



ARTÍCULO



# Adjudicación de fondos de contrapartida al micromecenazgo cultural por parte de los gobiernos: un análisis comparativo exploratorio de los casos español y sueco

*Anders Rykkja*

UNIVERSIDAD DE CIENCIAS APLICADAS DEL INTERIOR DE NORUEGA

[anders.rykkja@inn.no](mailto:anders.rykkja@inn.no)

ORCID: 0000-0002-0333-8096

*Lluís Bonet Agustí*

UNIVERSITAT DE BARCELONA

[lbonet@ub.edu](mailto:lbonet@ub.edu)

ORCID: 0000-0002-0736-6254

Recibido: 21/03/2022

Aceptado: 18/11/2022

## RESUMEN

Durante la última década, el micromecenazgo o financiación popular ha surgido como un importante mecanismo alternativo y complementario para financiar, legitimar y desarrollar proyectos creativos. En muchos países europeos, varios gobiernos regionales han comenzado a apoyar esta práctica, incorporando plataformas como proveedores tecnológicos. Existen diferentes tipos de intervenciones gubernamentales, entre ellas la provisión de fondos de contrapartida, o subvenciones proporcionales, que complementan, efectivamente, las contribuciones privadas de la campaña de micromecenazgo con fondos públicos. Sin embargo, pocos estudios académicos sobre la financiación participativa o la política cultural de las Industrias Creativas y Culturales (ICCs) han investigado estas formas emergentes de asociaciones y colaboraciones público-privadas. Utilizando una metodología cualitativa, este artículo propone un modelo conceptual para los diferentes tipos de apoyo gubernamental y colaboraciones con plataformas de micromecenazgo cultural, junto con dos estudios de caso de asociaciones público-privadas para apoyar la financiación popular de ICCs a nivel regional en España y Suecia. La ausencia de mecanismos de apoyo e intervención puede indicar que los gobiernos regionales y locales hasta ahora han visto en gran medida la financiación popular como un mecanismo de financiación marginal utilizado por proyectos culturales que no pueden acceder a otras fuentes de financiación.

**Palabras clave:** recaudación de fondos; financiación de contrapartida; política cultural regional; economía de plataforma

**ABSTRACT.** *Government matching of cultural crowdfunding: an exploratory comparative analysis of the Spanish and Swedish cases* Over the last decade, crowdfunding has become a major way to fund and develop creative projects. This is why regional governments in many European countries have begun to support crowdfunding platforms as providers of technology. Governments offer various kinds of support, including match-funding, which, as its name suggests, supplements crowdfunding campaigns with public monies. However, there is a dearth of academic research on cultural crowdfunding and public-private partnerships. This paper uses a qualitative methodology to come up with a conceptual model for governmental support and collaboration with cultural crowdfunding platforms. It also gives two case studies of public-private partnerships that support crowdfunding initiatives in Spain and Sweden. The lack of support and intervention mechanisms may suggest that regional and local governments still see crowdfunding as a marginal way of financing those cultural projects that cannot access other sources of funding.

**Keywords:** crowdfunding; match-funding; regional cultural policy; platform economy

## SUMARIO

- Introducción
- Marco teórico
  - La variante cultural del micromecenazgo
  - La relación entre el micromecenazgo cultural y la política cultural
  - Intervenciones del gobierno para promover el micromecenazgo
- Metodología
- Estudios de caso
  - Goteo
  - CrowdCulture
- Discusiones e implicaciones
- Referencias bibliográficas
- Nota biográfica
- Agradecimientos

**Autor para correspondencia / Corresponding author:** Anders Rykkja. Inland Norway University of Applied Sciences. Holsetgata, 31, 2318, Hamar (Noruega)

**Sugerencia de cita / Suggested citation:** Rykkja, A., y Bonet Agustí, L. (2023). Adjudicación de fondos de contrapartida al micromecenazgo cultural por parte de los gobiernos: un análisis comparativo exploratorio de los casos español y sueco. *Debats. Revista de cultura, poder y sociedad*, 137(1), 116-141. DOI: <http://doi.org/10.28939/iam.debats-137-1.7>

## INTRODUCCIÓN

Desde finales de la primera década del siglo XXI, artistas y emprendedores culturales han utilizado la microfinanciación colectiva en su forma digital para adquirir fondos para sus proyectos. La mayoría de las políticas culturales europeas han prestado poca atención a este nuevo modelo de financiación y participación ciudadana (Binimelis, 2016). ¿Por qué es así y dónde encaja el micromecenazgo en los principales paradigmas de la política cultural europea? Durante la segunda mitad del siglo XX, cuatro paradigmas superpuestos han sido utilizados para justificar las políticas e intervenciones culturales europeas. Estos cuatro paradigmas son: la excelencia (estética), democratización cultural, democracia cultural y economía creativa (Bonet y Négrier, 2018). La excelencia y la democratización cultural enfatizan la autonomía (excelencia) y el acceso (democratización) a las bellas artes (Rius-Ulldemolins, Pizzi, et al., 2019). Por el contrario, los valores que impulsan el paradigma de la democracia cultural son la apertura hacia la cultura amateur y la

expresión popular (Lindström Sol, 2019), con valores instrumentales, o la capacidad de la cultura y la política que la acompaña funcionando como herramientas para lograr objetivos sociales o económicos extrínsecos (Vestheim, 2008), sustentando el paradigma de la economía creativa. Según Bonet y Négrier (2018, p. 67), el micromecenazgo, sin ganar mucho protagonismo, se encuentra en la intersección de tres de los paradigmas: la democratización cultural, democracia cultural y economía creativa.

¿Por qué el micromecenazgo está en esta intersección? En primer lugar, en términos de democratización cultural, el micromecenazgo facilita la difusión de la creación y expresión cultural a un público más amplio. En segundo lugar, en términos de democracia cultural, la financiación popular proporciona un conducto, de abajo hacia arriba, que permite a los ciudadanos y al público apoyar a los empresarios culturales de “pequeña escala” en su trabajo para volverse autosuficientes. Finalmente, en relación con el paradigma de la economía creativa, el micromecenazgo como

modelo de negocio ofrece nuevas formas de organizar el trabajo y la producción creativa, lo que sitúa el mecanismo de financiación como una solución a los problemas asociados al acceso a la financiación en las industrias culturales y creativas (UE, 2010; De Voldere y Zeqo, 2017).

Sin embargo, nuestra revisión de las intervenciones de política cultural ya existentes para apoyar el micromecenazgo (ver Tabla 1) muestra que son pocas y distantes entre sí. Esto puede deberse a que la lógica rectora de la financiación pública del sector cultural y creativo en Europa sigue estando orientada hacia el trabajo de instituciones establecidas, artistas legítimos y expresiones vinculadas a los paradigmas tradicionales de excelencia y democratización cultural (Vestheim, 2008; Dubois, 2015; Rius-Ulldemolins, Pizzi, et al., 2019). Por el contrario, el incentivo para apoyar la economía creativa y su fuerza laboral puede ser mayor a nivel regional y local (Menger, 2010; Styhre, 2013). Además, los artistas y trabajadores creativos —que constituyen la mayoría de la fuerza laboral en la economía creativa— con frecuencia se encuentran atrapados en el limbo entre la educación, el trabajo en proyectos precarios y el intento de iniciar una carrera profesional (Menger, 1999). Por lo tanto, muchos de estos *emprendedores por necesidad* pueden encontrar difícil y competitivo el acceso a la financiación pública (Dalla Chiesa y Dekker, 2021). Por el contrario, promover una campaña de micromecenazgo para recaudar fondos puede no ser un esfuerzo que valga la pena para instituciones y artistas conocidos desde el punto de vista financiero y de *marketing*.

La principal pregunta de investigación es: ¿cómo han respondido los gobiernos locales y regionales de Europa al surgimiento de la financiación participativa como mecanismo de financiación alternativo para apoyar proyectos culturales? Este mismo estudio tenía como objetivo investigar el apoyo gubernamental al micromecenazgo cultural, experimentado desde la perspectiva de las plataformas de micromecenazgo, con énfasis en la intervención a través de la financiación compartida. Interpretamos la *financiación*

*de apoyo* como la combinación de contribuciones privadas de una campaña de financiación colectiva con financiación pública a través de subvenciones de contrapartida inversa.

La intervención del gobierno y la financiación por contrapartida se han estudiado en un contexto predigital (Schuster, 1989). Los informes generales y los documentos de política han analizado estas formas de asociaciones público-privadas tal como se utilizan en las plataformas de financiación colectiva en línea (Myndigheten för Kulturanalys, 2013; Baeck et al., 2017; De Voldere y Zeqo, 2017). Sin embargo, los artículos de revisión (McKenny et al., 2017; Lenart-Gansiniec, 2021) y contribuciones sobre financiación colectiva en el sector cultural y creativo (Moreau y Nicolas, 2018; Rykkja et al., 2020) llaman la atención sobre la falta de análisis académico de estos modelos de intervenciones.

Utilizando el diseño de estudio de caso como metodología y el análisis de documentos y entrevistas semiestructuradas como métodos, complementábamos la brecha proponiendo un modelo de intervención para el micromecenazgo cultural basado en la literatura sobre micromecenazgo cívico (Davies, 2014, 2015; Wenzlaff, 2020a) y análisis de esquemas reales implementados a nivel regional y local para apoyar la financiación colectiva para proyectos culturales (Wenzlaff, 2020b). A partir de entonces, explorábamos una de las formas de intervención en el modelo —la facilitación de la financiación compartida— a través de estudios de casos comparativos entre países de asociaciones público-privadas basadas en el papel en España (Goteo) y Suecia (CrowdCulture).

El marco teórico se describe en la siguiente sección, junto con un modelo que ilustra algunos de los enfoques y roles actuales asumidos por los gobiernos regionales que buscan apoyar el micromecenazgo cultural. Este marco se ha basado en una revisión de la literatura reciente sobre el micromecenazgo cívico, así como en las estrategias e intervenciones gubernamentales para apoyar las asociaciones público-privadas en el contexto de las políticas

culturales europeas. A continuación, detallamos nuestra metodología, los procedimientos de recopilación y análisis de datos y los estudios de casos en las siguientes secciones. El artículo concluye con una discusión de las implicaciones de nuestros hallazgos y algunas recomendaciones para futuras investigaciones.

---

## MARCO TEÓRICO

### *La variante cultural del micromecenazgo*

La financiación participativa es el uso de una plataforma digital para proyectos o emprendimientos de recaudación de fondos a través de la recolección de pequeñas cantidades de dinero de una gran multitud de individuos dispersos (Belleflamme et al., 2014). El principio organizativo refleja la financiación distribuida y facilitada por la Comunidad sin la participación de intermediarios financieros (Macht y Weatherston, 2015; Shneor y Munim, 2019). El término *plataforma* se refiere metafóricamente a la igualdad de condiciones que facilita la interacción entre los buscadores (promotores) y los proveedores (patrocinadores) de financiación (Davidson, 2019). Estas 3P (promotor, patrocinador y plataforma) conforman el ecosistema de partes interesadas del micromecenazgo. Dentro de estos ecosistemas, se producen formas de micromecenazgo basadas en la inversión (recaudación de capital o garantía de préstamos para empresas comerciales) o no basadas en la inversión (que abarca donaciones filantrópicas, financiación a cambio de recompensas o *pedido anticipado* de productos y formas de patrocinio digital similares a la suscripción; Swords, 2017; Ziegler et al., 2019).

Lo que se convirtió en el enfoque convencional para estudiar el micromecenazgo (Belleflamme et al., 2014) comienza con la premisa de que una plataforma de financiación participativa constituye un mercado de dos caras (Rochet y Tirole, 2003): dos grupos (promotores y mecenas) utilizan un intermediario (una plataforma) para facilitar la coordinación para

internalizar los beneficios externos creados por un grupo (promotores que proponen proyectos) para el otro (mecenas que pueden querer experimentar estos proyectos; Evans y Schmalensee, 2016). Un grupo financia la operación de mercados bilaterales en beneficio del otro grupo. En el caso del micromecenazgo, una parte de los fondos recaudados por los promotores se utilizan para mantener la plataforma. Junto con el método convencional, los enfoques sectoriales, de los cuales hay varios, discuten y buscan explicar los problemas contextuales relacionados con estos mercados de dos lados. Algunos ejemplos son los enfoques culturales (Rykkja et al., 2020; Dalla Chiesa y Dekker, 2021), cívicos (Hong y Ryu, 2019) y de emprendimiento social (Lehner, 2013). En este artículo, hemos adoptado un enfoque cultural.

Dos características interrelacionadas caracterizan el enfoque cultural. En primer lugar, un reconocimiento de que el tipo de campañas que se promueven son esfuerzos predominantemente a pequeña escala encabezados por aspirantes a artistas y creadores que actúan como emprendedores culturales utilizando el modelo de financiación participativa basado en recompensas (Bonet y Sastre, 2016; van den Hoogen, 2020). En segundo lugar, una de las razones por las que muchos proyectos son relativamente modestos en tamaño y ambiciones es que los mismos promotores no tienen acceso a otras opciones y oportunidades de financiación (Dalla Chiesa y Dekker, 2021). La cantidad promedio de fondos recaudados por campaña, el perfil de los patrocinadores y el sesgo local de los proyectos corroboran aún más la afirmación. En primer lugar, la cantidad media de financiación recaudada por campañas exitosas en Europa entre 2010 y 2016 oscilaba entre los 3.000 euros en España (Bonet y Sastre, 2016) y un promedio de 6.200 euros en la UE (De Voldere y Zeqo, 2017). En segundo lugar, la mayoría de los patrocinadores que apoyan las campañas son “lazos fuertes” (amigos, familiares o *fans*) del promotor (Dalla Chiesa y Dekker 2021). Como resultado, Cameron (2016) y Mendes-Da-Silva et al. (2016) han comparado la variante cultural con una *herramienta de bienestar* que depende del

localismo (del promotor) o del *glocalismo* (diversas comunidades de mecenas, en su mayoría locales).

Además, si bien avanzar en la propia carrera o reputación puede motivar a los artistas y empresarios culturales a participar en el micromecenazgo cultural, el bien común también puede servir como incentivo (Dalla Chiesa, 2020). Cuando un bien común cultural participa en la microfinanciación colectiva, se persigue este objetivo. Los bienes comunes culturales son comunidades de práctica que están organizadas más o menos formalmente para compartir la gestión de los bienes públicos al adherirse a un conjunto de normas y convenciones institucionales (Barbieri et al., 2019). La «[...] baja barrera de entrada, los bajos costos de transacción y la validación de la multitud de que es proporcional» brindan una justificación para que los bienes comunes culturales participen en el micromecenazgo cultural en situaciones en las que «[...] se requiere una acción colectiva o las rutas de financiación tradicionales parecen inaccesibles» (Dalla Chiesa, 2020, p. 184). Por lo tanto, si existe un interés comunitario creado y un sistema de gobernanza compartido para un proyecto o iniciativa determinado a nivel regional o local, puede empoderar a los ciudadanos para seleccionar y crear sus propias ofertas y valores culturales en colaboración con los promotores de proyectos culturales (Borchi, 2020).

La realización de estos proyectos culturales basados en la comunidad podría financiarse adoptando el micromecenazgo cultural como una iniciativa participativa de abajo hacia arriba, para continuar con esta línea de pensamiento (Bonet y Negrier, 2018). Consiguientemente, la relación entre artistas, agentes, ciudadanos, bienes comunes culturales y micromecenazgo cultural tiene implicaciones para la política cultural tanto a nivel individual (artistas y emprendedores culturales) como comunitario (bienes culturales comunes). Esto es especialmente cierto para los proyectos de bienes comunes culturales que se adhieren al paradigma de la democracia cultural. ¿Cómo se debe proporcionar el apoyo del gobierno a estas iniciativas? Este tema se discute y analiza en la siguiente subsección.

### *La relación entre el micromecenazgo cultural y la política cultural*

Dado su papel regulador y competitivo en las finanzas culturales, la participación del sector público en el apoyo a la financiación popular parece ambigua y compleja. Desde la perspectiva del micromecenazgo cívico, la evidencia empírica sugiere que la intervención del gobierno actúa como un mecanismo de validación al reducir la asimetría de la información y aumentar la confianza en el valor y la calidad del proyecto (Hong y Ryu, 2019). Este es un excelente punto de partida. Desde una perspectiva económica y de bienestar, los proyectos que las iniciativas de micromecenazgo cívico buscan financiar son comparables con las campañas de micromecenazgo cultural, ya que ambos tipos de proyectos son esencialmente bienes (semi)públicos que no tienen rivalidad en el consumo (ver Wenzlaff, 2020a: p. 447–452). Sin embargo, específicamente para cualquier variante de financiación colectiva, la intervención exitosa debe tener en cuenta los factores que afectan a las diferentes entregas gubernamentales dentro de un área política determinada. Bonet y Sastre (2016) identificaban algunas de estas para la variante cultural:

- Selección y evaluación de subvenciones (tercerización o suministro directo);
- Control de calidad (quién decide);
- Invertir en la producción de expresiones culturales (poder de determinar qué producir, cómo y por quién), y
- Acceso y difusión de contenidos culturales.

Apoyar la financiación participativa ofrece a los gobiernos la oportunidad de otorgar subvenciones y apoyo a los artistas que no logran obtener fondos a través de los programas de subvenciones tradicionales y, al mismo tiempo, evitar los procedimientos burocráticos (Loots, 2020). Sin embargo, la pregunta crítica es si externalizar la selección y la evaluación apoyando la microfinanciación colectiva a las plataformas y multitudes conduce a una posible pérdida

de calidad y excelencia. Dos estudios experimentales que evalúan proyectos de artes escénicas y música brindan una orientación inicial. Encuentran que las multitudes y los evaluadores expertos llegan a conclusiones similares en cuanto a lo que constituye la *calidad artística* en los proyectos de micromecenazgo (Bernard y Gazel, 2018; Mollick y Nanda, 2016). Otro tema polémico es si el cambio de poder en quién decide qué producir tendrá repercusiones más amplias sobre quién decide quiénes son los beneficiarios de los fondos para las artes y la cultura. Un argumento en contra del apoyo público a la financiación colectiva sostiene que el discurso mediático de celebración que enmarca la financiación popular como una *democratización* de la financiación tiene su uso paralelo por parte de personas que se oponen a la financiación pública de la cultura (Brabham, 2017). Además, el apoyo del gobierno para el micromecenazgo podría interpretarse como evidencia de que los gobiernos han abandonado efectivamente los intentos de alentar o apoyar a ciertos proyectos culturales como resultado de recortes presupuestarios y reducciones en la financiación pública (Barbieri et al., 2019).

Desde una perspectiva de democracia cultural, los ciudadanos y la sociedad civil alcanzan más poder de decisión y responsabilidad, lo que representa un cambio en línea con una acentuación de las prácticas participativas y filantrópicas (Bonet y Sastre, 2016; Cejudo Córdoba, 2017). Sin embargo, un estudio empírico (artes escénicas en los Países Bajos) muestra que las iniciativas de micromecenazgo involucran predominantemente a las audiencias existentes, lo que genera dudas sobre si el mecanismo de financiación ayuda a establecer otras nuevas audiencias (van den Hogen, 2020). Además, el modelo basado en campañas da una ventaja a los artistas comunicativos y extrovertidos con redes sociales importantes (Davidson y Poor, 2015). Los promotores tecnológicamente competentes o aquellos con sólidas redes económicas pueden beneficiarse de la financiación de contrapartida *jugando* con el sistema y comprando la financiación pública (Myndigheten för Kulturanalys, 2013). Desde una perspectiva de economía creativa, puede ser que una variedad de partes interesadas (el

sector público, el público, los bancos y las empresas privadas) luchan con los cambios potenciales que trae la microfinanciación colectiva y la implementación de estrategias para enfrentarlos (Binimelis, 2016). El estatus legal del micromecenazgo sirve como ejemplo. Si bien la regulación de la microfinanciación colectiva basada en inversiones ha sido aprobada por el Parlamento Europeo (Reglamento (UE) 2020/1503, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de octubre de 2020, relativo a los proveedores europeos de servicios de financiación participativa para empresas, 2020) no existen medidas legislativas específicas para los modelos de micromecenazgo cultural predominantemente basados en recompensas (Lazzaro y Noonan, 2020). A menudo, vemos límites borrosos entre la donación pura y la preventa con diferentes niveles y tipos de protección de los derechos del consumidor e impuestos en España (Muñoz Villarreal, 2018) y Suecia (SOU, 2018: p. 20).

### *Intervenciones del gobierno para promover el micromecenazgo*

Antes de discutir las intervenciones para promover la financiación colectiva, es necesario presentar, brevemente, dos aspectos de la política cultural contemporánea. Para empezar, las diferentes actitudes y la importancia de los modelos público-privados para cofinanciar proyectos artísticos y culturales en toda Europa. La mayoría de los regímenes de política cultural actuales otorgan un peso diferente al valor de estas asociaciones público-privadas (Chartrand y McCaughey, 1989; Dubois, 2015). En muchos países de habla inglesa, el modelo de apoyo a las donaciones privadas a través de subvenciones de contrapartida a cambio de exenciones de impuestos está bien establecido (Cummings y Schuster, 1989). Los regímenes de otros países europeos prefieren un modelo de política cultural liberal más intervencionista y menos orientado al consumidor (Rius-Ulldemolins, Pizzi, et al., 2019), a pesar de que se fomentan las asociaciones público-privadas (Klamer et al., 2006, p. 63-64). Como resultado, ninguno de los países en los que se desarrollan nuestros casos de estudio (Suecia o España) tiene una larga historia de financiación cultural privada

(Stenström, 2008; Bustamante, 2013). Sin embargo, a nivel institucional, alguna evidencia sugiere que esto podría estar cambiando en el caso de España. La afirmación se basa en evidencia empírica de que el patrocinio privado y las donaciones filantrópicas a ciertas instituciones y museos destacados de las artes escénicas han aumentado durante la última década (Rubio-Aróstegui y Villarroya, 2021).

En segundo lugar, una observación de que las justificaciones para la concesión de subvenciones y la asignación de fondos a las artes y la cultura se basan en diferentes paradigmas (Bonet y Negrier, 2018) a nivel nacional y regional, respectivamente. En Suecia, el nivel nacional se desplaza hacia los paradigmas de excelencia y democratización cultural (calidad, profesionalismo y libertad artística; Lindström Sol, 2019). Los valores estéticos e intrínsecos de la política cultural estatal —autonomía, calidad y profesionalismo— guían la política artística regional y municipal (Blomgren, 2012). Esta política de las artes coexiste con una política cultural inclinada hacia la democracia cultural (inclusión, bienestar y formas populares de cultura; Henningsen y Blomgren, 2017). Además, como en muchos otros países (Menger, 2010) y ciudades de Europa (Evans, 2009; Holden, 2015), encontramos esquemas para apoyar objetivos alineados con el paradigma de la economía creativa: desarrollo de industrias creativas, emprendimiento cultural y turismo cultural (Styhre, 2013).

En el caso de España, el paradigma de la democratización cultural es la lógica dominante de las políticas culturales, seguido a cierta distancia por el paradigma de la economía creativa y marginalmente por el de la democratización cultural (Rius-Ulldemolins y Rubio Aróstegui, 2016). Sin embargo, la declaración anterior es más una regla general con algunas desviaciones. Esas excepciones serían el resultado de tensiones entre el estado cuasi federal, las regiones autónomas, las provincias y los municipios, que resultan en una diferenciación más que en una estandarización de las políticas culturales (Bonet y Negrier, 2011). Sin estandarización, se vuelve difícil asignar responsabilidades de intervención en varios niveles de

gobierno (¿quién hace qué?). El efecto general de las dificultades de coordinación del estado con las regiones en materia de política cultural son modelos y enfoques diferenciadores. Una explicación de por qué esto es así es que las regiones autónomas hacen todo lo posible para resistir la asimilación nacional y cultural (Zamorano, 2017). Como resultado de esta tendencia a la diferenciación, cada región definirá e implementará, en cierta medida, políticas específicas para sus propios dispositivos y necesidades locales (Rubio Arostegui y Rius-Ulldemolins, 2020). Además, estas disparidades regionales pueden ocasionalmente fomentar el comportamiento nepotista y el amiguismo, como lo demuestran los estudios sobre la financiación y las operaciones de varias instituciones importantes en València (Rius-Ulldemolins, Flor Moreno, et al., 2019) o la forma en que las fluctuaciones del presupuesto cultural se relacionan con los ciclos electorales (Sanjuán et al., 2020).

En otras palabras, para comprender cómo los gobiernos regionales podrían optar por apoyar el micromecenazgo digital como un método novedoso de recaudación de fondos, debemos considerar cuáles son los factores contextuales que condicionan el tipo de intervención. Algunos de estos factores son las tradiciones y la experiencia asociadas con la financiación privada de la cultura, los diversos paradigmas y fundamentos que justifican la intervención política y los tipos de subvenciones que pueden utilizarse para apoyar monetariamente la financiación colectiva cultural.

Según Schuster (1989), los gobiernos utilizan tres tipos de subvenciones públicas: cofinanciación, subvenciones de desafío y subvenciones de contrapartida inversa. La cofinanciación se refiere al papel del gobierno como cofinanciador de las artes, reconociendo que el sector público rara vez financia la totalidad de los costos del proyecto. En el contexto europeo, la cofinanciación es el mecanismo de subvención dominante tanto en los países nórdicos como en los del sur (Rius-Ulldemolins, Pizzi, et al., 2019; Rubio Arostegui y Rius-Ulldemolins, 2020). Los estatutos consagran el principio en Suecia, siendo la base ju-

ridica la *Förordning (2012:516) om statsbidrag till det fria kulturlivet inom teater-, dans- och musikområdet* («Ordenanza (2012:516) sobre subvenciones estatales a la vida cultural libre en el ámbito del teatro, la danza y la música») sobre subsidios a las artes escénicas y la música que establece que el Consejo Sueco de Arte u otras agencias estatales no financiarán proyectos en su totalidad. Entonces, una subvención de desafío se asemeja a una subvención de *zanahoria y palo*.

El gobierno desafía a instituciones culturales o individuos específicos a recaudar dinero “nuevo” de fuentes privadas a cambio de promesas de una subvención *desafío* adicional que recompensa el éxito (Schuster, 1989, p. 65). El principio subyacente de las subvenciones de contrapartida es un compromiso gubernamental de igualar, de forma más o menos automática, la recaudación de fondos privados con una proporción determinada (por ejemplo, de 1:1 a 1:4) de financiación pública. El término *inverso* se deriva del modus operandi *reactivo* del mecanismo de subvenciones: el subsidio público sigue a la elección privada. Los gobiernos pueden encontrar que las subvenciones de contrapartida son difíciles de implementar porque la distribución de fondos basándose en la elección pública constituye un enfoque innovador (Senabre y Morell, 2018). Por el contrario, y debido a que las subvenciones de contrapartida fomentan la participación y funcionan bien con la lógica de recaudación de fondos basada en campañas, los gobiernos ven las subvenciones de contrapartida como una forma viable de intervención para apoyar el micromecenazgo (Botín, 2020).

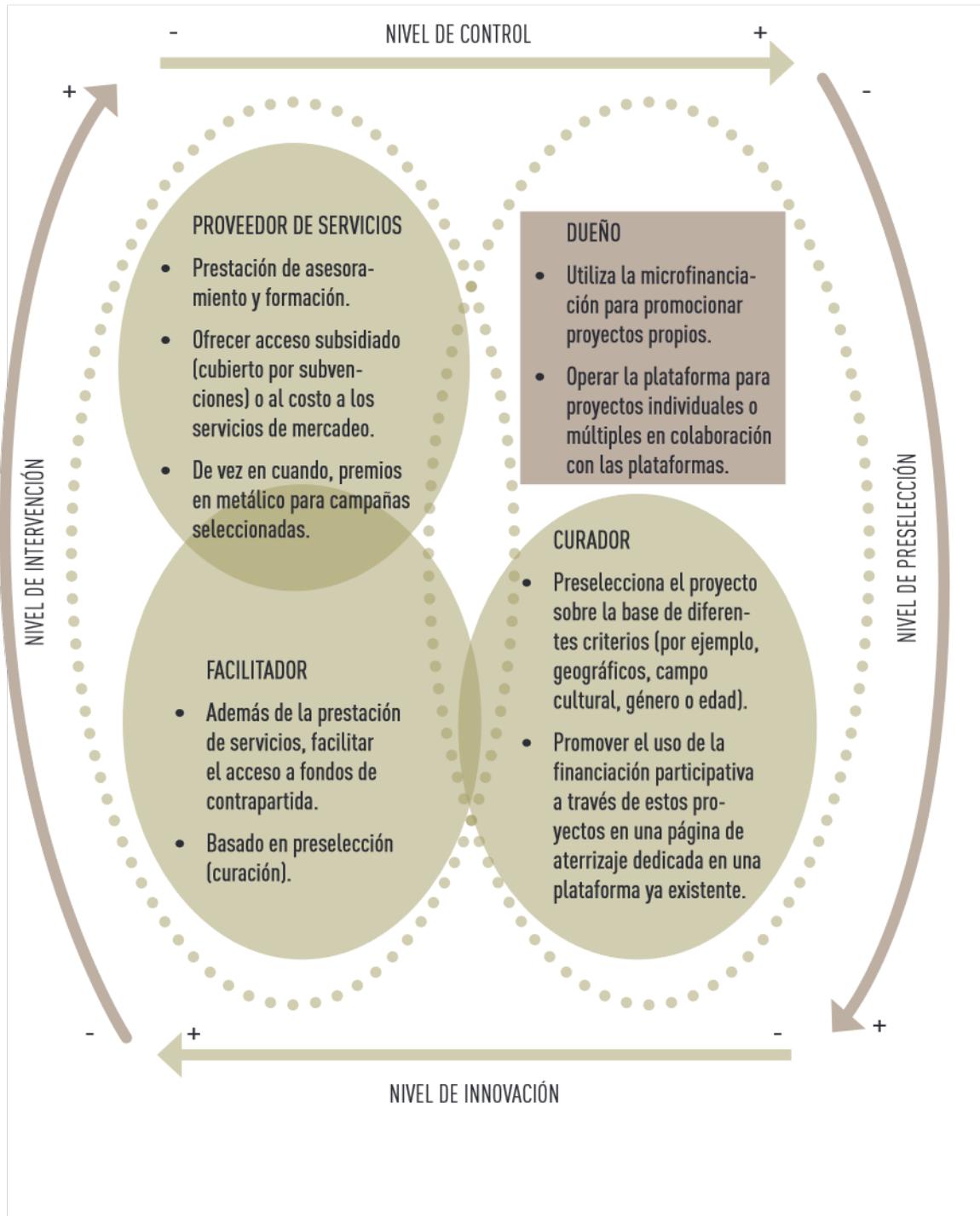
La literatura gris (Baeck et al., 2017; De Voldere y Zeqo, 2017; Eurocrowd, 2021) describe cuatro tipos de financiación de contrapartida basadas en subvenciones de contrapartida: en primer lugar, complementaria, puente y tiempo real. *En primer lugar* está asignando un porcentaje predeterminado de los costos del proyecto como financiación pública antes del inicio de la campaña de financiación colectiva. Por el contrario, una *recarga* agrega un porcentaje similar o una suma fija después del final de la campaña. *Puentear* busca fortalecer el potencial de éxito de la

campaña a través de una sola contribución a la campaña una vez que alcanza un umbral preestablecido (por ejemplo, del 30 al 50 por ciento). Finalmente, el *tiempo real* consiste en *igualar* el valor de cualquier contribución, multiplicando, efectivamente, el valor de cualquier compromiso. Por lo tanto, las contribuciones de los socios públicos, en efecto, duplican el valor de la cantidad de fondos prometidos a los proyectos por patrocinadores privados. En cualquier caso, el resultado y efecto general es que la financiación disponible para proyectos culturales aumenta (Barbieri et al., 2019).

Sin embargo, la forma en que los gobiernos pueden combinar la financiación compartida con otros tipos de intervenciones para apoyar la financiación colectiva sigue sin definirse en el contexto de la financiación colectiva cultural. La literatura sobre el micromecenazgo cívico (Davies, 2015; Wenzlaff, 2020a) primero teorizó una taxonomía de esquemas de intervención, que brindan orientación. Wenzlaff (2020a p. 457-458), basándose en el trabajo de Davies (2014), describió cinco roles que los gobiernos regionales pueden adoptar en el contexto del micromecenazgo cívico de la siguiente manera.

- Modelos de propietario: el gobierno se apropia del micromecenazgo mediante la promoción de una campaña.
- Modelo facilitador: el gobierno, a través de la provisión de apoyo económico, cofinancia campañas promovidas por ciudadanos particulares u organizaciones.
- Modelos de (venta) de servicios: el gobierno ofrece servicios (diligencia debida de proyectos, educación, capacitación o tutoría) gratis o al costo.
- Modelos de curadores: el gobierno selecciona y promueve campañas a través de los canales de comunicación oficiales de la institución pública.
- Modelos de plataforma: el gobierno posee una plataforma de financiación participativa.

**Figura 1** Las tensiones y fuerzas en la financiación de fondos de contrapartida de micromecenazgo: propiedad, curaduría, facilitación y servicios.



Usando el trabajo de Wenzlaff y Davies y el análisis de las asociaciones existentes para apoyar la financiación colectiva (ver sección 3), la Figura 1 propone un modelo operativo de posibles intervenciones para apoyar el micromecenazgo cultural. Situamos las formas de intervención (diferentes roles) a lo largo de cuatro continuos (enfoques) —dos verticales y dos horizontales. El continuo horizontal en la parte inferior indica la posición de las intervenciones en relación con el grado de innovación. La razón es que los procedimientos administrativos innovadores (facilitación) pueden representar el aspecto más desafiante de la intervención. Con esto, nos referimos a cambiar el modelo de asignación de subvenciones de expertos (por ejemplo, funcionarios públicos) o pares (por ejemplo, comités de la Consejería de Cultura) a decisiones populares (de la multitud).

El continuo horizontal en la parte superior indica el grado en que el socio público tiene la intención de controlar y administrar la asociación. Esto significa configurar y administrar una plataforma para promover proyectos propietarios (en el sentido de autoelegidos) como propietario. El continuo vertical izquierdo muestra una posición en una escala que indica compromiso (de menor a mayor). Por lo tanto, el modelo de intervención de servicio implicaría una clara actitud *laissez-faire*, o pasiva, al limitar la participación al apoyo indirecto del esfuerzo del promotor al otorgar subvenciones discrecionales para cubrir sus costos de mercadeo y promoción. El continuo vertical derecho indica el grado de apertura del esquema de intervención. Por *apertura* nos referimos al trabajo que se dedica a la investigación de proyectos para la participación. Estos pueden variar desde la inclusión de cualquier proyecto potencial únicamente a discreción del socio público, mediante el cumplimiento de criterios (geografía, categoría de la industria, edad, sexo y estado profesional), hasta la selección basada en solicitudes formales que son similares a las asociadas con dotación subvencionada en modelos de cofinanciación de intervención.

Debido a la naturaleza fluida de las transiciones de límites entre los diversos roles, estos son altamente híbridos y con frecuencia contendrán partes uno del otro en sus respectivas posiciones. La excepción es la posición de propiedad de la plataforma, en la que los gobiernos regionales y locales actúan como promotores en colaboración directa con una plataforma. Esto significa que, en la mayoría de los casos, el rol de facilitador implica curaduría (preselección de proyectos) y prestación de servicios (capacitación, seguimiento, ayuda con la comunicación y *marketing*). Además, algunas modalidades de prestación de servicios incluyen el apoyo al proyecto en forma de premios en metálico, mientras que otras requieren la tramitación de solicitudes para acceder a una prestación subvencionada. La curaduría implica esfuerzos de comunicación y *marketing* sin que el promotor obtenga necesariamente beneficios específicos de una campaña patentada. Sin tener en cuenta el rol de propietario, el valor de la intervención para artistas y emprendedores culturales se puede resumir de la siguiente manera: curaduría-servicios-facilitación.

---

## METODOLOGÍA

Examinamos las iniciativas de los gobiernos locales y regionales para impulsar el micromecenazgo cultural utilizando un diseño y una metodología de investigación de estudio de caso (Creswell, 2013; Ying, 2018, p. 97). La taxonomía de Stake (en Creswell, 2013, p. 99) clasifica nuestro estudio de caso como un estudio de caso colectivo (o múltiple). El objetivo era obtener una mejor comprensión de estos programas, su implementación y funcionalidad mediante el análisis y la evaluación de los esquemas operativos existentes. Dos pasos de recopilación de datos procedieron simultáneamente. Una fase se centró en el desarrollo de un marco para ayudar a nuestra interpretación y comprensión de los muchos roles que adoptan los gobiernos locales y regionales para apoyar el micromecenazgo cultural a través de la financiación compartida y otros tipos de participación en toda Europa. Uso del análisis de

documentos (De Voldere y Zeqo, 2017; Baeck et al., 2017; Red Europea de Financiación Participativa, 2018; Senabre y Morrell, 2018; Myndigheten för Kulturanalys, 2013) y búsquedas web (los sitios web [crowdfunding4culture.org](http://crowdfunding4culture.org), [eurocrowd.org](http://eurocrowd.org) y [nordic-crowdfunding.org](http://nordic-crowdfunding.org)), se identificaron 77 programas distintos de varios países de Europa. Eliminamos 40 de ellos (ningún gobierno regional o local,  $n = 5$ ; financiación colectiva predominantemente cívica,  $n = 22$ ; y socios corporativos, como un banco,  $n = 13$ ).

Para los esquemas seleccionados restantes ( $n = 37$ ), una matriz de recopilación de datos en la que recopilamos información sobre la ubicación (país), año de lanzamiento, plataforma de micromecenazgo colaboradora, socio público y modelo de negocio de micromecenazgo fue utilizado. Después de evaluar los esquemas, escribimos una sinopsis de cómo funcionaban (versión abreviada en la columna

“descripción”, Tabla 1). En algunos casos, nos pusimos en contacto con la administración pública y entablamos un diálogo por correo electrónico con el funcionariado público para determinar y verificar información que teníamos dificultades para comprender o interpretar. Como etapa final del proceso, se consultó una iniciativa colaborativa para mapear los proyectos existentes, realizada en la plataforma de LinkedIn para garantizar que nuestras búsquedas estuvieran completas (Wenzlaff, 2020b). Después de trazar la información básica, profundizamos en los análisis de los roles y tipos de participación de los socios públicos, desarrollando un modelo (ver Figura 1) basado en nuestros hallazgos mientras usamos la bibliografía sobre micromecenazgo cívico como guía. Posteriormente, se utilizó el modelo para determinar el tipo de intervención para cada una de las iniciativas, asignando un rol a cada una de ellas. La información se puede encontrar en la Tabla 1.

**Tabla 1** Resumen de las asociaciones analizadas

<b>País</b>	<b>Año de inicio</b>	<b>Plataformas colaboradoras</b>	<b>Regiones/Ciudades</b>	<b>Rol</b>
<b>Austria</b>	2016	Wemakeit, Conda, Kickstarter, Startnext, Zmartup, Greenrocket, 1000×1000, Compainisto, Firstcap1	Graz	Servicio
<b>Francia</b>	2015	Proartis	Rennes	Curaduría y Servicios
<b>Alemania</b>	2016 (Berlín); 2017 (Kassel)	Startnext	Berlín y Kassel	Servicio
<b>Alemania</b>	2019 (Renania-Palatinado); 2020 (Dresde)	Startnext	Renania-Palatinado y Dresde	Curación
<b>Alemania</b>	2013 (Fráncfort); 2014 (Múnich); 2011 (Hamburgo)	Startnext	Fráncfort, Múnich y Hamburgo	Facilitación
<b>Italia</b>	2013	Idea Ginger	Bolonia	Plataforma
<b>Italia</b>	2015	Idea Ginger y Kickstartar	Emilia-Romaña	Servicio
<b>Países Bajos</b>	2010	Voordekunst	Groninga, Güeldres, Limburgo, Rotterdam, Ámsterdam, La Haya y Amersfoort.	Facilitación
<b>España</b>	2011	Goteo	Andalucía, Gipuzkoa, Barcelona, Zaragoza	Facilitación
<b>España</b>	2016	Verkami	Gijón	Facilitación
<b>Suecia</b>	2010	CrowdCulture	Provincia de Blekinge, Filmbasen, provincia de Gävleborg, Jönköping, provincia de Kronoberg, Estocolmo, provincia de Södermanland, provincia de Västra Götaland, provincia de Dalarna.	Facilitación
<b>Suiza</b>	2012	Wemakeit	Basilea	Curación
<b>Reino Unido</b>	2011	Crowdfunder	Newcastle, Cornualles, Plymouth, Birmingham	Facilitación

Investigación y elaboración propia, basada en Wenzlaff (2020b), De Voldere y Zeqo (2017), y Loots (2020).

Descripción	Modelo de financiación colectiva
Ayudas para financiar servicios creativos (> 50% de los costes, con un tope de 5.000 €) necesarios para una campaña (producción de vídeo, diseño gráfico y comunicación).	Préstamo, equidad, y recompensa
Comienza con la curaduría (preselección) seguida de un programa de capacitación y asesoramiento. Dos rondas de campañas. Premio en metálico de 1.000 € (el que más ha gustado y más dinero ha recaudado) y 500 € (premio especial de la ciudad).	Premio
Ofrece servicios de consulta gratuitos a aspirantes promotores (Berlín). Asesoramiento en el desarrollo de campañas y promoción de servicios promocionales (Kassel). De vez en cuando, premios en metálico para campañas seleccionadas.	Préstamo, capital, y recompensa (Berlín); recompensa solo (Kassel).
Un canal en la plataforma promueve proyectos de micromecenazgo de la zona.	Premio
Selección basada en la solicitud, asesoramiento y acceso a subvenciones para pagar los servicios y financiación de contrapartida (límite de 5.000 € por campaña). Recarga (Múnich y Hamburgo) o modelo en tiempo real (Fráncfort).	Premio
La ciudad financió parte de la restauración de un sitio del patrimonio cultural utilizando una plataforma de financiación colectiva creada por Idea Ginger. Más de 7.000 ciudadanos donaron 339.000 €.	Donación
El gobierno regional, en colaboración con una agencia de innovación y expertos en micromecenazgo, ofrece servicios de asesoramiento, relaciones públicas y comunicación.	Premio
La Plataforma gestiona asociaciones con los socios gubernamentales, organiza talleres y consultas, y facilita la financiación de contrapartida para proyectos seleccionados. Los fondos de contrapartida suelen representar entre el 25 % y el 30 % de los objetivos de la campaña como fondos iniciales, puente o complementarios.	Recompensa y donación
Ver caso de estudio	Recompensa y donación
Verkami responsable del asesoramiento y alojamiento de campañas. Los fondos de contrapartida duplican la cantidad recaudada si se cumple el objetivo, hasta un máximo de 2.000 € por campaña.	Premio
Ver caso de estudio	Premio
Lanzamiento de un canal regional para la Cantón de Basilea-Ciudad. La región cubrió los costos de programación, alojamiento y mano de obra para promover el micromecenazgo y la posibilidad de inclusión de la comunidad de artistas locales en el canal.	Premio
Según los criterios de cumplimiento y los objetivos de recaudación de fondos, los proyectos potenciales pueden acceder a la financiación de contrapartida (+ financiación adicional).	Premio

Simultáneamente con el mapeo de iniciativas europeas históricas y existentes, buscamos identificar estudios de casos ya en función para ser utilizados para examinar y validar más a fondo el papel de facilitador que finalmente definimos. Estos casos fueron elegidos en función de su relevancia paradigmática (Flyvbjerg, 2011). En este caso, los casos *paradigmáticos* destacan las características más generales del objeto o fenómeno estudiado. Por lo tanto, la razón para elegirlos es que nos ayudan a comprender algunos de los problemas y desafíos inherentes a las colaboraciones entre entidades públicas (gobiernos regionales) y privadas (plataformas de micromecenazgo) que tienen como objetivo aumentar la adopción y el uso de la variante de financiación participativa cultural. En consecuencia, fueron seleccionados porque ilustran claramente cómo colaboran los gobiernos regionales, como facilitadores, y las plataformas de financiación colectiva.

La lógica se apoya en tres justificaciones. En primer lugar, en ambos casos, los lanzamientos de las plataformas y sus colaboraciones con los gobiernos regionales fueron de los primeros en Europa. Esta afirmación está respaldada por la línea de tiempo de los años de lanzamiento, como se muestra en la Tabla 1. En segundo lugar, ambos casos demuestran valores distintos que determinaron cómo se implementó la colaboración en la práctica: la fuerte apuesta de Goteo por los Creative Commons y el modelo participativo de CrowdCulture para dar apoyo público a la cultura a partir del impacto de la digitalización, respectivamente. Algunos pueden preguntarse por qué elegimos Goteo como caso español en lugar de Verkami. Verkami es una plataforma con más campañas y algo de experiencia en el rol de facilitadora (ver Tabla 1). Sin embargo, finalmente se seleccionó a Goteo debido a la experiencia mucho más amplia de la plataforma en el desarrollo y operación de asociaciones público-privadas similares a las de un facilitador. En tercer lugar, los esquemas seleccionados pueden ayudarnos a comprender qué efecto tiene la crisis financiera de 2008 y los diferentes modelos de política cultural en el desempeño de estos esquemas. Otros estudios empíricos (Rius-Ulldemolins et al., 2019) han confirmado que los problemas estructurales relacionados con la crisis en Suecia y España son muy diferentes. Esto se

debe al hecho de que sus entornos sociales, políticos, económicos y geográficos se encuentran en extremos opuestos de Europa occidental.

Desde un punto de vista metodológico, el desarrollo de estos casos integrados sigue el mismo camino que la elaboración del modelo de intervención. Esto implica que comenzamos realizando una investigación documental mediante la revisión de la bibliografía de casos específicos. Ejemplos de fuentes clave, además de los sitios web de la plataforma, son informes de estudios de casos publicados (Amán, 2016; Zeqo, 2016), informes (European Crowdfunding Network, 2018; Myndigheten för Kulturanalys, 2013; De Voldere y Zeqo, 2017) y artículos revisados por pares (Senabre y Morrel, 2018; Loots, 2020). También recopilamos y analizamos información sobre el desempeño financiero de los programas de financiación de contrapartida.

Sobre la base de un análisis preliminar de los documentos y datos de la campaña (Maxwell, 2009) redactamos textos que describen nuestra comprensión de la lógica de los esquemas, la funcionalidad de las plataformas y los modelos comerciales subyacentes de las plataformas. Desarrollamos un conjunto de cuestionarios para entrevistas semiestructuradas basados en estos *memorandos*. Luego, realizamos entrevistas por separado con los respectivos fundadores de las dos plataformas (Oliver Schulbaum en el caso de Goteo y Max Valentin haciendo referencia a CrowdCulture). El propósito de las entrevistas fue obtener conocimiento sobre tres temas que consideramos centrales para responder a la pregunta de investigación: los valores que sustentan el funcionamiento de la plataforma, la funcionalidad de los esquemas (incluido el mecanismo de financiación equivalente) y la colaboración entre socios, y los resultados económicos y el desempeño de los esquemas, medidos como un efecto multiplicador.

La duración de ambas entrevistas fue de entre 90 y 120 minutos. Elegimos realizar entrevistas por la misma razón por la que mapeamos los esquemas: exhaustividad. Por lo tanto, las entrevistas brindaron la última oportunidad para validar nuestra comprensión de las operaciones de la plataforma, los esquemas de financiación de contra-

partida y la precisión de los datos financieros. Después de la transcripción de las entrevistas, se completaron los estudios de casos, que incluyeron la actualización de los datos de desempeño financiero y el cálculo del efecto multiplicador para cada esquema. Los informes de casos se presentan en la siguiente sección.

---

## ESTUDIOS DE CASO

### *Goteo*

La plataforma de micromecenazgo de Goteo tiene como objetivo fomentar las asociaciones y colaboraciones público–privadas basadas en el compromiso con los bienes comunes creativos como principio filosófico. Un proyecto de plataforma inspirado en Flattr, un servicio de suscripción de microdonaciones para trabajos creativos, en respuesta al impacto de la crisis financiera en la financiación de proyectos. Un modelo conceptual para Goteo surgió a través de talleres de codiseño con las partes interesadas afectadas: ciudadanos que apoyan proyectos culturales o sociales, empleados gubernamentales e inversores. La transparencia y la responsabilidad compartida son los valores centrales que comparten todas las partes interesadas. Los ciudadanos valoran la transparencia porque les permite comprender cómo se gastan los fondos en los proyectos financiados. El sector público tiene una obligación general de transparencia en el gobierno, mientras que el modelo Goteo simplifica y resuelve los problemas de información. Los inversores apreciaron la transparencia proporcionada por el sistema de señalización: una luz roja que parpadea cuando los proyectos no cumplen sus promesas.

Sin embargo, estos valores hacen que operar una plataforma de micromecenazgo sea un procedimiento más complejo en el caso de Goteo en comparación con plataformas comerciales como Verkami o Kickstarter. Había incertidumbre sobre si un modelo con antecedentes sin conexión —recaudar fondos apelando a la solidaridad— trascendería en línea. Goteo resolvió el reto a través de la innovación y la transparencia. La plataforma opera como una fundación cuya capitalización inicial (28.000 €) proviene de la puesta en valor

del código abierto de la plataforma. Otra innovación *transparente* fue establecer modelos de colaboración jurídica y fiscalmente válidos en colaboración con la Junta de Extremadura. Sin embargo, debido a la transparencia, la plantilla se hizo pública y todos podían usarla. En consecuencia, durante el proceso de contratación pública para adjudicar un nuevo contrato para operar el esquema, Goteo perdió el trabajo de organizar la financiación de contrapartida a otras empresas.

Así, gestionar una plataforma como base aporta ambas ventajas: trabajo excedente y limitaciones. Fiscalmente, una contribución a una campaña representa un regalo para la fundación, que posteriormente distribuye los fondos a los respectivos promotores. Por lo tanto, todos los patrocinadores deben verificar su identidad y ser elegibles para los beneficios fiscales. Estas garantías legales representan características ventajosas para la administración pública en sus papeles como facilitadoras. Sin embargo, conseguir que se envíen los certificados de impuestos correctos a todos los contribuyentes representa trabajo adicional y requiere un *software* especial para la comunicación con las autoridades fiscales. Por lo tanto, considerando el estatus legal incierto del micromecenazgo basado en recompensas, el modelo de Goteo proporciona un marco legítimo que las plataformas comerciales no pueden ofrecer. Al mismo tiempo, la *transparencia*, la adhesión a Creative Commons, el compromiso social y un proceso de investigación riguroso y realista limitan el tipo y la cantidad de proyectos en la plataforma. Los proyectos de música comercial eligieron diferentes plataformas debido a los requisitos para lanzar las grabaciones financiadas mediante micromecenazgo bajo una licencia Creative Commons. Un ejemplo de compromiso social es que los promotores deben declarar cómo sus proyectos pueden contribuir a la igualdad de género. El realismo significa observar los objetivos de financiación de la campaña y el requisito de que las contribuciones de familiares y amigos equivalgan al 20 por ciento de la primera semana de la campaña. Como resultado, la plataforma rechaza la mayoría de los proyectos que buscan recaudar 20.000 € en fondos de 1.500 contribuyentes ya que esos objetivos pueden ser considerados poco realistas.

Entre 2011 y 2020, Goteo ha lanzado 18 programas diferentes de financiación conjunta con 11 socios diferentes del sector público y privado (gobiernos municipales, provinciales y regionales, y universidades). Nuestro análisis se centra en META!, la colaboración más estable y duradera de Goteo en colaboración con la Diputación Foral de Gipuzkoa (región del País Vasco en España) con la ciudad de San Sebastián como su capital. La colaboración surgió por la conexión y afinidad entre la plataforma y el Departamento de Cultura, quienes vieron en la financiación de contrapartida una forma de brindar más recursos al sector cultural de la provincia. La fundación Goteo recibe una subvención nominal anual por la que el Ayuntamiento aporta 70.000 € anuales en financiación de contrapartida y aproximadamente 65.000 € en apoyo, comunicación, formación en gestión de campañas y asesoramiento a los promotores. Todos los proyectos pasan por un proceso de selección formal (curación) evaluando la viabilidad de cada proyecto y su coherencia con los objetivos de política pública (por ejemplo, ayudar a fortalecer el ecosistema cultural de la región) y los valores de Goteo. Los promotores seleccionados reciben formación, acceso a asesorami-

ento personalizado y participación en una campaña de comunicación conjunta, algo que explica el altísimo índice de éxito de los proyectos (fijado en porcentajes).

Las campañas se ejecutan en dos rondas, cada una con una duración de cuarenta días. La financiación de partidos en la primera vuelta sigue el principio de *tiempo real*, añadiendo un euro del Ayuntamiento por cada euro recaudado por un promotor. En la segunda ronda, un algoritmo dinámico multiplica las contribuciones igualadas por dos o tres en días preestablecidos, vinculados a la actividad de *marketing*, el rendimiento de la campaña y las tasas de éxito, con el objetivo de promover la solidaridad y la cooperación. El algoritmo también limita la contribución máxima de cada mecenas y la partida pública asignada a cada proyecto. La Tabla 2 presenta estadísticas descriptivas de las primeras cuatro ediciones de META! La cantidad media recaudada por campaña fue de 9.921 €, de los que 4.327 € representaron la dotación pública media (con un efecto multiplicador de 2,22). Las aportaciones ciudadanas tenían una media de 55 €, superior a los 49,60 € del total de las campañas regulares de Goteo.

**Tabla 2 Estadísticas descriptivas de META!, la colaboración de Goteo y la Diputación Foral de Gipuzkoa**

VARIABLES	META! 2016	META! 2017	META! 2018	META! 2019	Total
Presupuesto de fondos de contrapartida	70.000 €	70.000 €	70.000 €	70.000 €	280.000 €
Asignación utilizada	70.000 €	62.631 €	70.000 €	70.000 €	272.631 €
Aplicaciones	37	33	46	38	154
Proyectos seleccionados	20	16	15	14	65
Financiado con éxito	20	15	14	14	63
Contribuciones de mecenas	84.450 €	94.080 €	77.619 €	76.708€	332.857 €
Contribuciones de DFG <sup>1</sup>	66.572 €	63.722 €	59.641 €	MD	189.935 €
Participantes	1.556	1.333	1.441	1.322	5.652
Promedio de los aportes ( $\bar{M}$ )	54 €	71 €	54 €	58 €	
Promedio de la campaña ( $\bar{M}$ )	7.723 €	10.939 €	10.544 €	10.479 €	
Efecto multiplicador	2,21	2,50	2,11	2,10	2,22

1. DFG = aportaciones para cubrir gastos de administración, formación, asesoramiento y comunicación.

### *CrowdCulture*

En 2006, Max Valentin, fundador de CrowdCulture, confiaba en que el comercio electrónico y el impacto de la digitalización en otros sectores acabarían afectando al sector cultural. Inspirándose en los precursores de las plataformas de micromecenazgo actuales, como el sitio web cerrado y exclusivo para miembros Underfund, que se utiliza para presentar y recaudar fondos para proyectos creativos, Valentin buscó transponer formas participativas de organizaciones del sector cultural a un entorno empresarial digital. La piedra angular del nuevo modelo estructural fue la participación democrática basada en el principio organizativo de una economía híbrida. *Híbrida* se refiere a la unión de intereses públicos y privados para realizar un proyecto, y *economía* se refiere a una solución de cofinanciamiento digital donde el número de participantes, no el capital involucrado, tiene protagonismo. Así, el punto de entrada no fue el micromecenazgo per se, sino un intento de facilitar la participación democrática en la asignación de fondos públicos a través de la digitalización.

Sin embargo, una asociación público–privada entre la plataforma y los gobiernos regionales tiene tanto que ver con la necesidad de otras fuentes de ingresos como con las comisiones de las contribuciones de financiación popular únicamente. CrowdCulture inicialmente presionó a la Fundación Sueca de Internet para obtener apoyo financiero, argumentando que los beneficios del proyecto de la plataforma incluían un mayor uso del gobierno de los servicios digitales basados en la web. Las respuestas variaron desde negativas (demasiado comercial; internet no debería tratarse de dinero) pasando por tibias (complicado) hasta positivas (queremos una alojar financiación equivalente). Eventualmente, CrowdCulture se negó a participar en los procesos de contratación pública para operar el esquema piloto porque el esquema de financiación equivalente necesitaría aplicar el principio en tiempo real. Los modelos en tiempo real contradicen la creencia personal de Valentin de que los esquemas de financiación de contrapartida deben basarse en el número de participantes

y no en la cantidad de financiación recaudada. De lo contrario, el riesgo de fraude o uso indebido es demasiado grande porque una persona con capital disponible puede comprar fondos públicos. Al final, CrowdCulture se decidió por un modelo de negocios basado en licencias de *software* para usar la plataforma, tarifas de consultoría para administrar las alianzas con los fondos regionales y provisión de servicios (por ejemplo, talleres y capacitación en la ejecución de campañas para promotores).

Al mismo tiempo, un concejal recién elegido en el gobierno de la ciudad de Estocolmo estaba interesado en cambiar la forma en que la ciudad asignaba los fondos culturales. Algunas instituciones habían recibido dinero regular de la ciudad durante 30 años, mientras que la lista de otras que querían apoyo era larga. Para trabajar en soluciones, la ciudad creó una agencia semiautónoma llamada Innovativ Kultur. Los objetivos de la agencia eran promover la cooperación entre el sector cultural, las empresas y la investigación, proporcionar financiación para proyectos culturales innovadores, estimular el espíritu empresarial cultural y, lo que es más importante, trabajar en el desarrollo de métodos para financiar el sector cultural, o sea, «una agencia para desafiar el statu quo». De acuerdo con las palabras de Valentin, CrowdCulture, con financiación de VINNOVA, ejecutó con éxito dos programas piloto con financiación de contrapartida para Innovativ Kultur en 2010, antes de lanzarse oficialmente en 2011, con el primer esquema regional de financiación de contrapartida fuera de Estocolmo lanzado en 2012. Valentin cita estas asociaciones y que el departamento legal de SKL (la organización para los gobiernos municipales y regionales suecos) valide el modelo de financiación de contrapartida de CrowdCulture como una asociación que valide a las autoridades regionales. Sin embargo, desafiar el statu quo no es el único ímpetu detrás del impulso para operar asociaciones público–privadas. Como señala Max Valentín, «No podríamos sobrevivir financieramente con un modelo de empresa a consumidor. Por eso también debemos trabajar con el sector público. No es solo ideología».

La financiación de contrapartida proviene de un fondo designado en el que el socio público reserva un porcentaje fraccional de su presupuesto cultural específicamente para proyectos promovidos en la plataforma que cumplen los criterios para acceder a estos fondos. La plataforma utiliza un algoritmo para calcular el apoyo público en función de la cantidad de proyectos activos en un momento dado, dirigidos a un fondo público específico y sus respectivas donaciones de personas. Acceder a la financiación de contrapartida requiere que al menos cinco patrocinadores privados apoyen el proyecto (SOU, 2018, p. 20) y que el proyecto alcance su objetivo de financiación predeterminado.

Los motivos de colaboración del gobierno varían, desde mostrar la capacidad de innovar y forta-

lecer la participación democrática hasta seguir señales políticas que enfatizan la necesidad de externalizar actividades a través de la digitalización. Lo que Valentin encuentra más desafiante es la temporalidad de las alianzas (que duran un año, con excepciones) y que el micromecenazgo requiere más y diferentes formas de trabajar desde la administración. La pérdida de control y poder no suele ser el problema. El desafío es la implementación administrativa y la gestión de los programas, incluida la capacitación y educación y, lo que es más importante, lograr que la gente se entusiasme. La tabla 3 proporciona estadísticas descriptivas de programas seleccionados de financiación por contrapartida. Tienen un efecto multiplicador menor que en el caso español.

**Tabla 3** Estadísticas descriptivas de CrowdCulture desde 2010 a 2016

Regiones	Campañas exitosas	Todos los proyectos		Financiación de contrapartida		Financiación privada		Efecto multiplicador
		Total	$\bar{M}$	Total	$\bar{M}$	Total	$\bar{M}$	
Provincia de Blekinge	21	38.260	1.822	32.917	1.567	5.343	254	0,16
Provincia de Dalarna	4	10.588	2.647	9.119	2.280	1.469	367	0,16
Filmbasen	12	27.189	2.266	15.802	1.317	11.387	949	0,72
Provincia de Gävleborg	9	38.615	4.291	30.344	3.372	8.271	919	0,27
Jönköping	1	7.022	7.022	4.616	4.616	2.406	2.406	0,52
Provincia de Kronoberg	13	43.422	3.340	33.666	2.590	9.756	750	0,29
Provincia de Södermanland	13	26.530	2.041	21.546	1.657	2.728	210	0,13
Provincia de Västra Götaland	21	54.278	2.585	35.034	1.668	19.244	916	0,55

## DISCUSIONES E IMPLICACIONES

Este artículo se centró en una pregunta de investigación principal: ¿cómo han respondido los gobiernos locales y regionales de Europa al surgimiento del micromecenazgo como mecanismo de financiación alternativo para apoyar proyectos culturales? Nuestro modelo conceptual muestra que, a nivel regional de gobierno, los roles disponibles dependen de elegir entre enfoques expectantes o innovadores. El enfoque expectante se refiere a que los gobiernos apoyen los esfuerzos de los promotores que realizan campañas promoviendo o alentando indirectamente la aceptación de la financiación participativa. El enfoque indica un interés en el micromecenazgo como *poco convencional* y disponible, pero no indica un compromiso amplio para involucrarse con el mecanismo. Por el contrario, el enfoque innovador se refiere a la facilitación directa de la financiación participativa a través de la financiación de contrapartida o el uso del micromecenazgo para promover campañas para proyectos considerados estratégica o artísticamente importantes. Como con la mayoría de las tipologías, la hibridación es común.

La facilitación, generalmente, implica la curación y la prestación de servicios, mientras que la curación de una *temporada* especial de campañas o la prestación de servicios puede incluir alguna facilitación modesta a través de premios en metálico. En cualquier circunstancia, observamos tensiones entre el impulso de innovar y el deseo de mantener el control. La mayoría de los esquemas que facilitan la financiación de contrapartida cuentan con un proceso de selección que imita el modelo tradicional de solicitud de proyectos en el sector cultural. Dependiendo del enfoque elegido, la aplicación exitosa de las políticas depende de cuatro mecanismos: un riguroso proceso de preselección; formación profesional y tutoría; comunicación; y tercerización del trabajo (a la plataforma).

Parte de la diferencia en el efecto multiplicador entre los esquemas puede explicarse por el tipo de organización, la participación financiera y operativa del socio público y la existencia de valores comunes. «En las

rondas de financiación de contrapartida, hacemos más trabajo de evaluación; nos pagan para que seamos más minuciosos», dice Oliver Schulbaum. Además, añadió, «el trabajo de *marketing* y comunicación, los programas de capacitación y educación» están vinculados al éxito. Por lo tanto, el tipo de asociación y el nivel de participación indican que la plataforma y el socio público son colaboradores cercanos. Adicionalmente, ambos socios valoran que su colaboración se base en la apertura y la transparencia.

CrowdCulture, por otro lado, opera como un negocio, principalmente licenciando derechos de uso y, en ocasiones, brindando servicios como parte del acuerdo. CrowdCulture tampoco desempeña un papel importante en la selección y verificación de proyectos, aparte de garantizar que se sigan las reglas de la plataforma y de los socios (es decir, número de patrocinadores, origen geográfico y tipo de proyecto). Debido al modelo comercial elegido, los socios públicos se convierten en clientes y están menos involucrados en la operación del esquema. Esto ejemplifica un tipo de colaboración menos intensivo y menos exigente. Al comparar los valores de la plataforma, se puede encontrar una posible explicación para las diferencias en el efecto multiplicador. Un defensor (Goteo) aboga por la transparencia y los bienes comunes, mientras que el otro aboga por la democratización del proceso de asignación de fondos (CrowdCulture). Basado en el desempeño económico, el primero parece producir mejores resultados. Como resultado, además de los valores de la plataforma, las variables que influyen en el efecto multiplicador de estos esquemas incluyen el nivel de compromiso inherente de la asociación, la inversión en *marketing* dedicada y, finalmente, la curaduría.

Además, los mecanismos de financiación de contrapartida parecen más complejos que simplemente complementar las contribuciones privadas con financiación pública. Las plataformas utilizan modelos dinámicos basados en algoritmos para evitar el problema del *free rider* (los promotores se benefician sin contribuir) al incentivar a los promotores a trabajar durante los momentos clave de las campañas. Por

lo tanto, proponemos un quinto modelo, la multiplicación dinámica, para complementar los cuatro descritos previamente por Baeck et al. (2017). Definimos la multiplicación dinámica como un modelo de coincidencia basado en algoritmos, que calcula el compromiso público con las campañas utilizando una fórmula que considera los proyectos participantes, las contribuciones, las fases de la campaña y los objetivos generales del esquema.

Aún así, estas semanas no explican la adopción cautelosa y ambivalente del gobierno regional y local. ¿Tiene algo que ver la baja presión o la poca demanda del sector profesional de las artes y de las instituciones del patrimonio cultural? En ambos casos, personas que representaban al gobierno, en Estocolmo y Gipuzkoa, impulsaron el proceso basándose en la lógica de que, para aumentar y cambiar la asignación de fondos, los gobiernos deben innovar. La microfinanciación colectiva, como ha demostrado nuestra investigación, representa una desviación del modelo tradicional de cofinanciación, que se basa en expertos de los consejos de las artes y las administraciones públicas que toman decisiones para el público y los consumidores (Bonet y Sastre, 2016). La mayoría de las expresiones y objetos culturales financiados a través del micromecenazgo cultural se desvían, en términos de política cultural, hacia el extremo popular y comercial del continuo artístico alto-bajo. No forman parte del establecimiento cultural (Rius-Ulldemolins et al., 2019), como el patrimonio, las artes escénicas o la música clásica (Menger, 2010), lo que genera dificultades para justificar su apoyo como bienes de mérito. No obstante, el uso de la financiación de contrapartida representa un resultado endógeno del giro participativo de las políticas culturales (Bonet y Négrier, 2018). Podría ayudar a legitimar el apoyo gubernamental a la cultura para aquellos proyectos que se adhieren a los paradigmas de la democracia cultural y la economía creativa. Esto es de particular importancia cuando nos enfrentamos a la problema perenne de la precariedad y las dificultades para acceder a la financiación y al trabajo remunerado de artistas y emprendedores culturales (Menger, 1999).

Sin embargo, el surgimiento del micromecenazgo evidencia cierto nivel de desconexión entre los discursos políticos reiterativos regionales y la economía de la ciudad creativa (Menger, 2010). Esto es parte de un problema continuo de conectar los valores intrínsecos de la política cultural con las ambiciones instrumentales relativas al crecimiento económico y la cohesión social a través de la adopción de una agenda cultural más amplia, socialmente relevante e inclusiva (Styhre, 2013). A pesar de que comparten los mismos criterios y mecanismos que sustentan la política artística en general —por ejemplo, calidad estética y profesionalismo— (Pratt, 2005), hay una falta de mecanismos financieros inherentes adaptados a las prácticas y necesidades reales de los artistas emergentes. La mayoría de las intervenciones son esquemas indirectos (Evans, 2009; Menger, 2010; Holden, 2015), que incluyen la construcción de nuevos centros culturales e infraestructura, o la financiación de festivales, eventos y espacios de trabajo conjunto. Otra razón para la participación limitada puede ser el estatus legal ambiguo de muchos proyectos que se benefician de la financiación participativa: algunos son preventas que generarían pagos de IVA; otros tienen el carácter de donaciones filantrópicas y economía del regalo, con un tercero en una posición poco clara entre estos dos polos.

Otra explicación más prosaica de la vacilación es la naturaleza no prescriptiva de la capacidad de intermediación del micromecenazgo en comparación con los modelos de selección dominantes. En los modelos de cofinanciación, el gobierno, las fundaciones o las empresas privadas brindan financiación en función de la selección entre cualquier número de proyectos *presentados*, a menudo basándose en criterios instrumentales, como la capacidad para cumplir con los requisitos intrínsecos establecidos y los objetivos externos. Los mismos mecanismos se implementan bajo el rol de facilitador en algunos programas de financiación de contrapartida, por ejemplo, el caso de META! Esto evidencia una cierta intención por parte de los gobiernos de adaptar el apoyo al micromecenazgo al modelo de preselección utilizado para la asignación de subvenciones de cofinanciación. En el caso de

CrowdCulture, la impresión del fundador Max Valentin es que los temores del gobierno hacia el apoyo al micromecenazgo y la financiación de contrapartida pueden tener más que ver con la carga de trabajo adicional involucrada. Además de la carga de trabajo, los costos de asumir un rol de facilitador también son bastante altos, debido en parte a los mecanismos de preselección que replican los gobiernos, por un lado y, por otro lado, a los costos asociados con la capacitación, la tutoría y la comunicación de planes y campañas para el público. En el caso de META! estos costos equivalían casi tanto como las cantidades reservadas para la financiación de las campañas. ¿Cuáles son los impulsores y las barreras para apoyar el micromecenazgo cultural desde la perspectiva de la administración pública local y regional? Este podría ser un tema interesante para futuras investigaciones.

En conclusión, la mayoría de los gobiernos regionales y locales perciben la financiación colectiva como un mecanismo de financiación marginal utilizado por proyectos culturales que no pueden acceder a otras fuentes de financiación. Por lo tanto, nuestra investigación no indica una adopción generalizada del papel de facilitador, proveedor de servicios o curador del apoyo de micromecenazgo. Una razón puede ser que el apoyo implique la asignación de fondos a través de diferentes mecanismos de subvención y modelos de intervención. Los funcionarios públicos, los consejos de arte, los artistas establecidos y las instituciones

pueden resistirse a estos cambios por temor a perder el control y la influencia sobre la política cultural. No abordar el incómodo debate legal y fiscal de si los ingresos del micromecenazgo constituyen obsequios o ventas de producción proporciona otra explicación para la reticencia (Lazzaro y Noonan, 2020).

El apoyo público al micromecenazgo implica la externalización de la concesión de subvenciones a través de colaboraciones con organizaciones privadas (plataformas). La falta de control sobre los procedimientos puede conducir al mal uso de los fondos y al fracaso de las asociaciones, lo que provoca una pérdida de reputación para el socio público. Sin embargo, debido a la orientación predominantemente local o regional de los esquemas de financiación de contrapartida, los obstáculos legales y fiscales deberían ser fáciles de abordar dada la facilidad de los procedimientos de control. La investigación en Francia demuestra un vínculo geográfico entre el *terroir* cultural y las iniciativas de financiación colectiva (Le Béhec et al., 2018). Por lo tanto, los gobiernos pueden utilizar el apoyo al micromecenazgo como un método para aumentar las finanzas públicas reducidas o estancadas y beneficiarse del dinamismo y la complementariedad entre el micromecenazgo y el ecosistema cultural local y regional. ¿Quiénes pueden ser los beneficiarios? Artistas emergentes y proyectos que se enmarcan en los paradigmas de la democracia cultural y la economía creativa.

---

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amman, S. (2016). *The matchfunding model of Crowdculture*. Comisión Europea. <https://www.crowdfunding4culture.eu/crowdculture-matchfunding-model>
- Baeck, P., Bone, J., y Mitchell, S. (2017). *Matching the crowd: Combining crowdfunding and institutional funding to get great ideas off the ground*. Nesta. <https://www.nesta.org.uk/report/matching-the-crowd-combining-crowdfunding-and-institutional-funding-to-get-great-ideas-off-the-ground/>
- Barbieri, N., Fina, X., Partal, A., y Subirats, J. (2019). The raise of crowdfunding in the cultural field. A new architecture for shared production or simply a reformulation of fragility and precariousness? *Arbor-Ciencia Pensamiento y Cultura*, 195(791), 13, artículo a490. <https://doi.org/10.3989/arbor.2019.791n1003>
- Belleflamme, P., Lambert, T., y Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 585-609. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.07.003>

- Bernard, A., y Gazel, M. (2018). La place de la foule dans le financement de projet musicaux: les financeurs participatifs et l'industrie financent-ils les mêmes projets. En F. Moreau e Y. Nicolas (eds.), *Financement participatif: une voie d'avenir pour la culture?* (p. 105-128). Ministère de la Culture - DEPS. [https://www.cairn.info/load\\_pdf.php?ID\\_ARTICLE=DEPS\\_MORE\\_2018\\_01\\_0021](https://www.cairn.info/load_pdf.php?ID_ARTICLE=DEPS_MORE_2018_01_0021)
- Binimelis, M. A. (2016). The crowdfunding discourses: balance and tensions around audiodiovisual democratisation. *Ic-Revista Científica de Informacion y Comunicacion*, 13, 117-153. <https://doi.org/10.12795/IC.2016.i01.04>
- Blomgren, R. (2012). Autonomy or democratic cultural policy: that is the question. *International Journal of Cultural Policy*, 18(5), 519-529. <https://doi.org/10.1080/10286632.2012.708861>
- Bonet, L., y Négrier, E. (2011). La tensión estandarización-diferenciación en las políticas culturales. El caso de España y Francia. *Gestión y Análisis de Políticas Públicas*, 6, 53-73. <https://doi.org/10.24965/gapp.v0i6.9946>
- Bonet, L., y Négrier, E. (2018). The participative turn in cultural policy: Paradigms, models, contexts. *Poetics*, 66, 64-73. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.poetic.2018.02.006>
- Bonet, L., y Sastre, E. (2016). Le financement participatif, une alternative à la politique culturelle ? *Nectart*, 2(1), 121-129. <https://doi.org/10.3917/nect.002.0121>
- Borchi, A. (2020). Towards a Policy for the Cultural Commons. En E. Macri, V. Morea, y M. Trimarchi (eds.), *Cultural Commons and Urban Dynamics: A Multidisciplinary Perspective* (p. 11-24). Springer International Publishing. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-54418-8\\_2](https://doi.org/10.1007/978-3-030-54418-8_2)
- Brabham, D. C. (2017). How crowdfunding discourse threatens public arts. *New Media & Society*, 19(7), 983-999. <https://doi.org/10.1177/1461444815625946>
- Bustamente, E. (2013). *España: la cultura en tiempos de crisis*. Madrid: Fundación Alternativas.
- Cameron, S. (2016). Past, present and future: music economics at the crossroads. *Journal of Cultural Economics*, 40(1), 1-12. <https://doi.org/10.1007/s10824-015-9263-4>
- Cejudo Córdoba, R. (2017). Participation of the public in funding of the cultural offer: ethical arguments for debate. *Arbor-Ciencia Pensamiento y Cultura*, 193(784), artículo a387. <https://doi.org/10.3989/arbor.2017.784n2009>
- Chartrand, H. H., y McCaughey, C. (1989). The arm's length principle and the arts: an international perspective—past, present and future. *Who's to Pay for the Arts*, 43-80.
- Creswell, J. W. (2013). *Qualitative inquiry et research design: choosing among five approaches*. SAGE Publications.
- Cummings, M. C., y Schuster, J. M. D. (1989). *Who's to pay for the arts?: the international search for models of arts support*. ACA Books.
- Dalla Chiesa, C. (2020). From Digitalisation to Crowdfunding Platforms: Fomenting the Cultural Commons. En E. Macri, V. Morea, y M. Trimarchi (eds.), *Cultural Commons and Urban Dynamics: A Multidisciplinary Perspective* (p. 173-186). Springer International Publishing. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-54418-8\\_11](https://doi.org/10.1007/978-3-030-54418-8_11)
- Dalla Chiesa, C., y Dekker, E. (2021). Crowdfunding in the arts: beyond match-making on platforms. *Socio-Economic Review*, mwab006. <https://doi.org/https://doi.org/10.1093/ser/mwab006>
- Davidson, R. (2019). The Role of Platforms in Fulfilling the Potential of Crowdfunding as an Alternative Decentralized Arena for Cultural Financing. *Law & Ethics of Human Rights*, 13(1), 115-140. <https://doi.org/10.1515/lehr-2019-0005>
- Davidson, R., y Poor, N. (2015). The barriers facing artists' use of crowdfunding platforms: Personality, emotional labor, and going to the well one too many times. *New Media & Society*, 17(2), 289-307. <https://doi.org/10.1177/1461444814558916>
- Davies, R. (2014). *Civic crowdfunding: Participatory Communities, Entrepreneurs and the Political Economy of Place*. <https://ssrn.com/abstract=2434615>
- Davies, R. (2015). Three provocations for civic crowdfunding. *Information, Communication & Society*, 18(3), 342-355. <https://doi.org/10.1080/1369118X.2014.989878>
- Dubois, V. (2015). Cultural policy regimes in Western Europe. En J. D. Wright (ed.), *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, 2nd edition (vol. 5, p. 460-465). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-097086-8.10419-2>
- EU. (2010). *Green Paper: Unlocking the potential of cultural and creative industries* (Bruselas, COM. Comisión Europea. <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/1cb6f484-074b-4913-87b3-344ccf020eef/language-en>
- EU. Regulation 2020/1503 on European Crowdfunding Service Providers for Business. Unión Europea (2020). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32020R1503>

- Eurocrowd. (2021). *Scaling up partnerships: A blueprint for the implementation of match-funding schemes between public authorities and crowdfunding platforms*. [https://eurocrowd.org/wp-content/uploads/2021/06/FINAL\\_Eurocrowd-ScalingUpPartnerships-2021-2.pdf](https://eurocrowd.org/wp-content/uploads/2021/06/FINAL_Eurocrowd-ScalingUpPartnerships-2021-2.pdf)
- European Crowdfunding Network. (2018). *Triggering Participation: A Collection of Civic Crowdfunding and Match-funding Experiences in the EU*. <https://eurocrowd.org/>
- Evans, D. S., y Schmalensee, R. (2016). *Matchmakers: The new economics of multisided platforms*. Harvard Business Review Press.
- Evans, G. (2009). Creative cities, creative spaces and urban policy. *Urban studies*, 46(5-6), 1003-1040. <https://doi.org/10.1177/0042098009103853>
- Flyvbjerg, B. (2011). Case study. En N. K. Denzin e Y. S. Lincoln (eds.), *The Sage handbook of qualitative research* (p. 301-316).
- Henningesen, E., y Blomgren, R. (2017). Organisere for organiseringens skyld-Kultursamverkansmodellen og organisasjonsreformenes rolle i nordisk kulturpolitikk. *Nordisk kulturpolitisk tidsskrift*, 20(01-02), 51-70. <https://doi.org/10.18261/ISSN2000-8325-2017-01-02-05>
- Hoogen, Q. L., van den (2020). Values in crowdfunding in the Netherlands. *International Journal of Cultural Policy*, 26(1), 109-127. <https://doi.org/10.1080/10286632.2018.1433666>
- Holden, J. (2015). *The Ecology of Culture - A Report commissioned by the Arts and Humanities Research Council's Cultural Value Project*. A. a. H. R. Council. [www.ahrc.ac.uk/documents/project-reports-and-reviews/the-ecology-of-culture](http://www.ahrc.ac.uk/documents/project-reports-and-reviews/the-ecology-of-culture)
- Hong, S., y Ryu, J. (2019). Crowdfunding public projects: Collaborative governance for achieving citizen co-funding of public goods. *Government Information Quarterly*, 36(1), 145-153. <https://doi.org/10.1016/j.giq.2018.11.009>
- Klamer, A., Petrova, L., y Mignosa, A. (2006). *Financing the Arts and Culture in the European Union*.
- Lazzaro, E., y Noonan, D. (2020). A comparative analysis of US and EU regulatory frameworks of crowdfunding for the cultural and creative industries. *International Journal of Cultural Policy*, 1-17. <https://doi.org/10.1080/10286632.2020.1776270>
- Le Béhec, M., Dejean, S., Alloing, C., y Méric, J. (2018). Le financement participatif des projets culturels et ses petits mondes. En F. Moreau e Y. Nicolas (eds.), *Financement participatif: une voie d'avenir pour la culture?* (p. 177-218). Ministère de la Culture - DEPS.
- Lehner, O. M. (2013). Crowdfunding social ventures: a model and research agenda. *Venture Capital*, 15(4), 289-311. <https://doi.org/10.1080/13691066.2013.782624>
- Lenart-Gansiniec, R. (2021). Crowdfunding in Public Sector: A Systematic Literature Review. En R. Lenart-Gansiniec y J. Chen (eds.), *Crowdfunding in the Public Sector* (p. 21-42). Springer. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-77841-5\\_2](https://doi.org/10.1007/978-3-030-77841-5_2)
- Lindström Sol, S. (2019). The democratic value of participation in Swedish cultural policy. *Comunicação e sociedade*(36), 81-99. [https://doi.org/10.17231/comsoc.36\(2019\).2346](https://doi.org/10.17231/comsoc.36(2019).2346)
- Loots, E. (2020). *Do local governments master the art of matching? Drivers and barriers of match-funding through the VoordeKunst crowdfunding platform* ECAF Research Conference 2020, Utrecht. <https://www.uu.nl/en/events/ecaf-research-conference-2020>
- Macht, S., y Weatherston, J. (2015). Academic research on crowdfunders: What's been done and what's to come? *Strategic Change*, 24(2), 191-205. <https://doi.org/10.1002/jsc.2010>
- Mangset, P., Kangas, A., Skot-Hansen, D., y Vestheim, G. (2008). Nordic cultural policy. *International Journal of Cultural Policy*, 14(1), 1-5. <https://doi.org/10.1080/10286630701856435>
- Maxwell, J. A. (2009). Designing a Qualitative Study. En L. Bickman y D. J. Rog (eds.), *The SAGE handbook of applied social research methods* (2 ed., pp. 214 - 253). SAGE Publications, Inc. <https://doi.org/10.4135/9781483348858>
- McKenny, A. F., Allison, T. H., Ketchen Jr, D. J., Short, J. C., e Ireland, R. D. (2017). How should crowdfunding research evolve? A survey of the entrepreneurship theory and practice editorial board. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(2), 291-304. <https://doi.org/10.1111/etap.12269>
- Mendes-Da-Silva, W., Rossoni, L., Conte, B. S., Gattaz, C. C., y Francisco, E. R. (2016). The impacts of fundraising periods and geographic distance on financing music production via crowdfunding in Brazil. *Journal of Cultural Economics*, 40(1), 75-99. <https://doi.org/10.1007/s10824-015-9248-3>
- Menger, P.-M. (1999). Artistic Labor Markets and Careers. *Annual Review of Sociology*, 25(1), 541-574. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.25.1.541>

- Menger, P.-M. (2010). *Cultural policies in Europe. From a state to a city-centered perspective on cultural generativity* (10-28). National Graduate Institute for Policy Studies - GRIPS Discussion Paper 10-28.
- Mollick, E., y Nanda, R. (2016). Wisdom or Madness? Comparing Crowds with Expert Evaluation in Funding the Arts. *Management Science*, 62(6), 1533-1553. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2015.2207>
- Moreau, F., y Nicolas, Y. (2018). Introduction. En F. Moreau e Y. Nicolas (eds.), *Financement Participatif: une voie d'avenir pour la culture?* (p. 7-19). Ministère de la Culture - DEPS. <https://www.cairn.info/financement-participatif-une-voie-d-avenir--9782724623253.htm>
- Muñoz Villarreal, A. (2018). A brief reference to the collaborative economy and cultural heritage. *Revista Jurídica de Castilla y León*(44), 181-192.
- Myndigheten för kulturanalys. (2013). *Jakten på medborgarfinansiering: en omvärldsanalys av crowdfunding*. Myndigheten för kulturanalys. Recuperado de: [https://kulturanalys.se/wp-content/uploads/2013/02/Omvarldsanalys\\_-\\_Crowdfunding\\_2013.pdf](https://kulturanalys.se/wp-content/uploads/2013/02/Omvarldsanalys_-_Crowdfunding_2013.pdf)
- Pratt, A. C. (2005). Cultural industries and public policy: An oxymoron? *International Journal of Cultural Policy*, 11(1), 31-44. <https://doi.org/10.1080/10286630500067598>
- Rius-Ulldemolins, J., Flor Moreno, V., y Hernández i Martí, G.-M. (2019). The dark side of cultural policy: economic and political instrumentalisation, white elephants, and corruption in Valencian cultural institutions. *International Journal of Cultural Policy*, 25(3), 282-297. <https://doi.org/10.1080/10286632.2017.1296434>
- Rius-Ulldemolins, J., Pizzi, A., y Rubio Arostegui, J. A. (2019). European models of cultural policy: towards European convergence in public spending and cultural participation? *Journal of European Integration*, 41(8), 1045-1067. <https://doi.org/10.1080/07036337.2019.1645844>
- Rius-Ulldemolins, J., y Rubio Arostegui, J. A. (2016). *Treinta años de políticas culturales en España: Participación cultural, gobernanza territorial e industrias culturales*. Universitat de València.
- Rochet, J.-C., y Tirole, J. (2003). Platform competition in two-sided markets. *Journal of the european economic association*, 1(4), 990-1029.
- Rubio-Arostegui, J. A., y Villarroya, A. (2021). Patronage as a way out of crisis? the case of major cultural institutions in Spain. *Cultural Trends*, 1-20. <https://doi.org/10.1080/09548963.2021.1986670>
- Rubio Arostegui, J. A., y Rius-Ulldemolins, J. (2020). Cultural policies in the South of Europe after the global economic crisis: is there a Southern model within the framework of European convergence? *International Journal of Cultural Policy*, 26(1), 16-30. <https://doi.org/10.1080/10286632.2018.1429421>
- Rykkja, A., Mæhle, N., Munim, Z. H., y Shneor, R. (2020). Crowdfunding in the Cultural Industries. En R. Shneor, L. Zhao, y B.-T. Flåten (eds.), *Advances in Crowdfunding: Research and Practice*. Palgrave MacMillan. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-46309-0\\_18](https://doi.org/10.1007/978-3-030-46309-0_18)
- Sanjuán, J., Rausell, P., Coll, V., y Abeledo, R. (2020). Mayors, Using Cultural Expenditure in An Opportunistic Way Improves the Chances of Re-Election, but Do Not Do It: Revisiting Political Budget Cycles. *Sustainability*, 12(21), 9095. <https://doi.org/10.3390/su12219095>
- Schuster, J. M. D. (1989). Government Leverage of Private Support: Matching Grants and the Problem with New Money. En M. J. Wyszomirski y P. Clubb (eds.), *The Cost of Culture: Patterns and Prospects of Private Arts Patronage*. ACA Books.
- Senabre, E., y Morell, M. F. (2018). *Match-Funding as a Formula for Crowdfunding: A Case Study on the Goteo.org Platform*. Actas del 14.º Simposio Internacional sobre Colaboración Abierta, París, Francia.
- Shneor, R., y Munim, Z. H. (2019). Reward crowdfunding contribution as planned behaviour: An extended framework. *Journal of Business Research*, 103, 56-70. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.06.013>
- SOU. (2018:20). *Gräsrotfinansiering*. Estocolmo: Finansdepartementet. Recuperado de <https://www.regeringen.se/rattsliga-dokument/statens-offentliga-utredningar/2018/03/sou-201820/>
- Stenström, E. (2008). What turn will cultural policy take? The renewal of the Swedish model. *International Journal of Cultural Policy*, 14(1), 25-35. <https://doi.org/10.1080/10286630701856476>
- Styhre, A. (2013). The economic valuation and commensuration of cultural resources: Financing and monitoring the Swedish culture sector. *Valuation Studies*, 1(1), 51-81. <https://doi.org/10.3384/vs.2001-5992.131151>
- Swords, J. (2017). Crowd-patronage-Intermediaries, geographies and relationships in patronage networks. *Poetics*, 64, 63-73. <https://doi.org/10.1016/j.poetic.2017.09.001>
- Vestheim, G. (2008). All kulturpolitik er instrumentell. En *KulturSverige 2009 : Problemanalys och statistik* (p. 56-63). Swedish Cultural Policy Research Observatory. <http://urn.kb.se/resolve?urn=urn:nbn:se:liu:diva-18582>

- Voldere, I. de, Romainville, J.-F., Knotter, S., Durinck, E., Engin, E., Le Gall, A., Kern, P., Airaghi, E., Pletosu, T., y Ranaivoson, H. (2017). *Mapping the creative value chains* (927966638X). Comisión Europea. <https://op.europa.eu/s/velb>
- Voldere, I. de, y Zeqo, K. (2017). *Crowdfunding - Reshaping the crowd's engagement in culture*. Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2766/011282>
- Wenzlaff, K. (2020a). Civic Crowdfunding: Four Perspectives on the Definition of Civic Crowdfunding. En R. Shneor, L. Zhao, y B.-T. Flåten (eds.), *Advances in Crowdfunding: Research and Practice* (p. 441-472). Springer International Publishing. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-46309-0\\_19](https://doi.org/10.1007/978-3-030-46309-0_19)
- Wenzlaff, K. (2020b). *Where and how do public authorities and crowdfunding platforms collaborate?* [https://www.linkedin.com/pulse/where-how-do-public-authorities-crowdfunding-karsten-wenzlaff?trk=public\\_profile\\_article\\_view](https://www.linkedin.com/pulse/where-how-do-public-authorities-crowdfunding-karsten-wenzlaff?trk=public_profile_article_view)
- Yin, R. K. (2018). *Case Study Research and Applications* (6.ª ed.). Sage publications.
- Zamorano, M. M. (2017). Cultural policy governance, sub-state actors, and nationalism: a comparative analysis based on the Spanish case. *Debats: Revista de cultura, poder i societat*(2), 79-94. <https://doi.org/10.28939/iam.debats-en.2017-6>
- Ziegler, T., Shneor, R., Wenzlaff, K., Odorovic, A., Johanson, D., Hao, R., y Ryll, L. (2019). *Shifting Paradigms The 4th European Alternative Finance Benchmarking Report*. [https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user\\_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2019-04-4th-european-alternative-finance-benchmarking-industry-report-shifting-paradigms.pdf](https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2019-04-4th-european-alternative-finance-benchmarking-industry-report-shifting-paradigms.pdf)

---

## NOTA BIOGRÁFICA

### *Anders Rykkja\**

Anders Rykkja es investigador doctorando en la Facultad de Ciencias Empresariales y Sociales de la Universidad de Ciencias Aplicadas del Interior de Noruega, donde trabaja en su tesis doctoral sobre el uso del micromecenazgo como modelo de negocio y mecanismo de valoración en el sector cultural y creativo en los países nórdicos y España. Forma parte del proyecto CROWDCUL del Consejo de Investigación de Noruega sobre la adopción y el uso del micromecenazgo entre artistas.

### *Lluís Bonet Agustí*

Lluís Bonet es catedrático de Economía Aplicada en la Universidad de Barcelona, especializado en economía cultural, políticas culturales y gestión de las artes. Es el director del programa de Posgrado en Gestión Cultural (con un doctorado y tres maestrías y habiendo completado cuatro programas de aprendizaje continuo en el campo).



---

**Agradecimientos:** Los autores desean agradecer a Mia Meidell Haaland y Eva Sastre Canelas por su ayuda con la recopilación de datos y a Johan Jansson, Rotem Shneor y Suntje Schmidt por sus comentarios y aportes a los borradores anteriores del artículo. Este proyecto de investigación recibió una subvención de Kunnskapsverket (El Centro Nacional de Conocimiento para las Industrias Culturales de Noruega).