



Unidade 2:

Práticas Empresariais - Modelar uma empresa das ICCs

Tema 2.6.

Financiamento. Oportunidades e Riscos

Autoras:

**Tzvetalina Genova, Elena
Kostadinova**

Instituição:

**Varna University of
Management, Bulgaria**



Cofinanciado pelo
Programa Erasmus+
da União Europeia

O apoio da Comissão Europeia à produção desta publicação não constitui uma aprovação do conteúdo que reflete apenas a opinião dos autores, e a Comissão não pode ser responsabilizada por qualquer utilização que possa ser feita das informações nela contidas. Número de projeto: 2020-1-BG01-KA203-07919.

Este material faz parte do conteúdo do programa de formação "Gestão e Empreendedorismo nas Indústrias Culturais e Criativas" para estudantes de BA e MA em artes e humanidades (A&H) contendo 10 temas no total. Foi desenvolvido no âmbito da Parceria Estratégica Erasmus+ "*FENICE - Fostering Entrepreneurship and Innovation in Cultural and Creative Industries through Interdisciplinary Education*".

Os conteúdos da formação num relance:

FENICE: Programa

Unidade 1: Compreender o Empreendedorismo nas ICC

Tema 1.1. Compreender as ICC. Colaborações Intersetoriais.

Tema 1.2. Criatividade e inovação. Responsabilidade e comportamento ético

Tema 1.3. Políticas e intuições culturais. Propriedade intelectual

Tema 1.4. Mentalidade e processo empreendedor.

Unidade 2: Prática empreendedora – Conceção de um projeto empresarial nas ICC

Tema 2.1: Projetar um negócio para as ICC: preparar um plano de negócios e um pitch

Tema 2.2: A criação de valor: valorização económica, de mercado e cultural de produtos e serviços nas ICC

Tema 2.3: Mercado, concorrência, consumo e branding nas ICC

Tema 2.4: Modelos de negócio, sistemas, parcerias

Tema 2.5: Gestão de equipas e gestão da mudança nas ICC

Tema 2.6: Financiamento. Oportunidades e riscos

Pode encontrar mais informações na página: <http://www.fenice-project.eu>

Declaração sobre Direitos de Autor:



Esta obra está licenciada sob uma Licença Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License. Tem o direito de:

- Compartilhar - copiar e redistribuir o material em qualquer meio ou formato
- Adaptar - remixar, transformar, e construir sobre o material

sob os seguintes termos:

- Atribuição - Deve atribuir o devido crédito, fornecer um link para a licença, e indicar se foram feitas alterações. Você pode fazê-lo de qualquer forma razoável, mas não de uma forma que sugira que o licenciante o apoia ou aprova o seu uso.
- NãoComercial - Não poderá utilizar o material para fins comerciais.
- CompartilhaIgual - Se remixar, transformar, ou criar a partir do material, tem de distribuir as suas contribuições ao abrigo da mesma licença que o original.

1 TEMA Resumo

A provisão financeira de uma empresa é um elemento principal do seu plano de negócios. Este tema abrangerá os elementos básicos do planeamento e gestão financeira dentro de uma empresa. Começamos com a introdução do perfil geral e do modelo de geração de valor na CCS, a fim de delinear as fontes de financiamento para as CCI. Depois passamos à discussão dos recursos gerados dentro das empresas através da venda de bens e serviços. A forma como estes bens e serviços são tarifados é central, contudo é necessário considerar a dicotomia específica entre o valor e o preço nas ICC. Nesta base, as formas de geração de fundos que são específicas para as ICC devem ser consideradas ao longo da principal dicotomia de (i) financiamento público/governamental e (ii) financiamento privado dentro e fora da filantropia, incluindo os novos modelos associados ao crowdsourcing, apoios de múltiplos doadores, atividades baseadas em projetos e assim por diante. O tema diz respeito aos diferentes tipos de instrumentos de financiamento relativos à fase de desenvolvimento de uma empresa, bem como aos riscos e oportunidades que os acompanham. Finalmente, é considerada a questão da saúde financeira e das oportunidades de crescimento no ambiente macroeconómico abruptamente alterado nos dias de hoje.

2 TEMA Para Leitura

I. Especificidades das ICCs relativamente ao valor económico e à geração de valor

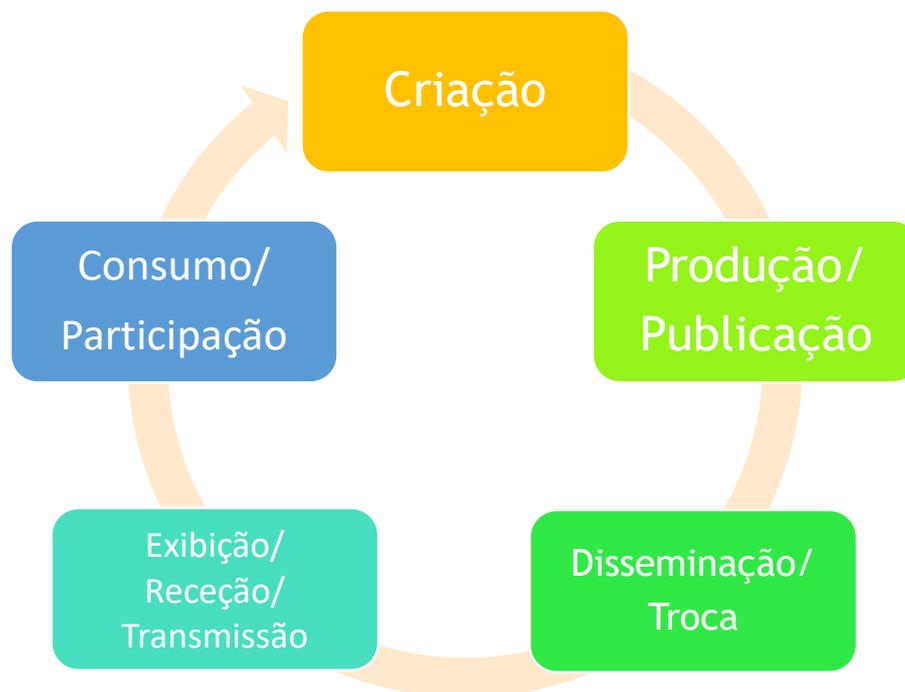
As indústrias culturais e criativas (ICCs) geraram 4,4% do PIB médio da UE (atingindo 7% para alguns Estados-Membros) e proporcionaram emprego ou trabalho independente a mais de 7,6 milhões de pessoas e entre 2 e 4% da mão-de-obra, a maioria dos quais são jovens (Imperiale, Fasiello, & Adamo, 2021; European Investment Fund, 2019). A grande maioria dos sectores culturais e criativos na Europa - 95% a partir de 2019 - é constituída por pequenas empresas, artistas independentes e freelancers. Assim, as empresas CCI representam 12,1% do número médio de empresas nos Estados Membros. (European Investment Fund, 2019) .

As ICCs na UE foram marcadas pelas seguintes especificidades à beira de 2020 e da pandemia da COVID-19:

- ✚ Os subsectores audiovisual e multimédia foram os motores de crescimento (em particular filme, DVD e vídeo, difusão de rádio e televisão, jogos de computador/vídeo e atividades de programação de computadores). Estes subsectores sustentaram e até aumentaram o seu valor durante a pandemia (European Investment Fund, 2019).
- ✚ Em termos de desempenho económico e significado, os CCS eram comparáveis aos sectores das Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) e Alojamento e Serviços Alimentares (A&F). Além disso, as SCCs são valorizadas no turismo cultural, patrimonial e experimental e utilizam serviços digitais na produção de conteúdos para filmes, vídeos, jogos, mapeamento 3D, etc. (European Investment Fund, 2019);

- ✚ As taxas de sobrevivência das empresas ICCs após 1, 3 e 5 anos de existência são semelhantes às das empresas nas TIC e A&F, sendo ainda mais elevadas para o período de 3 e 5 anos do que as empresas na A&F. (European Investment Fund, 2019);
- ✚ As ICCs tinham, em média, 2,7 empregados antes de 2019, contra 5,73 nas TIC e 5,86 na A&F (European Investment Fund, 2019).
- ✚ A microescala das empresas formou um nicho para a cooperação ad-hoc e agrupamento que permite às ICCs mudar rapidamente entre os subsectores e formar rapidamente equipas baseadas em tarefas que se dissolvem e reformam após a conclusão de um projeto;
- ✚ A estrutura segmentada das empresas criou um nicho para o estabelecimento de polos criativos (European Investment Fund, 2019) que se deslocaram do ambiente local para o ambiente on-line durante a pandemia;
- ✚ A novidade e o desenvolvimento das tendências nas ICCs dependem do acentuado aumento da digitalização, particularmente no que diz respeito à experimentação de novos serviços digitais como remédio e adaptação às restrições de distância social anti pandémicas - tais como concertos e espetáculos ao vivo em linha, edu-games, exposições virtuais, etc.

Geralmente, os bens e serviços nos sectores cultural e criativo (SCCs) e ICCs são entregues de acordo com o seguinte modelo de cadeia de valor:



Fonte: (United Nations Educational Scientific and Cultural Organisation, 2009)

Não é necessário que todos os elementos (atividades) do modelo estejam presentes em cada empresa individual - podem ser divididos entre diferentes empresas, dentro de uma localização geográfica ou repartidos por diferentes áreas, e a estrutura financeira também está muito dependente destas especificidades. Existe antes uma interligação entre as fases

(United Nations Educational Scientific and Cultural Organisation, 2009). Por exemplo, na música temos criação, divulgação e consumo em concertos ao vivo como um tipo de cadeia de distribuição, mas também criação, produção e divulgação quando o produto são discos musicais. Nas artes visuais podemos ter todas as fases, enquanto nos videogames e produtos em linha - criação, produção, divulgação e participação.

II. Ciclo de criação de valor e relações com outras indústrias (monetização trans sectorial)

Como indicado, a CAC é um sector de pleno direito da economia com um grande potencial de desenvolvimento - apesar da recessão causada pela pandemia. Os resultados da CAC e das ICCs são interdisciplinares e integram elementos de diferentes subsectores, por exemplo, música em filmes e jogos de vídeo, mapeamento 3D em espetáculos de palco, simulações de vídeo em planeamento e arquitetura regionais, etc. O valor do produto integrado é, na maioria das vezes, superior ao valor dos elementos.

As ICCs abrangem a urbanização, tolerância e pessoas bem-educadas, que foram identificadas por diferentes estudiosos como fatores-chave para o crescimento empresarial. Existe um enorme potencial das ICCs associado à interdisciplinaridade, orientação digital, inovação e mentalidade empreendedora afetada pela internacionalização. (Gerlitz & Prause, 2021). A investigação mostra que o efeito de condução da inovação é maior nas regiões e comunidades mais diversificadas - em termos de sectores da economia, profissões, etc.

Em termos mais gerais, as CAC e as ICCs pertencem à economia da experiência, onde os bens e serviços estão associados ao efeito que podem ter na vida das pessoas e onde as experiências se tornam o fornecimento final. O trabalho em rede, a comunicação e a partilha desempenham um papel central na entrega e consumo dos bens e serviços, mas também nos modelos de financiamento, por exemplo, através do financiamento de crowdfunding, crowdsourcing, utilização partilhada de serviços de streaming e media, etc.

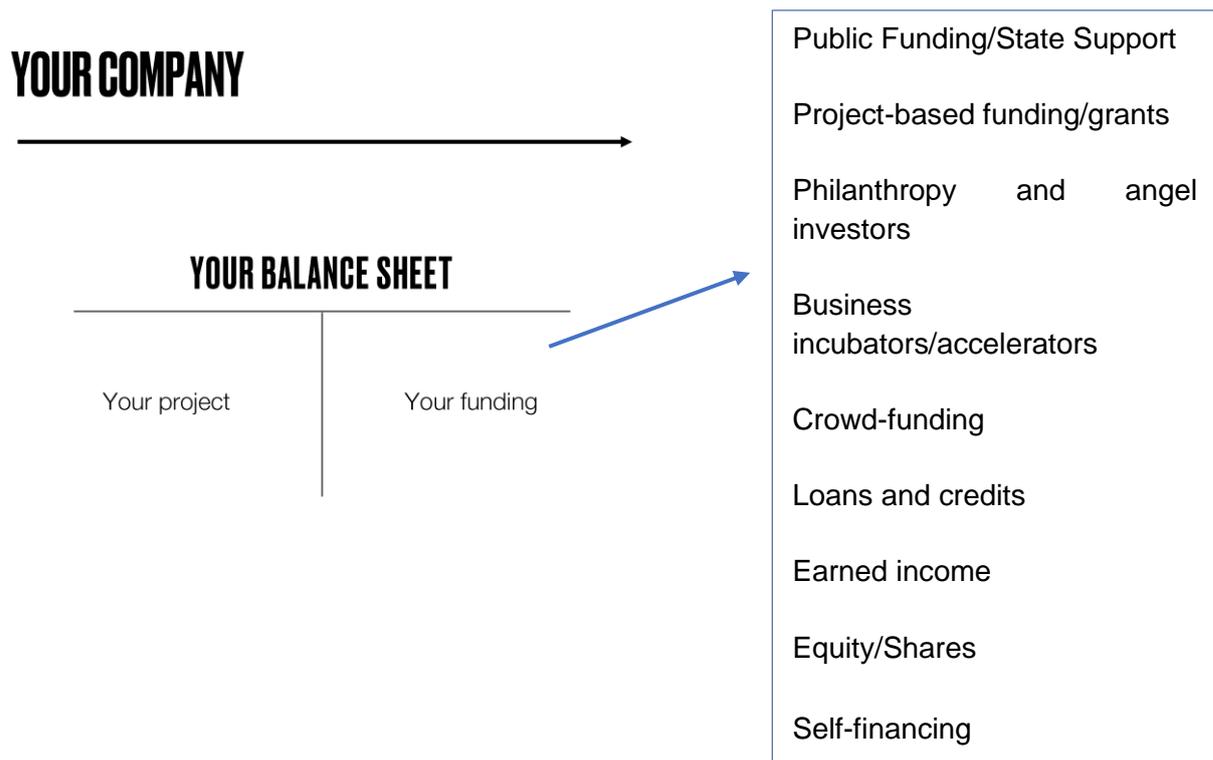
As ICCs estão ligadas ao turismo de uma forma simples. No entanto, a relação vai além do turismo cultural e desenvolve-se nas novas formas de criação de experiências para os visitantes através de atividades participativas. A preservação e interpretação do património cultural e histórico também recai no domínio das ICCs. Além disso, as ligações referem-se ao planeamento urbano e à regeneração espacial de áreas em cidades e vilas, mesmo aldeias. Durante o período pandémico, os produtos das ICCs tornaram-se parte intrínseca da educação e da prestação de serviços, uma vez que todas as plataformas e aplicações da Internet têm vindo a utilizá-los.

III. Fontes de financiamento

Como referido indiretamente até agora, as empresas das ICCs são de dois tipos principais - sem fins lucrativos (museus, bibliotecas, teatros, organizações não governamentais que reúnem artistas individuais, etc.) e com fins lucrativos (estúdios de design, empresas de TIC, artistas individuais/freelance como empresários em nome individual, etc.). A mudança entre os dois tipos é também possível, uma vez que já temos museus privados e companhias de

teatro a surgir em muitos países europeus e as fronteiras entre entidades sem fins lucrativos e entidades com fins lucrativos são esbatidas.

As empresas das ICCs dependem de ativos intangíveis e trabalham com grande incerteza em relação à procura do mercado, pelo que normalmente dependem de uma combinação de fontes de financiamento e os fundos utilizados dependem não só do subsector, mas também da forma de organização da empresa:



Fonte: (European Investment Fund, 2019)

As especificidades da CCS definem o quadro para o financiamento de uma ICC-venture - tem especificidades, embora o processo seja semelhante ao das outras indústrias.

Financiamento público específico (apoio direto do Estado)

Dentro da UE, muitas grandes instituições culturais são públicas e apoiadas dentro do orçamento do Estado, geralmente sob os domínios dos ministérios responsáveis pela cultura, património, turismo, autoridades regionais e locais. O orçamento para a cultura é uma parte do PIB de cada país e varia cerca de 2% em toda a Europa, de acordo com o EUROSTAT. Para muitos países e particularmente para os representados no projeto FENICE, o financiamento do sector cultural público é considerado insuficiente e normalmente chega apenas às remunerações do pessoal das instituições.

O abrandamento económico causado pela crise financeira em 2008 e agora pela pandemia tem sido associado a limitações no financiamento público da cultura e com o apoio estatal a

ficar para trás dos graves obstáculos causados pelos lockdowns. As instituições culturais e artísticas financiadas pelo Estado são consideradas sem fins lucrativos (angariação de rendimentos para prosseguir o seu objetivo social e para pagar ao seu pessoal), mas foram colocadas em posição de começar a comportar-se como entidades empresariais (gerando lucros para compensar a diminuição da ajuda estatal) a fim de recuperar da crise e sustentar o seu valor para as comunidades.

Financiamento baseado em projectos

Ao contrário do apoio direto do Estado, o financiamento baseado em projetos está aberto a todas as empresas ICCs - privadas e públicas, lucrativas e sem fins lucrativos. O financiamento baseado em projetos visa o lançamento e implementação de atividades normalmente ad hoc com um tema ou foco específico - tais como a produção de um filme, peça, festival, performance, etc.

A UE abriu muitos programas de financiamento de projetos no domínio das ICCs. Para além da iniciativa emblemática "Creative Europe", muitos outros programas da UE incluem nas suas prioridades o apoio à cultura, património e indústrias culturais e criativas. Uma descrição detalhada sobre as oportunidades pode ser encontrada no "The CulturEU Funding Guide" (Guia de Financiamento da CulturEU): Oportunidades de Financiamento da UE para os Sectores Cultural e Criativo 2021-2027", publicado pela Comissão Europeia.

A característica mais importante dos formulários de candidatura de projetos com base nos quais este tipo de financiamento é concedido é que são per se planos de negócios. Precisam de descrever em pormenor o produto cultural, o seu valor para a comunidade e a sociedade como um bem público e justificar a utilização do orçamento que precisa de ser investido na entrega do produto.

Uma desvantagem do financiamento baseado em projetos é que este depende das prioridades estabelecidas pelas instituições financeiras e os artistas e/ou criadores culturais devem adaptar as suas ideias a estas prioridades a fim de se qualificarem para apoio.

Os projetos são financiados por fundos públicos (tais como os programas da UE) ou por organizações privadas, geralmente por grandes grupos empresariais no quadro das suas políticas de responsabilidade social empresarial.

Filantropia e investidores anjo (apoio empresarial)

Devido ao seu valor social, as ICCs também atraem apoio de empresas privadas e indivíduos que procuram doar parte do seu rendimento ganho ou recursos a causas sociais. A filantropia empresarial e a responsabilidade social das empresas são basicamente a mesma coisa. Aqui o financiamento pode vir depois de apresentar uma candidatura a um fundo criado por uma empresa/organização ou como patrocínio/donativo direto de fundos para um projeto cultural ou produto numa base temporária.

Os investidores anjos ou ângulos de negócio são outra personificação da filantropia. São empresas e indivíduos que investem na fase de arranque ou na fase inicial de um empreendimento em troca de uma parte do negócio ou apenas como uma doação por causas

pelas quais são apaixonados. São muito importantes para as indústrias criativas, pois o nome "anjo" foi usado pela primeira vez para descrever as pessoas abastadas que apoiaram as produções do Teatro da Broadway no século XX. Os investidores anjos gostam particularmente das empresas baseadas nas TIC, mas não tanto do resto das ICCs. As redes business-angle na Europa incluem a Associação Europeia de Comércio de Business Angels, Fundos de Sementes e Atores do Mercado de Estrelas (EBAN), Business Angels Europe e outros.

Incubadoras/aceleradoras de empresas

As incubadoras e aceleradores de negócios proporcionam um ambiente de apoio ao arranque de negócios com base em pacotes que incluem escritórios e instalações de exposição, mentoria, negócios, marketing e serviços financeiros a preços inferiores aos do mercado. Nas incubadoras de empresas, os pagamentos são baseados em taxas, enquanto os aceleradores adquirem ações/ações das empresas apoiadas. Isto significa que o financiamento não vem sob a forma de transferências diretas de dinheiro. As incubadoras e aceleradores de empresas são muito adequados para as empresas de ICCs que trabalham com conteúdos digitais, design, produtos áudio e vídeo.

O trabalho em redes e clusters é específico para as ICCs. Muitas cidades desenvolvem áreas físicas alvo onde as ICCs estão concentradas - como bairros de artes e ofícios, bairros de museus, locais de residência e assim por diante. Ao mesmo tempo, muitos programas nacionais e comunitários apoiam o estabelecimento de polos criativos cuja missão é proporcionar espaço (físico ou virtual) e apoio ao trabalho em rede, desenvolvimento empresarial e envolvimento comunitário nos sectores criativo, cultural e tecnológico” (Culture and Creativity Association, 2022). Por enquanto, os clusters e centros criativos não fornecem o mesmo pacote de serviços que as incubadoras e aceleradores de negócios. São antes uma alternativa para aqueles tipos de negócios criativos e empreendimentos individuais que não podem facilmente tornar-se financeiramente viáveis sem apoio público.

Crowdfunding

O crowdfunding é um novo modelo de financiamento de um empreendimento ou projeto através da recolha de pequenas quantias de dinheiro de um grande número de pessoas, geralmente através da Internet. Aqui, os esforços coletivos de amigos, familiares, clientes e apoiantes errantes de uma ideia criam uma rede que permite que esta ideia se materialize (European Investment Fund, 2019). As plataformas de social media e crowdfunding são o principal canal de implementação - tais como WhyDonate, FundedByMe, FundingCircle, Ulule in Europe. O investidor individual pode simplesmente doar para um projeto ou uma causa lançada numa plataforma de crowdfunding, mas também pode receber pequenos juros (os chamados empréstimos entre pares), ações para o negócio (equity) ou recompensas (retornos não-financeiros sob a forma de um serviço único ou de uma versão pré-venda de um produto).

Para além da angariação de fundos, o crowdfunding é um instrumento de construção da comunidade e é muito bem-adaptado às necessidades das ICCs.

Empréstimos/Créditos

Esta é a forma tradicional de financiamento de uma característica e normalmente o capital provém de uma instituição em particular - um banco ou uma instituição não-bancária semelhante, também uma companhia companheira é uma opção. Estas fontes podem ser igualmente utilizadas por instituições culturais e agentes sem fins lucrativos e por empresas com fins lucrativos. Dependendo da viabilidade do negócio e do ambiente económico, o pagamento do empréstimo e dos juros associados pode tornar-se um problema - como tem sido o caso durante a pandemia desde 2020 e os lockdowns associados.

Normalmente, as empresas das ICCs têm acesso a empréstimos com dificuldade - especialmente quando a essência do seu negócio está associada a ativos não tangíveis com os quais são mais difíceis de rentabilizar. Para este fim, a Comissão Europeia criou o Mecanismo de Garantia dos Sectores Cultural e Criativo (CCS GF) associado a uma rede de bancos que concedem créditos em particular às PME's destes sectores. Existem alguns esquemas de garantia semelhantes em países individuais, mas ainda assim são poucos.

Rendimentos auferidos

Esta fonte refere-se às receitas que as ICCs obtêm com a venda dos seus produtos (por exemplo, através de bilhetes de entrada, licenças de utilização, direitos de autor, venda de obras de arte, etc.). Os volumes e a quota desta fonte variam entre os diferentes subsectores - tal como mencionado, os produtos TIC estão a gerar receitas elevadas facilmente nos últimos anos, em comparação com as bibliotecas que têm de manter as suas taxas baixas a fim de se manterem acessíveis e cumprirem a sua missão social como locais de encontro cultural.

Ainda assim, algumas das instituições culturais podem gerar ganhos adicionais alugando as suas instalações ou equipamento para a organização de diferentes tipos de eventos - mesmo que não sejam culturais.

Ações/Equidade

Algumas empresas de arte são propriedade de vários acionistas, que também fornecem o capital (ou o financiamento inicial) da empresa. Neste caso, o financiamento é assegurado através de ações (ou ações) que podem ser vendidas ou transferidas contra pagamento. O acionista tem uma parte da empresa. Ele suporta os riscos e os lucros resultantes do crescimento da empresa. As empresas ainda baseadas em ações não são comuns nas ICCs.

Auto-financiamento

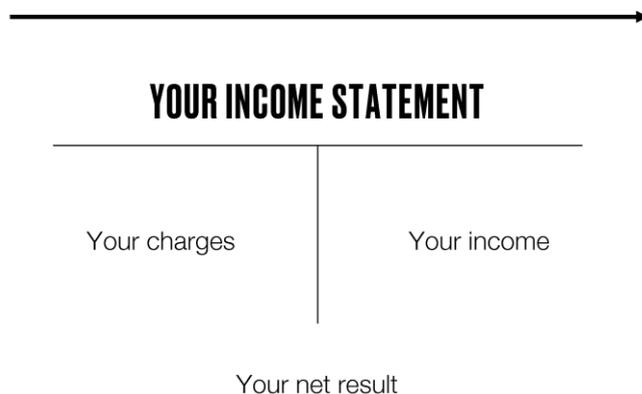
Muito frequentemente os artistas freelance e os fundadores de microempresas utilizam as suas poupanças pessoais como capital de arranque para lançar empreendimentos e projetos.

IV. **Elaboração de orçamentos e preços**

O conceito de orçamentação é simples - primeiro, devem ser descritas as receitas esperadas das vendas ou financiamento para um determinado período e depois devem ser calculadas

as despesas para esse mesmo período de tempo. A soma das despesas será então deduzida do montante das receitas, enquanto o resultado mostrará os lucros ou perdas a serem gerados pela empresa.

Outra forma de visualizar o processo é através da declaração de rendimentos.



Fonte: (European Investment Fund, 2019)

A declaração de rendimentos diz quanto dinheiro uma empresa gerou (rendimentos) e gastou (encargos) durante um determinado período de tempo - geralmente um mês ou um ano. O resultado líquido é um lucro ou perda e mostra como a empresa conseguiu entregar e vender o seu produto no mercado.

Embora se afirme frequentemente que os processos financeiros são idênticos nas empresas e nas organizações sem fins lucrativos, existem essencialmente várias diferenças. Tradicionalmente, a maioria dos escritores explica as diferenças entre a empresa e as organizações sem fins lucrativos, concentrando-se no tema da missão. Geralmente, o objetivo central do negócio é trazer lucro aos proprietários/acionistas, ou seja, a missão da empresa de aumentar os recursos financeiros. Em contraste, as organizações sem fins lucrativos baseiam-se na ideia de ajudar na resolução de questões sociais, educacionais, naturais e outras, ou seja, oferecer serviços em benefício da sociedade e da sua melhoria. Por conseguinte, a missão das organizações sem fins lucrativos é criar um produto ou serviço para o lucro da sociedade, e não para o lucro económico. Por vezes, isto está associado à oferta de bens e serviços a baixo custo ou a título gratuito. Os dois tipos de organizações diferem respetivamente nos seus recursos financeiros: as organizações empresariais são geralmente financiadas através do capital dos investidores, da venda de produtos/serviços e empréstimos, enquanto as organizações sem fins lucrativos angariam os recursos necessários a partir de subsídios e fundos governamentais, taxas (por exemplo, taxas de entrada em concertos e museus, etc.) e doações privadas. As organizações empresariais pagam todos os serviços de peritos externos, tais como contabilidade, consultoria jurídica, publicidade, enquanto em muitos casos as organizações sem fins lucrativos recebem estes serviços sem terem de pagar por eles, ou a preços muito mais baixos.

Os seguintes três tipos de despesas (encargos) podem ser identificados no contexto de uma PME criativa ou cultural, microempresa ou uma organização sem fins lucrativos:

- custos específicos dos insumos: equipamento, materiais utilizados na pré-produção, encargos de aluguer, entrega e tempo;
- custos gerais incorridos por uma empresa, por exemplo, despesas gerais - tais como pagamentos à segurança social, serviços de contabilidade, despesas relacionadas com as instalações, Internet e taxas de comunicação, e assim por diante;
- custos específicos dos recursos humanos.

A soma dos custos de entrada, despesas gerais e recursos humanos numa base de tempo dá o custo mínimo que tem de ser coberto para que a empresa possa existir.

O ponto de equilíbrio é onde o rendimento é igual aos encargos. O ponto de equilíbrio é importante, uma vez que constitui o ponto crítico de divisão entre lucro e perda. Os preços do produto ou serviço da empresa devem ser calculados de modo que o ponto de equilíbrio seja igual ou superior a zero.

De uma forma simplista, para a entrega de uma representação teatral ou de um concerto, o cálculo do ponto de equilíbrio é feito da seguinte forma:

$$(A \times P) + I - C \geq 0$$

A = os compradores de bilhetes (por outras palavras, o número de bilhetes vendidos)

P = preço médio por bilhete

A x P = receitas da venda de bilhetes

I = outros rendimentos para além da venda de bilhetes (por exemplo, subsídios, doações para o espetáculo, apoio estatal, etc.)

C = encargos ou despesas

A aplicação da fórmula acima poderia ser visualizada através do seguinte exemplo:

Um concerto tem de ser organizado, com um certo número de artistas e custos calculados no montante total de 10000 euros, incluindo o aluguer de um salão com 250 lugares. Foi recebida uma doação por uma pessoa privada, no montante de 1000 EUR. Após a realização de uma pesquisa, o preço do bilhete foi fixado em 20 euros. Utilizando a fórmula do ponto de equilíbrio, tem de ser feito um cálculo do número de pessoas que devem comprar bilhetes, para que se consiga um equilíbrio entre rendimentos e custos.

$$(A \times 20 \text{ EUR}) + 1000 \text{ EUR} - 10000 \text{ EUR} = 0 \text{ EUR}$$

$$(A \times 20 \text{ EUR}) = 10000 \text{ EUR} - 1000 \text{ EUR}$$

$$A \times 20 \text{ EUR} = 9000 \text{ EUR}$$

$$A = 450$$

Assim, pelo menos 450 pessoas têm de comprar bilhetes para que o ponto de equilíbrio

seja alcançado, o que indica que mais de 1 atuação é necessária para o ponto de equilíbrio. Esta posição pode ser apresentada como uma tabela orçamental:

Capacidade de lugares da sala de concertos	250
Preço do bilhete	20 EUR
Número de vendas de bilhetes necessários para atingir o limiar de rentabilidade	450
Ponto de equilíbrio como % da capacidade de lugares do salão	180 %
Renda	
Bilhetes vendidos	9000 EUR
Subvenção	1000 EUR
Rendimento total	10000 EUR
Menos custos	
Custos de produção	10000 EUR
Custos totais	10000 EUR
Lucro/Perdas	0 EUR

V. Sustentabilidade financeira

A sustentabilidade financeira é alcançada quando uma empresa está a vender um produto ou serviço a um preço que não só cobre as despesas como também gera lucro. Os lucros permitem que a empresa se alargue particularmente quando parte dela investe novamente em produções maiores, melhores instalações, mais artistas e cocriadores e assim por diante.

Por outras palavras, falamos de sustentabilidade quando o ponto de equilíbrio é maior do que zero.

Nas entidades sem fins lucrativos, a interpretação "lucro" é um pouco diferente. O excedente que permanece como o fim de um projeto ou de um período é reinvestido no total para permitir à organização manter-se independente do financiamento externo (doações, patrocínios, empréstimos, etc.) e desenvolver iniciativas à sua própria descrição ou gratuitamente para o público.

Na realidade, a sustentabilidade financeira não é fácil de alcançar num sector tão dinâmico como o das ICCs. A pequena escala predominante do número dominante de empresas também aumenta a sua vulnerabilidade a este respeito. Para muitos dos subsectores, os preços dos produtos culturais oferecidos precisam de ser ajustados ao poder de compra geral do público, a fim de permitir ao maior número possível de pessoas consumir e experimentar as artes e a cultura. Esta dicotomia entre os preços e as funções sociais nas ICCs estará sempre presente e refere-se à sustentabilidade financeira do sector

VI. Oportunidades e riscos

As perspetivas de desenvolvimento das SCCs e ICCs antes de 2019 e da pandemia pareciam mais do que promissoras na Europa. As estatísticas económicas forneceram a seguinte ficha informativa:

- A contribuição económica das ICCs na altura era mais elevada do que a das telecomunicações, alta tecnologia, indústria farmacêutica e automóvel;
- Entre 2013 e 2019 as ICC acrescentaram aproximadamente 700.000 postos de trabalho (equivalente a um aumento de 10-%), incluindo para autores, artistas e outros trabalhadores criativos;
- Todos os sectores das ICCs cresceram ao longo de um período de 6 anos com até 4% - com os jogos de vídeo, publicidade, arquitetura e música a serem os líderes e apenas a imprensa estava em declínio; O crescimento mais forte foi registado na Europa Central e Oriental;
- A procura de conteúdos online foi elevada, pois mais de 80% dos utilizadores da Internet na UE utilizavam a Internet para música, vídeos e jogos (e não tanto para compras ou redes sociais);
- O potencial inovador das ICCs era extremamente elevado;
- É comum as empresas de ICCs realizarem ao mesmo tempo atividades com e sem fins lucrativos e atividades não mercantis/socialmente benevolentes, o que está relacionado com o acesso aos fundos públicos que o y possa ter;
- O mercado das ICCs é um mercado altamente fragmentado e depende da cultura e das línguas de diferentes povos e gerações.

Fonte: (EY Consulting, 2021) (European Investment Fund, 2019) (European Investment Fund, 2019)

Ainda assim, as perspetivas promissoras foram arruinadas após 2020 e estima-se que as ICCs tenham perdido mais de 31% das suas receitas (EY Consulting, 2021) devido aos seguintes traços das ICCs:

- Predomínio das PME e microempresas, incluindo o auto-emprego;
- Os que mais correram na Europa Central e Oriental foram os mais atingidos e os mais perdidos;
- A suspensão da vida social e as medidas de distanciamento social levam ao aumento do consumo de conteúdos digitais através da diminuição do consumo de conteúdos digitais pagos (IDEA Consult, Goethe-Institut, Amann, & Heinsius, 2021);
- A estrutura fragmentada do sector, o modo de emprego freelance, os difíceis acessos ao financiamento comercial tornaram as ICCs extremamente suscetíveis à crise económica provocada pela pandemia (IDEA Consult, Goethe-Institut, Amann, & Heinsius, 2021);
- Aumento das subscrições on-line foi acompanhado por uma diminuição da publicidade on-line;
- Falta de estatísticas uniformes e análises qualitativas para o desenvolvimento do sector em todos os Estados-Membros da UE, o que dificulta o planeamento empresarial (European Investment Fund, 2019)

As possíveis formas de recuperação referem-se a:

- Apoio público mais direcionado para o sector - a nível nacional e regional, para além do nível da UE;
- Novas colaborações entre as ICCs - tais como as que permitem apresentações ao vivo em linha durante os lockdowns, eventos híbridos no local e em linha, e assim por diante;
- Melhor utilização das colaborações intersectoriais das ICCs com outros sectores da economia - com a saúde e a educação em particular;
- Atualização e revisão dos modelos de receitas e utilização de espaços alternativos para a realização de negócios - digitalmente ou em grandes áreas públicas, incluindo ao ar livre
- Monetização dos conteúdos digitais (nas formas mais populares de "vender conteúdos" e "vender audiências") e evolução da proteção dos direitos de autor;
- Restabelecimento do papel das ICCs na contribuição para o bem-estar dos cidadãos, inovação social e coesão social;
- Introdução de novos modelos de proteção dos direitos de autor - os direitos de autor a nível mundial foram criados como um conceito antes da criação da Internet e estão a ser adaptados às novas tendências de desenvolvimento das tecnologias; o A UE pretende criar um mercado digital único e adotou a Diretiva (UE) 2019/790 com o objetivo de adaptar as exceções/limitações dos direitos de autor ao ambiente digital e transfronteiriço, melhorar as práticas de licenciamento para garantir um acesso mais amplo aos conteúdos criativos e alcançar um mercado que funcione bem para os direitos de autor;
- A ciência, as tecnologias e a arte são consideradas como pertencendo em conjunto e a interdisciplinaridade é promovida através de apoio público e nas empresas.

A lista pode ser alargada por qualquer parte interessada nas ICCs. Aqui estão alguns instrumentos de apoio e de elaboração de políticas a considerar:

- 🚩 Programa Europa Criativa da Comissão Europeia - <https://ec.europa.eu/culture/creative-europe>
- 🚩 STARTS = S+T+Arts (Science, Technology and the Arts), uma iniciativa da Comissão Europeia, lançada no âmbito do programa de investigação e inovação Horizonte 2020 para apoiar a colaboração entre artistas, cientistas, engenheiros e investigadores - <https://starts.eu/>
- 🚩 Rede de centros criativos da UE - <http://creativehubs.net/>

VII. Leituras sugeridas:

The CulturEU Funding Guide: EU Funding Opportunities for the Cultural and Creative Sectors 2021-2027 (2021), European Commission

Rebuilding Europe – The Cultural and Creative Economy Before and After the COVID-19 Crisis (2021), EY Consulting, European Grouping of Societies of Authors and Composers (GESAC)

Be Creative - Call the Bank: Cultural and Creative Sectors Guarantee Facility (2019), European Investment Fund

Capacity-building in the Cultural and Creative Sectors Guarantee Facility: A guide to assessing loan applications from CCS SMEs (2019), European Investment Fund

3 Referências

European Investment Fund. (2019). *Be Creative, Call the Bank. A Guide for SMEs in the Cultural and Creative Sectors on How to Obtain Financing*. Retrieved from https://www.eif.org/what_we_do/guarantees/cultural_creative_sectors_guarantee_facility/ccs-sme-book.pdf

European Investment Fund. (2019). *Be Creative - Call the Bank: Cultural and Creative Sectors Guarantee Facility*. Luxembourg: EIF.

- European Investment Fund. (2019). *Market Analysis of the Cultural and Creative Sectors in Europe: A Sector to Invest In*. Luxemburg: EIF. Retrieved October 5, 2021, from https://www.eif.org/what_we_do/guarantees/cultural_creative_sectors_guarantee_facility/ccs-market-analysis-europe.pdf
- EY Consulting. (2021). *Rebuilding Europe – The cultural and creative economy before and after the COVID-19 crisis*. European Grouping of Societies of Authors and Composers (GESAC). Retrieved from <https://www.rebuilding-europe.eu/>
- Gerlitz, L., & Prause, G. (2021). Cultural and Creative Industries as Innovation and Sustainable Transition Brokers in the Baltic Sea Region: A Strong Tribute to Sustainable Macro-Regional Development. *Sustainability*, 13(9742). doi:<https://doi.org/10.3390/su13179742>
- IDEA Consult, Goethe-Institut, Amann, S., & Heinsius, J. (2021). *Research for CULT Committee – Cultural and creative sectors in post-Covid-19 Europe: crisis effects and policy recommendations*. European Parliament, Policy Department for Structural and Cohesion Policies. Retrieved from [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2021/652242/IPOL_STU\(2021\)652242_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2021/652242/IPOL_STU(2021)652242_EN.pdf)
- Imperiale, F., Fasiello, R., & Adamo, S. (2021). Sustainability Determinants of Cultural and Creative Industries in Peripehral Areas. *Journal of Risk and Financial Management*, 14(9), 438. doi:<https://doi.org/10.3390/jrfm14090438>
- United Nations Educational Scientific and Cultural Organisation. (2009). *The 2009 UNESCO Framework for Cultural Statistics (FCS)*. UNESCO Institute of Statistics. Retrieved October 24, 2021, from http://uis.unesco.org/sites/default/files/documents/unesco-framework-for-cultural-statistics-2009-en_0.pdf

4 Agradecimentos

Natalia Nikolova – fundadora e proprietária da "Recycle Art Academy