2015 y que desarrollaremos en el próximo capítulo, con el propósito de alinear los rendimientos sobre un rendimiento realista, sin perder de vista el mantenimiento de un rendimiento atractivo para el inversor y las necesidades de financiación del productor⁷⁷. ¿Cómo?

- A través de la creación de un nuevo mecanismo: el sistema de certificados Tax Shelter (*systeme des attestations tax shelter*), lo que ya en el 2013 se había llamado como la “reforma de los certificados Tax Shelter”⁷⁸.
- A través de la creación de una célula de control Tax Shelter, diferenciada y centralizada.

¿Cómo funciona el proceso de los certificados?⁷⁹

- Productor e inversor firman un contrato-marco, como durante todos estos años.
- El productor vende un certificado Tax Shelter al inversor, quien aporta la cantidad convenida. Esta no puede superar el 70% de los gastos audiovisuales directos elegibles invertidos en el Espacio Económico Europeo, limitado a 10/9 del gasto audiovisual elegible en Bélgica.
- El inversor financia los gastos de producción comprando una exención de impuestos temporal. El productor tiene la responsabilidad de asignar la cantidad recibida a la producción. Con esta aportación el inversor compra el certificado Tax Shelter, pero sin adquirir parte de los derechos de la película.
- La exención temporal de impuestos de la que se beneficia el inversor es el 310% de lo que ha pagado por el certificado. Una compañía puede invertir hasta un máximo del

⁷⁷ *Tax shelter productions audiovisuelles. Maintenir en réformant*. Disponible en: www.presscenter.org

⁷⁸ En el apartado “Las diferentes leyes. Enmiendas y evoluciones” se plantea un recorrido por las desviaciones del sistema de los diez primeros años y las diferentes evoluciones de la ley para entender el porqué de esta nueva reforma

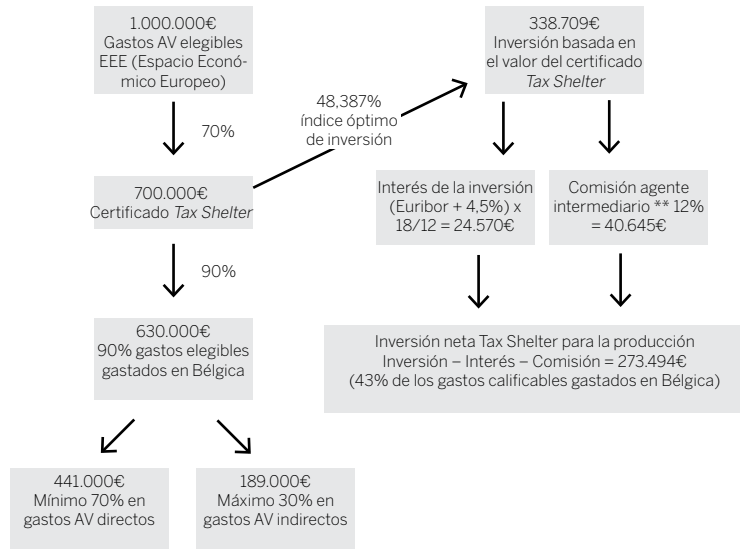
⁷⁹ Desarrollo la explicación a partir del artículo *Le nouveau tax shelter sur les rails*. Febrero 2014. Disponible en: www.lalibre.be y la consulta del web www.screenflanders.be

50% de sus beneficios. Y la exención máxima anual es de 750.000€, como se venía aplicando desde los inicios. El valor del certificado Tax Shelter es el 48,387% (índice óptimo de inversión) del total de los gastos audiovisuales calificables en Europa.

- El inversor debe aportar la cantidad establecida en el contrato-marco en los tres meses posteriores a la firma de éste. El productor debe hacer el gasto durante los 18 meses posteriores a la firma, 24 en el caso de los largometrajes de animación. De este gasto, un mínimo del 90% del valor del certificado Tax Shelter se debe invertir en gastos audiovisuales elegibles en Bélgica, del cual un 70% debe estar vinculado a la producción y explotación de la obra, es decir, deben ser gastos directamente vinculados a elementos creativos y técnicos de la obra. Los gastos financieros y de administración no son elegibles como gasto audiovisual (=gasto directo) y sólo se consideran como elegibles hasta un 30% del gasto exigido en Bélgica.
- Una vez la obra ha sido completada, el productor pide al Servicio Público Federal de Finanzas (SPF Finanzas) el otorgamiento del certificado Tax Shelter final en función de los gastos reales hechos por la producción. El productor recibe el certificado definitivo después de pasar el control de hacienda, que constata que los fondos recogidos vía Tax Shelter han sido realmente invertidos en la producción. Entonces se calcula la exención fiscal definitiva para el inversor. Si no se ha cumplido con el gasto requerido, el valor del certificado Tax Shelter se reducirá prorratea con el gasto calificable real hecho en Bélgica, en la línea del 10/9.
- Una vez otorgado el certificado Tax Shelter definitivo, el inversor obtiene la exoneración fiscal definitiva.
- El certificado Tax Shelter confirma que el productor cumple con todas las condiciones legales y que mantiene siempre los derechos de la película.

- El inversor continúa recibiendo un rendimiento atractivo basado en el índice Euribor a 12 meses desde el semestre anterior, incrementado a 450 puntos base.

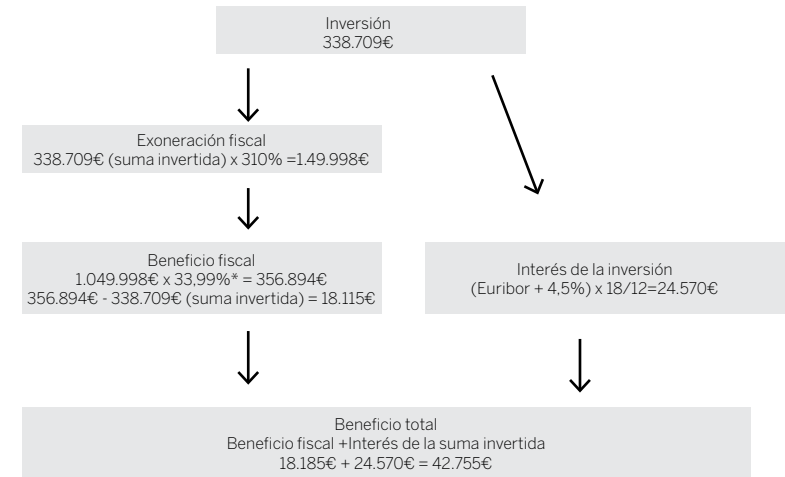
FIGURA 4: EJEMPLO DE CÓMO FUNCIONA EL BENEFICIO PARA EL PRODUCTOR CON LA REFORMA VIGENTE



- El valor del certificado Tax Shelter está limitado a un máximo 10/9 de los gastos calificables en Bélgica, en este ejemplo 700.000€.
- El uso de un intermediario no es obligatorio, pero sí aconsejable. En este ejemplo se ha calculado una comisión del 12% como honorarios del agente intermediario.

Si el gasto final no llega a los 630.000€ de los costes elegibles y la cantidad final es por ejemplo de 500.000€, el valor del certificado Tax Shelter se reducirá de 700.000€ a $500.000€ \times 10/9 = 550.000€$. El resto de cálculos que se derivan, se reducirán igualmente de manera proporcional.

FIGURA 5: EJEMPLO DE CÓMO FUNCIONA EL BENEFICIO PARA EL INVERSOR CON LA REFORMA VIGENTE



* Tasa de impuesto de sociedades

El certificado Tax Shelter se dota de un valor máximo de 15 millones de euros por año. En un principio partía de 3 millones, pero los profesionales del sector reclamaron que la cantidad fuese más elevada dado que “esto hubiera excluido toda una serie de producciones con un impacto negativo sobre la cantidad de negocios de los operadores audiovisuales belgas”⁸⁰. La propuesta de dotar de 15 millones de euros a la línea de financiación vía Tax Shelter es una cantidad ineludiblemente remarcable si la comparamos con los 4 millones de euros que destinó el 2014 el Ministerio de cultura español a la producción de largometrajes de cine a través del ICAA⁸¹, el Instituto Cinematográfico de las Artes Audiovisuales, de los

80 *Le nouveau Tax Shelter sur les rails*. Febrero 2014. Disponible en: www.lalibre.be

81 Según datos oficiales publicados por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (www.mecd.gob.es).

cuales entre un 15% y un 25% se destinaron a la producción de documentales y 400.000€ a la producción de cortometrajes.

La reforma final aprobada hace una apuesta clara por la transparencia del sistema, para mantenerlo saludable y vigente, que es lo que interesa a todos los actores involucrados, y se basa en gran medida con el texto inicial propuesto por las organizaciones del sector⁸². Los intermediarios siguen teniendo un papel en el nuevo modelo pero se consigue impedir el encarecimiento de los rendimientos. En palabras de Patrick Quinet “El sector tendrá siempre necesidad de los intermediarios pero estos actuarán dentro de un marco más transparente”⁸³.

82 Es un día histórico (...) Estamos muy orgullosos de decir que el proyecto de reforma es en un 90% el texto propuesto por las Uniones profesionales”, comentaba Patrick Quinet. “El proyecto ofrece una base sólida y durable (...) Me alegra constatar que todos los interlocutores, incluidos *uMedia*, están satisfechos de la reforma”, en palabras de Philippe Reyaert *Tax shelter: un jour « historique »*. Febrero 2014. Disponible en: www.lecho.be

83 *Tax shelter : un jour « historique »*. Febrero 2014. Disponible en: www.lecho.be

4. LAS DIFERENTES LEYES. ENMIENDAS Y EVOLUCIONES

La ley marco del 2003 instauraba el sistema de incentivos fiscales Tax Shelter en Bélgica. Esta ley mantuvo el mismo método operacional del sistema hasta el 2014, aunque habiendo introducido las diferentes enmiendas a la ley, propuestas discutidas en varias audiciones en la Cámara de Representantes de Bélgica, que modificaban algunos términos del sistema para mejorarlo y mantenerlo vigente según las necesidades que se iban identificando.

En el 2013 se planteaba una primera necesidad de reforma profunda de los sistemas que en su primera década de vida había experimentado ciertas desviaciones que lo ponían en peligro de perdurabilidad. Entraba en vigor la nueva ley del 2013 y se dejaba encima la mesa la necesidad de la reforma que se gestaría en el 2014 y que ya en el 2013 se bautizó como “la reforma de los certificados Tax Shelter”.

En el 2014 se aprobó la nueva reforma, puesta en marcha desde enero del 2015, y que cambia el funcionamiento del sistema con el propósito de centralizar el control, hacerlo más transparente, mantenerlo atractivo y beneficioso de manera equilibrada para todas las partes involucradas, y permitiendo que continúe siendo un sistema estructurado para el sector cinematográfico belga.

4.1. LAS PRIMERAS LEGISLACIONES (2002-2009)

A partir de la propuesta de ley del senador Philippe Monfils, del 15 de junio del 2001 y bautizada como “Proyecto Monfils”, se formula la ley-marco del 2 de agosto del 2002 que introduce algunas disposiciones fiscales al CIR 92⁸⁴, a través del artículo 194ter⁸⁵, para favorecer las empresas que invirtieran en una obra audiovisual, regulando esta inversión mediante un contrato-marco. El artículo 194ter entra en vigor en mayo del 2003 y en 2004 el nuevo sistema de incentivos fiscales es aplicable al ejercicio de imposición en curso. Esto significaba que las empresas que habían invertido en el Tax Shelter el 2003 podían ya beneficiarse de la desgravación fiscal⁸⁶.

Las primeras versiones de la ley sobre el Tax Shelter eran mayoritariamente recibidas como demasiado pesadas y cerradas. Esto hizo que los diputados de los cuatro partidos de la mayoría, Valérie Deom y Alain Mathot del *Parti Socialiste* (PS), Philippe Monfils y Pierre-Yves Jeholet del *Mouvement Réformateur* (MR), Annemie Roppe y Anne-Marie Baeke del *Socialistische Partij Anders /Social Liberal Party* (Spa/SPIRIT) y Stef Goris y Rik Daems del *Vlaamse Liberalen en Democraten* (VLD) ya plantearan en el 2004 un proyecto de ley para flexibilizar el sistema. ¿Qué modificaciones proponían?

- Permitir invertir en el marco de los Tax Shelter, los teledifusores y las sociedades vinculadas a ellos, para no excluir de entrada una parte importante del mercado de los inversores (aprovisionadores tradicionales del cine).
- Permitir el otorgamiento de la ventaja fiscal desde la firma del contrato-marco, entendiendo que esta firma constituye

84 El CIR 92 es código que regula los impuestos sobre la declaración de la renta en Bélgica.

Disponible en: <http://ccff02.minfin.fgov.be>

85 Artículo 194ter de consulta disponible en: <http://ccff02.minfin.fgov.be>

86 *A qui profit le tax shelter?* Louvain School of Management. 2009.

ya para el inversor un compromiso formal de participar en la financiación de la obra.

- Aumentar de 2 a 5 años el plazo para entregar el certificado confirmando el cumplimiento de los gastos en Bélgica, cumpliendo igualmente las condiciones del límite de estas.
- Que la inmunidad fiscal tenga un carácter definitivo a partir del período imponible en curso del cual el certificado citado es entregado⁸⁷.

Esta última modificación, que la inmunidad fiscal tuviese un carácter definitivo, ponía de manifiesto que el mecanismo no era suficientemente atractivo para los inversores dado que no se les preveía una exoneración definitiva, es decir, la “condición de intangibilidad” no tenía límite en el tiempo, lo que impedía que los beneficios inmunizados no se pudieran distribuir, incluso después de la explotación del film⁸⁸.

El año 2004 entra en vigor una enmienda por la Ley del 17/05/2004 por la que:

- Los telefilms de larga duración pasan a ser elegibles.
- Los inversores pueden beneficiarse de la exoneración fiscal desde la firma del contrato-marco. Es la exoneración provisional.
- La exoneración pasa a ser definitiva al final de 4 años y desde la entrega de los dos certificados, uno de la comunidad pertinente y el otro, fiscal, que confirman que la obra ha cumplido con todos los requerimientos.
- Las sociedades unidas a los teledifusores pueden beneficiarse del incentivo fiscal. En un principio no se dejaba participar ni a los teledifusores, ni a las sociedades unidas a ellos. A partir de aquí, sólo los teledifusores están excluidos⁸⁹.

87 *Le tax shelter: un renouveau*. Webzine n° 80. Febrero 2004. Disponible en: www.cinergie.be

88 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Louvain School of Management

89 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Louvain School of Management

Con la ley 2009, los cortometrajes se convierten en obras elegibles, por tanto, susceptibles de beneficiarse de esta línea de financiación.

4.2. LA REFORMA LEGISLATIVA DE 2013

El 19 de abril del 2013 se ponía de manifiesto en la Cámara de Representantes la necesidad de una nueva reforma del sistema vigente, cuyas modificaciones entraron en vigor a partir del 1 de julio del 2013. Impulsado por el Viceministro y Ministro de Asuntos Extranjeros y Reformas Institucionales y antiguo Ministro de Finanzas, Steven Vanackere, y previa consulta con el sector, los puntos más remarcables de aplicación de la reforma de 2013 fueron⁹⁰:

- La ley de los 70/30: el 70% de los fondos levantados por el Tax Shelter se deben usar con finalidades estructurales, es decir, relacionados directamente con los gastos de producción de la película (contrataciones de personal, alquiler de materiales, construcción de decorados, etc.), quedando fuera las remuneraciones de los productores y de los intermediarios, así como los gastos financieros, las comisiones, los gastos legales, etc. Por tanto, el 70% del total de gastos elegibles deberán ser “gastos directos de producción”, es decir, todos los costes relacionados con aspectos técnicos y creativos de la obra. El 30% serán los “gastos indirectos”, es decir, todas las garantías y costes financieros vinculados al Tax Shelter, gastos generales (lo que sería el concepto *overhead* o *frais généraux*), comisiones, y el salario del productor, del coproductor y del director de producción.
- Inclusión del rendimiento garantizado dentro de la ley: hasta el año 2013 había sido el Servicio de Decisiones

⁹⁰ *Tax shelter, suite, et peut-être fin*. Webzine n° 184. Julio 2013. Disponible en: www.cinergie.be

Anticipadas quien, en el marco del sistema de los *rulings*, fijaba el rendimiento garantizado en 4,52%. A partir de la nueva regulación, este rendimiento queda establecido legalmente, calculado según la fluctuación del Euribor más 300 puntos base. Para al primer año, se estableció un rendimiento del 4,06%⁹¹. A pesar de haber enmarcado este mínimo garantizado en función de la tasa media del Euribor, esta reforma de la legislación, entendiendo la importancia de este elemento para el inversor, deja al margen que este mecanismo continúe ofreciendo uno de los mejores rendimientos del mercado, mejorado por un rendimiento complementario unido a los derechos de la película⁹².

- Alargamiento del periodo durante el cual deben incurrir los gastos elegibles para las películas de animación, que pasa de 18 a 24 meses a partir de la firma del contrato-marco.

Además de estas modificaciones aportadas por la ley del 2013, se discutieron otras medidas para mantener vigente el mecanismo, aunque finalmente no fueron adoptadas:

- Un aumento del techo de deducción de los inversores de 750.000€ (a partir de un máximo de 500.000€ de inversión) a 2.000.000€ (a partir de 1.330.000€).
- Permitir a personas físicas beneficiarse de este dispositivo de desgravación. Los potenciales inversores que pueden beneficiarse de este sistema continúan siendo los mismos:

⁹¹ La vinculación en el *Euribor* generó cierta controversia. Isabelle Molhant afirmaba en una entrevista: “Tengo un poco más de miedo respecto la limitación del rendimiento calculado sobre el tipo Euribor a doce meses, más doscientos puntos de base. [Isabelle comenta 200 puntos, en lugar de los 300 que apuntaba la ley]. Esto daría un rendimiento inferior al 4,52% actual, lo que arriesgaría en favorecer sobretudo los rendimientos artificiales como medida compensatoria” *Casa Kafka Pictures*: “Si un film est rentable, alors l’investisseur tax shelter y gagnera aussi”. Marzo 2013. Disponible en: www.lalibre.be

⁹² *Tax shelter: la réforme du 16 mai 2013*. Disponible en: www.taxshelter.be

empresas belgas o empresas foráneas con sede en el territorio, sometidas al pago de impuestos en Bélgica.

- Encontrar un punto de equilibrio entre los inversores e intermediarios de una parte, y los productores de la otra, beneficiando un poco más estos últimos, regulando o poniendo unas ciertas pautas en el oficio de los intermediarios y controlando más exhaustivamente las prácticas del proceso. ¿Cómo? Instaurando tasas de rendimiento según el género y/o el presupuesto de la obra, controlando el precio fijado por la recompra de los derechos, etc.⁹³.

En relación al aumento del techo de deducción, en la última reforma del 2014 el techo de inversión continúa siendo el de 500.000€ y, en consecuencia, el techo de impuestos exonerados está en 750.000€ por ejercicio fiscal. Parece, pues, que este es un elemento no resuelto a pesar de estar en cuestión desde 2005, cuando Didier Reynders, Ministro Federal de Finanzas hasta el 2004⁹⁴, dando una conferencia en el festival de Canes, ponía de manifiesto la necesidad de contemplar la posibilidad de aumentar el techo de deducción de 750.000€ a 2.000.000€⁹⁵.

En relación al rendimiento garantizado, a la reforma de 2014 queda establecido por ley: el inversor compra un certificado Tax Shelter que le garantiza la exoneración fiscal, pero no compra parte de los derechos de la película. Por tanto, la opción de recompra de derechos o el ejercicio de la *put option* desaparece. Desaparece también la parte de inversión a crédito retornable por parte del productor al inversor. El nuevo sistema contempla sólo la inversión directa o *equity* a partir de la compra de los certificados Tax Shelter. En el espíritu del Tax Shelter

93 *Étude comparative des systèmes d'incitation fiscale à la localisation de la production audiovisuelle et cinématographique*. Hamac Conseils et Mazars. Septiembre 2011. Disponible en: www.cnc.fr

94 Según datos publicados en www.wikipedia.org

95 *À qui profite le tax shelter?* Louvain School of management. 2009.

está el dar acceso a toda obra audiovisual belga, en régimen de producción o de coproducción, independientemente del género y presupuesto.

Respecto la reforma del 2013, la *Belgian Film Producers Association* (BeFPA), con el objetivo principal de representar los productores belgas produciendo obras audiovisuales con potencial comercial, consideraba estas rectificaciones como suficientes, con la premisa de que incluir más cambios podría hacer que al final los inversores se encontraran frente a un producto financiero que no les reportara lo suficiente. En cambio, los productores de la UPPF, la Unión de Productores de Films Francófonos, creían que estas medidas no limitarían el encarecimiento de la reventa de los derechos, y que por tanto, continuaría la bajada de la cantidad final que el productor acaba disponiendo para la película.

4.3. LA “REFORMA EN PROFUNDIDAD” DE 2014 Y LOS CERTIFICADOS TAX SHELTER

Aprobada la reforma legislativa de 2013, la UPPF y su homóloga flamenca, la VFPB, la *Flemish Film Producers Association*, con el Ministro de Finanzas, Koen Geens, presentaron frente el Consejo de Ministros del 19 de julio del 2013 otra serie de reformas, conocidas como *in-depth reform* o reforma en profundidad, con la intención de entrarla en vigor el 2014⁹⁶. Koen Geens presenta el nuevo proyecto de ley con el título “Mantener, reformando”⁹⁷. El 14 de febrero del 2014 se aprueba la ley y entra en vigor el 1 de enero del 2015.

Conocida como la reforma del certificado Tax Shelter (*système des attestations tax shelter*), promovida a través de

96 *Update on the Belgium tax incentive*. Comunicado interno del European Producers Club a sus miembros

97 *Tax shelter productions audiovisuelles. Maintenir en reformant*. Disponible en: www.presscenter.org

una carta abierta del sector audiovisual al gobierno federal, pretende⁹⁸:

- Simplificar todo el proceso de la inversión y aligerar el volumen de tesorería proporcionado por el inversor, hecho que ayudará a encontrar inversores más fácilmente.
- Sustituir la recompra de derechos para la inversión en certificados Tax Shelter. Por tanto, impedir la negociación en función de eventuales beneficios futuros, eliminando la recompra de derechos o put option, evitando así el encarecimiento sin control de la recompra de derechos. Como se ha explicado anteriormente, los inversores compran estos certificados para beneficiarse del Tax Shelter durante el año en que invierten. El inversor recibe un retorno garantizado automático que -a pesar de ser limitado- resulta atractivo y sin vinculación con los beneficios de la película, de manera que se potencie aún más que todo tipo de película, independientemente del género y del presupuesto, sea susceptible de ser atractiva para una inversión Tax Shelter.
- Enmarcar el Tax Shelter dentro la libre circulación europea⁹⁹, fijando que el 70% de los gastos elegibles deben ser efectuados en Europa y el 90% de estos, en Bélgica, de conformidad con las directivas europeas.
- Establecer un mejor control de las sociedades responsables del encaje de fondos mediante un sistema de reconocimiento oficial (système d'agrément) obligatorio para todos los

⁹⁸ *Tax shelter: lettre ouverte du secteur audiovisuel au Gouvernement fédéral*. Enero 2014. Disponible en: www.lalibre.be

⁹⁹ Las tres audiciones en la Cámara del 2013 recogen ya una reorientación importante del sistema: que la mayor parte de los fondos proporcionados por el *tax shelter* vayan destinados directamente a la producción de la obra y que se usen con finalidad estructurante en Bélgica. Ahora se habla que esta nueva reforma garantice que el 90% del total invertido vaya efectivamente a la producción del film. Por el momento se habían dado casos extremos en los que este porcentaje disminuía hasta el 30%. Una de las grandes desviaciones denunciadas por una gran parte de productores”. *Cinéma: un nouveau tax shelter dès l'automne*. Febrero 2014. Disponible en: www.lalibre.be

agentes intermediarios, que marque les reglas de juego¹⁰⁰

- Establecer una célula de control centralizado.

Esta “reforma en profundidad” mantiene las modificaciones introducidas el 1 de julio del 2013 por el Ministro de Finanzas, sobre todo aquellas que garantizan la condición estructurable de los gastos, con el objetivo -en esencia- de sanear definitivamente el sistema, garantizar la diversidad de films y asegurar el dinamismo de la producción de iniciativa belga.

La carta con la que se hizo llegar la propuesta de reforma “Certificado Tax Shelter” la firmaron además de la UPPF y la VFPB (ambas representando el 95% de la producción de iniciativa belga y un 70% de las coproducciones internacionales), la VOTP (la Asociación de Productores Flamencos de Televisión), los principales fondos públicos de apoyo al cine (CCA, VAF, *Wallimage-Bruxellimage* y *Screen Flanders*), las asociaciones profesionales de directores, guionistas y actores flamencos, las sociedades intermediarias *Casa Kafka* y *Witebox*, así como un gran número de profesionales firmando a título personal como Luc y Jean-Pierre Dardenne, Jaco Van Dormael o Frédéric Fonteyne.

Ahora bien, no todo el sector estaba de acuerdo con la orientación de la reforma. La BeFPA, que trabaja normalmente en vínculo con la productora y agente intermediario *uMedia*, mostraba su disconformidad. Otras, como *Scope Invest*, mostraban su acuerdo en la necesidad de una reforma, casi entendida como necesidad natural, después de diez años de funcionamiento, y alertaban sobre la tentación proteccionista a los proyectos nacionales, que iba al encuentro de la legislación

¹⁰⁰ *Réforme du tax shelter: réactions*. Marzo 2013. Disponible en: www.lalibre.be

europea¹⁰¹. Un proteccionismo, sin embargo, necesario para garantizar la diversidad del cine europeo, porque protegiendo el cine local contribuimos a la diversidad del cine europeo, como reflejo perfectamente el lema *Bringing you the diversity of European Films* (Llevándote la diversidad de los films europeos), *slogan* de Europa Cinemas, la red internacional de cines para la circulación de films europeos.

Otros, como Patrick Quinet, divisaban todavía otra reforma: suprimir el vínculo entre las películas y el inversor, o dicho de otro modo, una puesta en común de los fondos que permita hacer un “*panier o slate*” de las inversiones yendo desde el arte y ensayo hasta el film comercial. Quinet lo define tomando como referencia el modelo de las SOFICAs francesas: “Sobre el modelo de las SOFICAs francesas, tendríamos diferentes fondos, cada uno especializado en sus géneros (corto, ficción, documental), unos objetivos cifrados y unas limitaciones de levantamiento de fondos”¹⁰².

Las SOFICAs, las Sociedades para el Financiamiento del Cine y del Audiovisual, son sociedades anónimas que recolectan fondos para invertirlos en el cine francés, dando prioridad a aquellas obras de producción independiente, con un presupuesto inferior a los 8 millones de euros, primeras y segundas películas de realizadores. A grandes tiros, las SOFICAs -al invertir en la obra audiovisual vía un contrato de asociación en la producción- se benefician de los derechos sobre los ingresos de ésta (taquilla en salas de cine, ventas internacionales, dvd, etc.). Por tanto, aunque el funcionamiento no es el mismo, sí comparte con los Tax Shelter belgas la razón de ser y la finalidad. Y como Patrick Quinet apunta, cada

101 “Hace falta una renovación del acuerdo de la ley por la Comisión Europea. La ley prevé que el mecanismo está allí para dar apoyo a proyectos europeos. Si lo retornamos hacia una lógica más proteccionista, donde el sistema haya de dar apoyo a los proyectos nacionales, esto va al encuentro de la visión europea” *Scope Invest: “Si évolution il devait y avoir, elle doit s’inscrire dans la vision européenne”*. Entrevista a Fabrice Delville, Director General en Scope Invest. Marzo 2013. Disponible en: www.lalibre.be

102 *Le tax shelter, succès amendable*. Febrero 2011. Disponible en: www.lalibre.be

SOFICAs se especializa en la inversión en un tipo de obra¹⁰³.

Recuperando la necesidad de instaurar una célula de control centralizada y que recogía la carta firmada por la gran mayoría de los profesionales del sector, algunos responsables políticos que participaron en la redacción de la legislación apuntaban que el control y la evaluación de los gastos deberían hacerse por profesionales que conozcan bien la realidad del cine y, que incluso, sería necesario la creación de un órgano que centralizara el control de éstas o como mínimo “una concertación más afinada entre [el Ministerio de] Finanzas y los órganos competentes en el cine de las comunidades y regiones”, en palabras de Muriel Gerken, diputada federal en la Cámara de Representantes de Bélgica¹⁰⁴, quien también defendía “abrir el mecanismo a empresas más pequeñas y a otros tipos de inversores”. El parlamentario Christophe Lacroix apunta también hacia esta dirección, y propone crear una célula de control especializada entre los tres órganos especializados -el CCA, el VAF y el SFP Finanzas- con el propósito de ponerse de acuerdo sobre los gastos elegibles. Y para que el control de éstas esté en línea con la realidad del sector, propone que éste se centralice en una administración fiscal específica. Por el momento los controles han sido hechos por funcionarios regionales de hacienda que tienen conocimientos generalistas, sin dominar las especificidades del cine. Otra propuesta de este diputado es acotar el papel de los agentes intermediarios para establecer una relación directa entre inversor y productor¹⁰⁵.

103 Podemos citar como ejemplos: *A plus Image 3* (www.aplusfinance.com) invierte en la producción de largometrajes cinematográficos, documentales y obras de animación; *Cinimage 6* (www.cinimage.fr), en primeras y segundas obras de nuevos realizadores y en producción independiente; o *Cofinova* (www.cofinova.com) que gestiona un fondo puesto en marcha con *Arte France Cinéma* llamado ARTE/COFINOVA 8. *Les sociétés pour le financement de l’industrie cinématographique et de l’audiovisuel*. Guía Sofica del Programa Media. Edición 2011

104 *Gerken: «il faut ouvrir le mécanisme à des petites entreprises»*. Marzo 2013. Disponible en: www.lalibre.be

105 *Lacroix: «Revenir à un certificat tax shelter afin de créer un lien réel entre le producteur et l’investisseur*. Entrevista a Christophe Lacroix, diputado del Partido Socialista (PS). Marzo 2013. Disponible en: www.lalibre.be

De hecho, la última reforma acota de manera más definida los límites de acción de los agentes intermediarios, sin querer dejar fuera el rol que estos desarrollan, todo lo contrario, sino que la tarea que los agentes intermediarios llevan a cabo es necesaria para el buen funcionamiento del sistema, como bien han manifestado en público algunos productores.

Pero el gran reajuste se produce con la supresión de la venta de parte de los derechos de la obra a los inversores, que se había terminado usando para garantizar unos rendimientos anormales, en detrimento de los fondos destinados a la propia producción. Al final “inversión” y “producción” se hacían mutuamente la competencia dado que los inversores obtenían derechos sobre los ingresos de la producción¹⁰⁶. El sistema no se ideó para que productor e inversores se hicieran la competencia, sino para que fueran partes complementarias en un mecanismo que debe resultar equilibradamente beneficioso para ambos.

¹⁰⁶ *Tax shelter productions audiovisuelles. Maintenir en réformant*. Disponible en: www.presscenter.org

5. EL DETALLE DE LAS DESVIACIONES

Citadas en la lectura de las diversas enmiendas y evoluciones de la ley, así como en la explicación de los dos procedimientos de los sistemas, el usado hasta el 2014 y el de reciente implantación desde el 2015, haremos un recorrido por las diferentes desviaciones que el sistema experimentó en su primera década de funcionamiento. Así entenderemos como se fueron sucediendo y el porqué de la necesidad de hacer volver el sistema al espíritu de su origen, reconduciendo o eliminando los elementos que provocaron la aparición de algunas malas prácticas.

Algunos agentes intermediarios como Fabrice Delville, director general de *Scope Invest*, señalaban especialmente el abuso de los rendimientos por encima del mercado, siendo artificialmente creados. ¿Qué entenderíamos por un “rendimiento artificial”? “Un rendimiento prefijado entre los socios financieros y que no tiene en cuenta el éxito real del film”. Este rendimiento es obtenido, desgraciadamente, en detrimento del dinero realmente inyectado a la película¹⁰⁷. Estos rendimientos incrementados artificialmente, es decir, no vinculados a los resultados comerciales reales del film, hacían, además, entrar el sistema Tax Shelter en un terreno dudoso especulativo.

Ya en 2007 Isabelle Molhant, de *Casa Kafka*, matizaba estos puntos cuestionables¹⁰⁸: “La problemática unida a los Tax Shelter es la pérdida de dinero entre lo que aporta el inversor

¹⁰⁷ *Scope Invest*: “Si évolution il devait y avoir, elle doit s’inscrire dans la vision européenne”. Marzo 2013. Disponible en: www.lalibre.be

¹⁰⁸ *Isabelle Molhant pour Casa Kafka*. Webzine n° 121. Noviembre 2007. Disponible en: www.cinergie.be

y lo que llega a la producción. Un problema que ha habido también en Holanda y en Canadá: un problema unido a la instalación de productores que llegan al mercado sólo para aprovecharse de esta fuente de dinero y que se van también rápido, que no actúan en beneficio de los autores, de los realizadores, del país donde el Tax Shelter tiene lugar... El otro problema es la pérdida de dinero que va a parar a los despachos de abogados, juristas, las sociedades intermediarias...”, como apuntaba también el presidente de la Unión de Productores Flamencos (VPFB)¹⁰⁹.

El hecho de que en un inicio el rendimiento no fuera marcado por la ley tenía su razón de ser en la idea de querer dar cierta permisividad, ayudando a que el sector encontrara maneras fáciles de financiación. Esta permisividad dejada en manos del mercado, y la proliferación exponencial de los agentes intermediarios en esta década de existencia del sistema, provocó una fuerte competencia para conseguir más clientes (=inversores), lo que generó una carrera para ver quién ofrecía el rendimiento garantizado más provechoso para el inversor, en detrimento de la cantidad que acababa recibiendo el productor. Algunos de los agentes intermediarios se fueron inclinando más por la parte financiera del producto, en detrimento del primer objetivo del incentivo fiscal: apoyar la producción de obras audiovisuales belgas. O dicho de otro modo, “¿existe la sensación de que ya no sabemos si el Tax Shelter es un incentivo a la producción audiovisual o a la inversión privada?”¹¹⁰, como se asume también desde algunas

sociedades intermediarias¹¹¹.

Otra de las desviaciones vino dada de la voluntad de los inversores de cerrar tratos con una cierta rentabilidad, lo que empujó a las estructuras intermediarias a pedir a los productores una serie de garantías en términos de beneficios o de recompra de derechos¹¹². En este punto, las sociedades intermediarias rápidamente han visto otro filón creando sus propias estructuras de coproducción. Así, evitando al productor, han ido directamente a buscar a los productores extranjeros, ofreciéndoles la posibilidad de hacer gasto en Bélgica y, por tanto, aportar financiación. Esto ha hecho que las productoras hayan perdido una parte del mercado que les permitía vivir en paralelo al desarrollo de sus proyectos, como productores delegados, en provecho de las estructuras intermediarias que han creado sus empresas de producción. Muchos productores han dejado de trabajar con intermediarios y han vuelto a buscar la financiación por sí mismos¹¹³.

De trasfondo, se iba generando un competencia desleal en dos sentidos: entre intermediarios y productores, asumiendo los unos los roles de los otros en el que podríamos calificar de cierto intrusismo, al final no muy positivo para el sector; y entre los mismos intermediarios. Es decir, entre aquellos agentes que procuraban ofrecer unos rendimientos garantizados dentro lo razonable probando de beneficiar equitativamente inversor y productor y aquellos que habían llegado a ofrecer al inversor

109 En palabras de Peter Bouckaert, productor en Eyeworks y presidente de la Unión de Productores Flamencos (VPFB) “De 500.000€ de inversión, quedan 140.000€ para el film. La diferencia va a parar en comisiones y gastos varios”. *Tax shelter: découvrez les interventions à la Chambre*. Marzo 2013. Disponible en: www.lalibre.be

110 «*Tax shelter, deuxième épisode*». Mayo 2013. Disponible en : www.trends.be

111 Alex Verbaere, CEO en la sociedad intermediaria Witebox, consideraba que “hay un endurecimiento de la competencia que entraña un encarecimiento de los rendimientos para ganarse el mercado. El rendimiento debería ser igual para todos los inversores, sea cual sea el film. La libertad del inversor será la de escoger la película en la que quiere invertir y no la estructura intermediaria que le ofrezca más. Esto permitiría un equilibrio entre las producciones, entre los géneros”. *Inver Invest: Jacques-Henri Bronckart*. Webzine n° 114. Marzo 2007. Disponible en: www.cinergie.be

112 *Tax shelter: stop ou encore?* Webzine n° 181. Abril 2013. Disponible en: www.cinergie.be

113 Entrevista a Patrick Quinet. Disponible en: www.cinergie.be

rendimientos desproporcionados de hasta el 15% o el 20%¹¹⁴.

Estas desviaciones alejaban el sistema de algunos de sus trazos definitorios: estructurar el sector con profesionales belgas altamente cualificados, favoreciendo la proliferación y mantenimiento de productores, creativos y técnicos; potenciar la producción mayoritaria belga; y garantizar la diversidad de las películas financiadas por este mecanismo de financiación.

En relación al primero, **estructurar el sector con profesionales belgas altamente cualificados**, se creó una dinámica en que agentes intermediarios y productores se fagocitaban los unos a los otros, cuestionando parcialmente la legitimidad y la confianza de los agentes que hacen esta doble tarea, ya que se podía dar el caso que algunos priorizaran los proyectos que coproducen -asumiendo el rol del productor- por delante de los proyectos de aquellos otros productores que sólo requieren sus servicios como intermediarios. Otro problema era la tendencia a contratar profesionales del sector de otros países, especialmente Francia¹¹⁵.

En relación al segundo, **potenciar la producción mayoritaria belga**, el hecho de considerar el Tax Shelter más como un producto financiero que como un elemento de estructuración de la industria estaba haciendo que el mercado TS favoreciera demasiadas coproducciones minoritarias de grandes presupuestos -coproducciones extranjeras con participación mínima belga para acceder al sistema de desgravaciones

114 “En las conversaciones con nuestros inversores potenciales, nos confrontan en ejemplos concretos de ofertas de rendimientos garantizados hechos por la competencia. Algunas son alucinantes, cuando intentamos imaginar lo que queda como inversión neta para el film”, en palabras de Isabelle Mollant, citadas en “*Où, il y a bien dérive du tax shelter*”. Marzo 2013. www.lalibre.be

115 En este sentido, “la preocupación debe continuar siendo la de mantener el trabajo en Bélgica, no sólo por los directores o los actores, lo que entraría dentro del *talent* o aquello que se ve en la pantalla, sino también por los técnicos y todos aquellos sitios de trabajo presentes en una película”. Según Lacroix en *Revenir à un certificat tax shelter a fin de créer un lien réel entre le producteur et l'investisseur*. Marzo 2013. Disponible en: www.lalibre.be Comparte opinión Patrick Quinet que se preguntaba «desde que un técnico francés tiene un contrato de trabajo belga, ¿es esto estructurante?» a *Le tax shelter, un succès amendable*. Febrero 2011. Disponible en: www.lalibre.be

fiscales-, en detrimento de las coproducciones mayoritarias belgas. Que Flandes sea considerada el “Hollywood del norte de Europa” dada la gran cantidad de rodajes que acoge, es un elemento positivo, sin duda, porque atrae las producciones extranjeras, genera puestos de trabajo y gasto en el territorio, y también promueve la internacionalización. Pero este gran éxito, también conlleva un peligro intrínseco: “Cuando vamos a trabajar a nuestras propias películas, nos damos cuenta que hemos dejado de ser atractivos, porque los salarios de las producciones extranjeras son mejores... El objetivo inicial no era el de atraer producciones extranjeras, sino el de dar una resonancia internacional a nuestros films”¹¹⁶ opinaba Stijn Coninx, director y representante de la Unión de Directores Flamencos. De este predominio de las coproducciones minoritarias belgas se deriva una consecuencia que afecta también el trabajo de las entidades responsables de la representación del cine belga al extranjero, como WBImages (Wallonie-Bruxelles Image) encargados de la promoción del cine de la Federación Valonia-Bruselas¹¹⁷. Haría falta entonces un reequilibrio entre las coproducciones que, por supuesto, eran y son importantes, y las producciones mayoritarias, que son las que merecen ser el estándar del cine belga.

En relación al tercero, **garantizar la diversidad de las películas beneficiadas de esta línea de financiación**, la demanda de los inversores ha hecho que la elección de películas se haya llevado hacia a un cierto tipo de films más

116 *Tax shelter: découvrez les interventions à la Chambre*. Marzo 2013. Disponible en: www.lalibre.be

117 “El *tax shelter* ha aportado una complicación para nosotros dado que cada vez más tenemos films belgas financiados solamente en un 10% por fondos locales. A veces es problemático porque no sabemos exactamente qué es lo que vamos a promocionar ni cómo... Damos prioridad a los films belgas mayoritarios apoyados por el *Centre du Cinéma*, después a los films mayoritarios no apoyados. Seguidamente vienen las producciones minoritarias apoyadas y les producciones minoritarias no apoyadas. Si tenemos dos películas mayoritarias en Canes, nos concentraremos en ellas. Si hay una película minoritaria, la apoyaremos también pero de manera menos importante”. *Eric Franssen, responsable du WBImages*. Webzine nº 182. Mayo 2013. Disponible en: www.cinergie.be

fácilmente vendibles a los inversores¹¹⁸, preocupados por la seguridad de su inversión y para garantizar un cierto retorno. Uno de los propósitos de la gestación del sistema Tax Shelter era que las obras audiovisuales, independientemente de su autoría, su género y su presupuesto, tengan las mismas facilidades de acceso y parecía que esto no se estaba dando en la medida estimable, especialmente en determinados géneros, como el documental¹¹⁹. Una opinión, sin embargo, que no era compartida por todos los agentes intermediarios¹²⁰.

La “reforma en profundidad” de 2014 ha eliminado las praxis más problemáticas -la fijación de rendimientos excesivamente elevados y la cesión de los derechos de la película al inversor- que ponían en riesgo la perdurabilidad del sistema, lo que suponía una gran pérdida para todos, sobre todo, para la creación cinematográfica y audiovisual belga. El productor queda como propietario de todos los derechos de la película y el inversor no puede pedirle la recompra de éstos, eliminando así los rendimientos garantizados inflados basándose en un pronóstico especulativo del éxito comercial del film. El rendimiento del inversor queda garantizado -está claro que es un elemento que indispensablemente se debe cuidar – pero

118 “Aunque la rentabilidad de un film de autor puede ser ampliamente superior a la rentabilidad de una gran máquina comercial (ya que, más costosa, tiene una estructura de gastos, y por tanto, de beneficios, diferente), un inversor que no conoce el cine ni la realidad de la producción creará más fácilmente en el rendimiento de una comedia con actores “bancables” que en un film de autor de un director desconocido. Y detrás de esta cuestión, hay también la cuestión de la diversidad de nuestro cine, piedra angular del éxito actual del audiovisual belga. *Casa Kafka Pictures: “Si un film est rentable, alors l’investisseur tax shelter y gagnera aussi”*. Marzo 2013. Disponible en: www.lalibre.be

119 “El *tax shelter* no beneficia el film documental, hecho que va en contra del espíritu de la ley que estaba a favor de la diversidad” *Taxshelter: découvrez les interventions à la chambre*. Marzo 2013. Disponible en: www.lalibre.be

120 Otras opiniones como la de Jeremy Burdek, cofundador del grupo de *uMedia*, afirmaban que sí que se trabaja en la elección de proyectos sin basarse estrictamente en su potencial comercial: “intentamos escoger las películas más interesantes para el inversor, que no sólo se trata de elegir aquéllas con cabezas de cartel, y la prueba es que el 20% de las películas apoyadas por el CCA se beneficiaban de un 20% de *tax shelter*, y no son las más comerciales?”. *Taxshelter, stop ou encore?* Webzine nº181. Abril 2013. Disponible en: www.cinergie.be

enmarcado por la ley¹²¹. Otro de los elementos deseables para que todos conserven su rol, bien definido en el sistema es que los agentes intermediarios se limiten a desarrollar esta actividad¹²².

Faltará ver también si el sistema consigue recobrar el equilibrio por el cual todas las películas, al margen de su presupuesto y género, tengan las mismas opciones de acceso. Lo mismo en cuanto a las coproducciones mayoritarias belgas y las coproducciones minoritarias encabezadas por una productora de otra nacionalidad.

121 “Buscar siempre el equilibrio entre el interés del inversor y el del productor. No provocar un encarecimiento del rendimiento ofrecido al inversor, que tiene como consecuencia reducir la inversión neta que recibe el productor, poniéndolo bajo cierta presión. Buscar este equilibrio bien entendido. Es necesario ofrecer un rendimiento interesante al inversor ya que estamos en un mercado competitivo, hay que ser realistas en este punto, pero hay que hacerlo de manera que no vaya en detrimento del productor”, *Isabelle Molhant: Casa Kafka*. Noviembre 2007. Entrevista disponible en: www.lalibre.be

122 “Limitarse a un rol de intermediario en *tax shelter*, es decir que no producimos las obras, que no tomamos derechos sobre la obra. Mantenemos un rol neutro y no hay ninguna voluntad de cambio de esta política para una cuestión de respeto en el trabajo del productor y para ayudar al máximo al crecimiento de las productoras en la comunidad francesa”. Isabelle Molhant hace referencia a la comunidad francesa porque Casa Kafka es el agente intermediario filial de la RTBF, la corporación de radio y televisión públicas de la Comunidad Francesa. Podríamos hacer igualmente extensible este deseo a la Comunidad Flamenca. *Isabelle Molhant: Casa Kafka*. Noviembre 2007. Entrevista disponible en: www.lalibre.be

6. EL IMPACTO ECONÓMICO Y CULTURAL DEL TAX SHELTER

“ Los inversores, atraídos por una inversión interesante tanto en términos fiscales como en imagen de marca, han ido tomando confianza en el sistema. A finales del 2003 sólo se habían firmado una media docena de contratos-marco por los que 1.200.000€ habían sido comprometidos. El excelente dato del 2012 pone de manifiesto este aumento de la confianza: 180 millones de euros han sido atraídos, mientras que las ayudas a la producción al cine belga suben hasta una treintena de millones”¹²³.

Según cifras del CCA, el *Centre du Cinéma et de l'Audiovisuel*, la evolución de los fondos levantados vía Tax Shelter en la Comunidad Francesa son¹²⁴:

En la primera década de implementación, el Tax Shelter ha aportado 532.281.000€, casi 600.000.000€, lo que prueba el interés creciente de las empresas en invertir en el cine y el audiovisual de su país.

Si nos fijamos en el número de películas, en 2004 se apoyaron 101 films, y en 2012, 139, es decir, un 40% más.

¹²³ *Tax Shelter: la petite mort du cinéma belge?* Junio 2013. Disponible en: www.moustique.be

¹²⁴ *Tax Shelter: stop ou encore?* Webzine n° 181. Abril 2013. Disponible en: www.cinergie.be

TABLA 2: FONDOS ATRAÍDOS VÍA TAX SHELTER DE 2003 AL 2012 EN LA COMUNIDAD

FRANCESA	
AÑO	FONDOS ATRAÍDOS
2003	1.075.000€
2004	8.934.000€
2005	14.625.000€
2006	32.449.000€
2007	55.253.000€
2008	62.067.000€
2009	81.418.000€
2010	91.389.000€
2011	91.361.000€
2012	93.710.000€

La diferencia entre el 2003 y el 2004 demuestra el empuje que el mecanismo toma a partir de su segundo año de vida. Dos son los motivos: las modificaciones a la ley introducidas en el 2004 que lo hacen más atractivo para el inversor, y el boca-oreja que facilitó su popularización.

En cuanto a la parte flamenca y según datos facilitados por Alain Collart, responsable de producción en *Screen Flanders Film Commission/Vlaams Audiovisueel Fonds (VAF)*, en la primera década de implementación, entre 2003 y 2012, el sistema Tax Shelter ha proporcionado a la industria audiovisual y cinematográfica flamenca un total de 248.894.909€, casi 250.000.000€.

Si nos fijamos en el número de películas, en 2003 se registraron cinco películas con financiación Tax Shelter. El 2012 fueron 41, es decir, un 87% más.

Del 2003 al 2012, 47 sociedades de producción flamencas han participado del sistema, siempre teniendo en cuenta que probablemente un tercio de estas también hagan peticiones de

Tax Shelter en otros proyectos en la Comunidad francesa.

Pero estos buenos resultados no son directamente proporcionales al éxito que la industria cinematográfica flamenca ha experimentado. Podría afirmarse que no se ha producido una explosión de la industria en Flandes. Los medios que genera el Tax Shelter no necesariamente han tenido un impacto directo sobre los sitios de trabajo y el desarrollo de las sociedades relacionadas con el cine en el lado flamenco, hecho que sí se ha dado de manera más remarcable en la región francófona. El sistema ha aportado a Flandes una gran cantidad de producciones extranjeras, lo que ha hecho, como ya se ha explicado, que Flandes sea considerada el “Hollywood del mar del Norte”. Lo que sí es innegable es que el Tax Shelter ha influido en el aumento progresivo de la presencia internacional del cine flamenco o de participación flamenca.

De la misma manera y según Alain Collart, el éxito internacional del cine belga no sólo está unido al sistema de incentivos fiscales, sino también a los continuados esfuerzos de sus instituciones responsables. En 2010, después de varios incrementos durante el periodo que va del 2005 al 2009, la Comunidad francesa doblaba la bolsa de fondos públicos destinados a la producción cinematográfica a través de su organismo competente, el CCA. La misma voluntad fue la del organismo competente en el cine flamenco, el VAF, cuyo último esfuerzo ha sido la creación en 2012 de un nuevo fondo económico desde *Screen Flanders*, la comisión del film de Flandes. En palabras de Alain Collart, “es la optimización de las herramientas y de los medios humanos lo que constituye nuestro éxito real”.

El impacto del Tax Shelter ha sido valorado por un estudio entre la productora *uMedia* y la consultora *Deloitte*¹²⁵, que

¹²⁵ *Tax Shelter. Tax, economical and cultural impact*. Estudio *uMedia-Deloitte*, al que no he tenido acceso en su totalidad por contener datos privados de cada una de las películas analizadas, pero sí a los resultados finales del estudio, facilitados por el gabinete de comunicación de *uMedia*.

pone de manifiesto las cifras positivas del impacto económico y cultural del mecanismo. Este estudio parte del análisis de 92 películas de todo tipo de géneros financiadas por la línea de levantamientos de fondos vía Tax Shelter de *uMedia*, entre el 2007 y el 2011. Esta es la relación de algunos de los datos más relevantes:

1. Los beneficios fiscales generados por los gastos unidos al Tax Shelter y por la reducción de los subsidios sociales son superiores a los beneficios fiscales a los que el Estado renuncia. Es aquel $1 = 1,21$. Por cada 1€ al que el Estado renuncia en forma de “regalo fiscal”, recupera 1,21€. Por lo tanto, “el Estado hace un regalo... que le retorna dinero”. ¿Cómo? Según este estudio, hecho a partir de los 126M€ levantados por *uMedia* desde el 2003, es decir, no a partir de la cantidad total levantada por el sistema, pero sí extrapolable:
 - Gasto en *Tax Shelter*: $126 \times 150\% \times 33,99\% = 65\text{M€}$ (exoneración fiscal)
 - Retorno fiscal sobre los gastos en Bélgica = 70M€ (IVA, seguridad social, etc.)
 - Ahorro en prestaciones por paro = 8M€
 - Beneficio total para el Estado = 13M€ (5M€ de la diferencia entre la exoneración fiscal y el retorno fiscal derivado de los impuestos sobre los gastos belgas, más 8M€ de ahorro en paro)
 - De un total estimado de 700M€ levantados vía Tax Shelter del 2003 al 2013, se calcula que el Estado ha obtenido una ganancia neta de 77M€ y un retorno fiscal positivo del 21,3%.

FIGURA 6: CÁLCULO DEL IMPACTO TAX SHELTER

RETORNO	—	GASTO	+	AHORRO	=	TAX SHELTER
FISCAL		TAX SHELTER		PARO		IMPACTO

2. En términos de creación de sitios de trabajo, en el sector del audiovisual han crecido un 23%, mientras que la ocupación general en Bélgica crecía un 8,5% durante el mismo periodo.
3. En términos de creación de empresas, del 2000 al 2010 la industria audiovisual belga registra un incremento del 25% de autónomos, en comparación del incremento del 20% del registro de autónomos en el resto de sectores.
4. En términos de número de películas producidas, los films belgas producidos entre 2003 y 2010 han aumentado un 150%. Según datos del Observatorio Europeo del Audiovisual, Bélgica ha pasado de producir unas 30 películas al año, a producir casi 90 en 2010. Las coproducciones minoritarias han aumentado y parte de la notoriedad mundial de Bélgica radica en su atractivo para las coproducciones internacionales, tanto por la belleza y variedad de sus localizaciones, como por el atractivo de las desgravaciones fiscales.
5. En cuanto a la profesión, los profesionales belgas son requeridos para trabajar durante todo el año, con bastante continuidad.
6. En cuanto a los festivales, el cine belga está cada vez más presente y, no sólo esto, sino reconocido por numerosos premios internacionales. Entre el 2004 y el 2011 el cine belga ha obtenido un incremento del 49% en los premios. Según datos del CCA y del VAF, el cine belga ha pasado de una media de 250 premios al año en 2004, a recibir unos 400 durante 2011.
7. La mejora del cine belga es, pues, cuantitativa y cualitativa.

8. El resultado de todo es la competitividad del audiovisual belga en el contexto internacional.
9. El resultado dentro sus fronteras es un sistema definido como una fórmula *win-win-win* en la que los inversores, el Estado y los productores ganan.

Estas cifras tienen una traducción clara en ejemplos concretos como es un caso de éxito reciente: *La Vida de Adèle (La vie d'Adèle)* del director Abdellatif Kechiche, una coproducción franco-belga ganadora de la Palma de Oro en Cannes 2013, estar financiada por 19 empresas belgas gracias al mecanismo Tax Shelter ¹²⁶.

¹²⁶ “Tax shelter», *deuxième épisode*. Mayo 2013. Disponible en: www.trends.be

7. CONCLUSIONES

Hace unos quince años Bélgica apostaba por su cine con todas las vías que tenía en la mano:

- Aumentando la dotación económica que destinaba, la que entonces era su principal fuente de financiación: la Comisión de Selección del CCA.
- Creando el VAF, el equivalente del CCA en Flandes.
- Creando otros fondos públicos: Screen Flanders, *Wallimage* y *Bruxellesimage*.
- Exigiendo un mayor compromiso en la participación de las televisiones, especialmente de la RTBF, sobretudo en la producción independiente.
- Creando un sistema de incentivos fiscales, el *Tax Shelter*, que convirtiera el audiovisual en una actividad atractiva para la inversión privada e ideándolo, además, en concertación con los productores, y que ha propiciado que:
 1. El número de películas haya aumentado y el mecanismo de incentivo fiscal sirva tanto a las grandes producciones como en el cine de autor: los Tax Shelter representan el 30-35% de la financiación de los films belgas¹²⁷.
 2. Bélgica haya roto con la tradicional “monocultura” con Francia, y ya no sólo coproduzca con quien había sido su “coproductor privilegiado”, sino que ahora lo hacen con muchos otros estados¹²⁸.

El objetivo era bien claro: hacer de su sector cinematográfico y audiovisual un tejido industrial firme y profesionalizado tanto por lo que respecta a sus equipos humanos, como a sus

¹²⁷ *Inver Invest: Jacques-Henri Bronckart. Webzine n° 114. Marzo 2007. Disponible en: www.cinergie.be*

¹²⁸ *Philippe Reynaert. Les cinq ans de Wallimage. Webzine n° 104. Abril 2006. Disponible en: www.cinergie.be*

equipamientos técnicos, convirtiéndose en un referente tanto a dentro como fuera del país. De hecho, disponer de este dinero “extra” proveniente de la empresa privada, a través de los Tax Shelter, y de unos mayores fondos públicos, no se traduce necesariamente en que hacer una película en Bélgica sea ahora mucho más sencillo. Todo lo contrario. Las productoras han tenido que profesionalizarse, saliendo de aquel terreno artesanal en el que se movía el sector hace diez años atrás, enfrentándose a todas las exigencias y garantías requeridas tanto por las instituciones como por el sistema Tax Shelter, para poder beneficiarse. No hay duda que disponer de más vías de financiación ha permitido abrir camino a muchas más productoras, creadores y, al final, muchos más films que tiempos atrás, como bien demuestra el aumento del número de películas belgas producidas año tras año.

Pero el sistema Tax Shelter no sólo ha conllevado una mejora cuantitativa (aumento del número de producciones, de sitios de trabajo, de equipamientos, etc.) sino también cualitativa: hoy hay profesionales más preparados y películas más competitivas que han situado el cine belga en el mundo¹²⁹. Y han permitido que el cine belga no sólo haya dejado de ser un apéndice del cine francés sino que hoy esté en condiciones de competir con éxito, hasta el punto que las instituciones francesas se proponen frenar el éxodo de producciones francesas hacia el país vecino, con medidas proteccionistas de relocalización de los rodajes y de la postproducción¹³⁰. Este instrumento, además,

¹²⁹ “Gracias al *tax shelter* he hecho películas en Bélgica que de otra manera no habría podido hacer”, fueron las palabras de Jaco Van Dormael, director y presidente de honor de la Asociación de Directores y Directoras francófonos (ARRF) en las audiciones celebradas durante el mes de marzo del 2013 en la Cámara de Representantes de Bélgica. *Tax shelter: découvrez les interventions à la chambre*. Marzo 2013. Disponible en: www.lalibre.be

¹³⁰ “Después de la emigración de los rodajes franco-belgas hacia Bélgica para beneficiarse del *tax shelter* y el descontentamiento de los técnicos franceses que siguen, el CNC y las cadenas de televisión francesa frenan sus ayudas a los films belgas”, según André Buytaers, guionista y director. Sin embargo, él mismo considera que el hecho que la propia industria cinematográfica belga sea capaz de autofinanciarse con solvencia, la ha llevado a conservar el control artístico y a convertirse en una cinematografía “mayor de edad”. *Tax shelter, stop ou encore?* Webzine n° 181. Abril 2013. Disponible en: www.cinergie.be

ha fomentado el desarrollo del cine en las dos comunidades lingüísticas, la flamenca y la francesa, aunque ha tenido un efecto diferenciado en cada una de ellas. El Tax Shelter se ha aplicado a partir de una ley federal que impulsa la producción cinematográfica y, por tanto, una mayor diversidad de films, lo que ha conllevado un efecto positivo social y culturalmente a las dos comunidades. Sin embargo, no ha conseguido que las dos cinematografías se conozcan mejor¹³¹.

La llave del éxito del Tax Shelter ha sido conseguir más inversión privada acompañada de una mayor inversión pública. El Tax Shelter es un mecanismo que se añade a las ayudas públicas y les complementa, pero no las sustituye¹³². El Tax Shelter, por tanto, no sólo ha sido un éxito sino que ya se ha convertido en un imprescindible para al cine belga. Ya el año 2007 Patrick Quinet consideraba que “su desaparición sería un cataclismo” y que, por tanto, era imprescindible “asegurar su perennidad”¹³³. Ocho años más tarde, el Tax Shelter belga está en el camino de asegurar su perdurabilidad. Una carrera de fondo, siempre “en diálogo con el sector”¹³⁴ y con el propósito “de asegurar el futuro de las producciones cinematográficas

131 En opinión de Isabelle Molhant, “No hay un conocimiento suficiente del cine del otro lado de la frontera lingüística desgraciadamente. Las dos cinematografías son muy diferentes. Todos querían mezclar las dos, pero es un poco utópico. Si cada una de las dos comunidades pudiera conocer el cine de la otra parte del país, yo lo encontraría maravilloso. ¡Es la bilingüe quien os habla! Gracias al *tax shelter*, la plataforma de estas dos cinematografías se puede alargar y esto es apasionante. Espero ciertamente que una película como *Ben X* (2007, coproducción Bélgica-Holanda, V.O. flamenca) pudiera encontrar espectadores en la comunidad francesa y que *Formidable* (2008, Bélgica, V.O. francesa) pueda encontrar un público en la comunidad flamenca. Me mantengo optimista”. *Isabelle Molhant pour Casa Kafka*. Webzine n° 121. Noviembre 2007. Disponible en: www.cinergie.be

132 “El *tax shelter* ha sido siempre un dispositivo que se une a los otros, que se añade a los otros dispositivos... las ayudas provenientes de la Comisión del Film (del CCA), las ayudas provenientes de las televisiones, las ayudas provenientes de Wallimage, etc... que sumándole el *tax shelter* permite a las producciones mayoritarias en la comunidad francesa ser más fuertes dentro del proceso de coproducción... porque es prácticamente imposible hacer una película únicamente con fondos provenientes de la comunidad francesa”. *Tax shelter, perspectives avec Patrick Quinet et Luc Gabon*. Julio 2007. Vídeo disponible en: www.cinergie.be

133 *Tax shelter, perspectives avec Patrick Quinet et Luc Gabon*. Julio 2007. Vídeo disponible en: www.cinergie.be

134 *Tax shelter productions audiovisuelles. Maintenir en reformant*. Disponible en: www.presscenter.org

belgas y de las coproducciones internacionales”¹³⁵.

Podemos concluir, pues, que si bien es cierto que el cine tiene una doble cara -económica y cultural- y que a menudo la lógica económica prevalece sobre la cultural, en Bélgica se ha optado por utilizar los instrumentos económicos y financieros para salvar el cine como producto cultural¹³⁶.

El sector se beneficia y el Estado, también. La empresa privada, se lleva además el valor añadido de participar de aquello artístico y de la posibilidad de abrirse a nuevos conocidos. Un elemento intangible que va más allá del retorno económico -tangible y buscado en primera instancia- y del discurso que las empresas pueden generar alrededor de su imagen de marca, participando de la financiación de películas y obras audiovisuales¹³⁷. Una experiencia de éxito que revierte, al final, en el conjunto de la sociedad belga, quien disfruta del incremento, de la diversidad, i de la calidad de obras audiovisuales de producción nacional.

El cine y el audiovisual nos ponen en el mundo. Nos ponen al alcance el descubrimiento de otras culturas y nos permiten conocernos los unos a los otros, sin salir de casa. Apostar por el cine y el audiovisual es hacerlo por las relaciones internacionales y por los intercambios culturales. Hacerlo desde la unión de las diferentes asociaciones de productores que son, desde el principio y hasta el final, los que apostan por una obra y la defienden hasta más allá de su llegada a las diferentes ventanas de exhibición, es un esfuerzo que hay que reconocer al conjunto de productores belgas. Que los agentes intermediarios hayan puesto su voluntad

135 *Tax Shelter, quatre ans d'existence. Le point avec Henry Ingberg*. Webzine n°118. Julio-agosto 2007.

Disponible en: www.cinergie.be

136 *Tax shelter, quatre ans d'existence. Le point avec Henry Ingberg*. Webzine n°118. Julio-agosto 2007.

Disponible en: www.cinergie.be

137 “Yo trabajo en un medio que es el informático, más de gestión, por tanto un medio muy rígido y el cine ha supuesto una apertura, encontrándome con otra realidad, la realidad artística, que yo no conocía...”. Transcripción de la declaración de Thierry Parquet, Gerente de Dexteris, en el programa de la RTBF “On n'est pas de pigeons!?”. Disponible en el canal Vimeo d'Artémis Productions.

para acercar posturas y entre todos, productores incluidos, hacer posible la perdurabilidad del sistema, es priorizar el bien común a las preferencias individuales. Que las asociaciones profesionales de realizadores, documentalistas, autores, etc. y nombres específicos y de proyección internacional como los hermanos Dardenne hayan declarado públicamente su apoyo al sistema, pone de relieve la inyección de vitalidad que ha supuesto este sistema de desgravaciones fiscales canalizadas hacia la industria cinematográfica y audiovisual. Que las autoridades competentes, tanto las de cada una de las dos comunidades culturales, como las federales, hayan escuchado al sector y hayan puesto en marcha una ley que ha permitido una nueva línea de financiación privada, acompañada de una mejora de los fondos públicos existentes y de la creación de nuevos, es inteligente y es tener proyección de futuro para un sector que es estratégico para la riqueza cultural y económica de cualquier estado.

Nico Villarejo

Diploma in International Relations at the IEP (Sciences Po) in Paris, Master in Creative Development and Financial Audiovisual Projects, ECAM, Madrid Production Manager and delegate producer of numerous co-productions, such as “Evolution” and “Le Princess”.

Alba Mondéjar

She works in film production, cultural communication and project coordination. She has also worked in the performing arts, especially in audience loyalty management, and in the production of events.

Paco Poch

Paco Poch holds a PhD in Audiovisual Communication from Pompeu Fabra University in Barcelona, where he has taught since its foundation. He is also the director of the Masters in Film Production and Distribution of the Central University of Catalonia, UVIC. His latest production is the television movie “Fassman, el increíble hombre radar” by Joaquim Oristrell and the last film he distributed was “Life feels good” by Maciej Pieprzyca.

09/16

FUNDING INSTRUMENTS TO
FOSTER EUROPEAN CINEMA:
SOFICA AND TAX SHELTER

GOOD EUROPEAN PRACTICES

PACO POCH (COORD.), ALBA MONDÉJAR AND NICO VILLAREJO

TABLE OF CONTENTS

0. INTRODUCTION	206
A. THE SOFICAs AND THE PROMOTION OF FRENCH CINEMA	209
1. The SOFICA instrument	210
1.1. SOFICA. A mixed funding instrument with public and private capital and a public regulation system	212
1.2. Regulated investment in favour of the entire film industry	214
2. The SOFICAs as a financial product	217
2.1. A different financial product	218
2.2. Incorporation of the SOFICAs and investments	219
2.3. Production investments by association and capital investments	220
2.4. The SOFICAs “linked” to producers: investments with guaranteed return	221
2.5. Non-linked investments	223
2.6. Type of investments in 2013 and impact on the industry	223
3. Conclusions	226
B. TAX SHELTERS. 12 YEARS OF FISCAL INCENTIVES CHANNLED TO THE BELGIAN FILM AND AUDIOVISUAL INDUSTRY	229
Acknowledgements	230
Methodological clarifications	231
1. Context	234
2. First steps	237
3. Tax Shelter: What? Who? How?	240
3.1. What? Definition and relevant data	23
3.2. Who? Agents and elements involved	243
3.2.1. A new agent appeared: intermediary companies	248
3.3. How? Operation	254
4. The different laws. Amendments and developments	269
4.1. The first legislations (2002-2009)	270
4.2. The 2013legislative reform	272
4.3. The “in-depth reform” of 2014 and the Tax Shelter certificates	275
5. The details of deviations	280
6. The economic and cultural impact of Tax Shelter	286
7. Conclusions	291

FUNDACIÓ CATALUNYA EUROPA

Pons i Subirà, 3,
08005 Barcelona
info@catalunyaeuropa.net
www.catalunyaeuropa.net

AUTHOR:
Paco Poch, coordinator
Alba Mondéjar
Nico Villarejo

DESIGN:
HOBRA
www.hobradesign.com

IN COLLABORATION WITH:



0. INTRODUCTION

IT'S NEVER TOO LATE...!

It is never too late to improve production systems or to get the necessary cinematographic financial tools to become self-sufficient.

When I suggested that the Fundació Catalunya Europa co-produces the draft definition of the Tax Shelter and SOFICA as a first step in the further implementation of these instruments in our country, it was with the idea that both the government and producers would implement the proposal and put it into practice.

It is good to assess the catalogue itself but it is better still to generate organizational systems to optimize the work of the sector.

When the Belgian producer Patrick Quinet created the Tax Shelter Film Agency, he already had the institutional support of the Ministry of Finance, and Belgian cinema quadrupled its production, quality, awards and international distribution. Patrick Quinet came to the Circle of Culture to explain to us the operating mechanism of this practice in September 2014, and Alba Mondéjar described it in this text.

When French producers created the SOFICA, they had already developed the tax legislation. Pierre Forette created the SOFICA

“Cine Nomine” and Nico Villarejo explains how it works.

With these two instruments, not only did Belgian and French films have 20 to 30 percent of the ensured financing – which we do not have – but many audiovisual professionals are currently living off the management of these funds.

Germany, France and central Europe have a powerful and brilliant champion of their most personal and creative film industry, called Arte. This cultural television channel seeks a presence in all European countries and supports the best French and German films. Around the year 1990, I produced “Innisfree” and “Gaudí” with them. Ever since, I have seen efforts by its international team to achieve stable co-production or consolidation agreements in our country, but all in vain. All efforts by Arte have come up against our strange habit of resisting the “remedy” from abroad. I could illustrate this obscurantism that has damaged us so much, but it would be better to leave that for another “best practice”.

Little by little, we will illuminate our audiovisual landscape. It is never too late to create SOFICAs and film Tax Shelter agencies, decriminalize co-productions and adopt other European models.

Paco Poch

PRODUCER, DISTRIBUTOR AND AUDIOVISUAL CONSULTANT

A. THE SOFICAs AND THE PROMOTION OF FRENCH CINEMA

Introduction

With the creation of the Ministry of Culture in 1959 headed by André Malraux, the successive French governments have been protecting, developing and promoting a privileged space for the French film industry. Extensive and detailed legislation, which includes a screen quota for local films and the tax on tickets for movies of all nationalities and serves to supply significant funds to the *Centre national du cinéma et de l'image animée* CNC,¹ has paid great attention to the framework in which the film industry has culturally and economically developed, allowing its consolidation within the domestic and international markets.

In 2013, a lean year for the French industry, a total of 270 films were produced. 330 French films were released out of

¹ In 2013, the CNC gave 783 million euros for the film, audiovisual and multimedia industry, of which 64.76 million euros were destined for automatic aid for film production and 54.33 million euros were allocated to selective aid for film production and creation, in *Les dossiers du CNC n° 330 – mai 2014 bilan 2013 - Direction des études, des statistiques et de la prospective. Centre national du cinéma et de l'image animée.*

the annual 654. 190 million viewers came to some of the 5,587 screens, 64 million of whom saw national films. In total, French films generated 422 million euros at the box office in France, 900 million in the international area and 110 million from the distribution of videos / DVDs / VOD.

On the small screen, more than 42% of national films were distributed.² The television industry invested 930 million euros in the purchase of films, 427 million of which was for purchases or pre-purchases of French productions.³

The operating income generated by French cinema, together with public aid and investment obligations of broadcasters, provided 672 million euros for film production in 2012.⁴

Based in part on good health and the fame that the industry has earned in terms of business potential of its productions, the French state has also managed to encourage private investment in film production.

1. THE SOFICA INSTRUMENT

In 1985, the French government created a new funding instrument for the film and audiovisual industry, the SOFICAs (*Sociétés pour le Financement du Cinéma et de l'Audiovisuel*, Companies for the financing of films and audiovisual works).

² 410 were broadcast on national public channels, 598 on national private channels and 192 on Canal +, *Les dossiers du CNC n° 330 – mai 2014 bilan 2013 - Direction des études, des statistiques et de la prospective. Centre national du cinéma et de l'image animée.*

³ *Les dossiers du CNC n° 330 – mai 2014 bilan 2013 - Direction des études, des statistiques et de la prospective. Centre national du cinéma et de l'image animée.*

⁴ *Les dossiers du CNC n° 330 – mai 2014 bilan 2013 - Direction des études, des statistiques et de la prospective. Centre national du cinéma et de l'image animée.*

These companies are in charge of collecting private capital to be earmarked exclusively to finance cinematographic and audiovisual works, or for the capitalization of audiovisual production companies. The state subsidizes individuals who decide to invest in one of these finance companies with a tax relief of 36% of their investment.

The SOFICAs were created to allow producers to adapt to the changes in the model of film financing in the early eighties. At that time, distributors were no longer able to maintain their central role in the financing model due to a significant decrease in cinemas, so that the guaranteed minimum that they advanced to producers for the financing of their works was radically decreasing. On the other hand, the arrival of new TV and broadcast channels, such as video, predicted new dynamics of consumption and therefore a new diversification of potential revenue for producers.⁵

The SOFICAs emerged, therefore, as a “relief”⁶ funding source that would allow producers to complete the financing of their works, pledging part of their expected operating revenue, mainly from sales to television.

Over time, the French state has refined this unique and original device, adapting it to the needs of the film and audiovisual industry and the financial market. After nearly 30 years of existence, the SOFICAs have been consolidated in France not only as a decisive funding instrument for the film and audiovisual industry, but also as an attractive financial product for private investors.

In the current context in which public authorities are obliged to cut their expenses, the SOFICAs are a good example of a public-private funding instrument, and therefore a possible supplement or alternative to the funding model of the film and audiovisual

⁵ SANDOT, F. (2006). *Méthodes de financement et rentabilité dans la production cinématographique : les SOFICA*, Mémoire de fin d'études, HEC, Paris, p. 16.

⁶ CHEVALIER, P. (2008). *Les SOFICA, Rapport de mission*. Centre Nationale de la Cinématographie, p. 4.

industry, which in Catalonia and Spain as a whole focuses on public subsidies.

Even though the SOFICAs involve financing films and audiovisual works, in this publication we will focus exclusively on cinematographic works.

First of all, we will describe the mixed nature of this financing instrument, which, without being a subsidy, allows the state to regulate its operation and ensure the compliance of its purposes and objectives pursued.

In a second part, we will analyze the SOFICAs as a financial product that has managed to occupy a privileged position among other financial products, enjoying both economic and social prestige.

Finally, we will discuss the operation of the SOFICAs, the modalities of intervention in the financing of films and their impact on the French film industry in 2013.

1.1 SOFICA: A MIXED FUNDING INSTRUMENT WITH PUBLIC AND PRIVATE CAPITAL AND A PUBLIC REGULATION SYSTEM

In the eighties, film product consumption was evolving whereas the French film industry was undergoing profound changes. The consecration of television with the emergence of new channels such as Canal + and the arrival of the video format were seriously affecting attendance in movie theatres. This led to a gradual leakage of funds from distributors in the financing of cinematographic works.

Only big producers were able to counter this flight of capital by contributing their own funds. Consequently, the volume of production was decreasing whereas the film product was homogenized. The French state then decided to provide producers with a new financing instrument, the SOFICAs.

The main objective of this new device was to help maintain a minimum level of annual production, ensure the diversity of

filmmaking and sustain independent productions.⁷ However, the idea was not to do it through a grant, but by attracting private capital through tax benefits.

The tax advantages that individuals who invest by buying shares in some SOFICAs would receive have varied over the years, adapting to the needs of the financial market. Currently, it represents a reduction of the amount to pay in income tax equal to 36% of the sum invested, and up to a maximum of 6,300 euros per household.⁸

In the last decade, the Ministry of Finance has authorized the SOFICAs to raise private funds amounting to 63 million euros annually, of which about 35 million per year on average are invested in film productions.⁹

Through this measure, the state has been able to attract and invest indirectly in the film and audiovisual industry between two and three¹⁰ times the amount that it has exempted in terms of tax revenue.

In contrast to their financial effort, the state ensures that the SOFICAs meet the purpose they were created for and ensures that investments will have a positive impact on the entire film industry. In order to do this, it supervises the SOFICAs through the *Centre National du Cinéma et de l'image animée* (CNC) and the Public Finances General Directorate (DGFIP, in its French acronym). These bodies are responsible for establishing the regulatory framework governing the SOFICA investments and for giving them the appropriate authorization to collect private funds, establish themselves and begin their activities.

7 CHEVALIER, P. (2008). *Les SOFICA, Rapport de mission*. Centre Nationale de la Cinématographie, p. 4.

8 The maximum investment allowed per household is 18,000 euros. In *Les SOFICA, un dispositif original de financement du cinéma et de l'audiovisuel* – CNC 2011.

9 The maximum authorized amount has increased from 46 million in 2005 to 63 million today. In LEFEVRE (Milène) 2006. *Les Sociétés pour le financement de l'Industrie Cinématographique et Audiovisuelle*, Mémoire Master I Économie Publique Paris I Sorbonne.

10 Fiscal spending has evolved over the years in proportion to changes in the percentage of tax reduction, which has gone from 48% in 2007 to 36% in 2014.

1.2 REGULATED INVESTMENT IN FAVOUR OF THE ENTIRE FILM INDUSTRY

Those SOFICAs that want to start their activity must annually obtain the authorization from the DGFIP and the CNC. To do so, they must submit a report with details on the balance of investments made during the previous year as well as the investment plan for the following year. They also have to describe the type of investments being planned, as well as the commitment to independent production.

The process is jointly overseen by the two agencies. On the one hand, they verify the conditions of economic-financial eligibility (quality of the management team, respect for the regulatory fiscal framework and signing of the agreement). On the other hand, they examine the balance of the investments made by the SOFICA the previous year, value the quality of the investments being planned for the next year and the investment commitments that they acquire ahead of the next fundraising. In this specification, each SOFICA details the commitment undertaken in favour of first or second films, animated films, films whose budget is less than 8 million euros or projects produced by independent producers.

It is the Ministry of Finance that ultimately approves the amount to be collected by the chosen SOFICAs. The CNC, for its part, sets the guidelines to be followed by the SOFICA investments:

- 90% of the amount collected must be invested within one year. The rest can be destined to cover its general and administrative expenditure.
- 90% of the investments will be used to finance the production of works and 10% to finance the development of works.
- Investments will be made through monetary contributions or through the capitalization of producing companies.
- No investment may exceed 50% of the budget of the work.

- The works should be mainly of French nationality, although co-productions are authorized whose primary language is an official language of a European country, within the limits of 20% of its annual allocation.
- 50% of the investments cannot have a previous return guarantee and must be used to finance works by independent producers.

The SOFICAs thus have the possibility of investing with a guarantee of return.

In 2013, the 11 authorized SOFICAs made investments with guaranteed return operations, which accounted for 35.4% of the total amounts invested.¹¹

To do this, they pass previous investment agreements with one or several production companies and invest in their projects. In return, the production company guarantees the SOFICAs the repayment of the sum invested in their projects at a rate agreed in advance.

The CNC therefore authorizes the SOFICAs to allocate up to 50% of their funds to investments with guaranteed return. The remaining 50% must be reversed in favour of independent productions.

The CNC and the DGFIP are indeed very sensitive to the risk assumed by the SOFICAs on their investments. The tax advantages granted to investors already assure them an economic return and therefore a minimum return. Therefore, the SOFICAs are expected to invest, for example, in first or second films, films with a budget of less than 8 million euros,¹² or works produced by independent producers (who do not have financial ties, and

¹¹ Bilan 2013 des SOFICA, Direction Financière et juridique, Service des financements - CNC, May 2014.

¹² Encouraging investments for projects below 8 million euros, the CNC ensures direct investments where most projects are concentrated. In 2013, 209 feature films received the production visa. The average budget for a French initiative film was 4.88 million euros. 77% of the films had a budget of less than 7 million euros. 50% had a budget of between 1 and 5 million euros, in *La production cinématographique en 2013, bilan statistique des films agréés en 2013 - Direction du cinéma et la Direction des études, des statistiques et de la prospective CNC* – March, 2014.

are not affiliated with any film company that is well positioned in the market).

These guidelines are intended to favour a redistribution of resources for the entire film industry and to integrate it in the same economy. This allows films that are very different in terms of the distribution potential and thus revenues to benefit from the SOFICA investments.¹³

The logic a SOFICA must pursue regarding investments is that the economic potential of one project will serve to cover the supposed weakness of the economic return of another, for the sake of the diversity of film production.

The main feature of the SOFICAs is that they have certain obligations set by the state, which pursues an objective. In this regard, they work as a (refundable) subsidy which, however, requires a lower financial effort from the state. It also allows private investors to familiarize themselves with a relatively secure financial product with an impact on the domestic industry.

¹³ In 2011, for example, the SOFICA *Cofinova 8* and *Cinéma 8* invested in “La Chispa de la vida” by Alex de la Iglesia (Alfresco Enterprises and Trivisión [ES], La Ferme! Productions [FR], Double Nickel Entertainment [US]) and in “El muerto y ser feliz” by Javier Rebollo (Icónica, Lolita Films, Eddie Saeta [ES], Utópica Cine [AR], Noodles Production [FR]), respectively.

2. THE SOFICAS AS A FINANCIAL PRODUCT

The SOFICAs have become a peculiar financial product, coveted by investors. Each year, around 6,500 individuals¹⁴ deplete it within a few weeks. Attracted mainly by the tax benefit, investing in a SOFICA also allows them to actively support culture and the film and audiovisual industry.

In the last decade, financial institutions have managed to place among customers almost all of the annual allocation authorized by the Ministry of Finance – around 63 million euros. Except for the years 2005, 2008, 2012 and 2013,¹⁵ the product has sold out in a few weeks.

Individuals who invest in a SOFICA do so by acquiring blocks of shares of the company. The minimum investment is 5,000 euros and the maximum is 18,000 euros per household. They are required to keep their shares for at least 5 years. In return, during the year of purchase they obtain a tax reduction per household equal to 36% of the amount invested, up to a maximum of 6,480 euros per household.

After 5 years, individuals can sell their shares and retrieve their initial capital. Depending on the performance of the SOFICA, which obviously varies according to the years and the type of SOFICAs, they usually recover between 75% and 85% of the initial nominal capital. If this is added to the tax benefit of 36%, individuals get an internal rate of return of between 2.9% and 5.25%.

¹⁴ DÉPENSE FISCALE N°110244, *Réduction d'impôt au titre des souscriptions en numéraire au capital de sociétés anonymes agréées ayant pour seule activité et financement d'œuvres cinématographiques ou audiovisuelles*, Rapport annuel des performances, PLR 2011.

¹⁵ During these years, the definitive collection reached 98.5% of the total revenue authorized by the Ministry of Finance.

Like any investment, SOFICAs involve certain risks. However, tax relief already ensures at least 36% of the initial capital invested. Moreover, the film has proven to be a product whose consumption is relatively foreign to economic fluctuations and therefore a relatively reliable good. The economic success or failure of a film remains unpredictable, although SOFICAs, by diversifying investments among a dozen projects, significantly reduce risks.

2.1. A DIFFERENT FINANCIAL PRODUCT

The SOFICAs are a subsidized financial product, and therefore are not exclusively conditional on the criterion of maximum profit and speculation. Investors perceive the usefulness and impact of their investment. The package of SOFICA shares they acquire results in a certain amount of films produced. Therefore, they invest in their domestic economy, promoting the creation of jobs and national products of national and international consumption. So, they are transparent and intelligible operations.

This type of investment also has other incentives. Investors annually receive a report in which the managers of the SOFICAs inform them of the operations performed and the results obtained as well as occasional information on the evolution of the projects they have invested in. In addition, investors receive passes for previews, a DVD of each project and are even invited to attend the filming.

The SOFICAs are, therefore, an intelligible, ethical and profitable financial product, whose risk is limited thanks to the tax privilege agreed by the state, and which has a direct impact on the domestic economy.

2.2. INCORPORATION OF THE SOFICAs AND INVESTMENTS

Each year, the SOFICAs that wish to be constituted submit a report to the CNC and the DGFIP for their evaluation. Depending on the quality of the plan, the planned investments, the risks adopted in favour of independent producers or minority projects, and also assessing the compliance of the investment plans of the former year (in cases where the SOFICAs have received authorization in previous years), the CNC and the DGFIP authorize the incorporation of 10 SOFICAs a year.

The selected SOFICAs sign an agreement with the CNC and the DGFIP as a roadmap that includes all the commitments. With the signing, they receive a final authorization to raise the allocated funds, which can range between 3.5 and 10 million euros,¹⁶ and they set up as a corporation to start their activity.

The SOFICAs then delegate to financial institutions, whether banks or asset management agencies, the sale of the financial product among its customers.

Once the entire amount allocated is collected, the SOFICAs have one year to invest 90% of their funds.

A SOFICA has a relatively light structure: a fixed staff of about 4 or 5 people using external departments to assist in the selection tasks. The selection committee is thus composed of external professionals, specialists of each genre, attending the management team to assess the artistic quality, the commercial potential and possibilities of the return of the investment of each project. The Management Committee makes the decision of each investment, taking into account its obligations with the CNC, and weaving a complex network of hypotheses of return that would meet the expectations of investors, who under no circumstances are involved in the decisions.

¹⁶ In 2013, a total of 10 SOFICAs were authorized. The maximum amount allocated was €10,105,000, the minimum €3,800,000, the median €5.35 million, and fashion of €5.2 million.

The SOFICAs select projects to invest in following the guidelines of the CNC and the obligations in terms of first and second films, as well as of the participation in projects of independent producers.

With their investments they intervene in the financing of projects without thereby being co-producers. They can do this either through monetary contributions via partnership contracts for the production, or by the capitalization of production companies for the development of projects.

Between 2012 and 2014, the SOFICAs collected between 59 and 61 million euros annually, which enabled them to participate in financing about 150 films each year.

2.3. PRODUCTION INVESTMENTS BY ASSOCIATION AND CAPITAL INVESTMENTS

Production investments by association are monetary contributions used to finance the production of a feature film, either animation, fiction or documentary, as well as audiovisual projects. In 2013, 66% of the SOFICA investments were in the form of investments by association to production. A total of 36 million euros was invested in 99 films (out of 270 produced). In 2014, the percentages were maintained, with 34.3 million euros invested in 100 films.¹⁷

In exchange for the funding, the SOFICAs obtain rights to the revenue generated by the commercial exploitation of the film at a higher rate than their financial contribution, and up to the recovery of the nominal initial investment increased by a bonus.

Every recovery mode is studied according to the income potential of the project and will be negotiated with the producer. Once the initial investment is recovered, the SOFICAs are entitled to receive as an investment premium a bonus that increases in

¹⁷ *Bilan 2013 des SOFICA*, Direction Financière et juridique, Service des financements – CNC, May 2014.

proportion to the net income of the producers. The contracts must be signed during the project financing phase and the money must reach the producer before the first day of the shooting.

The capital investments, however, are made primarily to finance the development of the projects. The SOFICAs create a subsidiary company together with the producer, whose capital will be used to cover the project development costs. The producer returns the investment with the funding obtained for the next project to be produced. In 2013, 20% of investments were made in this form, allocating 11 million euros to develop projects of 56 producers.¹⁸ In 2014, this investment amounted to 9.6 million euros.

2.4 THE SOFICAS “LINKED” TO PRODUCERS: INVESTMENTS WITH GUARANTEED RETURN

The SOFICAs have the opportunity to associate with a company or group of companies to guarantee the return and profitability of a part of their investments. Therefore, they must previously notify the CNC and the DGFIP which company or companies they have associated with and the percentage of related investments they have planned. The CNC authorizes the SOFICAs to allocate up to 50% of their funds to investments with a guaranteed return.

The “linked” SOFICAs reserve in advance a part of their funds to invest them in projects of the company with which they have associated. In return, the company linked to the SOFICA agrees to give back a part of the investment after five years at a rate agreed in advance. Usually, these operations are zero cost loans. The company linked to the SOFICA binds itself to repay the full amount invested by the SOFICA in its projects, regardless of its commercial success or failure. The SOFICA, however, is

¹⁸ *Bilan 2013 des SOFICA*, Direction Financière et juridique, Service des financements – CNC, May 2014.

not entitled to receive any additional bonus in the case of the commercial success of the film.

The companies that link to the SOFICAs are companies from the film and audiovisual sector. They can be large groups such as *UGC*, *Pathé* or *EuropaCorp*, medium producers such as *Nord Ouest* or *Fidélité*, or independent producers, such as *Les Films Pelleas*. They can also be producers/distributors such as *Mars Films* and *Diaphana*, or international producers/distributors such as *Wild Bunch*.

This type of intervention may be interesting for both the SOFICA and the company that is associated with it. The SOFICA, by linking a part of its investment to projects of the company with which it is associated, ensures the profitability of such operations in advance. This allows it to diversify the rest of the non-linked investments (50% of its total fund) and take greater risks in favour of independent productions. The business, meanwhile, can obtain additional financing for its projects by linking to a SOFICA, and thus avoid liquidity problems by not having to mobilize its own resources to invest in the financing of its projects.

The related company is the one proposing the projects the SOFICA should invest in. It can either concentrate the investment in a single project or in several. Whatever the case, the amount invested is always greater than an unrelated investment. The SOFICA *Palatine Etoile 8*, for example, invested in 2010 a little more than 1 million euros in 3 *Wild Bunch* projects, and 2.2 million in 22 other projects.¹⁹

¹⁹ Bilan de l'activité des SOFICA UNIETOILE et PALATINE ETOILE– Lettre d'information, Banque Palatine, November 2011.

2.5 NON-LINKED INVESTMENTS

Non-linked investments are those made in projects that are freely selected by the investor committee of the SOFICA, following the investment plan agreed with the CNC. In this case, the SOFICAs generally propose a gap funding and provide the latest financial resources the producer needs to ensure production. In 2012, the average amount invested in films through this mechanism was about 150,000 euros.

The SOFICAs ensure a privileged position to recover their investment, with any backing and a percentage that is higher than their funding. Once they have recovered their investment, they continue receiving a bonus on the incomes, although at a lower percentage. After five years, the SOFICAs resell their rights to the producers, who have the preferential right to repurchase. In case they do not do so, the SOFICAs sell their rights to anyone who makes a better offer.

2.6 TYPE OF INVESTMENTS IN 2013 AND IMPACT ON THE INDUSTRY

In 2013, the SOFICAs involved film production financing of an amount around 46.4 million euros; 36.1 million through partnership contracts for production and 10.3 million in project development. 99 films had at least the participation of one SOFICA, of which 31 were international co-productions and 4 were movies whose original version was not French. The average investment was 332,000 euros,²⁰ representing 7.4% of the average budget.

²⁰ The average investment was 334,000 euros in feature films, 50,000 euros in documentaries and 377,000 euros in animated feature films. *Bilan 2013 des SOFICA*, Direction Financière et juridique, Service des financements – CNC, May 2014.

SOFICA								
Budget	Qualified films	Films with SOFICA funding	Films with SOFICA funding from total	% SOFICA inversions	% of the inversion from total budget	Total invested	Average SOFICA investment	% total investment
LESS THAN 1 M€	67	6	9%	6%	1.00%	390,000€	65,000€	1%
BETWEEN 1 & 4 M€	108	50	46%	51%	4.90%	9,450,000€	189,000€	29%
Between 4 & 7 M€	41	21	51%	21%	6.20%	9,300,000€	442,857€	28%
More than 7 M€	54	22	41%	22%	2.10%	13,760,000€	625,455€	42%
TOTAL	270	99				32,900,000€		

SOURCE: CNC

In 2014 the number of films that received funding through the SOFICAs increased to 103 (of a total of 258 productions), 35 of which were international co-productions and, of these, 14 were not in French. The average investment was 330,000 euros, which accounted for 7.3% of the average budget.²¹

In their obligation to contribute to the diversity and regeneration of filmmaking, the SOFICAs were also involved in 13 debut and 7 second films, in which 5.75 million euros were invested; 17.5% of the total amount invested by the SOFICAs.

SOFICA investments were crucial for some projects whose funding was fragile: 65 films in which they invested did not have a presale to television channels in the financing plan; another 23 films had not been presold to a distributor; and of all these, 65 received no help from a project of the CNC or any region.²²

Finally, and in relation to the acceptance by the public and critics, it is noteworthy that of the 17 French films that topped one million spectators in France, 10 had the participation of at

21 The average investment in 2014 was 335,000 euros for fiction; 197,000 for documentaries and 345,000 for animation. *Bilan 2014 des SOFICA*, Direction Financière et juridique, Service des financements – CNC, May 2015.

22 *Bilan 2013 des SOFICA*, Direction Financière et juridique, Service des financements – CNC, May 2014.

least one SOFICA; and from the range of films financed by a SOFICA, 6 were selected at the Cannes Film Festival, 4 in the Directors’ Fortnight and 2 in the Critics’ Week.²³

The audience’s positive reception of the films that were financed through the SOFICAs continued in 2014: 10 films presented at the Cannes Film Festival 2015, 6 of them in the official selection, have received funding through the SOFICA, including the festival opening film, “La tête haute” by Emmanuelle Bercot, 3 films selected in the Directors’ Fortnight and 3 in the Critics’ Week. In addition, several of these films have received awards: “Dheepan” won the Palme d’Or at Cannes, “Mon Roi” received the award for the best performance, and in the Caesar awards “Timbutktu” and “Les combattants” received 7 and 3 awards respectively, and have become real commercial successes.²⁴

23 *Bilan 2013 des SOFICA*, Direction Financière et juridique, Service des financements – CNC, May 2014.

24 *Bilan 2014 des SOFICA*, Direction Financière et juridique, Service des financements – CNC, May 2015.

CONCLUSIONS

The SOFICAs have strengthened as a funding instrument for film production in France. They invest around 35 million euros each year, becoming for producers a source of additional and/or alternative funding to CNC aid, which amounts to about 62 million euros annually.²⁵

They are involved in the phases of both development and production, ensuring – under the supervision of the CNC – that the investments favour the diversity of the film. By investing in “market” projects as well as in more fragile and minor works, the full diversity of the film industry can be integrated into the economy.

The effort made by the state through tax relief can attract 2 to 3 times more resources than conventional subsidies, and familiarize private investors with a subsidized and profitable financial product.

In this model, state tutelage is essential and irreplaceable, with the evident risk that the basic rules of the market count, and it is based on the basic principle that the most profitable investments serve to promote the most unpredictable investments. A principle that not only allows regeneration of cinematography and talent but also ensures cinematographic and cultural diversity.

²⁵ *Les dossiers du CNC n° 330 – mai 2014 bilan 2013* - Direction des études, des statistiques et de la prospective. Centre national du cinéma et de l'image animée.

B. TAX SHELTERS. 12 YEARS OF FISCAL INCENTIVES CHANNELLED TO THE BELGIAN FILM AND AUDIOVISUAL INDUSTRY

“The ingredients needed to make a film are many and varied. In fact, you need ideas, good dialogue, actors, technicians, images, sounds and materials, a large number of elements whose common denominator is money. Technology has a price, as does creation. Méliès himself, an ingenious inventor who was able to create his designs from a pile of rubbish, needed to finance his machinery, have new nails to fix his boards, and paint to give free rein to his boundless imagination. At each stage of building a film, money is required.”

Tax Shelter, stop ou encore?
Webzine, no 181., April 2013.
www.cinergie.be

ACKNOWLEDGEMENTS

I would like to express my gratitude for the guidance provided by:

- Michaela Ritondo, *Service Public Fédéral des Finances* (SFPF)
- Martine Steppé, *Service Général de l'Audiovisuel et des Multimédias du Centre du Cinéma et de l'Audiovisuel* (CCA)
- Guy Vandembulcke, *Service Général de l'Audiovisuel et des Multimédias du Ministère de la Fédération Wallonie Bruxelles*
- Luc Piette, *Afdeling Cultuur en Media - Innovatie, e-cultuur en film. Departement Cultuur, Jeugd, Sport en Media, CJSM* (Culture and Media - Innovation, e-culture and film)
- Alain Collart, *Screen Flanders Film Commission / Vlaams Audiovisueel Fonds* (VAF)
- Katrien Maes, *Screen Flanders Film Commission / Vlaams Audiovisueel Fonds* (VAF)
- Maxime Housiaux, Head of Marketing and Communication at *uMedia*
- I would also like to thank the producer Paco Poch and the Director of the Fundació Catalunya Europa, Max Vives, as catalysts for this initiative. In addition, Mireia Santacreu, Technical Secretary of the Foundation, for monitoring the process, and Andrea Costafreda, Director of Programmes of the Foundation until early 2015, for reviewing the text. My thanks also go to Aixalà Albert, current Director of Programmes, who has continued with the revision tasks.
- In particular, I would like to thank Patrick Quinet, producer at *Artémis Productions*, member of the Board of Tax Shelter Film Funding and President of the Union of Francophone Film Producers (UPFF) of Belgium, key driver of the design and adoption of the Tax Shelter system, for having

joined us in the presentation of this good practice, on 30 September 2014.

- Similarly, I would like to thank Pierre Forette, producer at *Cine Nominé* and founder of *Uni Étoile / Palatine Étoile*, the company in charge of raising private funding for French film productions (SOFICAs), for joining us in the presentation event on 5 October 2015. I also thank him for joining us in the publication of this good practice, which aims to bring together two paradigmatic cases of private funding, channelled to cinema, to the SOFICAs in France and to the Tax Shelter in Belgium.

METHODOLOGICAL CLARIFICATIONS

The content of this good practice is based on the arguments, statements and writings of those involved in the Tax Shelter market (TS market) – producers, directors, politicians, intermediary agents, people responsible for funds, investors, etc. – collected in interviews and articles in the written press and in the Belgian audiovisual media – mainly *La Libre Belgique*, *Cinergie.be* and the RTBF –, and in their interventions in the House of Representatives of Belgium, collected in different official reports.

I complement this content with data extracted from the publications of the *Service Public Fédéral Finances*, the *Service Général et des Multimédias de la Fédération Wallonie-Bruxelles* and from *Screen Flanders*, and with the reading of the different laws on the Tax Shelter system from 2001 to 2014, i.e., from the Monfils Project until the last reform, approved on 1 January 2015.

Also with some studies from the Louvain School of Management of Liege, with the final results of the study on the social, economic

and cultural impact of the Tax Shelter by the intermediary company uMedia and the consulting company Deloitte, known as the u-Media-Deloitte study, and with a comparative study on the different systems of tax relief commissioned and published by the *Centre National du Cinéma et de l'image animée* (CNC), France.

Finally, with the consultation of several websites such as www.taxshelter.be, www.belgiumfilm.be, www.umediamedia.eu, www.casakafka.be, among others.

As for the context and data regarding Catalonia and Spain, the sources were various documentations published by the *Instituto de la Cinematografía y de las Artes Audiovisuales* (ICAA), the *Institut Català de les Empreses Culturals* (ICEC), *Televisión Española* (TVE), *Televisió de Catalunya* (TVC), the *Federación de Asociaciones de Productores Audiovisuales Españoles* (FAPAE), the *Associació de Productors Independents de Catalunya* (APIC) and several articles recently published in *Eldiario.es*, *La Vanguardia* and *Diario Público* as well as news broadcast by TV3-Canal 3/24, BTV, etc. Data that was mainly used in the introductory article of this good practice, “A lot of talent but little money” published in April 2013 on the website of the *Fundació Catalunya Europa*.

As for the TS market, I would like to point out that the Francophone data is weightier than the Flemish data. There are two main reasons: on the one hand, the fact that a large majority of producers are based in Brussels, working from the Wallonia-Brussels Federation; and on the other hand, the fact that the information published on Tax Shelter data and statistics is more systemized in the official websites of the French Community. However, we must highlight the good relationship maintained and the will of the two communities, the Francophone and the Flemish, to work together in order to carry out this system, as repeatedly expressed by the representatives of the respective associations of producers, Patrick Quinet on behalf the UPPF (*Union des Producteurs francophones de Films*) and Peter Bouckaert, on behalf of VFPB (*The Flemish Film Producer's Association*).

Finally, we want to show that in terms of filming, the Flemish side accumulates the vast majority of references for two reasons: first, due to its natural areas which became extraordinary locations and, second, because of the advantageous tax benefits of the Tax Shelter, which made international film shoots proliferate so much that in Flanders it is already known as the “Hollywood of the North Sea”.²⁶

We must also say that, in terms of investments, Flemish companies provide the largest volume of capital, according to data presented in the RTBF television magazine “*On n'est pas de pigeons!*”²⁷

I want to add that until the period of documentation carried out over 2013 and 2014, the Tax Shelter had not been subject to any studies supported by Belgian public authorities. This and the desire to build the speech from the statements, writings and opinions that have appeared in different sources, have led me to structure a text of kaleidoscopic nature.

The final goal of this good practice is to contextualize this system that ultimately, despite various circumstances and deviations that have been able to question this issue for more than a decade since its setting up, has allowed Belgian-Flemish and Francophone cinema to undergo professionalization, settlement and internationalization hitherto unknown. The Tax Shelter as a federal measure and support for relevant institutions in cinema of the two communities, without of course forgetting the talent of Belgian creators – directors, screenwriters, actors, technicians, etc., – the starting point of everything, are the reasons Belgian cinema enjoys great artistic and economic prestige today. The desirable tandem of any film.

²⁶ *Why Flanders is called the “Hollywood on the North Sea”*. 6 February 2013. Available at: www.screenflanders.be

²⁷ “*On n'est pas de pigeons!*” Broadcast in October 2012. Available at: <http://vimeo.com/51063401>. Vimeo by *Artemis Productions*.

1. CONTEXT

“A lot of talent but little money.” This is the title that the Deputy Prime Minister and Finance Minister, Didier Reynders,²⁸ used for the prologue of the dossier “Tax Shelter, Tax Measures in Favour of the Audiovisual Production of the Federal Public Finance Service of Belgium”.²⁹ We cite a couple of quotes highlighting the Minister’s objective in promoting the vote in Parliament of the Law of 2 August 2002, which led to the implementation of the Tax Shelter system or tax incentives in favour of private investment in audiovisual and film productions:

“I wanted the Parliament to vote for a law to support the production of audiovisual works. The purpose of this law is to create a federal tax incentive mechanism for investment in the production of audiovisual works.”

“The proposed system takes into account the difficulties and general characteristics inherent in investment in audiovisual and film production and seeks to complement existing support instruments at a regional and community level.”

These quotes show the active spirit of the Minister, willing to add a funding element that would accompany the already existing ones and that after a decade has turned out to be a real salutary lesson of the Belgian audiovisual industry.

That first law of 2 August 2002, which came into force in 2003, has been amended several times (2003, 2004, 2009, 2013, 2014). The last reform of February 2014 was approved in January 2015. But how did it all start?

²⁸ Didier Reynders was Deputy Prime Minister and Minister of Finance under whose competence the Tax Shelter legislation was born

²⁹ *Tax Shelter, mesures fiscales en faveur de la production audiovisuelle. Service Public Fédéral Finances.* Available at: www.minfin.fgov.be

In the late 1990s, Belgian filmmaking was mainly financed with public money from the French Community which maintained without increasing the rather limited budget for the film industry, although Belgian cinema began to experience the international echo of some films such as “**Toto le héros**” (1991, winner of the *Caméra d’Or* at Cannes for the best first film), “*Man Bites Dog*” (1992, *SACD Semaine*, *International Critics Prize*, *Youth Special Prize* in Cannes), “*Farinelli*” (1995, *Golden Globe* for best foreign film) and “*Antonia*” (1995, best foreign film at the Oscars). The other funding element was the fund of the RTBF (Belgian Radio Television of the French Community) fed by the community itself. Regional funds had not yet been created: *Wallimage*, the regional fund of Wallonia, started in 2001, *Bruxelleimage* in 2009 and the *Vlaams Audiovisueel Fond* (VAF) in 2002, the Flemish equivalent to the *Centre du Cinéma et de l’Audiovisuel* (CCA) of the French Community.

Compared with France – given that the Belgian French Community is part of the Francophone world and France has been its natural, historical co-producer – France at that time already had a much broader palette of financial funding: the CNC (*Centre National du cinéma et de l’image animée*), various television channels that invested in cinema such as Canal +, TF1, France 2, Arte,³⁰ etc., a system of support for French cinema through tickets sold in theatres,³¹ the SOFICAs (sharing the same nature as the Belgian Tax Shelter, bringing private investment to cinemas), etc. The solution would be what Patrick Quinet³² envisioned in 2001: increase the amount of the Selection Committee (*Commission de Sélection des Films du Centre du Cinéma et de l’Audiovisuel de la Fédération Wallonie-Bruxelles*) inspired by the French model,

³⁰ French TV allocates 5.5% of its budget to cinema. *Les aides publiques au cinéma en France.* Available at: <http://www.senat.fr/rap/ro2-276/ro2-27617.html>

³¹ *Taxe spéciale sur le prix des places de spectacles cinématographiques*: 11% of the ticket price for films of all nationalities provides funding for French cinema, managed by the CNC, the Centre National Film and Moving Image. Available at: <http://www.senat.fr/rap/ro2-276/ro2-27617.html>

³² Patrick Quinet: producer at *Artémis Productions*, member of the Management Board of *Tax Shelter Film Funding* and President of the Union of French Film Producers (UPFF).

create a system of automatic aid on the basis of annual box-office earnings, review the investment of private television channels and attract private investment. “The first thing we should do with the Tax Shelter is to make the investor understand the interest he may find due to the fact of working with us and reduce the risk in his investment. This is why we need a tax incentive that reduces the risk of the investor.”³³

In 1999, the Belgian film industry continued to assert its place in the world through Jean-Pierre and Luc Dardenne winning his first Palme d’Or for “Rosetta”, obtaining the second one, a few years later with his second Palme d’Or for the movie “L’enfant” in 2005. But even though Belgian films received awards at the most prestigious film festivals, they were hardly profitable as the big American productions were occupying 80% of the screens.³⁴ This monopoly of American productions spread to other European states, of which only France has managed to exploit: box office takings for American films are also subject to the aforementioned special tax. Therefore, American films – as well as films of other nationalities screened in France – indirectly finance French films.

³³ Patrick Quinet, *à la pointe du combat pour le Tax Shelter*. Webzine no. 54. October 2001. Available at: www.cinergie.be

³⁴ *Tax Shelter: La petite mort du cinéma belge?* 18 June 2013. Available at: www.moustique.be

2. FIRST STEPS

In early 2001, the Belgian film industry was still encountering difficulties in terms of raising its own funding, a fact that led it to co-productions with France, “our privileged co-producers”, as Quinet noted.³⁵ These very common Belgium-France co-productions often made the French co-producer the majority co-producer, giving it control over incomes and artistic control of the film, even though it was originally Belgian. Therefore, it was necessary for this new private financing being developed to strengthen and structure local film production.

The Monfils project, of 15 June 2001, was the first draft of the future law on tax incentives, driven by Senator Philippe Monfils. This project aroused some interest in the Senate, while the profession was organized in the Collective 2001 (*le Collectif 2001*), many of the members had already grouped within the Collective 95 (*le Collectif 95*), formed six years earlier. The Collective 2001 published a manifesto proposing a recast of the system, while they were also asking the Selection Committee to create a financial bridge until 2004, at the time when the refinancing of the Community would take place. What did they ask for? The adoption of the Tax Shelter system, a greater involvement of the RTBF (*Radio Télévision Belge de la Communauté Française*) in the support of independent production, the creation of regional and local public

³⁵ Patrick Quinet, *à la pointe du combat pour le Tax Shelter*. Webzine, no. 54, October 2001. Available at: www.cinergie.be

funds like *Wallimage* and *Bruxellimage*, the application of tax over box office, etc. After the manifesto was published, the Ministry of Finance contacted the Collective 2001 to make progress in the talks on the Tax Shelter in order to make them operational in 2002. The actions of the Collective accelerated the voting procedure of the law by the Senate, stating that there was a political will as the project received the unanimous vote of the chamber. At the same time, the producers, Francophone and Flemish, made several proposals to Minister Reynders, considering that since the Monfiles project had not been finalized with the producers, the role of production needed to be strengthened.³⁶

In order to move forward, a delegation of the Collective 2001 was received by several ministers, including Rudy Demotte (Minister of Economy and Scientific Research) and Didier Reynders (Minister of Finance): “We had the feeling of being heard, there is an increasing awareness of the sector’s difficulties and a willingness to successfully carry out our demands (...) Politicians are aware that the cultural sector exceeds its strict framework, which falls within the framework of the economy, that in terms of investments any minimum amount counts, and that the sector generates resources that are not to be underestimated.”³⁷

Approved by the Senate in June 2001, the Parliament ratified the draft bill that would become the framework law (*loi programme*, as defined in Belgium) of 2 August 2002 (art. 128 and 129), which defined the framework and limits within which the system would be organized. The law was applied by Royal Decree on 3 May 2003, and became operational for the financial year 2004 in accordance with Article 194 of the Code of Taxes on Profits.³⁸ Belgium entered

36 Patrick Quinet, *à la pointe du combat pour le Tax Shelter*. Webzine, no. 54, October 2001. Available at: www.cinergie.be

37 Patrick Quinet, *à la pointe du combat pour le Tax Shelter*. Webzine, no. 54, October 2001. Available at: www.cinergie.be

38 *Regards économiques. Le cinéma belge, un investissement refuge ? Panorama du marché tax shelter. Une publication des économistes de l’UCL (Faculté des Sciences Économiques, Sociales et Politiques de l’Université Catholique de Louvain)*. No. 74. October 2009.

the list of European countries that at that time already had tax incentive schemes such as the Netherlands, Luxembourg, Ireland, Germany, the UK and France.³⁹ To which must be added, currently, one of great importance, Malta, which is seeing how shooting in its territory has increased since the launch of its tax incentives.

The system incorporated the commitment of substantial economic aid, interesting for everyone, considering it from the beginning as a complement to other existing sources of funding: “The politicians keep on telling us that the Tax Shelter does not replace the *Commission du Film*. But, right now, the Commission, overwhelmed by quality projects, is literally exhausted and will not survive until the release of the 2005 ‘Great Re-financing’.⁴⁰ It is therefore vital that we keep on being mobilized to demonstrate that only public money can allow the survival of quality films that are original, different...”⁴¹

The “Great Re-financing” referred to the fact that professional associations such as *Pro-spère* (Federation of authors), the UPPF and the Association of Filmmakers and Producers of Documentary Films (ARPFdoc, in its French acronym) asked for the refinancing of the Film Selection Committee of the Film and Audiovisual Centre (CCA) of the French Community, justifying it by the fact that, despite highlighting the importance of private money that came from the recent establishment of the Tax Shelter system, this was insufficient. Finally, the budget for the Commission increased by 1 million euros, which made it rise from 5.5 to 6.5 million euros for 2004. For 2005, practitioners asked to double the Commission’s funds in order for it to increase the number of financed quality projects, rising from 5 to 10 million euros for the film.

The TS system, as we noted, came into force in the financial

39 *Tax shelter. Informe ARRF*. (Association of Film Producers). Webzine no. 64. September 2002. Available at: www.cinergie.be

40 *Pro Spere, ARPFdoc et l’UPPF: Refinancement du budget de la Commission de sélection*. Webzine, no. 104. April 2005. Available at: www.cinergie.be

41 *Tax shelter. Informe ARRF*. Webzine no. 64. September 2002. Available at: www.cinergie.be

year 2004, and counted, therefore, for the entries of 2003,⁴² three years after the start of the talks between the different promoting agents: the *Union des Producteurs de Films Francophones* (UPFF), the *Vlaams Film Producenten Bond* (VFPB, the Flemish Film Producers Association), the *Vlaamse Onafhankelijke Producenten* (VOTP, the Association of Flemish Independent Television Producers) and the cabinet of the Finance Minister, Didier Reynders, based on Philippe Monfils' first bill.⁴³

3. TAX SHELTER: WHAT? WHO? HOW?

3.1. WHAT? DEFINITION AND RELEVANT DATA

The Tax Shelter or tax incentive is a measure aimed at promoting Belgian film and audiovisual production, which allows, under certain conditions, tax relief on the profits of non-producing investors⁴⁴ (exemption for the investment in film production, a more appealing output). This promotion of film production boosts its creative potential and increases the number of jobs. In other words, the Tax Shelter is the mechanism by which “a businessman entrusts an amount of money to an artist and manages it by taking into account the interest of the majority.”⁴⁵

⁴² *Tax shelter a été adopté*. Webzine no. 72. May 2003. Available at: www.cinergie.be

⁴³ *Auditions sur la réforme du système du tax shelter*. Report made on behalf of the Committee on Finance and Budget (*Commission des Finances et du Budget*) by Philippe Lacroix. House of Representatives of Belgium. Published 19 April 2013.

⁴⁴ *Le tax shelter: un renouveau*. Webzine no. 80. February 2004. Available at: www.cinergie.be

⁴⁵ *Tax shelter: et si ce n'était pas un conte de fée?* 9 March 2013. Available at: www.lalibre.be

Relevant data:

- The producer receives additional financing of 20% to 30% of the net amount of the total production budget.
- The investor benefits from a financial product with an interesting return, which also includes a limited risk. With the latest reform in force since January 2015, this return is marked by law. Later, we will explain the different evolutions of the law until the present.
- The Belgian film industry multiplies the number of productions, which results in a greater international presence and in numerous nominations at the most prestigious festivals.

The Belgian Ministry of Finance estimates that from 2003 to 2013:

- The Tax Shelter channelled around 700 million euros to films and audiovisual works.
- More than 800 works have been produced with the help of this incentive.
- Year after year, about 1,000 Belgian companies invest in this instrument and thus contribute to the creation of additional workplaces in the film industry (about 6,000 extra workplaces created in 10 years) and, by extension, in the Belgian economy.⁴⁶

“The Tax Shelter mechanism is an absolutely necessary source of funding,” says Jeremy Burdek, founder of uMedia, one of the intermediary agents whose task is to raise funds via the Tax Shelter system. Jeremy Burdek estimates that his group “injects four times more money than the total of all Belgian public aid funds (*Wallimage, Bruxellimage, Centre du Cinéma et de l'Audiovisuel*)

⁴⁶ *Le tax shelter, 10 ans déjà...* May 2012. Article published in an e-magazine in the Cannes Film Festival.

of the French Community, *Vlaams Audiovisueel Fonds* of the Flemish Community).” According to the European Audiovisual Observatory, today Belgium produces more films than Britain.⁴⁷

With regard to the number of films produced, we must note that the French-speaking region maintains its leading position, since most producers are located in Brussels and due to the natural partnership it has with Francophone countries, especially with France. However, the effect that the Tax Shelter has had on the production of Flemish films, which has tripled since 2003, is outstanding.⁴⁸

This Belgian cinema promotional system, however, has had to overcome some resistance from the European Commission, which feared that the move could threaten the competition by favouring some enterprises or productions, being incompatible with the common market and trade with member states. Belgium defended itself by arguing that the Tax Shelter aimed to promote culture and the conservation of heritage and was not intended to alter trade and competition conditions in the European community.⁴⁹ Eventually, the Commission validated the system with some conditions in order for the law to form part of the provisions of European law on state aid: the maximum investment via Tax Shelter cannot exceed 50% of the production budget (as is usually the case with public aid to film) and the Belgian government must submit an annual Tax Shelter report to the Commission.

As for its implementation, the system – like all ongoing initiatives – has demanded a return to the essence of its approach in order to make it even more effective over time: strengthening the direct contribution to the production, promoting projects of new directors against confirmed commercial successes, etc. The

47 *Le tax shelter est devenu un –réflexe–*. February 2011. Available at: www.lalibre.be

48 *Le tax shelter est devenu un –réflexe–*. February 2011. Available at: www.lalibre.be

49 *A qui profit le tax shelter ?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Report-project submitted in the Master in Management Science, Louvain School of Management.

main purpose of all this is to provide more resources and, as a result, ensure the durability of the Belgian film and audiovisual industry, without forgetting that the Tax Shelter is also open to foreign co-productions.

3.2 WHO? AGENTS AND ELEMENTS INVOLVED⁵⁰

The producer

Every production company resident in Belgium or those of other nationalities with a subsidiary in the territory, whose main purpose is the production of audiovisual works, is eligible, provided it has a direct link with a broadcasting company (i.e., with a television channel) and at the time of signing the framework agreement does not hold any outstanding debt to the Social Security Office (*l'ONSS, l'Office National de Sécurité Sociale*).

Non-Belgian and non-resident production companies may choose to establish an official co-production with a Belgian producer provided the work has been recognized as a European work by the *Audiovisual Media Services* (AMS). It is always recommendable to work with those local producers who are registered in some of the production associations such as UPPF (*Union des Producteurs des Films Francophones*), the VFPB (*Vlaamse Film Producenten Bond*) and BeFPA (Belgian Film Producers Association), the latter created in 2013.

The investor

Any Belgian company – both national and other nationalities, but with a subsidiary area in Belgium (and therefore subject to non-resident tax) – that when making taxable profits are in Belgium, is eligible for a tax benefit. With two exceptions:

50 The definitions have mainly been developed from the consultation of official guidelines published in the relevant institutions on aid to the cinematography of the two communities, Flemish and French: “Guide to the Belgian Tax Shelter” and “*Tax shelter. Mesures fiscales en faveur de la production audiovisuelle*”. Guides available at: www.screenflanders.be and <http://koba.minfin.fgov.be/>

companies engaged in the development and/or production of audiovisual works (i.e., the producers themselves), and broadcasting companies. Credit institutions and companies owning rights to exploit films are also excluded.

The motives of the investors are diverse: there are those who merely seek a financial product, a tax exemption; others are rather interested in the figure of a sponsor and therefore eager to help a certain type of film; companies seeking a good balance between the exemption and the possibility of attending premieres or carry out actions around the films they have invested in.⁵¹ The main motivation tends to be the fiscal advantage, but often for many companies it is also an opportunity to promote themselves: “The basic motivation is the tax. We won’t lie (...) [but also] it is a way to gain more recognition. We want to go beyond the purely commercial communication,”⁵² says the spokesperson of Stûv, an SME that produces and markets wood-burning stoves and which invested 1.8 million euros in the Tax Shelter between 2008 and 2011. “The net return for the company is €90,000, which is 5%. That’s even better than a bank!” they say from Stûv.

In his study *A qui profite le tax shelter ?* Pierre-Antoine Simon classifies three types of investors:

- Companies associated with the cinema, such as distribution companies, press groups, etc., which often invest directly via the producer, avoiding any intermediary as they know the product.
- Small and medium enterprises (SMEs),⁵³ which account

51 Isabelle Molbant: *Casa Kafka*. November 2007. Interview available at: www.cinergie.be

52 *Rien à déclarer... au fisc!* February 2011. Available at: www.lalibre.be

53 The European Commission based on the Charter for Small Enterprises issued by the European Council of Santa Maria da Feira, held in June 2000, defines as small businesses those with staff up to 50 employees, a maximum turnover of 10 M euros and a balance sheet total not more than 10 M euros; defines midsize businesses as those with staff between 50 and 250 workers, a maximum turnover of 250 M euros and a total balance to 43 M euros.

for 75-80% of the investors’ market and seem to rather show interest from a profit perspective, although there are also SMEs that prioritize the kind of film in which they invest,⁵⁴ or companies that manage unique places – like the Liège Airport – and are already related to the audiovisual world.⁵⁵

- Large companies and multinationals seem to rather look for a positive impact on their image as for them the maximum ceiling to invest (€500,000) is not a sufficiently attractive amount in the strictest sense of economic investment, but from the point of view of marketing.

In 2007, Henry Inberg, at that time Secretary General in the Ministry of Culture of the French Community, calculated that around 170 companies invested in the audiovisual market, both multinationals and small businesses. In 2011, there were already a thousand companies, of which the vast majority were concentrated in the north, with 67% in the province of West Flanders, 14% in the Brussels region and 19% in the Francophone part, according to information published in the television magazine *On n’est pas de pigeons!* by the RTBF. Thus, according to the study, the vast majority of producers were based in the French Community, whereas most companies who took part in the system by investing a portion of their benefits via Tax Shelter were located in the Flemish Community.⁵⁶

54 Dherte S.A, a midsize construction company, chooses the films they invest in and they have done this since 2004, being one of the first companies to participate in the system. In the words of its director, Pierre Dherte “We do not only want to make a financial arrangement: we tend to value local auteur cinema and young directors.” *Dherte S.A, l’exception*. September 2011. Available at: www.lalibre.be

55 The Liège Airport, a society of 200 workers, has invested in films of different kinds, from animation (“Le magasin des suicides” [2012] by Patrice Leconte) to a prison drama (“Tango Libre” [2012] by Frederic Fontayne). “Because we are a regular place for shooting short films, commercials and feature films. Also because it is an extremely interesting fiscal tool,” says Christian Delcourt, communications director for the airport. *On n’est pas de pigeons!* Clip available on Vimeo by *Artémis Productions*.

56 *On n’est pas de pigeons!* Clip available on Vimeo by *Artémis Productions*.

Intermediary companies

They are the bridge between producers and investors, and have increased considerably in number and activity during these years. Their main function is to lighten the work of producers and clarify the language to investors, to the extent that while the producer does not stop being an entrepreneur, often the language used by a businessperson in film is not exactly the same as an entrepreneur from another sector.

The state

Being a federal law, it is the state that regulates the system, reviews and approves the different laws that have been implemented one after the other and ensures compliance with the requirements of all parties through the *Service Fédéral Public Finances* (SFPP) – the equivalent of the Spanish Tax Agency. However, the granting of aid to the film industry is the responsibility of each of the communities, i.e. the French Community via the *Centre du Cinéma et de l'Audiovisuel* (CCA) of the Wallonia-Brussels Federation, and the Flemish Community via *Vlaams Audiovisueel Fond* (VAF) of Flanders.

What does each of these agents gain? The producer chooses a new line of project funding; the investor receives a tax exemption thanks to an almost risk-free investment and the Belgian state benefits from increased economic activity and spending in the territory. It is estimated that for each euro that the state loses as exoneration or “fiscal gift”, it recovers €1.21 from taxes “indirectly” generated by the system from:

- Tax consequences of increased exploitation of Belgian films
- Indirect tax consequences related to tax savings that benefits investors
- Positive impact on public spending thanks to a reduction of unemployment benefits and the creation of more workplaces

- Tax consequences of increased spending in the territory⁵⁷

Therefore, it is a measure that is not only a zero cost for the state but allows extra revenue to be generated,⁵⁸ in addition to promoting the reinvigoration of the economy and cultural vitality.

The audiovisual work

It is the purpose that brings all these agents together. They may be eligible works for cinema (a long, medium or short film of fiction, documentary or animation aimed to be released in movie theatres) or for television (a TV movie fiction, an animated series, a documentary or a series aimed at the young).

The French or Flemish Community must recognize the work as European production. The *Audiovisual Media Services* (AMS) defines it as:

- Originated from the member states of the European Union (EU)
- Originated from third European countries that are part of the European Convention on Transboundary Television of the Council of Europe (*Convention européenne sur la télévision transfrontière on Transfrontier Television of the Conseil de l'Europe*)
- Co-produced within the framework of international co-production agreement in the audiovisual sector between a member state of the EU and third countries and fulfilling the conditions defined in the agreements

⁵⁷ *Étude comparative des systèmes d'incitation fiscale à la localisation de la production audiovisuelle et cinématographique*. Hamac conseils i Mazars. September 2011. Available at: www.cnc.fr

⁵⁸ *Étude comparative des systèmes d'incitation fiscale à la localisation de la production audiovisuelle et cinématographique*. Hamac conseils and Mazars. September 2011. Available at: www.cnc.fr

The framework agreement

It is the investment agreement established between the producer of the audiovisual work and the investor who invests money and that stipulates:

- The name and corporate purpose of the investing company
- The name and the corporate purpose of the beneficiary producer
- The total of the amounts allocated and the legal form, itemised, for each participant
- Identification and description of the audiovisual work subject of the framework agreement
- The expenditure budget required, differentiating the part of the producer and the share of funding for which each investor is responsible
- The mode of remuneration agreed between parties
- Ensuring that none of the investors is an audiovisual production company or a Belgian broadcaster or of any other nationality
- The commitment of the producer responsible for the work regarding the terms of financing

3.2.1. THE EMERGENCE OF A NEW AGENT: THE INTERMEDIATE COMPANIES

The usual funding partners and with whom the producer must hold talks and negotiate are the distributors, broadcasters and public film funds, mainly. With the Tax Shelter, the producer must search for investors, sometimes for more than one movie, and sign a contract with each of them. This means extra work for the producer as, beyond financing, he must deal with the development of artistic projects and their monitoring. In addition, these private investors tend not to have the same economic culture and they must be addressed adequately.

According to Pierre-Philippe Hendrickx, attorney within an intermediate company at that time called *Motion Investment Group* or MIG (since 2010, the uMedia group): “In a real estate project, there is an architectural plan, a contractors’ budget, and an idea of rents in the area. You can even anticipate an economic simulation and project performance. In contrast, in an audiovisual production, the investor has to deal with a script, sometimes difficult to read, the name of a director and sometimes part of the casting. Even if the script seems promising and the director is famous, for a variety of reasons nothing prevents the final product from being a kludge. And even if it were not, nothing says that the public will see it.”⁵⁹ It is the eternal intrinsic difficulty of making films, which actually makes every film a prototype itself, with its unique characteristics, with a number of intangibles due to artistic language, making it very difficult to accurately predict the commercial success (or not) that the movie will have.

According to the Head of Communication of *Spadel*, the group leader in extraction and marketing of mineral water in Benelux, “if investing in films were a loss leader, we would never have ever done it. But thanks to our partnership with *Scope*, which is responsible for finding investors for productions that encourage work and added value in Belgium, it is also a way to remember that *Spadel* has a very Belgian dimension.”⁶⁰ We assume from this statement that having *Scope Invest*’s advice guarantees for the investor, in this case *Spadel*, security and tranquillity since it is the intermediate agent who is in charge of all the procedures and ensuring that the investment is as safe as possible, creating a good yield for the investor. The Head of Communication also sees the fact that this investment directly participates in the culture of the country as an added value, thus reinforcing its Belgian aspect.

⁵⁹ *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. Louvain School of Management.

⁶⁰ *Rien à déclarer... au fisc!* February 2011. Available at: www.lalibre.be

In this new reality, the responsible intermediate companies, which raise funds via Tax Shelter, act as a bridge between the investor and the producer while advising the investor throughout the process. Their fees are usually a percentage of the Tax Shelter investment in the form of a commission, between 7% and 15%, depending on the agent. The main task is to select audiovisual works for every investor, negotiate an investment return for producers, design an attractive financial product, fundraising within a certain time, and tracking process while monitoring that the required expenditures are met in Belgium, etc. And hence the audiovisual work becomes a final product.

The system does not consider this figure as mandatory, but for practical purposes their services are recommended to make the work of both the investor and producer easier, especially in a complex system and in particular making administrative procedures more automated and easier. This seems to have improved thanks to the latest reform, which will be discussed later.

In general, these intermediary companies have a similar operation mode, although each operates with certain peculiarities, its own product offering Tax Shelter, yield disbursement deadlines, a guaranteed minimum, etc. Its overall objective is to facilitate investment and, therefore, especially support the investor, who is in a situation of need due to his ignorance. In fact, an outstanding feature of the intermediary agent-investor relationship is great loyalty between the two, because “given the difficulty of understanding the product itself, when an investor gets used to working with an agent, he stays with him operation after operation.”⁶¹

In the Tax Shelter market, intermediary companies are the agents that actually experience an explosion thanks to their proliferation. *Motion Investment Group* (currently, *uMedia* group) led the market in 2009 in fundraising, achieving 65

million euros in five years.⁶² In 2011, it was the top intermediary company, raising since its creation 156 million euros from 723 investors with a stake in more than 100 films.⁶³ Figures from 2012 indicate the weight of these companies regarding fundraising: *uMedia* – which keeps the lead – (60 million), *Scope Invest* (40 million), *Fortis* (35 million), *Corsan* (25 million) or *Casa Kafka Pictures* (15 million).⁶⁴

Casa Kafka Pictures is defined by its uniqueness of being an intermediary company dependant on a public television channel, RTBF, *Radio Télévision Belge Francophone*, the leading Francophone public communication corporation. As it is a broadcaster, RTBF could not invest directly via a Tax Shelter, so they created its subsidiary, *Casa Kafka*, which offers a financial source for co-produced works with RTBF and productions that are mostly Belgian. According to Isabelle Molhant, Executive Director of *Casa Kafka*, what defines them is the fact that “they strictly follow the ruling,⁶⁵ offering a minimum investment return of 4.52%. If, fortunately, yields go beyond this amount it is because they correspond to the real market value and the real profitability of the film in question. Therefore, if a film is really profitable, the investor will earn a plus.”⁶⁶

The special case of *Pôle Image* from Liege, a federation of audiovisual service providers, whose investment in Tax Shelter is based on the amount of assorted services, could be understood as a kind of barter or exchange.

In the context of this explosion of intermediary agents, banks have also played a role. In the end, Tax Shelter deals with

61 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Louvain School of Management.

62 *Regards économiques. Le cinéma belge, un investissement refuge? Panorama du marché tax shelter.* Une publication des économistes de l’UCL (Faculté des Sciences Économiques, Sociales et Politiques de l’Université Catholique de Louvain). No. 74. October 2009.

63 *Le tax shelter est devenu –un réflexe–.* February 2011. Available at: www.lalibre.be

64 *Tax shelter: la petite mort du cinéma belge?* 18 June 2013. Available at: www.moustique.be

65 System of fixed return on investment settled by law, as explained in the next chapter.

66 *Casa Kafka Pictures: “Si un film est rentable, alors l’investisseur tax shelter y gagnera aussi”.* March 2013. Available at: www.lalibre.be

investment operations, treasury, money placement term, etc.⁶⁷ An investment operation with an added value is an investment which favours the real economy, facilitating media, the proliferation of production, generating industry, and so on, and therefore moves away from the strictly speculative field where other types of financial products act.

The main drivers in the participation of banks as intermediaries were UPPF and VFPB, representatives of Francophone and Flemish producers, respectively, which launched a financial product with ING “in order to rebalance the market and be a proposal made by Flemish and French producers to support the profession and put it on a national basis,”⁶⁸ i.e., the entire state. The main feature was to provide the rigor of working with a bank with a known trajectory and to enable all producers to benefit from the Tax Shelter, even those that work with small productions or without any commercial potential. The model was similar to *Casa Kafka* and was governed by the guaranteed return of 4.52% established by law, with a maximum management fee of 7.5%: “We want the smallest distance between gross and net investments.”⁶⁹ That’s a formula that seemed to satisfy all parties, producer, intermediate agent and investor. ING finally had 20% of the Tax Shelter market,⁷⁰ although it withdrew a few years later, in 2009.

Other banks working with Tax Shelter are *Fortis* and *Dexia*. The latter works with *Casa Kafka* and *Fortis* has created its subsidiary, *Fortis Film Fund*, in cooperation with *Scope Invest*. A defining characteristic of the operation of banks as an intermediary is that they often work in the selection of films in *panier* or slate, i.e., offering investors a choice of three to five films. *uMedia* also

67 “The fact that banks invest in a Tax Shelter shows to the most prudent investors that the system is regular and that it works within a defined and secure legal framework, and that the Tax Shelter market is beginning to enjoy a certain maturity.” *Isabelle Molhant pour Casa Kafka*. Webzine no. 121. November 2007. Available at: www.cinergie.be

68 *Tax Shelter; perspectives avec Patrick Quinet et Luc Jabon*. July 2007. Available at: www.cinergie.be

69 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Louvain School of Management.

70 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Louvain School of Management.

works in this way and distributes the amounts invested among this group of selected films, which it pre-selects in the place of the investor, which reserves the right to veto any of these films that are not to its taste.⁷¹

The role played by the intermediate agents and their acceptance of the rulings established by the tax authorities had an impact on the Tax Shelter since it exponentially multiplied its attractiveness to investors. Had it not been so, the amounts invested would have been lower. However, the TS market came to find a favourable situation to the imbalanced investors. It went from a first law that left private investment too exposed – which was modified to provide minimum guarantees of return through rulings – to a situation in which many of the intermediaries endeavoured to shield the investor from risk, given that it is the client, to the detriment of the producer who, in the end, is the supplier. This situation appears to be balanced with the reform introduced in 2015, which seeks to recover the intermediary agents’ role as an impartial actor, while offering some simple steps throughout the process and more specifically establishes the role of the three players involved – producer, intermediary and investor – to guarantee balanced gains for each of the parties and avoid the implosion of the system itself.

71 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Louvain School of Management.

3.3. HOW? OPERATION⁷²

What does the Tax Shelter system offer? To pay less tax to the state since the companies invest part of these benefits in Belgian film productions.

What percentage of the taxable profits can the entrepreneur invest? Up to 50% of the production budget, with a minimum of €50,000 and a maximum of €500,000, which must be done within a maximum period of 18 months from the signing of the framework agreement.

What is the tax exemption? 150% of the investment, up to a maximum of €750,000 per taxable period. Here is an example:

For every €100,000 invested, the tax benefit obtained by the company (taking into account the ISOC tax rate of 33.99%, i.e. corporation tax) is:⁷³

FIGURE 1: FORMULA FOR CALCULATING THE TAX EXEMPTION

$$100.000\text{€ (investment)} \times 150\% \text{ (direct tax exemption)} \times 33.99\% \text{ (ISOC tax)} = 50.985\text{€ (direct investor exemption)}$$

This formula is known as the “double 150% rule”: the investor deducts 150% of the investment provided that the producer in Belgium spends 150% of the share of direct or risk investment

⁷² We presume that any company subject to corporation tax in Belgium that makes a profit pays applicable taxes at the end of the fiscal year and we explain the Tax Shelter process system from information drawn from five sources, *Guide to the Belgian Tax Shelter*. Available at: www.screenflanders.be. *Funding films generating returns*. Available at: www.taxshelter.be. *À qui profit le Tax Shelter?* Report-project of Pierre-Antoine Simon. 2009-2010. Louvain School of Management. *Mesures fiscales en faveur de la production audiovisuelle*. 2009. Service Public Fédéral Finances. Available at: <http://koba.minfin.fgov.be>. *Étude comparative des systèmes d'incitation fiscale à la localisation de la production audiovisuelle et cinématographique*. Hamac conseils et Mazars. September 2011. Available at: www.cnc.fr

⁷³ *Taux de l'impôt des sociétés* or corporate tax in Belgium: from 1 to €25,000 (24.98%), from €25,000 to €90,000 (31.93%) and from 90,000 to €322,500 (35.54%). Available at: http://www.belgium.be/fr/impots/impot_sur_les_revenus/societes/declaration/imposition

received by the film (equity part).⁷⁴

But what is the process?⁷⁵

A producer seeks one or more investors for a project, always bearing in mind that the funds raised via Tax Shelter may not exceed 50% of the total budget of the film, and that each investor can allocate up to 50% of his taxable profits, with a minimum of €50,000 and a maximum of €500,000. This investment is divided into two parts:

- A part as a loan (up to a maximum of €200,000 or 40%) that the producer must return to the investor, in addition to the interests generated by the loan.
- A part as risk or equity (up to €300,000 or 60%) by which the investor buys part of the rights of commercial exploitation of the film, i.e., he becomes owner of a percentage corresponding to the part at risk invested. It would be the same figure as a financial co-producer.

The second part of the investment can be recovered by the investor once the film is marketed from the profits generated and can, in the best case, exceed expectations if it becomes a success. Initially, the law did not allow the investor to surrender his rights to third parties, but the European Commission demanded that

⁷⁴ In audiovisual production “equity” is understood as financing that comes from private hands, i.e., the part of the financing that does not come from public aid: patronage, sponsorship activities, etc. pursuing an economic return and/or generating a discourse in the image of the investing brand. In the case of Tax Shelter, in terms of the amount provided by the private investor, it was determined that 60% was direct investment and risk, i.e., recoverable depending on the commercial life of the film and linked therefore to sales of it, and 40% on loan, which the producer could use during production, helping to ease the pressure of cash or cash flow often affecting audiovisual productions, but then the producer should return it to the investor.

⁷⁵ At this point, the functioning of the Tax Shelter is explained, as defined in the beginning and until 2014. The new law, starting from 1 January 2015, modifies this operation. To understand this last reform, we must first understand the aforementioned process.

the Belgian legislature amend this as it contradicted the spirit of free movement of capital, goods and services promoted by the European Union. Since then, investors are allowed to assign their rights and, suddenly, the possibility appears of intermediate companies and / or producers being able to buy back these rights from the investor, thereby recovering full ownership of the film. It is what is known as the put option.

The framework agreement or investment contract signed by both parties establishes the value of the repurchase option or put option, which initially was expected to be based on the actual value of the rights. Thus, the producer recovers all and the investor part of direct investment in a not too long period, thus minimizing the risk. But the reality seemed to be different: often, this put option was enclosed in the contract with a higher percentage than the percentage of voting rights held by the investor, because the intermediaries used this repurchase option very attractively to shield the investor from risk and acquire clients in the Tax Shelter market.

There could be cases where an investor held 3% of the rights but the repurchase option has been set between 9% and 15%, an amount that the producer must pay to regain full ownership of the work, to the detriment of the financial resources that finally came to the film. This maintained a certain tension between the producers (or some of them) and intermediary agents (or some of them), which led them to assemble their own online fundraising to escape the intermediaries and control the maximum of the investment conditions of their works. Meanwhile, some intermediaries have also launched their own production structures with which they establish foreign co-productions, who moved to Belgium attracted by their locations and finance facilities. Returning to the put option, the investor was obliged to respect the status of non-transferability of their property rights, and retain full ownership for an uninterrupted period of 18 months from the signing of the framework agreement.

Therefore, 18 months after signing the framework agreement you could exercise the put option or resale of investor rights to the producer.

What are the commitments of both parties?

According to Article 194 of the Tax Code (*Code des impôts*) of the Federal Public Service Finance:

- The producer must justify the production and operation costs in Belgium for at least 150% of the share of risk investment or equity (60%). Therefore, 90% of the total risk investment. This amount will have to be spent within a maximum of 18 months from the signing of the framework agreement.
- The investor must transfer the funds to the producer within 18 months after signing the contract. Later, he must attach to his declaration a copy of the framework agreement and obtain a tax certificate proving that the conditions have been met.

In the framework agreement, all costs of the budget concerning the hiring of the artistic team or talent, technical equipment, rental equipment, assembly and operating costs of the film are recognized as eligible. Promotion and distribution costs are not eligible, nor are the costs of development and scriptwriting. The framework agreements are generally signed when the work goes into pre-production, so that all development and writing costs are not eligible as they have been spent before signing. For this reason, some producers hire Belgian executive production companies so that when the framework agreement comes into force these expenses are billed back to the producer, thereby increasing the eligible expenses. One of the changes that could be implemented in future legislation would be to directly consider the costs of the development phase as eligible, even if the invoice date is prior to

the Tax Shelter investment contract.

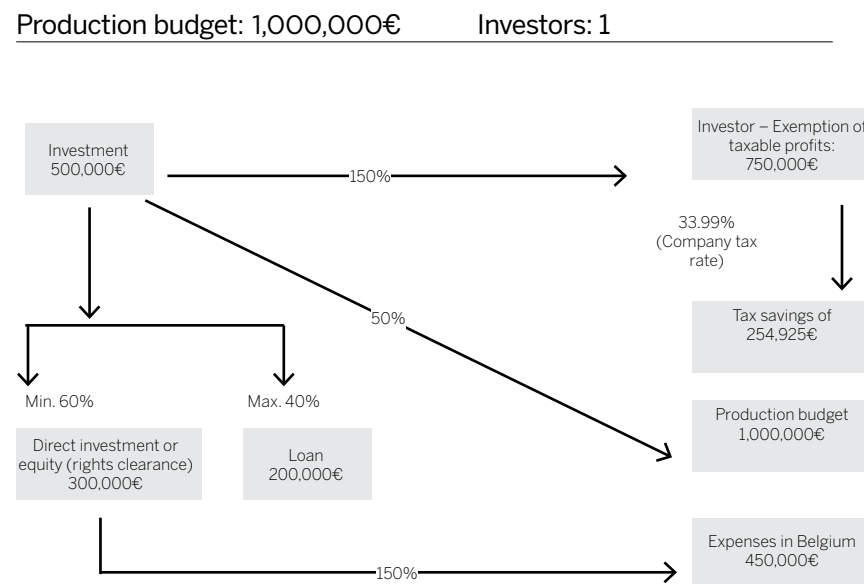
Outsourcing is accepted as expenditures made in Belgium if the remuneration or subcontracting does not exceed 10% to prevent the beneficiary producer from entrusting the production of the work to an executive producer, based in Belgium, and that he himself subcontracts much of the production of the work to another production company based abroad. That is, to comply with the spirit of free movement of capital and professionals in the European Union this provision does not prevent outsourcing services to foreign suppliers, ensuring that 90% has to be provided by taxable borrowers in Belgium, incorporating the protective element by which the system was also designed: to help structure the Belgian film industry.

In the case that the work does not succeed or the producer fails to fulfil any of his obligations, he must return the money to investors, but without any compensation obligation. However, the compensation for the loss of the tax advantage for the investor is guaranteed.

The investor must also obtain within a maximum of four years a certificate recognized by the French or Flemish Community confirming the Belgian nationality of the work; what has been completed; that funding provided by the investor does not exceed 50% of the production budget; and financing conditions have been met. Until this certificate is obtained, it is considered a temporary tax exemption. Therefore, the benefits may not be distributed as dividends or otherwise, nor serve as calculation of remuneration or any other award until after the filing date of the certificate, when the temporary exemption becomes final. If any of these conditions are not met, the exemption will not apply so that exonerated benefits would be considered as taxable profits during the current period and therefore taxable. Therefore, the investor must have full confidence in the commitment by the producer to bring the work to a successful conclusion, i.e. that it will be completed within the deadline and fulfil the conditions set by the law already agreed in writing in the framework agreement.

Where there is an intermediary agent, he is responsible for supervision. The tax-exempt profits are accounted separately from the balance sheet liabilities to obtain the certificates.

FIGURE 2: EXAMPLE OF HOW THE TAX SHELTER BENEFIT WORKS FOR INVESTORS



For a film with a budget of €1,000,000, a company invests €500,000, the maximum allowed i.e. 50% of the budget of the film. Of this €500,000 invested, €300,000 will be risk investment or equity and €200,000 as a loan (recoverable).

At this point, it is possible to request from the *Advance Decisions in Tax Matters of the Federal Public Service for Finance* an advance decision (what is known as a ruling), with the aim of adjusting the final application of the Tax Shelter. This is an optional procedure, not a compulsorily condition, which stipulates at the time of signing the framework agreement, the guaranteed minimum return for the investor.

The first to request this ruling was the intermediary *Casa Kafka*. As it is linked to the RTBF, publicly owned, *Casa Kafka* could not take very high risks when offering guaranteed minimum payments in advance risks. And that is why they required a ruling, which had been accepted by the tax administration. The ING bank asked for a second ruling, which was set at a minimum guaranteed return of 4.52%. That is, regardless of the outcome of the film, the investor knew for sure that he would receive this guaranteed minimum. This guaranteed minimum of 4.52% became the norm and is theoretically permitted by law but in many cases offered yields that are much higher than 4.52%.

Continuing the example, imagine that in this case the investor uses the put option, and re-sells his rights to the producer, marked at a value of €13,560 (4.52% or €300,000, following the ruling accepted by law). We recall that the investor exercises the put option producer by reselling the rights on future income following an annual ruling of 4.52%, according to the law.

Regarding the loan, the investor will receive an interest rate of 6.847% (the maximum allowed) or €13,694 (6.847 % of the 200,000). At the end of the process, the investor gets the full loan, plus the interest. In this case, it is a total of €213,694.

Here we must consider the costs of bank fees that the intermediary company also negotiated at the outset. Imagine that it is €24,500 (2% of bank fees and 6% of the intermediary agent's commission).

In this case, we assume that the investment firm has used the put option or resells the rights to the producer; otherwise, he would stay with the net income for the producer (RNPP, *recette nette par producteur*), corresponding to his share of ownership of the film with direct investment or risk. The RNPP is linked to the results of the film and may be higher or lower than the put option but carries a risk, because although each film can estimate the revenue generated, it is always a hypothesis. After the commercial life, we have the actual figures of income and that is when you

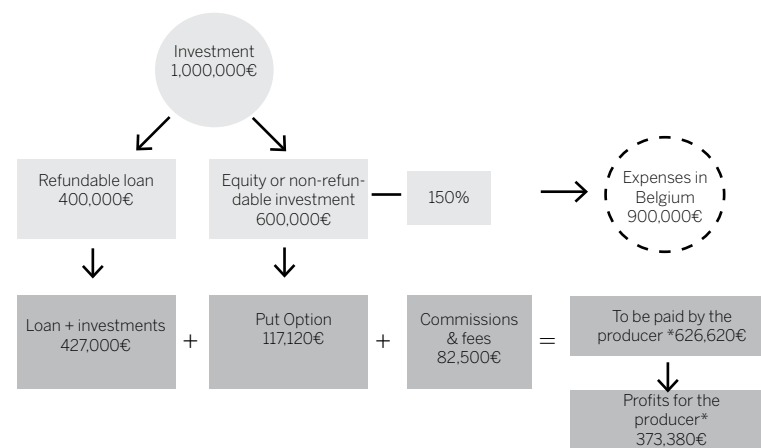
can tell if these have been higher or lower than those estimated. Hence the reason for being of the put option and acceptance of the ruling as a guaranteed minimum return for investors.

It can also happen that producers negotiate some parts of the RNPP decreasingly depending on the result of spectators and box office sales, which limits the potential RNPP performance but is more likely to produce actual results generated by the film and provides a final return to the investor consistent with the benefits generated by the work.

And how does the Tax Shelter investment work for the producer?

FIGURE 3: EXAMPLE OF HOW THE PROFIT TAX SHELTER WORKS FOR THE PRODUCER

Production budget: €2,000,000



- The use of an intermediary is not required, so the profit for the producer could rise to €400,000. Intermediaries' fees are usually in a range between 7% and 15%, depending on the services required.

- The producer ends up providing an extra credit line, bringing €373,380, i.e. about 20% of the total budget, but also considers the intangible of possible alliance relationships that may occur between investor and producer. The credit line obtained via Tax Shelter can range between 20% and 30% of the budget of the film, depending on the total amount involving bank fees, interest on the loan, intermediary agent's fees and exercise the put option, agreed elements from the start in the framework agreement.

This new financing allows producers to complete the production budget more easily, in addition to meeting the cash requirements more flexibly. However, initially the law was designed so that the part of investment risk (60%) went directly to production. Clearly this made the Tax Shelter too risky an instrument and therefore unattractive to the investor, who would not know if he would recover the investment until the exploitation of the film. Acceptance by the ruling tax administration of 4.52% has reduced this risk, which certainly contributed to the success of the system. The mismatch occurs when rulings higher than what is established by the law are offered, in the same way that some fees are also higher than you would expect. In practice, it means that a major part of direct investment or risk is lost in commissions, fees and bank interest, to the detriment of the final amount reaching the film.

From a gross investment of 100, 20% to 30% is what ends up in the film, deducting 40% of the loan originally designed to be paid back and the various commissions, interest and fees, which are subtracted from the investment risk part. The sticking point lies in this: in cases where these commissions and fees are marked above what could be considered reasonable for the purpose of hedging the investor's risk to the detriment of the producer's profit, sometimes overlooking the fact that both investor and producer are equally necessary parties to the proceedings.

TABLE 1: FROM GROSS INVESTMENT TO NET INVESTMENT

From a gross investment of	100
Part of loan	-40%
Interest on loan	- 6.847%
Intermediary commission	- 7 to 15%
Put option	- 11 to 13%
Banks interests	- 2 to 3%
Net Investment	22 to 33%

In practice, there have been cases as described in one of the last parliamentary committees on Tax Shelter by Peter Bouckaer, chairman of the *Vlaamse Film Producenten Bond* (Flemish Association of Professional Producers) and producer of *Eyeworks Belgique*:⁷⁶

“A company with €300 of taxable profits will invest €100 to benefit from a deduction of 150%. This will give you a direct deduction of €50.85. Net investment will be €49.15, net investment being the difference between gross investment and tax benefit. Of these €100 invested, 40% will be in the form of loans and 60% as funding risk. The repayment of the loan plus interest will make you recover €41.80 a year later (the €49 you will want to recover from the net investment).

It is here that the guaranteed performance appears. In other words, ensuring the company returns the €7.20 risk missing after recovery of the loan and interests, supplemented by a return on investment. Achieving this involves use of the put option or repurchase of part of the investor's rights by the producer, which the investor can request at the end of production, agreed since the signing of the contract, and allows the investor to guarantee this performance, whose ceiling is fixed by the rulings at 4.52% of the investment.”

⁷⁶ *Tax shelter, suite, et peut-être fin*. Webzine no. 184. July 2013. Available at: www.cinergie.be

But what if the movie is a blockbuster and therefore generates more benefits than those provided? Will the investor be content with a yield of 4.52%? Maybe not. He could recover part of his percentage, so that if a movie cost “x” and yields “x + x”, i.e., “2 times x” (...) we can say he obtains a profit of 15% or 20%.

In anticipation of this happening, when negotiating, investment companies are promised that when they buy back the rights they have the commitment that they will get 15% or 20% of the €100 invested. How? With a guaranteed performance higher than that permitted by the rulings. And where does this money come from?”

From the amount that the producer finally receives.

- To overcome what had become an obstacle to the sustainability of the system and increase transparency in the process, the latest reform, in effect since January 2015 and developed in the next chapter, was designed to align the returns on a realistic performance, without losing sight of maintaining an attractive return for the investor and the financing needs of the producer.⁷⁷ How?
- Through the creation of a new mechanism: the Tax Shelter certificate system (*système des attestations tax shelter*), which in 2013 had been named the “reform of the Tax Shelter certificates.”⁷⁸
- Through creating a Tax Shelter control cell, differentiated and centralized.

How does the certificates process work?⁷⁹

⁷⁷ *Tax shelter productions audiovisuelles. Maintenir en réformant.* Available at: www.presscenter.org

⁷⁸ In section “The different laws. Amendments and developments” a tour is posed by the system deviations of the first ten years and the different evolutions of the law to understand why of this new reform.

⁷⁹ Explanation based on the article *Le nouveau tax shelter sur les rails*. February 2014. Available at: www.lalibre.be and based on website www.screenflanders.be

- Producer and investor sign a framework agreement, as for all these years.
- The producer sells a Tax Shelter certificate to the investor, who brings the agreed amount. This may not exceed 70% of the direct eligible audiovisual expenses invested in the European Economic Area, limited to 10/9 of the audiovisual eligible expenditure in Belgium.
- The investor finances the production costs by purchasing a temporary tax exemption. The producer allocates the amount received to production. With this contribution, the investor buys the Tax Shelter certificate, but without acquiring part of the rights of the film.
- The temporary tax exemption that benefits the investor is 310% of what is paid for the certificate. A company may invest up to 50% of its profits. And the maximum annual exemption is €750,000, as it has been applied since the beginning. The value of the Tax Shelter certificate amounts to 48.387% (optimum investment rate) of the total of the qualifying audiovisual expenditures in Europe.
- The investor must provide the amount established in the framework agreement in the three months following the signing. The producer must spread the expenditure over the 18 months following the signing, 24 in the case of animated feature films. Out of this expenditure, a minimum of 90% of the value of the Tax Shelter certificate must be invested in eligible audiovisual expenditures in Belgium, of which 70% must be linked to the production and exploitation of the work, i.e., they must be expenses directly linked to creative and technical elements of the work. Financial and administrative expenses are not eligible as audiovisual expenditure (= direct expenditure) and only up to 30% of the expenditure required in Belgium is considered. eligible.
- Once the work has been completed, the producer requests from the Federal Public Service Finance (SPF Finances) the

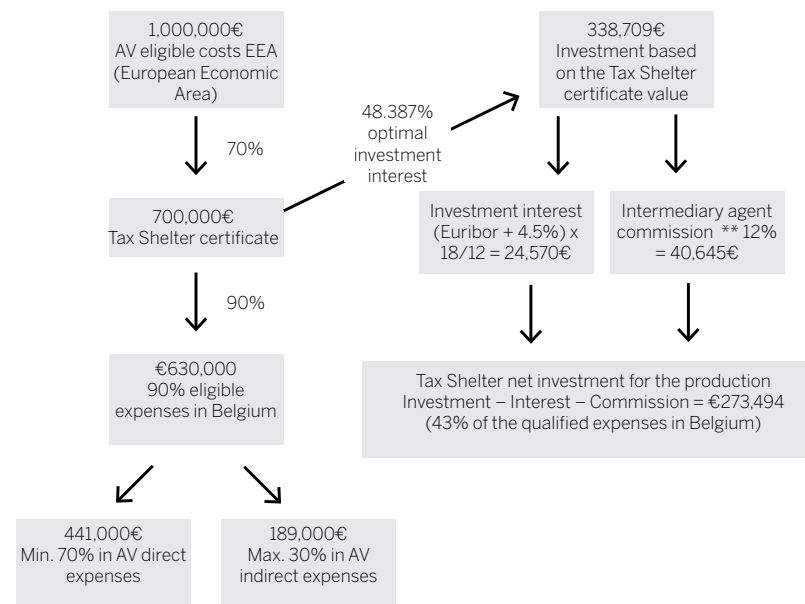
final Tax Shelter certificate depending on the real expenses incurred by the production. The producer receives the final certificate after passing the treasury control, which notes that the funds collected via Tax Shelter have actually been invested in the production. The definitive tax exemption for the investor is then calculated. If you have not met the required output, the Tax Shelter certificate value will be reduced pro rata with the actual qualifying expenditure in Belgium, in the line of 10/9.

- Once the definitive Tax Shelter certificate is granted, the investor obtains the final tax exemption.
- The Tax Shelter certificate confirms that the producer complies with all legal requirements and always keeps the rights to the film.
- The investor continues to receive an attractive yield based on a 12-month Euribor rate from the previous six months, increased to 450 basis points.
- The value of certified Tax Shelter is limited to a maximum of 10/9 of the qualifying expenses in Belgium, €700,000 in this example.
- The use of an intermediary is not mandatory, but advisable. This example has calculated a 12% commission as the intermediary agent's fees.

If the final expenditure does not reach the €630,000 of eligible costs and the final amount is €500,000, for example, the value of the Tax Shelter certificate will be reduced from €700,000 to €500,000 x 10/9 = €550,000. The remaining derived calculations will also be reduced proportionally.

The Tax Shelter certificate is provided with a maximum value of 15 million euros per year. At first it started at 3 million, but industry professionals claimed that the amount would be higher because “this would have excluded a number of productions with a negative impact on the amount of business of Belgian

FIGURE 4: EXAMPLE OF HOW THE BENEFIT TO THE PRODUCER WORKS WITH THE CURRENT REFORM



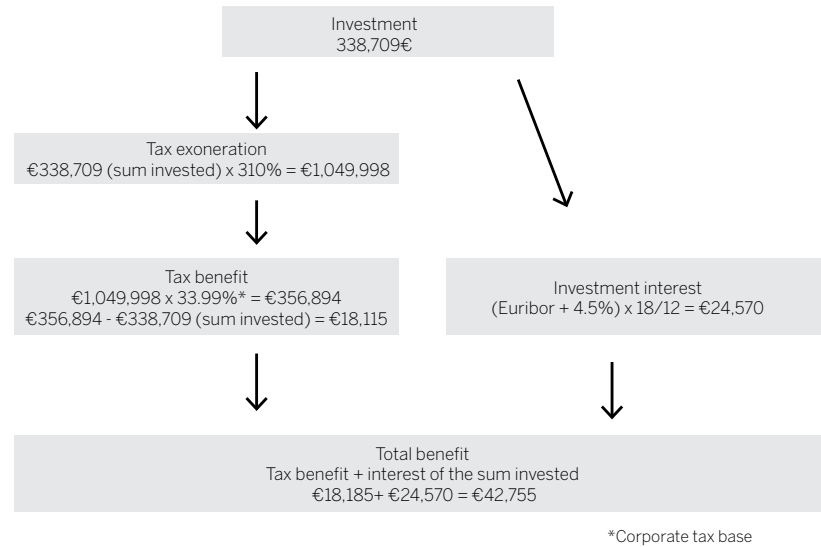
audiovisual operators.”⁸⁰ The proposal to provide 15 million euros to the financing line via Tax Shelter is an inescapably remarkable amount when compared to the 4 million euros allocated in 2014 by the Spanish Ministry of Culture to the production of feature films through the ICAA,⁸¹ the Film Institute of Audiovisual Arts, of which between 15% and 25% was allocated to the production of documentaries and €400,000 to the production of short films.”

The final reform approved makes a clear commitment to the transparency of the system, to keep it healthy and effective, which is what matters to all stakeholders and is based largely on the

80 *Le nouveau Tax Shelter sur les rails*. February 2014. Available at: www.lalibre.be

81 According to official data published by the Ministry of Education, Culture and Sport (www.mecd.gob.es)

FIGURE 5: EXAMPLE OF HOW THE BENEFIT WORKS FOR THE INVESTOR WITH THE CURRENT REFORM



initial text proposed by industry organisations.⁸² Intermediaries continue to have a role in the new model but yields are prevented from rising. In the words of Patrick Quinet: “the sector will always need intermediaries but these will act in a more transparent framework.”

82 “It is a historic day (...) We are very proud to say that the reform project is 90% the text proposed by the Professional Unions,” commented Patrick Quinet. “The project provides a solid and durable base (...) I am happy to note that all stakeholders, including uMedia, are satisfied with the reform,” in the words of Philippe Reyaert in *Tax shelter: un jour « historique »*. February 2014. Available at: www.lecho.be

4. THE DIFFERENT LAWS, AMENDMENTS AND DEVELOPMENTS

The 2003 framework law established the system of tax incentives, Tax Shelter, in Belgium. This law remained the operational method of the system until 2014, although having introduced various amendments to the law, proposals discussed at several hearings in the House of Representatives of Belgium, which amended certain terms of the system as they were identified to improve it and keep it current.

In 2013, a first need emerged for a profound reform of the system, which in its first decade of existence had experienced some deviations that endangered its continuation. The new 2013 law came into force and the need for reform arose, which would take shape in 2014 and that in 2013 was known as the “Tax Shelter certificates reform”.

In 2014, the new reform was approved, starting from January 2015, which changed the operation of the system in order to centralise control, make it more transparent, keep it attractive and beneficial for all parties, allowing the Belgian film industry to continue to be a structured system.

4.1. THE FIRST LEGISLATIONS (2002-2009)

From the proposed law of Senator Philippe Monfils, of 15 June 2001 and known as the “Monfils Project”, the framework law of 2 August 2002, which introduces some tax provisions to the CIR 92,⁸³ is formulated by Article 194ter,⁸⁴ to encourage companies to invest in an audiovisual work, regulating this investment by a framework agreement. Article 194ter entered into force in May 2003 and the new system of tax incentives applicable to the current tax period began in 2004. This meant that companies that had invested in the Tax Shelter 2003 could already benefit from tax relief.⁸⁵

Early versions of the law on Tax Shelter were mostly received as too heavy and closed. So in 2004 members of the four majority parties, Valérie Deom and Alain Mathot of the *Parti Socialiste* (PS), Philippe Monfils and Pierre-Yves Jeholet the *Mouvement réformateur* (MR), Annemie Roppe and Anne-Marie Baeke of *Socialistische Partij Anders/Social Liberal Party* (Spa/ SPIRIT) and Stef Goris and Rik Daems of the *Vlaamse Liberalen in Democraten* (VLD) proposed a bill to ease the system. What amendments did they propose?

- To enable broadcasters and companies related to them to invest in the framework of the Tax Shelter in order not to immediately exclude many market investors (traditional film suppliers).
- To allow the granting of the tax benefit since the signing of the framework agreement, understanding that for the investor this signature means a formal commitment to participate in financing the work.

83 CIR 92 is a code that regulates taxes on statement of income in Belgium. Available at: <http://ccff02.minfin.fgov.be>

84 Reference article 194ter available at: <http://ccff02.minfin.fgov.be>

85 *A qui profit le tax shelter?* Louvain School of Management. 2009.

- To increase from two to five years the deadline to deliver the certificate confirming compliance costs in Belgium, also fulfilling the boundary conditions.
- Fiscal immunity has a definitive character from the taxable period during which the said certificate is delivered.⁸⁶

This last amendment – the fact that tax immunity finally had a definitive character – revealed that the mechanism was not sufficiently attractive to investors because they are not provided for a definitive exemption, i.e., the “condition of intangibility” had no limit in time, which prevented immunised benefits from being distributed, even after the exploitation of the film.⁸⁷

In 2004, an amendment to Law of 17/05/2004 came into force, by which:

- Feature length telefilms become eligible.
- Investors can benefit from the tax exemption from the signing of the framework agreement. It is a provisional exemption.
- The exemption becomes final 4 years after the delivery of the two certificates, one of the relevant community and the other, fiscal, confirming that the work has complied with all requirements.
- The companies linked to broadcasters can benefit from the tax incentive. At first, broadcasters, or companies linked to them, were not allowed to participate. Since there, only broadcasters have been excluded.⁸⁸

With the 2009 law, the films become eligible works that are therefore likely to benefit from this funding.

86 *Le tax shelter: un renouveau*. Webzine no. 80. February 2004. Available at: www.cinergie.be

87 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Louvain School of Management.

88 *A qui profit le tax shelter?* Pierre-Antoine Simone. 2009-2010. Louvain School of Management.

4.2. THE 2013 LEGISLATIVE REFORM

On 19 April 2013 the need for further reform of the current system became clear in the House of Representatives, and amendments came into force on 1 July 2013. Driven by the Deputy Minister and Minister of Foreign Affairs and Reforms and former Finance Minister Steven Vanackere, and after consultation with the sector, the most remarkable points of implementation of the 2013 reform were:⁸⁹

- The 70/30 law: 70% of the funds raised by the Tax Shelter should be used for structuring purposes, i.e., directly related to the production costs of the film (hiring of personnel, equipment rental, construction, decoration, etc.), leaving out the remuneration for producers and intermediaries and financial expenses, commissions, legal fees, etc. Therefore, 70% of eligible expenses must be “direct production costs”, i.e., all costs related to technical and creative aspects of the work. 30% will be overheads, i.e., all guarantees and financial costs associated with the Tax Shelter, commissions, and wages of the producer, co-producer and production director.
- Inclusion of guaranteed performance within the law: until 2013 it had been the Advance Decisions Service who, under the system of rulings, fixed the guaranteed yield of 4.52%. From the new regulation, this performance is legally established, calculated according to the fluctuation of Euribor plus 300 base points. For the first year, a yield of 4.06%⁹⁰ was established. Despite having framed this

⁸⁹ *Tax shelter, suite, et peut-être fin*. Webzine no. 184. July 2013. Available at: www.cinergie.be

⁹⁰ Tying in the Euribor generated some controversy. Isabelle Mollant said in an interview: “I have a little more fear about limiting the yield calculated on the Euribor to twelve months, plus two hundred base points. [Isabelle comments on 200 points, instead of the 300 mentioned by the law]. This would give a yield under the current 4.52%, which would run the risk of particularly favouring artificial yields as a compensatory measure.” *Casa Kafka Pictures*: “*Si un film est rentable, alors l’investisseur tax shelter y gagnera aussi*”. March 2013. Available at: www.lalibre.be

guaranteed minimum based on the average Euribor rate, this reform legislation, understanding the importance of this element for the investor, overlooks the fact that this mechanism continues to offer one of the best market yields, improved by complementary performance rights attached to the film.⁹¹

- Lengthening of the period for the eligible expenditures of animated films, which goes from 18 to 24 months from the signing of the framework agreement.

In addition to these changes introduced by the 2013 law, other measures to maintain the existing mechanism were discussed, but were finally not adopted:

- An increase of the investors’ top deduction of €750,000 (from a maximum investment of €500,000) to €2,000,000 (from €1,330,000).
- To allow individuals to benefit from this relief device. Potential investors who can benefit from this system remain the same: Belgian companies or foreign companies based in the territory, subject to tax in Belgium.
- Finding a balance between investors and intermediaries, on the one hand, and producers, on the other, the latter benefiting a little more, regulating or imposing guidelines on intermediaries and controlling the practices of the process more thoroughly. How? Instituting performance rates according to genre and/or the budget of the work, controlling the price fixed by the repurchase of rights, etc.⁹²

⁹¹ *Tax shelter: la réforme du 16 mai 2013*. Available at: www.taxshelter.be

⁹² *Étude comparative des systèmes d’incitation fiscale à la localisation de la production audiovisuelle et cinématographique*. Hamac Conseils et Mazars. September 2011. Available at: www.cnc.fr

Regarding the deduction ceiling increase, in the last reform of 2014 the ceiling remains the investment of €500,000 and therefore the tax exempt ceiling is €750,000 per financial year. It seems, then, that this is an unresolved element despite being in question since 2005 when Didier Reynders, Federal Minister of Finance until 2004,⁹³ lecturing at the Cannes Film Festival, highlighted the need to consider the possibility of increasing the deduction ceiling of €750,000 to €2,000,000.⁹⁴

In regards of the guaranteed 2014 reform yield established by law: the investor buys a Tax Shelter certificate that guarantees him a tax exemption, but he does not purchase the part of film rights. Therefore, the repurchase rights option or the exercise of the put option disappears, as does the part of the loan investment to be refunded by the producer to the investor. The new system includes only the direct or equity investment from the purchase of Tax Shelter certificate. The Tax Shelter aims to give access to all Belgian audiovisual work, either productions or co-productions, regardless of genre and budget.

The Belgian Film Producers Association (BeFPA), with the main objective of representing the Belgian producers of audiovisual works with commercial potential, considered these amendments in the 2013 reform sufficient, taking into account that including more changes might mean that in the end investors could be faced with a financial product that would adequately meet their need. Instead, the UPPF (the Union of Film Producers Francophones) believed that these measures would not limit the rise in resale rights and, therefore, the final amount that the producer gets for the movie would continue to decrease.

⁹³ According to data published on www.wikipedia.org

⁹⁴ *À qui profite le tax shelter?* Louvain School of Management. 2009.

4.3. THE “IN-DEPTH REFORM” OF 2014 AND THE TAX SHELTER CERTIFICATES

Once the legislative reform of 2013 was adopted, the UPPF and its Flemish counterpart, the VFPB (Flemish Film Producers Association), the Minister of Finance, Koen Geens, submitted to the Council of Ministers of 19 July 2013 another series of reforms, known as in-depth reform, with the intention of enforcing it by 2014.⁹⁵ Koen Geens presented the new bill entitled «Keep reforming».⁹⁶ On 14 February 2014, the bill was passed and came into force on 1 January 2015.

Known as the reform of the Tax Shelter certificate, promoted through an open letter in the audiovisual sector to the federal government, it aims to:⁹⁷

- Simplify the process of investment and lighten the volume of cash provided by the investor, which will help make it easier to find investors.
- Replace the repurchase rights for investment in a certified Tax Shelter. Thus it prevents trading based on possible future benefits, eliminating the repurchase rights or put option, avoiding uncontrolled price increases in repurchase rights. As explained above, investors buy these certificates to benefit from the Tax Shelter during the year in which they invest. The investor receives an automatic guaranteed return that, despite being limited, is attractive and unrelated to the benefits of the film, so that it further enhances all kinds of film, regardless of genre and budget, and is likely to be attractive for a Tax Shelter investment.

⁹⁵ *Update on the Belgium tax incentive*. Internal communication from European Producers Club to its members.

⁹⁶ *Tax shelter productions audiovisuelles. Maintenir en reformant*. Available at: www.presscenter.org

⁹⁷ *Tax shelter: lettre ouverte du secteur audiovisuel au Gouvernement fédéral*. January 2014. Available at: www.lalibre.be

- Framing the Tax Shelter within European free movement,⁹⁸ establishing that 70% of eligible expenses must be incurred in Europe and 90% in Belgium, in accordance with European directives.
- Establish better control of the companies responsible for fundraising through a system of official recognition (système d'agrément) mandatory for all the intermediary agents, which sets out the rules of the game.⁹⁹
- Establish a centralised control cell.

This “in-depth reform” remains as amended on 1 July 2013 by the Minister of Finance, especially those that guarantee the structuring condition of expenditures, with the aim, in essence, to finally clean up the system, ensure a diversity of films and the dynamism of the production of Belgian initiative.

The letter informing about the proposal of reform of the “Tax Shelter certificate” was signed, along with the UPPF and VFPB (both representing 95% of the production of Belgian initiative and 70% of international co-productions), by the VOTP (the Association of Flemish Television Producers), the main public funding for cinema (CCA, VAF, *Wallimage-Bruxellimage* and *Screen Flanders*), professional associations of directors, screenwriters and Flemish actors, intermediary companies *Casa Kafka* and *Witebox*, as well as a large number of professionals signing personally such as Luc and Jean-Pierre Dardenne, Jaco Van Dormael and Frédéric Fonteyne.

However, not all the sector agreed with the direction of reform. The BeFPA, which normally works in connection with the

⁹⁸ The three hearings in the Chamber in 2013 meant a major reorientation of the system: that most of the funds provided by the Tax Shelter they are targeted directly to the production of the work and have to be used with structuring purpose in Belgium. There is now talk that this new reform guarantees that 90% of the total invested effectively goes to the production of the film. For the moment, extreme cases were given where this percentage decreased to 30%. One of the great deviations reported by many producers”. *Cinéma: un nouveau tax shelter dès l'automne*. February 2014. Available at: www.lalibre.be

⁹⁹ *Réforme du tax shelter: réactions*. March 2013. Available at: www.lalibre.be

producer and broker *uMedia*, expressed disagreement. Others, such as *Scope Invest*, agreed on the need for reform, almost understanding it as a natural necessity, after 10 years of operation, and warned against a protectionist temptation in national projects, which clashed with European legislation.¹⁰⁰

However, protectionism is necessary to ensure the diversity of European cinema, because protecting local cinema contributes to the diversity of European cinema, perfectly reflecting the *Bringing you the diversity of European Films* slogan of Europa Cinemas, the international network of cinemas for the circulation of European films.

Others, like Patrick Quinet, still decry another reform: abolishing the link between movies and the investor or, in other words, a pooling of funds that allows for a “*panier* or *slate*” of investments ranging from art and testing to commercial film. Quinet referred to the model of the French SOFICAs: “On the model of the French SOFICAs, we would have different backgrounds, each specializing in their genres (shorts, fiction, documentary), some quantified objectives and constraints on fundraising.”¹⁰¹

The SOFICAs, the Corporations for Financing of Cinema and Audiovisual, are corporations that collect funds for investment in French cinema, giving priority to those works of independent production, with a budget lower than 8 million euros, which are first and second films. Broadly speaking, given that SOFICAs invest in the audiovisual work via a partnership contract in production, they benefit from revenue rights (box office, international sales, DVDs, etc.). Therefore, even if the operation is not the same, it does share the rationale and purpose with the Belgian Tax Shelter.

¹⁰⁰ “A renewal of the agreement of the law by the European Commission is needed. The law provides that the mechanism is there to support European projects. If we return this to a more protectionist logic, where the system has to support national projects, this is going to meet the European vision.” *Scope Invest: –Si évolution il devait y avoir, elle doit s'inscrire dans la vision européenne–*. Interview with Fabrice Delville, Director General at Scope Invest. March 2013. Available at: www.lalibre.be

¹⁰¹ *Le tax shelter, succès amendable*. February 2011. Available at: www.lalibre.be

And as Patrick Quinet points out, each SOFICA specialises in investing in a type of work.¹⁰²

Recovering the need to establish a cell of centralised control and which contained the letter signed by the vast majority of professionals, some political leaders who participated in the drafting of the legislation noted that the monitoring and control of expenditure should be done by professionals who know the reality of the film industry well and that it would even be necessary to create a body to centralise their control or at least “a more refined agreement between [the ministry of] Finance and competent bodies in the cinema of the Communities and Regions”, in the words of Muriel Gerkens, federal deputy in the Chamber of Representatives of Belgium,¹⁰³ who also advocated opening the mechanism to smaller companies and other types of investors. “The MP Christophe Lacroix also points in this direction and proposes to create a specialised cell control between the three specialised bodies – the CCA, the VAF and the SFP Finances – in order to agree on eligible expenses. And because the control is in line with the reality of the sector, he proposes that it be centralised in a specific tax administration. To date, the controls have been carried out by regional Treasury officials, who have general knowledge without having a good command of the specificities of cinema. Another proposal of the deputy is to limit the role of intermediary agents to establish a direct relationship between investor and producer.¹⁰⁴

In fact, the latest reform defines more precisely the limits of action of the intermediary agents, without disregarding the role

they play but rather the contrary, because the task carried out by the intermediary agents is necessary for the smooth operation of the system, as some producers have publicly pointed out.

However, the big adjustment concerns the elimination of the sale of part of the film rights to the investors, which had been used to guarantee abnormal revenues, to the detriment of the funds aimed at production. In the end, “investment” and “production” rivalled each other given that investors obtained rights on the production revenue.¹⁰⁵ The system was not designed for producers and investors to rival each other, but so that they would be complementary parts of a mechanism that must be equally beneficial for both.

102 We can mention as examples: *A plus Image 3* (www.aplusfinance.com) invests in the production of feature films, documentaries and animation; *Cinéma 6* (www.cinema6.fr), in first and second films by new directors and independent production; or *Cofinova* (www.cofinova.com), which manages a fund launched with *Arte France Cinéma* called ARTE/COFINOVA 8. *Les sociétés pour le financement de l'industrie cinématographique et de l'audiovisuel*. Guide Sofica of Media Program. Edition 2011.

103 Gerkens: *–il faut ouvrir le mécanisme à des petites entreprises–*. March 2013. Available at: www.lalibre.be

104 Lacroix: *“Revenir à un certificat tax shelter afin de créer un lien réel entre le producteur et l'investisseur”*. Interview with Christophe Lacroix, deputy of Socialist Party (PS). March 2013. Available at: www.lalibre.be

105 *Tax shelter productions audiovisuelles. Maintenir en réformant*. Available at: www.presscenter.org

5. THE DETAILS OF DEVIATIONS

Cited in the reading of the amendments and developments of the law and in the explanation of the procedures of the system, the one used until 2014 and the other recently established since 2015, we will review the various deviations that the system experienced in its first decade of operation. So we will understand how it was happening and why the need to return the system to the spirit of its origin, redirecting or eliminating the elements that led to the emergence of some bad practices.

Some intermediary agents, such as Fabrice Delville, Director General of *Scope Invest*, especially pointed out the abuse of the yields above the market, as they were artificially created. What would we understand by an “artificial performance”? “A preset performance among financial partners that does not take into account the real success of the film.” This performance is obtained, unfortunately, to the detriment of the money actually injected into the film.¹⁰⁶ These artificially increased yields, i.e. not linked to the actual business results of the film, took the Tax Shelter system into the dubious field of speculation.

In 2007, Isabelle Molhant, *Casa Kafka*, interpreted these questionable points:¹⁰⁷ “The issue linked to the Tax Shelter is

106 *Scope Invest: –Si évolution il devait y avoir, elle doit s’inscrire dans la vision européenne–*. March 2013. Available at: www.lalibre.be

107 *Isabelle Molhant pour Casa Kafka*. Webzine no. 121. November 2007. Available at: www.cinergie.be

the loss of money between what is invested by the investor and what is allocated to production. This is a problem that was also found in the Netherlands and Canada: a problem linked to the establishment of production companies that enter the market with the aim of taking advantage of this source of money and that disappear fast and do not work for the benefit of creators and filmmakers in the country of the Tax Shelter... The other problem is the loss of money, which goes to law firms, lawyers, intermediary companies...”, as the president of the Union of Flemish Producers (VPFB) also pointed out.¹⁰⁸

The fact that initially performance was not prescribed by law was based on the idea of wanting to give a degree of permissiveness, helping the sector to find easy ways of funding. This permissiveness left in the hands of the market, and the exponential proliferation of intermediary agents in this decade of existence of the system, triggered fierce competition for more customers (= investors), which generated a race to see who offered a more profitable guaranteed performance for the investor, to the detriment of the amount that the producer had received. Some of the intermediary agents were opting more for the financial part of the product, to the detriment of the primary objective of the tax incentive: Belgian support for the production of audiovisual works. Or put another way, “there is the feeling that we no longer know whether the Tax Shelter is an incentive for audiovisual production or private investment,”¹⁰⁹ as some intermediary companies also assumed.¹¹⁰

108 In the words of Peter Bouckaert, producer on *Eyeworks* and President of the Union of Flemish Producers (VPFB) “From €500,000 of investment, €140,000 are for the film. The difference goes in commissions and miscellaneous expenses.” *Tax shelter: découvrez les interventions à la Chambre*. March 2013. Available at: www.lalibre.be

109 «*Tax shelter, deuxième épisode*». May 2013. Available at: www.trends.be

110 Alex Verbaere, CEO at intermediary company Witebox, considered that “the competition is getting tougher, which entails more expensive yields to gain market share. Yields should be the same for all investors, no matter the film. The investor’s freedom will be to choose the film that he wants to invest in and not the intermediary structure that offers more. This will allow a balance between productions, genre.” *Inver Invest: Jacques-Henri Bronckart*. Webzine no. 114. March 2007. Available at: www.cinergie.be

Another deviation resulted from the willingness of investors to close deals with a certain profitability, which has pushed the intermediary structures to ask the producer for a series of guarantees in terms of benefits or repurchase rights to producers.¹¹¹ At this point, the intermediary companies quickly saw another gold mine by creating their own co-production structures. Thus, avoiding the producer, they have gone directly to seek foreign producers, offering them the possibility of spending in Belgium and therefore of providing funding. This has made producers lose a market share that allowed them to live in parallel with the development of their projects, as delegate producers, to the benefit of intermediary structures that have created their production companies. “Many producers have stopped working with intermediaries and have returned to seek funding for themselves.”¹¹²

This was generating unfair competition in two ways: between intermediaries and producers, assuming each other’s roles, which was not very positive for the sector; and between the intermediaries. That is, between those agents who sought to offer guaranteed and reasonable yields while trying to equally benefit the investor and the producer and those who had even offered the investor disproportionate yields up to 15% or 20%.¹¹³

These deviations moved away from some of the defining features: structuring the sector with highly qualified Belgian professionals, favouring the proliferation and maintenance of producers and creative and technical staff; enhancing majority Belgian production; and ensuring the diversity of films financed by this funding mechanism.

111 *Tax shelter: stop ou encore?* Webzine no. 181. April 2013. Available at: www.cinergie.be

112 Interview with Patrick Quinet. Available at: www.cinergie.be

113 “In conversations with our potential investors, we face concrete examples of guaranteed returns offers made by competition. Some of them are amazing when we try to imagine what remains as net investment for the film”, in the words of Isabelle Molhant, mentioned in “*Oui, il y a bien dérivé du tax shelter*”. March 2013. Available at: www.lalibre.be

Regarding the first, **structuring the sector with highly qualified Belgian professionals**, a dynamic was created in which intermediaries and producers’ agents devoured each other, partly questioning the legitimacy and confidence of the agents that perform this dual task as it could be the case that some prioritised the projects they co-produced, taking on the role of producer, ahead of the projects of those other producers who only require intermediary services. Another problem was the tendency to hire professionals from other countries, especially from France.¹¹⁴

Regarding the second, **enhancing Belgian majority production**, considering the Tax Shelter more as a financial product than a structuring element of the industry meant that the Tax Shelter market favoured too many minority co-productions with large budgets – foreign co-productions with a minimum Belgian participation to access the system of tax reliefs to the detriment of Belgian majority co-productions. Flanders is regarded as the “Hollywood on the North Sea” given the large number of shoots it welcomes, which no doubt is a positive element because it attracts foreign productions, generates jobs and spending in the territory, and also promotes internationalisation. But this success also carries an inherent danger: “When we work on our own films, we realise that we are no longer attractive because the wages of foreign productions are better... The initial goal was not to attract foreign productions, but to give an international resonance to our films,”¹¹⁵ said Stijn Coninx, director and representative of the Union of Flemish Directors. This predominance of Belgian minority co-productions is a consequence that also affects the work of the bodies responsible for the representation of

114 In this sense, “the concern should continue to be to keep the work in Belgium, not only by directors or actors, which fall within the talent or what you see on the screen, but also for the technicians and all the positions involved in a film”. According to Lacroix at “*Revenir à un certificat tax shelter a fin de créer un lien réel entre le producteur et l’investisseur*”. March 2013. Available at: www.lalibre.be, Patrick Quinet shares this opinion when he asked: “once a French technician has a Belgian employment contract, is this structuring?”, in *Le tax shelter, un succès amendable*. February 2011. Available at: www.lalibre.be

115 *Tax shelter: découvrez les interventions à la Chambre*. March 2013. Available at: www.lalibre.be

Belgian cinema abroad, such as WBImages (Wallonie-Bruxelles Image) responsible for promoting film of the Wallonia-Brussels Federation.¹¹⁶ Therefore, a rebalance would be necessary between co-productions that, of course, were and are important and majority productions, which are those that deserve to be the standard of Belgian cinema.

Regarding the third, **ensuring the diversity of the films benefiting from this line of financing**, the investors' demand has meant that the choice of films has focused on a certain kind of film that can be easily sold to the investors, who are concerned about the security of their investment and guaranteeing a certain return.¹¹⁷ One of the purposes of the gestation of the Tax Shelter system was that audiovisual works, regardless of authorship, gender and budget, have the same access and it seemed that this was not happening enough, especially in certain genres such as documentary.¹¹⁸ This opinion, however, was not shared by all intermediary agents.¹¹⁹

116 "The Tax Shelter has been a complication for us, as we increasingly have more Belgian films only funded in 10% by local funds. Sometimes it is problematic because we do not know exactly what or how we will promote... We give priority to Belgian films supported by the *Centre du Cinéma*, and later to non-supported majority films. Next come the supported minority productions and the non-supported minority productions. If we have two majority films in Cannes, we will focus on them. If there is a minority film, we will also support it but less so." *Eric Franssen, responsable du WBImages*. Webzine no. 182. May 2013. Available at: www.cinergie.be

117 "Although the profitability of independent cinema can be vastly higher than the profitability of a large commercial machine (because, the more expensive it is, it has a cost structure, and therefore, different profits), an investor who does not know the cinema or the reality of production will more easily believe in the profitability of a comedy with normal actors than in an independent film by an unknown director. And behind this question, there is also the question of the diversity of our cinema, the cornerstone of the current success of the Belgian audiovisual sector. *Casa Kafka Pictures*: "Si un film est rentable, alors l'investisseur tax shelter y gagnera aussi". March 2013. Available at: www.lalibre.be

118 "The Tax Shelter does not benefit the documentary film, a fact that goes against the spirit of the law that was in favour of diversity." *Tax Shelter: découvrez les interventions à la chambre*. March 2013. Available at: www.lalibre.be

119 Others, such as Jeremy Burdek, co-founder of *uMedia* group, said that it is true that it is working on choosing projects without relying strictly on their commercial potential: "we try to choose the most interesting films for the investor, which means not only choosing those with headliners, and the proof is that 20% of the films supported by the CCA benefit from a 20% Tax Shelter, not that they are the most commercial." *Tax Shelter, stop ou encore?* Webzine no. 181. April 2013. Available at: www.cinergie.be

The "profound reform" of 2014 has eliminated most of the problems – the practice of setting excessively high yields and the transfer of film rights to investors – that threatened the sustainability of the system and meant a great loss for Belgian films and audiovisual creation. The producer is the owner of all rights to the film and the investor cannot ask for the repurchase of these, thus eliminating inflated guaranteed returns based on a speculative forecast of a film's commercial success. The profitability of the investors is guaranteed – it is clear that it is an element that must be looked after – but framed by law.¹²⁰ Another desirable element to ensure well-defined roles in the system is that the intermediary agents are limited to carrying out this activity.¹²¹

It also remains to be seen if the system manages to regain the balance by which all films, regardless of their budget and genre, can have equal access options. The same happens for Belgian majority co-productions and minority co-productions led by a production company of another nationality.

120 "Always seek the balance between investor interest and producer interest. Do not offer a greater yield to investors, which results in reducing the net investment received by the producer, putting him under some pressure. To find this balance, it is necessary to provide an attractive return to investors and, since we are in a competitive market, we must be realistic at this point, but it must be done so that it does not undermine the producer." *Isabelle Molhant: Casa Kafka*. November 2007. Interview available at: www.lalibre.be

121 "To limit to an intermediary role in the Tax Shelter, i.e. that we do not produce the movies, that we do not hold the rights to the film. We maintain a neutral role and there is no will to change this policy out of respect for the work of the producer and to help growth of production in the French community as much as possible." *Isabelle Molhant refers to the French Community because Casa Kafka is the intermediary agent subsidiary of RTBF, the corporation of public radio and television of the French Community. We could also extend this wish to the Flemish Community. Isabelle Molhant: Casa Kafka*. November 2007. Interview available at: www.lalibre.be

6. THE ECONOMIC AND CULTURAL IMPACT OF TAX SHELTER

“Investors, attracted by an interesting investment both in fiscal terms and brand image have been showing confidence in the system. In late 2003 there were only half a dozen signed framework agreements for which €1,200,000 had been committed. The excellent data of 2012 shows the increasing confidence: 180 million euros have been raised, while production aid to Belgian cinema was up to 30 million.”¹²²

According to figures from CCA, the *Centre du Cinéma et de l'Audiovisuel*, the evolution of the funds raised via Tax Shelter in the French Community are as follows:¹²³

In the first decade of implementation, the Tax Shelter has contributed €532,281,000, almost €600,000,000, which proves the growing interest of companies in investing in film and audiovisual in their country.

If you look at the number of films, in 2004 101 films were supported, and in 2012 it was 139, i.e. 40% more.

The difference between 2003 and 2004 shows the momentum that the mechanism experiences from its second year of life. There are two reasons: the amendments to the law introduced in 2004 to make it more attractive for investors and word of mouth facilitating its popularisation.

¹²² *Tax Shelter: la petite mort du cinéma belge?* June 2013. Available at: www.moustique.be

¹²³ *Tax Shelter: stop ou encore?* Webzine no. 181. April 2013. Available at: www.cinergie.be

TABLE 2: FUNDS RAISED VIA TAX SHELTER FROM 2003 TO 2012 IN THE FRENCH COMMUNITY

YEAR	FUNDS RAISED
2003	1.075.000€
2004	8.934.000€
2005	14.625.000€
2006	32.449.000€
2007	55.253.000€
2008	62.067.000€
2009	81.418.000€
2010	91.389.000€
2011	91.361.000€
2012	93.710.000€

As for the Flemish part and according to data provided by Alain Collart, production manager at *Screen Flanders Film Commission / Vlaams Audiovisueel Fund (VAF)*, in the first decade of implementation, between 2003 and 2012, the Tax Shelter system provided the audiovisual and film industry with a total of €248,894,909, almost €250,000,000.

If you look at the number of films in 2003, 5 films were recorded with Tax Shelter funding. In 2012 there were 41, i.e. 87% more.

From 2003 to 2012, 47 companies participated in the Flemish production system, taking into account that probably a third of these also issued requests for Tax Shelter in other projects within the French Community.

But these good results are not directly proportional to the success that the Flemish film industry has experienced. It could be argued that there has been an explosion of the industry in Flanders. The means generated by the Tax Shelter have not necessarily had a direct impact on the workplace and the development of companies related to film in the Flemish region, which has taken place more notably in the French-speaking region. The system

has contributed to a lot of foreign productions in Flanders, as already explained, as Flanders is considered to be the “Hollywood on the North Sea”. What is undeniable is that the Tax Shelter has influenced the gradual increase of the international presence of Flemish cinema or Flemish participation.

In the same way and according to Alain Collart, the international success of Belgian cinema is not only linked to the system of tax incentives, but also the continued efforts of the institutions responsible. In 2010, after several increases during the period from 2005 to 2009, the French Community doubled the amount of public funding for film production through its competent authority, the CCA. The same determination was shown by the competent body for Flemish cinema, VAF, whose last effort was the creation in 2012 of a new economic fund from *Screen Flanders*, the Flemish film commission. In the words of Alain Collart, “it is the optimisation of the tools and human means that constitutes our real success.”

The impact of the Tax Shelter has been valued by a study conducted by the *uMedia* producer and Deloitte,¹²⁴ which highlights the positive figures of the economic and cultural impact of the mechanism. This study was based on the analysis of 92 films of all genres funded by the funds allocated via Tax Shelter from *uMedia*, between 2007 and 2011. Some of the most relevant data is as follows:

1. The tax benefits generated by the expenses linked to Tax Shelter and the reduction of social benefits are higher than those the state loses. It is that 1 = 1.21. For every €1 as a “tax gift”, the state recovers €1.21. Therefore, “the state makes a gift ... that returns money.” How? According to this study, based on the €126M raised by *uMedia* since 2003, which

¹²⁴ *Tax Shelter. Tax, economical and cultural impact.* uMedia-Deloitte study, which I have not had full access because it contains private data of each of the films analysed, but I had the final results of the study, facilitated by the uMedia communication office.

FIGURE 6: CALCULATION OF THE TAX SHELTER IMPACT

FISCAL	—	SPENDING	+	SAVING	=	TAX SHELTER
RETURN		TAX SHELTER		UNEMPLOYMENT		IMPACT

is not from the total amount raised by the system, but can be extended to:

- Expenses in Tax Shelter: $126 \times 150\% \times 33.99\% = €65\text{M}$ (tax exemption)
- Tax return on expenditure in Belgium = €70M (VAT, social security, etc.)
- Savings on unemployment benefits = €8M
- Total profit for the state = €13M (€5M of the difference between the tax exemption and tax return derived from taxes on Belgian costs, plus savings of €8M in unemployment benefit)
- Of an estimated total of €700 M raised via Tax Shelter from 2003 to 2013, it is estimated that the state has earned a net profit of €77M and a positive fiscal return of 21.3%.

2. In terms of job creation within the audiovisual sector, it has increased by 23%, while overall employment in Belgium grew by 8.5% during the same period.
3. In terms of business creation, from 2000 to 2010 the Belgian audiovisual industry recorded an increase of 25% of self-employed workers, compared to the 20% increase in self-employment registration in other sectors.
4. The number of Belgian films produced between 2003 and 2010 increased by 150%. According to the European Audiovisual Observatory, Belgium has been producing about 30 films a year, with nearly 90 in 2010. The minority co-productions have increased and part of the worldwide fame of Belgium lies in its appeal for international co-productions, both the beauty and variety of locations and attractiveness of tax breaks.

5. Belgian professionals are required to work throughout the year, quite continuously.
6. As for festivals, Belgian cinema is increasingly present and is recognised by numerous international awards. Between 2004 and 2011 Belgian cinema obtained a 49% increase in awards. According to the CCA and VAF, Belgian cinema went from an average of 250 awards per year in 2004 to receive about 400 in 2011.
7. The improvement of Belgian cinema is thus quantitative and qualitative.
8. The result is Belgian audiovisual competitiveness in the international context.
9. The result within its borders is defined as a win-win-win formula in which investors, the state and producers gain.

These figures have a clear translation into concrete examples, such as the recent success: *The Life of Adele* (“*La vie d’Adèle*”) directed by Abdellatif Kechiche, a Franco-Belgian co-winner of the Palme d’Or at Cannes 2013, funded by 19 Belgian companies thanks to the Tax Shelter mechanism.¹²⁵

¹²⁵ “*Tax shelter*”, *deuxième épisode*. May 2013. Available at: www.trends.be

7. CONCLUSIONS

About 15 years ago, Belgium gambled on its films and all the means at hand:

- Increasing the funding allocated by the Selection Committee of the CCA, at that time its main source.
- Creating the VAF, the equivalent of the CCA in Flanders.
- Creating other public funds: *Screen Flanders*, *Wallimage* and *Bruxellesimage*.
- Demanding a greater commitment to the participation of television, especially the RTBF, particularly in independent production.
- Creating a system of tax incentives, Tax Shelter, which became an attractive audiovisual activity for private investment and also through consultation with producers, which has led to:
 1. The number of films increasing and the tax incentives mechanism serving both blockbusters and independent cinema. The Tax Shelter accounts for 30-35% of Belgian film funding.¹²⁶
 2. Belgium has broken with the traditional “monoculture” with France, and not only co-produces with its “privileged co-producer” but also with many other states.¹²⁷

The aim was clear: to turn the film and audiovisual sector into a strong industrial and professionalized fabric both in terms of their teams and technical equipment, becoming a reference both inside and outside the country. In fact, having this “extra” money from private enterprise, through the Tax Shelter, and increased state funding does not necessarily lead to more easily producing a film in Belgium. It is quite the opposite.

¹²⁶ *Inver Invest: Jacques-Henri Bronckart*. Webzine no. 114. March 2007. Available at: www.cinergie.be

¹²⁷ *Philippe Raynaert. Les cinq ans de Wallimage*. Webzine no. 104. April 2006. Available at: www.cinergie.be

The producers have had to professionalise, leaving the artisanal world in which the sector moved ten years ago, facing all the requirements and guarantees required by both institutions as the Tax Shelter system in order to qualify. There is no doubt that having more funding channels has opened the way to many more producers, creators and, ultimately, many more films than before, as well evidenced by the increasing number of Belgian films produced each year.

But the Tax Shelter system has not only led to a quantitative improvement (increase in the number of productions, employment, equipments, etc.) but also qualitative: today there are better trained professionals and more competitive films that have placed Belgian cinema on the world stage.¹²⁸ And they have allowed Belgian cinema not only to cease being an appendage of French cinema but to compete successfully, to the point that French institutions intend to halt the exodus of French productions to the neighbouring country, with protectionist relocation measures on shooting and postproduction.¹²⁹ This instrument has also encouraged the development of cinema in the two linguistic communities, the Flemish and French, although it has had a different effect on each of them. The Tax Shelter is applied through a federal law that promotes film production and therefore a greater diversity of films, which has led to a positive social and cultural effect on both communities. However, it has not

128 “Thanks to the Tax Shelter I have made films in Belgium that otherwise I could never have made,” said Jaco Van Dormael, Director and Honorary President of the Association of Directors and Francophone Directors (ARRF) in the auditions held during March 2013 in the House of Representatives of Belgium. *Tax shelter: découvrez les interventions à la chambre*. March 2013. Available at: www.lalibre.be

129 “After the emigration of the Franco-Belgian film shoots to Belgium to benefit from the Tax Shelter and the subsequent discontent of French technicians, the CNC and French television channels are slowing down their aid to Belgian films,” according to André Buytaers, screenwriter and director. However, he considers that the fact that the Belgian film industry itself is capable of self-financing with solvency has led to artistic control being retained and to it “coming of age”. *Tax shelter, stop ou encore?* Webzine no. 181. April 2013. Available at: www.cinergie.be

encouraged the two film industries to know each other better.¹³⁰

The key to the success of the Tax Shelter was to get more private investment coupled with greater public investment. The Tax Shelter is a mechanism that is added to public aid but does not replace it.¹³¹ The Tax Shelter, therefore, has not only been successful but has already become a must for Belgian cinema. Since 2007, Patrick Quinet considered that “its disappearance would be a cataclysm” and that, therefore, it was essential “ensuring its continuity.”¹³² Eight years later, the Belgian Tax Shelter is on the way to ensure its survival. A long-distance race, always “in dialogue with the sector”¹³³ and in order “to ensure the future of Belgian film productions and international co-productions.”¹³⁴

We can conclude, therefore, that while it is true that film has two faces – economic and cultural – and often economic logic prevails over cultural, Belgium has chosen to use the economic and financial instruments to bridge cinema as a cultural product.¹³⁵

The sector benefits from it as does the state. The private company also enjoys the added value of participating in an artistic project and has the possibility of making new acquaintances. An

130 According to Isabelle Molhant, “There is not a sufficient knowledge of the film industry on the other side of the linguistic border, unfortunately. The two film industries are very different. Everyone would want to mix them, but is a bit utopian. If each of the two communities could meet the cinema of the other part of the country, I would find it wonderful. It is a bilingual person speaking to you! Thanks to the Tax Shelter, the platform of these two film industries can be extended and this is exciting. I certainly hope that a film like “Ben X” (2007, co-production Belgium-Netherlands, Flemish original version) could find viewers in the French community and “Formidable” (2008, Belgium, French original version) can find an audience in the Flemish community. I remain optimistic,” *Isabelle Molhant pour Casa Kafka*. Webzine no. 121. November 2007. Available at: www.cinergie.be

131 “The Tax Shelter has always been a device that is attached to the other, which adds to the other devices... aid from the Film Commission (CCA), aid from television channels, aid from Wallimage... that adding the Tax Shelter allows the majority productions in the French community to be stronger in the process of co-production... because it is almost impossible to make a film only with funds from the French community.” *Tax shelter, perspectives avec Patrick Quinet et Luc Gabon*. July 2007. Video available at: www.cinergie.be

132 *Tax shelter, perspectives avec Patrick Quinet et Luc Gabon*. July 2007. Video available at: www.cinergie.be

133 *Tax shelter productions audiovisuelles. Maintenir en reformant*. Available at: www.presscenter.org

134 *Tax Shelter, quatre ans d'existence. Le point avec Henry Ingberg*. Webzine no. 118. July-August 2007. Available at: www.cinergie.be

135 *Tax shelter, quatre ans d'existence. Le point avec Henry Ingberg*. Webzine no. 118. July-August 2007. Available at: www.cinergie.be

intangible element that goes beyond the economic return – at first tangible and sought after – and the discourse that companies can generate around their brand image, by participating in the financing of films and audiovisual works.¹³⁶ A successful experience that, in the end, benefits the whole of Belgian society, which enjoys the increase, diversity and quality of domestically-produced audiovisual works.

Cinema and audiovisual creation place us in the world. It gives us access to the discovery of other cultures and allows us to know each other, without leaving home. Supporting cinema and audiovisual creation helps international relations and cultural exchanges. Doing this through the union of associations of producers, who, from beginning to end, believe in a film and defend it even beyond its arrival in cinemas, is an effort that must be recognised by all Belgian producers. The fact that the intermediary agents have endeavoured to bring their positions closer and, along with the producers, ensure the sustainability of the system, means prioritising the public good rather than individual preferences. Professional associations of filmmakers, documentary filmmakers, authors, etc. and specific and international profile names like the Dardenne brothers have publicly declared their support for the system, emphasising the injection of vitality that has led to this system of tax breaks channelled to the film and audiovisual industry. The competent authorities, of both cultural and federal communities, have listened to the sector and have put in place a law that allows a new line of private funding, accompanied by an improvement in existing public funds and creating new ones. This will ensure the future prospects of a sector that is strategic for the cultural and economic wealth of any state.

¹³⁶ “I work in a computer sector, which involves management, and therefore it is a very rigid sector and cinema represents an opening for me, allowing me to encounter another reality, artistic reality, which I didn’t know...”. Transcript of the words of Thierry Parquet, Manager at Dexteris, on the RTBF programme “*On n’est pas de pigeons?*”. Available on Vimeo by *Artémis Productions*.

