



# Adjudicació de fons de contrapartida al micromecenatge cultural per part dels governs: una anàlisi comparativa exploratòria dels casos espanyol i suec

*Anders Rykkja*

UNIVERSITAT DE CIÈNCIES APLICADES DE L'INTERIOR DE NORUEGA, NORUEGA

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

ORCID: 0000-0002-0333-8096

*Lluís Bonet Agustí*

UNIVERSITAT DE BARCELONA, ESPANYA

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

ORCID: 0000-0002-0736-6254

Rebut: 21/03/2022

Acceptat: 18/11/2022

## RESUM

En l'última dècada, el micromecenatge o finançament popular ha sorgit com un important mecanisme alternatiu i complementari per a finançar, legitimar i desenvolupar projectes creatius. En molts països europeus, hi ha hagut diversos governs regionals que han començat a donar suport a aquesta pràctica i han incorporat plataformes com a proveïdors tecnològics. Hi ha diferents tipus d'intervencions governamentals, entre aquestes la provisió de fons de contrapartida, o subvencions proporcionals, que estableixen, efectivament, les contribucions privades de la campanya de micromecenatge amb fons públics. No obstant això, pocs estudis acadèmics sobre el finançament participatiu o la política cultural de les Indústries Creatives i Culturals (ICC) han investigat aquestes formes emergents d'associacions i col·laboracions publicoprivades. Utilitzant una metodologia qualitativa, aquest article proposa un model conceptual per als diferents tipus de suport governamental i col·laboracions amb plataformes de micromecenatge cultural, a més de dos estudis de cas d'associacions publicoprivades per a donar suport al finançament popular d'ICC d'àmbit regional a Espanya i Suècia. L'absència de mecanismes de suport i intervenció pot indicar que els governs regionals i locals fins ara han vist en gran manera el finançament popular com un mecanisme de finançament marginal utilitzat per projectes culturals que no poden accedir a altres fonts de finançament.

**Paraules clau:** Recaptació de fons; finançament de contrapartida; política cultural regional; economia 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

## SUMARI

Introducció
Marc teòric
La variant cultural del micromecenatge
La relació entre el micromecenatge cultural i la política cultural
Intervencions del govern per a promoure el micromecenatge
Metodologia
Estudis de cas
Goteo
CrowdCulture
Discussions i implicacions
Referències bibliogràfiques
Nota biogràfica
Agraïments

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

**Citació suggerida / Suggested citation:** Rykkja, A., i Bonet Agustí, L. (2023). Adjudicació de fons de contrapartida al micromecenatge cultural per part dels governs: una anàlisi comparativa exploratòria dels casos espanyol i suec. *Debats. Revista de cultura, poder i societat*, 137(1), 116-141. DOI: <http://doi.org/10.28939/iam.debats-137-1.7>

## INTRODUCCIÓ

Des del final de la primera dècada del segle XXI, artistes i emprenedors culturals han utilitzat el microfinançament col·lectiu en la seua forma digital per a adquirir fons per als seus projectes. La majoria de les polítiques culturals europees han prestat poca atenció a aquest nou model de finançament i participació ciutadana (Binimelis, 2016). Per què és així i on encaixa el micromecenatge en els principals paradigmes de la política cultural europea? Durant la segona meitat del segle XX, quatre paradigmes superposats han estat utilitzats per a justificar les polítiques i intervencions culturals europees. Aquests quatre paradigmes són: l'excel·lència (estètica), la democratització cultural, la democràcia cultural i l'economia creativa (Bonet i Négrier, 2018). L'excel·lència i la democratització cultural emfasitzen l'autonomia (excel·lència) i l'accés (democratització) a les belles arts (Rius-Ulldemolins, Pizzi, et al., 2019). Per contra, els valors que impulsen el paradigma de la democràcia cultural són l'obertura cap a la cultura amateur i

l'expressió popular (Lindström Sol, 2019), amb valors instrumentals, o la capacitat de la cultura i la política que l'acompanya funcionant com a eines per a aconseguir objectius socials o econòmics extrínsecs (Vestheim, 2008), que sustenten el paradigma de l'economia creativa. Segons Bonet i Négrier (2018: 67), el micromecenatge, sense guanyar molt protagonisme, es troba en la intersecció de tres dels paradigmes: la democratització cultural, la democràcia cultural i l'economia creativa.

Per què el micromecenatge està en aquesta intersecció? En primer lloc, en termes de democratització cultural, el micromecenatge facilita la difusió de la creació i l'expressió cultural a un públic més ampli. En segon lloc, quant a democràcia cultural, el finançament popular proporciona un conducte, de baix cap a dalt, que permet als ciutadans i al públic fer costat als empresaris culturals de «xicoteta escala» en la seua tasca per a esdevenir autosuficients. Finalment, en relació amb el paradigma de l'economia creativa, el micromecenatge com a

model de negoci ofereix noves maneres d'organitzar el treball i la producció creativa, la qual cosa situa el mecanisme de finançament com una solució als problemes associats a l'accés al finançament en les indústries culturals i creatives (UE, 2010; De Voldere i Zeqo, 2017).

No obstant això, la nostra revisió de les intervencions de política cultural ja existents per a donar suport al micromecenatge (vegeu la Taula 1) mostra que són poques i distants entre si. Això pot tenir la seua raó de ser en el fet que la lògica rectora del finançament públic del sector cultural i creatiu a Europa continua orientada cap a la tasca de les institucions establides, artistes legítims i expressions vinculades als paradigmes tradicionals d'excel·lència i democratització cultural (Vestheim, 2008; Dubois, 2015; Rius-Ulldemolins, Pizzi, et al., 2019). Per contra, l'incentiu per a donar suport a l'economia creativa i la seua força laboral pot ser més elevada en l'àmbit regional i local (Menger, 2010; Styhre, 2013). A més a més, els artistes i treballadors creatius —que constitueixen la majoria de la força laboral en l'economia creativa— sovint es troben atrapats als llimbs entre l'educació, el treball en projectes precaris i l'intent d'iniciar una carrera professional (Menger, 1999). Per tant, molts d'aquests *emprenedors per necessitat* poden trobar difícil i competitiu l'accés al finançament públic (Dalla Chiesa i Dekker, 2021). Per contra, promoure una campanya de micromecenatge per a recaptar fons pot no ser un esforç que valga la pena per a institucions i artistes coneguts des del punt de vista financer i de màrqueting.

La principal pregunta d'investigació és la següent: com han respost els governs locals i regionals d'Europa al sorgiment del finançament participatiu com a mecanisme de finançament alternatiu per a donar suport a projectes culturals? Aquest mateix estudi tenia com a objectiu investigar el suport governamental al micromecenatge cultural, experimentat des de la perspectiva de les plataformes de micromecenatge, posant l'èmfasi en la intervenció a través del finançament compartit. Interpretem el *finançament de*

*suport* com la combinació de contribucions privades d'una campanya de finançament col·lectiu amb el finançament públic a través de subvencions de contrapartida inversa.

La intervenció del govern i el finançament per contrapartida s'han estudiat en un context predigital (Schuster, 1989). Els informes generals i els documents de política han analitzat aquestes formes d'associacions publicoprivades tal com s'utilitzen en les plataformes de finançament col·lectiu en línia (Myndigheten för Kulturanalys, 2013; Baeck et al., 2017; De Voldere i Zeqo, 2017). Ara bé, els articles de revisió (McKenny et al., 2017; Lenart-Gansiniec, 2021) i les contribucions sobre el finançament col·lectiu en el sector cultural i creatiu (Moreau i Nicolas, 2018; Rykkja et al., 2020) criden l'atenció sobre la falta d'anàlisi acadèmica d'aquests models d'intervencions.

A partir del disseny d'estudi de cas com a metodologia i l'anàlisi de documents i entrevistes semiestructurades com a mètodes, complementàvem la bretxa amb la proposta d'un model d'intervenció per al micromecenatge cultural basat en la literatura sobre micromecenatge cívic (Davies, 2014, 2015; Wenzlaff, 2020a) i l'anàlisi d'esquemes reals implementats d'àmbit regional i local per a donar suport al finançament col·lectiu per a projectes culturals (Wenzlaff, 2020b). A partir de llavors, exploràvem una de les formes d'intervenció en el model —la facilitació del finançament compartit— mitjançant estudis de casos comparatius entre països d'associacions publicoprivades basades en el paper a Espanya (Goteo) i Suècia (CrowdCulture).

El marc teòric es descriu en la secció següent, juntament amb un model que il·lustra alguns dels enfocaments i rols actuals que han assumit els governs regionals que cerquen donar suport al micromecenatge cultural. Aquest marc s'ha basat en una revisió de la literatura recent sobre el micromecenatge cívic, així com en les estratègies i intervencions governamentals per a donar suport a les associacions publicoprivades en el context de les

polítiques culturals europees. A continuació, en les seccions següents, detallarem la nostra metodologia, els procediments de recopilació i d'anàlisi de dades i els estudis de casos. L'article conclou amb una discussió de les implicacions de les nostres troballes i algunes recomanacions per a futures investigacions.

---

## MARC TEÒRIC

### *La variant cultural del micromecenatge*

El finançament participatiu és l'ús d'una plataforma digital per a projectes o empreses de recaptació de fons a través de la recollida de quantitats xicotetes de diners d'una gran multitud d'individus dispersos (Belleflamme et al., 2014). El principi organitzatiu reflecteix el finançament distribuït i facilitat per la Comunitat sense la participació d'intermediaris financers (Macht i Weatherston, 2015; Shneur i Munim, 2019). El terme *plataforma* fa referència metafòricament a la igualtat de condicions que facilita la interacció entre els cercadors (promotors) i els proveïdors (patrocinadors) de finançament (Davidson, 2019). Aquestes tres P (promotor, patrocinador i plataforma) conformen l'ecosistema de parts interessades del micromecenatge. Dins d'aquests ecosistemes, es produeixen formes de micromecenatge basades en la inversió (recaptació de capital o garantia de préstecs per a empreses comercials) o no basades en la inversió (que abasta donacions filantròpiques, finançament a canvi de recompenses o "comanda anticipada" de productes i formes de patrocini digital similars a la subscripció; Swords, 2017; Ziegler et al., 2019).

El que es va convertir en l'enfocament convencional per a estudiar el micromecenatge (Belleflamme et al., 2014) comença amb la premissa que una plataforma de finançament participatiu constitueix un mercat de dues cares (Rochet i Tirole, 2003): dos grups (promotors i mecenes) utilitzen un intermediari (una plataforma) per a facilitar la coordinació per a internalitzar els beneficis externs creats per un grup (promotors que proposen projectes) per a l'altre

(mecenes que poden voler experimentar aquests projectes; Evans i Schmalensee, 2016). Un grup finança l'operació de mercats bilaterals en benefici de l'altre grup. En el cas del micromecenatge, una part dels fons recaptats pels promotors s'utilitzen per a mantenir la plataforma. Colze a colze amb el mètode convencional, els enfocaments sectorials, dels quals n'hi ha més d'un, debaten i cerquen explicar els problemes contextuals relacionats amb aquests mercats de dos costats. Alguns exemples són els enfocaments culturals (Rykkja et al., 2020; Dalla Chiesa i Dekker, 2021), cívics (Hong i Ryu, 2019) i d'emprenedoria social (Lehner, 2013). En aquest article, hem adoptat un enfocament cultural.

Hi ha dues característiques interrelacionades que caracteritzen l'enfocament cultural. En primer lloc, un reconeixement del fet que el tipus de campanyes que es promouen són esforços predominantment de petita escala encapçalats per aspirants a artistes i creadors que actuen com a emprenedors culturals que utilitzen el model de finançament participatiu basat en recompenses (Bonet i Sastre, 2016; van den Hoogen, 2020). En segon lloc, una de les raons per les quals molts projectes són relativament modestos en grandària i ambicions és que els promotors mateixos no tenen accés a més opcions i oportunitats de finançament (Dalla Chiesa i Dekker, 2021). La quantitat mitjana de fons recaptats per campanya, el perfil dels patrocinadors i el biaix local dels projectes corroboren encara més aquesta afirmació. En primer lloc, la quantitat mitjana de finançament recaptat per campanyes reeixides a Europa entre 2010 i 2016 oscil·lava entre els 3.000 euros a Espanya (Bonet i Sastre, 2016) i una mitjana de 6.200 euros a la Unió Europea (De Voldere i Zeqo, 2017). En segon lloc, la majoria dels patrocinadors que donen suport a les campanyes són *llaços forts* (amics, familiars o fans) del promotor (Dalla Chiesa i Dekker 2021). Com a resultat, Cameron (2016) i Mendes-Da-Silva et al. (2016) han comparat la variant cultural amb una «eina de benestar» que depèn del localisme (del promotor) o del *glocalisme* (diverses comunitats de mecenes, majoritàriament locals).

A més a més, encara que avançar en la carrera pròpia o en la reputació pot motivar els artistes i empresaris culturals a participar en el micromecenatge cultural, el bé comú també pot servir com a incentiu (Dalla Chiesa, 2020). Quan un bé comú cultural participa en el microfinançament col·lectiu, es persegueix aquest objectiu. Els béns comuns culturals són comunitats de pràctica que estan organitzades més o menys formalment per a compartir la gestió dels béns públics en adherir-se a un conjunt de normes i convencions institucionals (Barbieri et al., 2019). La «baixa barrera d'entrada, els baixos costos de transacció i la validació de la multitud que és proporcional» brinden una justificació perquè els béns comuns culturals participen en el micromecenatge cultural en situacions en les quals «es requereix una acció col·lectiva o les rutes de finançament tradicionals semblen inaccessibles» (Dalla Chiesa, 2020: 184). Per tant, si hi ha un interès comunitari creat i un sistema de governança compartit per a un projecte o iniciativa determinat a escala regional o local, pot empoderar els ciutadans per a seleccionar i crear les seues pròpies ofertes i valors culturals en col·laboració amb els promotors de projectes culturals (Borchi, 2020).

La realització d'aquests projectes culturals basats en la comunitat podria finançar-se adoptant el micromecenatge cultural com una iniciativa participativa de baix cap a dalt, per a continuar amb aquesta línia de pensament (Bonet i Negrier, 2018). Consegüentment, la relació entre artistes, agents, ciutadans, béns comuns culturals i micromecenatge cultural té implicacions per a la política cultural tant en l'àmbit individual (artistes i emprenedors culturals) com en el comunitari (béns culturals comuns). Això és especialment cert per als projectes de béns comuns culturals que s'adhereixen al paradigma de la democràcia cultural. Com s'ha de proporcionar el suport del govern a aquestes iniciatives? Aquest tema es discuteix i analitza en la subsecció següent.

### *La relació entre el micromecenatge cultural i la política cultural*

Atés el seu paper regulador i competitiu en les finances culturals, la participació del sector públic en

el suport al finançament popular sembla ambigua i complexa. Des de la perspectiva del micromecenatge cívic, l'evidència empírica suggereix que la intervenció del govern actua com un mecanisme de validació, ja que redueix l'asimetria de la informació i augmenta la confiança en el valor i la qualitat del projecte (Hong i Ryu, 2019). Aquest és un excel·lent punt de partida. Des d'una perspectiva econòmica i de benestar, els projectes que les iniciatives de micromecenatge cívic cerquen finançar són comparables a les campanyes de micromecenatge cultural, ja que tots dos tipus de projectes són essencialment béns (semi)públics que no tenen rivalitat en el consum (vegeu Wenzlaff, 2020a: 447-452). Tanmateix, específicament per a qualsevol variant de finançament col·lectiu, la intervenció reeixida ha de tenir en compte els factors que afecten els diferents lliuraments governamentals dins d'una àrea política determinada. Bonet i Sastre (2016) n'identificaven algunes per a la variant cultural:

- Selecció i avaluació de subvencions (tercerització o subministrament directe);
- Control de qualitat (qui decideix);
- Invertir en la producció d'expressions culturals (poder de determinar què produir, com i per part de qui), i
- Accés i difusió de continguts culturals.

Donar suport al finançament participatiu ofereix als governs l'oportunitat d'atorgar subvencions i fer costat als artistes que no aconsegueixen obtenir fons a través dels programes de subvencions tradicionals i, al mateix temps, evitar-se els procediments burocràtics (Loots, 2020). Ara bé, la pregunta crítica és si externalitzar-ne la selecció i l'avaluació donant suport al microfinançament col·lectiu a les plataformes i multituds condueix a una possible pèrdua de qualitat i d'excel·lència. Dos estudis experimentals que avaluen projectes d'arts escèniques i música hi brinden una orientació inicial. Troben que les multituds i el personal avaluador expert arriben a

conclusions similars quant al que constitueix la *qualitat artística* en els projectes de micromecenatge (Bernard i Gazel, 2018; Mollick i Nanda, 2016). Un altre tema polèmic és si el canvi de poder en qui decideix què produir tindrà repercussions més àmplies sobre qui decideix qui són els beneficiaris dels fons per a les arts i la cultura. Un argument en contra del suport públic al finançament col·lectiu sosté que el discurs mediàtic de celebració que emmarca el finançament popular com una *democratització* del finançament té el seu ús paral·lel per part de persones que s'oposen al finançament públic de la cultura (Brabham, 2017). A més a més, el suport del govern per al micromecenatge podria interpretar-se com una evidència que els governs han abandonat efectivament els intents d'encoratjar o donar suport a certs projectes culturals com a resultat de retallades pressupostàries i de reduccions en el finançament públic (Barbieri et al., 2019).

Des d'una perspectiva de democràcia cultural, els ciutadans i la societat civil aconsegueixen més poder de decisió i responsabilitat, un fet que representa un canvi en línia amb una accentuació de les pràctiques participatives i filantròpiques (Bonet i Sastre, 2016; Cejudo Córdoba, 2017). No obstant això, un estudi empíric (arts escèniques als Països Baixos) mostra que les iniciatives de micromecenatge involucren predominantment les audiències existents, cosa que genera dubtes sobre si el mecanisme de finançament ajuda a establir noves audiències (van den Hogen, 2020). A més, el model basat en campanyes dona un avantatge als artistes comunicatius i extravertits amb xarxes socials importants (Davidson i Poor, 2015). Els promotors tecnològicament competents o aquells amb sòlides xarxes econòmiques poden beneficiar-se del finançament de contrapartida *jugant* amb el sistema i comprant el finançament públic (Myndigheten för Kulturanalys, 2013). Des d'una perspectiva d'economia creativa, pot ser que una varietat de parts interessades (el sector públic, el públic, els bancs i les empreses privades) lluiten amb els canvis potencials que té el microfinançament col·lectiu i la implementació d'estratègies per a encarar-los (Binimelis, 2016).

L'estatus legal del micromecenatge serveix com a exemple. Si bé la regulació del microfinançament col·lectiu basat en inversions ha sigut aprovada pel Parlament Europeu (Reglament (UE) 2020/1503, del Parlament Europeu i del Consell, de 7 d'octubre de 2020, relatiu als proveïdors europeus de serveis de finançament participatiu per a empreses, 2020), no hi ha mesures legislatives específiques per als models de micromecenatge cultural predominantment basats en les recompenses (Lazzaro i Noonan, 2020). Sovint, veiem límits boirosos entre la donació pura i la prevenda amb diferents nivells i tipus de protecció dels drets del consumidor i impostos a Espanya (Muñoz Villareal, 2018) i Suècia (SOU, 2018: 20).

### *Intervencions del govern per a promoure el micromecenatge*

Abans de raonar les intervencions per a promoure el finançament col·lectiu, cal presentar, breument, dos aspectes de la política cultural contemporània. D'entrada, les diferents actituds i la importància dels models publicoprivats per a cofinançar projectes artístics i culturals a tot Europa. La majoria dels règims de política cultural actuals atorguen un pes diferent al valor d'aquestes associacions publicoprivades (Chartrand i McCaughey, 1989; Dubois, 2015). En molts països de parla anglesa, el model de suport a les donacions privades a través de subvencions de contrapartida a canvi d'exempcions d'impostos està ben establert (Cummings i Schuster, 1989). Els règims d'altres països europeus prefereixen un model de política cultural liberal més intervencionista i menys orientat al consumidor (Rius-Ulldemolins, Pizzi, et al., 2019), a pesar que es fomenten les associacions publicoprivades (Klamer et al., 2006: 63-64). Com a resultat, cap dels països en què es despleguen els nostres casos d'estudi (Suècia o Espanya) té una llarga història de finançament cultural privat (Stenström, 2008; Bustamante, 2013). Tanmateix, en el camp institucional, alguna evidència suggereix que això podria estar canviant en el cas d'Espanya. L'afirmació es basa en l'evidència empírica que el patrocini privat

i les donacions filantròpiques a unes certes institucions i museus destacats de les arts escèniques han augmentat durant l'última dècada (Rubio-Aróstegui i Villarroya, 2021).

En segon lloc, una observació que les justificacions per a la concessió de subvencions i l'assignació de fons a les arts i la cultura es basen en diferents paradigmes (Bonet i Negrier, 2018) en l'àmbit nacional i regional, respectivament. A Suècia, el nivell nacional es desplaça cap als paradigmes d'excel·lència i democratització cultural (qualitat, professionalisme i llibertat artística; Lindström Sol, 2019). Els valors estètics i intrínsecs de la política cultural estatal —autonomia, qualitat i professionalisme— guien la política artística regional i municipal (Blomgren, 2012). Aquesta política de les arts coexisteix amb una política cultural inclinada cap a la democràcia cultural (inclusió, benestar i formes populars de cultura; Henningsen i Blomgren, 2017). A més a més, com en molts altres països (Menger, 2010) i ciutats d'Europa (Evans, 2009; Holden, 2015), trobem esquemes per a donar suport a objectius alineats amb el paradigma de l'economia creativa: desenvolupament d'indústries creatives, empenedoria cultural i turisme cultural (Styhre, 2013).

En el cas d'Espanya, el paradigma de la democratització cultural és la lògica dominant de les polítiques culturals, seguit a una certa distància pel paradigma de l'economia creativa i, marginalment, pel de la democratització cultural (Rius-Ulldemolins i Rubio Aróstegui, 2016). No obstant això, la declaració anterior és més una regla general amb algunes desviacions. Aquestes excepcions serien el resultat de tensions entre l'estat quasi federal, les regions autònomes, les províncies i els municipis, que donen com a resultat una diferenciació més que una estandardització de les polítiques culturals (Bonet i Negrier, 2011). Sense estandardització, esdevé difícil assignar responsabilitats d'intervenció en diversos nivells de govern (qui fa què?). L'efecte general de les dificultats de coordinació de l'estat amb les regions en matèria de política

cultural són models i enfocaments diferenciadors. Una explicació de per què això és així és que les regions autònomes fan tot el possible per a resistir l'assimilació nacional i cultural (Zamorano, 2017). Com a resultat d'aquesta tendència a la diferenciació, cada regió definirà i implementarà, en certa manera, polítiques específiques per als seus propis dispositius i necessitats locals (Rubio Arostegui i Rius-Ulldemolins, 2020). A més a més, aquestes disparitats regionals poden de tant en tant fomentar el comportament nepotista i l'amiguisme, com demostren els estudis sobre el finançament i les operacions de diverses institucions importants a València (Rius-Ulldemolins, Flor Moreno, et al., 2019) o la forma en què les fluctuacions del pressupost cultural es relacionen amb els cicles electorals (Sanjuán et al., 2020).

En altres paraules, per a comprendre com els governs regionals podrien optar per donar suport al micromecenatge digital com un mètode nou de recaptació de fons, hem de considerar quins són els factors contextuals que condicionen el tipus d'intervenció. Alguns d'aquests factors són les tradicions i l'experiència associades amb el finançament privat de la cultura, els diversos paradigmes i fonaments que justifiquen la intervenció política i els tipus de subvencions que poden utilitzar-se per a donar suport monetàriament al finançament col·lectiu cultural.

Segons Schuster (1989), els governs fan ús de tres tipus de subvencions públiques: cofinançament, subvencions de desafiament i subvencions de contrapartida inversa. El cofinançament es refereix al paper del govern com a cofinançador de les arts en un reconeixement del fet que el sector públic poques vegades finança la totalitat dels costos del projecte. En el context europeu, el cofinançament és el mecanisme de subvenció predominant tant als països nòrdics com als del sud (Rius-Ulldemolins, Pizzi, et al., 2019; Rubio Arostegui i Rius-Ulldemolins, 2020). Els estatuts consagren el principi a Suècia, d'acord amb la base jurídica de la *Förordning (2012:516) om statsbidrag till det fria kulturlivet inom teater-*,



*dans- och musikrådet* («Ordenança (2012:516) sobre subvencions estatals a la vida cultural lliure en l'àmbit del teatre, la dansa i la música») sobre subsidis a les arts escèniques i la música que estableix que el Consell Suec d'Art o altres agències estatals no finançaran projectes íntegrament. Llavors, una subvenció de desafiament s'assembla a una subvenció de *la pastanaga i el pal*.

El govern desafia les institucions culturals o individus específics a recaptar diners *nous* de fonts privades a canvi de promeses d'una subvenció *desafiament* addicional que recompensa l'èxit (Schuster, 1989: 65). El principi subjacent de les subvencions de contrapartida és un compromís governamental d'igualar, de manera més o menys automàtica, la recaptació de fons privats amb una proporció determinada (per exemple, de 1:1 a 1:4) de finançament públic. El terme *invers* es deriva del modus operandi *reactiu* del mecanisme de subvencions: el subsidi públic segueix l'elecció privada. Els governs poden trobar que les subvencions de contrapartida són difícils d'implementar perquè la distribució de fons basada en l'elecció pública constitueix un enfocament innovador (Senabre i Morell, 2018). Per contra, i pel fet que les subvencions de contrapartida fomenten la participació i funcionen bé amb la lògica de recaptació de fons basada en campanyes, els governs veuen les subvencions de contrapartida com una forma viable d'intervenció per a donar suport al micromecenatge (Botí, 2020).

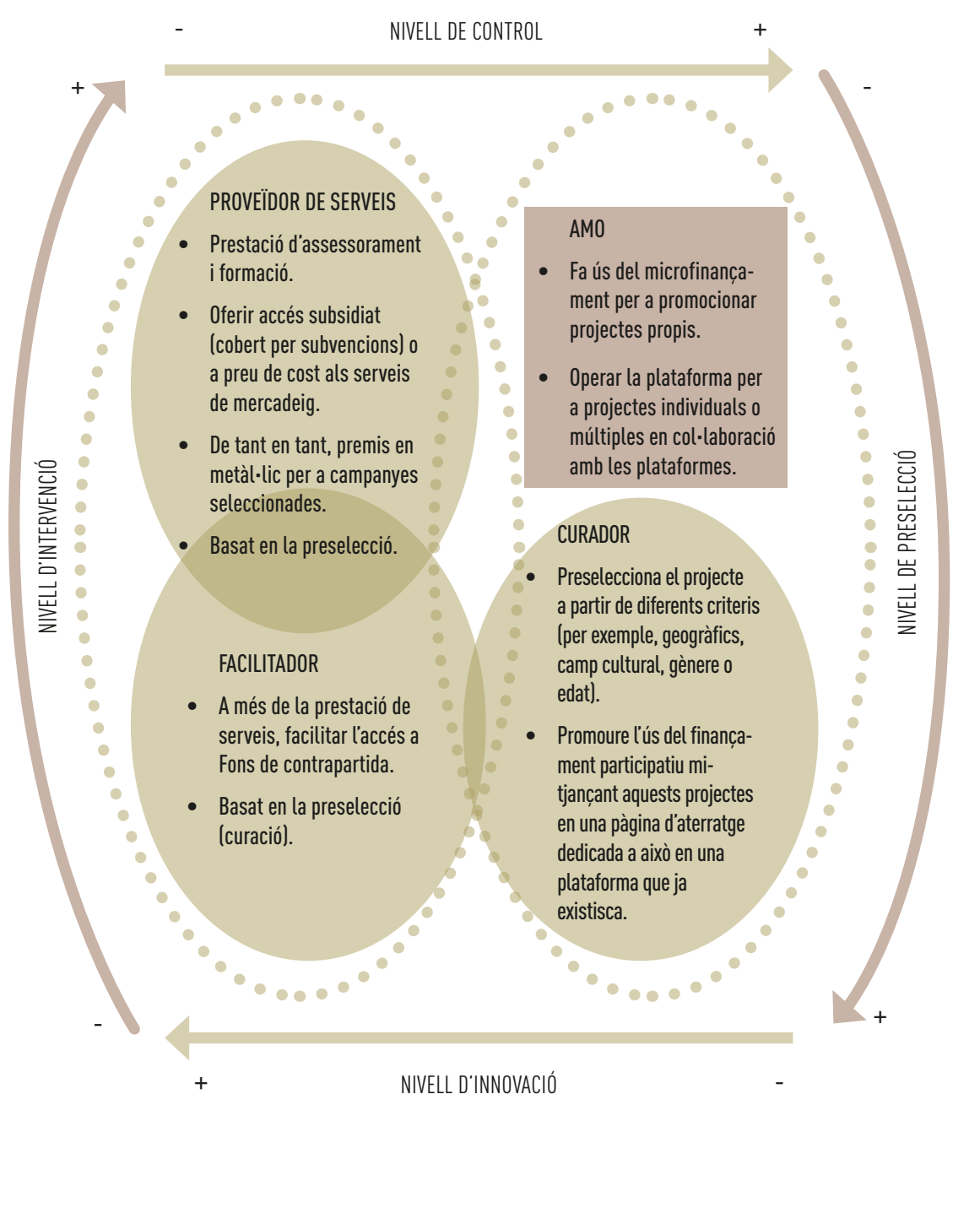
La literatura grisa (Baeck et al., 2017; De Voldere i Zeqo, 2017; Eurocrowd, 2021) descriu quatre tipus de finançament de contrapartida basats en subvencions de contrapartida: en primer lloc, complementària, pont i temps real. *En primer lloc* està assignant un percentatge predeterminat dels costos del projecte com a finançament públic abans de l'inici de la campanya de finançament col·lectiu. Per contra, una *recàrrega* agrega un percentatge similar o una suma fixa després del final de la campanya. *Pontejar* cerca enfortir el potencial d'èxit de la campanya a través d'una sola contribució a la campanya una

vegada que aconseguix un líndar preestablert (per exemple, del 30 al 50 per cent). Finalment, el *temps real* consisteix a *igualar* el valor de qualsevol contribució, multiplicant, efectivament, el valor de qualsevol compromís. Per tant, les contribucions dels socis públics, en efecte, dupliquen el valor de la quantitat de fons promesos als projectes per patrocinadors privats. En qualsevol cas, el resultat i efecte general és que el finançament disponible per a projectes culturals augmenta (Barbieri et al., 2019).

No obstant això, la forma en què els governs poden combinar el finançament compartit amb altres tipus d'intervencions per a donar suport al finançament col·lectiu segueix sense definir-se en el context del finançament col·lectiu cultural. La literatura sobre el micromecenatge cívica (Davies, 2015; Wenzlaff, 2020a) primer va establir la teoria d'una taxonomia d'esquemes d'intervenció, que brinden orientació. Per la seua banda, Wenzlaff (2020a: 457-458), basant-se en el treball de Davies (2014), va descriure cinc rols que els governs regionals poden adoptar en el context del micromecenatge cívica de la manera següent.

- Models de propietari: el govern s'apropia del micromecenatge mitjançant la promoció d'una campanya.
- Model facilitador: el govern, a través de la provisió de suport econòmic, cofinança campanyes promogudes per ciutadans particulars o organitzacions.
- Models de (venda) de serveis: el govern ofereix serveis (diligència deguda de projectes, educació, capacitació o tutoria) gratis o a preu de cost.
- Models de curadors: el govern selecciona i promou campanyes a través dels canals de comunicació oficials de la institució pública.
- Models de plataforma: el govern posseeix una plataforma de finançament participatiu.

**Figura 1** Les tensions i les forces en el finançament de Fons de contrapartida de micromecenatge: propietat, curadoria, facilitació i serveis



A partir del treball de Wenzlaff i Davies i l'anàlisi de les associacions que hi ha per a donar suport al finançament col·lectiu (vegeu la secció 3), la Figura 1 proposa un model operatiu de possibles intervencions per a donar suport al micromecenatge cultural. Situem les formes d'intervenció (diferents rols) al llarg de quatre continus (enfocaments) —dues verticals i dues horitzontals. El continu horitzontal en la part inferior indica la posició de les intervencions en relació amb el grau d'innovació. La raó és que els procediments administratius innovadors (facilitació) poden representar l'aspecte més desafiador de la intervenció. Amb això, ens referim a canviar el model d'assignació de subvencions d'experts (per exemple, funcionaris públics) o parells (per exemple, comitès de la Conselleria de Cultura) a decisions populars (de la multitud).

El continu horitzontal en la part superior indica el grau en què el soci públic té la intenció de controlar i administrar l'associació. Això significa configurar i administrar una plataforma per a promoure projectes propietaris (en el sentit d'autoelegits) com a propietari. El continu vertical esquerre mostra una posició en una escala que indica compromís (de menor a major). Per tant, el model d'intervenció de servei implicaria una clara actitud de *laissez faire*, o passiva, ja que limita la participació al suport indirecte de l'esforç del promotor en atorgar subvencions discrecionals per a cobrir-ne els costos de mercadeig i promoció. El continu vertical dret indica el grau d'obertura de l'esquema d'intervenció. Amb *obertura* ens referim al treball que es dedica a la investigació de projectes per a la participació. Aquests poden variar des de la inclusió de qualsevol projecte potencial únicament a discreció del soci públic, mitjançant el compliment de criteris (geografia, categoria de la indústria, edat, sexe i estat professional), fins a la selecció basada en sol·licituds formals que són similars a les associades a la dotació subvencionada en models de cofinançament d'intervenció.

A causa de la naturalesa fluida de les transicions de límits entre els diversos rols, aquests són altament híbrids i sovint uns contindran parts de l'altre en

les respectives posicions. L'excepció és la posició de propietat de la plataforma, en la qual els governs regionals i locals actuen com a promotors en col·laboració directa amb una plataforma. Això significa que, en la majoria dels casos, el rol de facilitador implica curadoria (preselecció de projectes) i prestació de serveis (capacitació, seguiment, ajuda amb la comunicació i el màrqueting). A més a més, algunes modalitats de prestació de serveis inclouen el suport al projecte en forma de premis en metàl·lic, mentre que d'altres requereixen la tramitació de sol·licituds per a accedir a una prestació subvencionada. La curadoria implica esforços de comunicació i màrqueting sense que el promotor obtinga necessàriament beneficis específics d'una campanya patentada. Sense tenir en compte el rol de propietari, el valor de la intervenció per a artistes i emprenedors culturals es pot resumir de la manera següent: curadoria-serveis-facilitació.

---

## METODOLOGIA

Examinem les iniciatives dels governs locals i regionals per a impulsar el micromecenatge cultural utilitzant un disseny i una metodologia d'investigació d'estudi de cas (Creswell, 2013; Ying, 2018: 97). La taxonomia de Stake (en Creswell, 2013: 99) classifica el nostre estudi de cas com un estudi de cas col·lectiu (o múltiple). L'objectiu era obtenir una millor comprensió d'aquests programes, la seua implementació i funcionalitat mitjançant l'anàlisi i l'avaluació dels esquemes operatius existents. Dos passos de recopilació de dades van actuar simultàniament. Una fase es va centrar en el desplegament d'un marc per a ajudar la nostra interpretació i comprensió dels molts rols que adopten els governs locals i regionals per a donar suport al micromecenatge cultural mitjançant el finançament compartit i altres tipus de participació a tot Europa. En l'anàlisi de documents (De Voldere i Zeqo, 2017; Baeck et al., 2017; Xarxa Europea de Finançament Participatiu, 2018; Senabre i Morrell, 2018; Myn-digheten för Kulturanalys, 2013) i cerques web (els llocs web [crowdfunding4culture.org](http://crowdfunding4culture.org), [eurocrowd.org](http://eurocrowd.org)

i nordic-crowdfunding.org), es van identificar 77 programes diferents de diversos països d'Europa. N'hem eliminat 40 (cap govern regional o local,  $n = 5$ ; finançament col·lectiu predominantment cívic,  $n = 22$ , i socis corporatius, com un banc,  $n = 13$ ).

Per a la resta dels esquemes seleccionats ( $n = 37$ ) es va emprar una matriu de recopilació de dades en la qual recollim informació sobre la ubicació (país), any de llançament, plataforma de micromecenatge col·laboradora, soci públic i model de negoci de micromecenatge. Després d'avaluar-ne els esquemes, hi fem una sinopsi del funcionament (versió abreujada en la columna «descripció», Taula 1). En alguns casos, ens vam posar en contacte amb l'administració pública i entaulem un diàleg per correu electrònic amb el funcionariat

públic per a determinar i verificar informació que teníem dificultats per a comprendre o interpretar. Com a etapa final del procés, es va consultar una iniciativa col·laborativa per a mapar els projectes existents, realitzada en la plataforma de LinkedIn per a garantir que les nostres cerques estigueren completes (Wenzlaff, 2020b). En acabat de traçar la informació bàsica, aprofundim en les anàlisis dels rols i tipus de participació dels socis públics, i desenvolupem un model (vegeu la Figura 1) basat en les nostres troballes mentre usem la bibliografia sobre micromecenatge cívic com a guia. Tot seguit, es va emprar el model per a determinar el tipus d'intervenció per a cadascuna de les iniciatives, i es va assignar un rol a cadascuna d'aquestes.

La informació es pot trobar a la Taula 1.

**Taula 1** Resum de les associacions analitzades

<b>País</b>	<b>Any de començament</b>	<b>Plataformes col·laboradores</b>	<b>Regions/Ciutats</b>	<b>Rol</b>
<b>Àustria</b>	2016	Wemakeit, Conda, Kickstarter, Startnext, Zmartup, Greenrocket, 1000 x 1000, Compagnisto, Firstcap1	Graz	Servei
<b>França</b>	2015	Proartis	Rennes	Curadoria i serveis
<b>Alemanya</b>	2016 (Berlín); 2017 (Kassel)	Startnext	Berlín i Kassel	Servei
<b>Alemanya</b>	2019 (Renània-Palatinat); 2020 (Dresden)	Startnext	Renània-Palatinat i Dresden	Curació
<b>Alemanya</b>	2013 (Frankfurt); 2014 (Munic); 2011 (Hamburg)	Startnext	Frankfurt, Munic i Hamburg	Facilitació
<b>Itàlia</b>	2013	Idea Ginger	Bolonya	Plataforma
<b>Itàlia</b>	2015	Idea Ginger i Kickstarter	Emília-Romanya	Servei
<b>Països Baixos</b>	2010	Voordekunst	Groningen, Gelderland, Limburg, Rotterdam, Amsterdam, la Haia i Amersfoort.	Facilitació
<b>Espanya</b>	2011	Goteo	Andalusia, Guipúscoa, Barcelona, Saragossa	Facilitació
<b>Espanya</b>	2016	Verkami	Gijón	Facilitació
<b>Suècia</b>	2010	CrowdCulture	Província de Blekinge, Filmbasen, província de Gävleborg, Jönköping, província de Kronoberg, Estocolm, província de Södermanland, província de Västra Götaland, província de Dalarna.	Facilitació
<b>Suïssa</b>	2012	Wemakeit	Basilea	Curació
<b>Regne Unit</b>	2011	Crowdfunder	Newcastle, Cornualla, Plymouth, Birmingham	Facilitació

Investigació i elaboració pròpia, basada en Wenzlaff (2020b), De Voldere i Zeqo (2017), i Loots (2020).

Descripció	Model de finançament col·lectiu
Ajudes per a finançar serveis creatius (> 50 % dels costos, amb un límit de 5.000 €) necessaris per a una campanya (producció de vídeo, disseny gràfic i comunicació).	Préstec, equitat, i recompensa
Comença amb la curadoria (preselecció) seguida d'un programa de capacitació i assessorament. Dues rondes de campanyes. Premi en metàl·lic de 1.000 € (el que més ha agradat i més diners ha recaptat) i 500 € (premi especial de la ciutat).	Premi
Ofereix serveis de consulta gratuïts a aspirants promotors (Berlín). Assessorament en el desenvolupament de campanyes i promoció de serveis promocionals (Kassel). De tant en tant, premis en metàl·lic per a les campanyes seleccionades.	Préstec, capital, i recompensa (Berlín); recompensa només (Kassel).
Un canal en la plataforma promou projectes de micromecenatge de la zona.	Premi
Selecció basada en la sol·licitud, assessorament i accés a subvencions per a pagar els serveis i el finançament de contrapartida (límit de 5.000 € per campanya). Recàrrega (Munic i Hamburg) o model en temps real (Frankfurt).	Premi
La ciutat va finançar part de la restauració d'un lloc del patrimoni cultural fent-hi ús d'una plataforma de finançament col·lectiu creat per Idea Ginger. Més de 7.000 ciutadans van donar 339.000 €.	Donació
El govern regional, en col·laboració amb una agència d'innovació i experts en micromecenatge, ofereix serveis d'assessorament, relacions públiques i comunicació.	Premi
La plataforma gestiona associacions amb els socis governamentals, organitza tallers i consultes, i facilita el finançament de contrapartida per a projectes seleccionats. Els fons de contrapartida solen representar entre el 25 % i el 30 % dels objectius de la campanya com a fons inicials, pont o complementaris.	Recompensa i donació
Vegeu el cas d'estudi	Recompensa i donació
Verkami responsable de l'assessorament i l'allotjament de campanyes. Els fons de contrapartida dupliquen la quantitat recaptada si es compleix l'objectiu, fins a un màxim de 2.000 € per campanya.	Premi
Vegeu el cas d'estudi	Premi
Llançament d'un canal regional per al Cantó de Basilea-Ciutat. La regió va cobrir els costos de programació, allotjament i mà d'obra per a promoure el micromecenatge i la possibilitat d'inclusió de la comunitat d'artistes locals en el canal.	Premi
Segons els criteris de compliment i els objectius de recaptació de fons, els projectes potencials poden accedir al finançament de contrapartida (+ finançament addicional).	Premi

Simultàniament amb el mapatge d'iniciatives europees històriques i existents, volem identificar estudis de casos que ja estan funcionant per a poder examinar-hi i validar més a fons el paper de facilitador que al final definim. Aquests casos van ser triats en funció de la rellevància paradigmàtica (Flyvbjerg, 2011). Fet i fet, els casos *paradigmàtics* fan sobresortir les característiques més generals de l'objecte o fenomen estudiat. Per tant, la raó per a triar-los és que ens ajuden a comprendre alguns dels problemes i desafiaments inherents a les col·laboracions entre entitats públiques (governos regionals) i privades (plataformes de micromecenatge) que tenen com a objectiu augmentar l'adopció i l'ús de la variant de finançament participatiu cultural. Per tant, van ser seleccionats perquè il·lustren clarament com col·laboren els governos regionals, com a facilitadors, i les plataformes de finançament col·lectiu.

La lògica es fonamenta sobre tres justificacions. En primer lloc, en tots dos casos, els llançaments de les plataformes i les seues col·laboracions amb els governos regionals van ser dels primers a Europa. Aquesta afirmació està basada en la línia de temps dels anys de llançament, com es mostra en la Taula 1. En segon lloc, tots dos casos demostren valors diferents que van determinar com es va implementar la col·laboració en la pràctica: la forta aposta de Goteo pels Creative Commons i el model participatiu de CrowdCulture per a donar suport públic a la cultura a partir de l'impacte de la digitalització, respectivament. Alguns poden preguntar-se per què triem Goteo com a cas espanyol en lloc de Verkami. Verkami és una plataforma amb més campanyes i una certa experiència en el rol de facilitadora (vegeu la Taula 1). No obstant això, finalment es va seleccionar Goteo per l'experiència molt més àmplia de la plataforma en el desenvolupament i operació d'associacions publicoprivades similars a les d'un facilitador. En tercer lloc, els esquemes seleccionats poden ajudar-nos a comprendre quin efecte té la crisi financera de 2008 i els diferents models de política cultural en l'acompliment

d'aquests esquemes. Hi ha més estudis empírics (Rius-Ulldemolins et al., 2019) que han confirmat que els problemes estructurals relacionats amb la crisi a Suècia i Espanya són molt diferents. Això es deu al fet que els entorns socials, polítics, econòmics i geogràfics d'aquests dos estats es troben en extrems oposats d'Europa occidental.

Des d'un punt de vista metodològic, el desenvolupament d'aquests casos integrats segueix el mateix camí que l'elaboració del model d'intervenció. Això implica que comencem fent una investigació documental mitjançant la revisió de la bibliografia de casos específics. Exemples de fonts clau, a més dels llocs web de la plataforma, són informes d'estudis de casos publicats (Amman, 2016, Zeqo, 2016), informes (European Micromecenatge Network, 2018; Myndigheten för Kulturanalys, 2013; De Voldere i Zeqo, 2017) i articles revisats per parells (Senabre i Morrel, 2018; Loots, 2020). També recopilem i analitzem informació sobre l'acompliment financer dels programes de finançament de contrapartida.

Sobre la base d'una anàlisi preliminar dels documents i dades de la campanya (Maxwell, 2009) hem redactat textos que descriuen la nostra comprensió de la lògica dels esquemes, la funcionalitat de les plataformes i els models comercials subjacents de les plataformes. Desenvolupem un conjunt de qüestionaris per a fer entrevistes semiestructurades basats en aquests *memoràndums*. Després, fem entrevistes per separat amb els respectius fundadors de les dues plataformes (Oliver Schulbaum en el cas de Goteo i Max Valentin pel que fa referència a CrowdCulture). La finalitat de les entrevistes era obtenir coneixement sobre tres temes que considerem centrals per a respondre la pregunta d'investigació: els valors que sustenten el funcionament de la plataforma, la funcionalitat dels esquemes (inclòs el mecanisme de finançament equivalent) i la col·laboració entre socis, i els resultats econòmics i l'acompliment dels esquemes, mesurats com un efecte multiplicador.

La durada de totes dues entrevistes va ser d'entre 90 i 120 minuts. Vam decidir fer entrevistes per la mateixa raó que triàrem mapar els esquemes: l'exhaustivitat. Per tant, les entrevistes van brindar l'última oportunitat per a validar la nostra comprensió de les operacions de la plataforma, els esquemes de finançament de contrapartida i la precisió de les dades financeres. Després de la transcripció de les entrevistes, es van completar els estudis de casos, que van incloure l'actualització de les dades d'acompliment financer i el càlcul de l'efecte multiplicador per a cada esquema. Els informes de casos es presenten en la secció següent.

---

## ESTUDIS DE CAS

### *Goteo*

La plataforma de micromecenatge de Goteo té com a objectiu fomentar les associacions i col·laboracions publicoprivades basades en el compromís amb els béns comuns creatius com a principi filosòfic. Un projecte de plataforma inspirat en Flattr, un servei de subscripció de microdonacions per a treballs creatius, en resposta a l'impacte de la crisi financera en el finançament de projectes. Un model conceptual per a Goteo va sorgir a través de tallers de codisseny amb les parts interessades afectades: ciutadans que donen suport a projectes culturals o socials, empleats governamentals i inversors. La transparència i la responsabilitat compartida són els valors centrals que comparteixen totes les parts interessades. Els ciutadans valoren la transparència perquè els permet comprendre com es gasten els fons en els projectes finançats. El sector públic té una obligació general de transparència en el govern, mentre que el model Goteo simplifica i resol els problemes d'informació. Els inversors van apreciar la transparència proporcionada pel sistema de senyalització: un llum roig que parpelleja quan els projectes no compleixen les promeses fetes.

Aquests valors però, fan que operar una plataforma de micromecenatge siga un procediment més complex en el cas de Goteo en comparació amb plataformes comercials com Verkami o Kickstarter. Hi havia incertesa sobre si un model amb antecedents sense connexió —recaptar fons apel·lant a la solidaritat— transcendiria en línia. Goteo va resoldre el repte mitjançant la innovació i la transparència. La plataforma opera com una fundació la capitalització inicial de la qual (28.000 €) prové de la posada en valor del codi obert de la plataforma. Una altra innovació *transparent* va ser establir models de col·laboració jurídica i fiscalment vàlids en col·laboració amb la Junta d'Extremadura. No obstant això, a causa de la transparència, la plantilla es va fer pública i tots podien fer-ne ús. En conseqüència, durant el procés de contractació pública per a adjudicar un contracte nou per a operar l'esquema, Goteo va perdre el treball d'organitzar el finançament de contrapartida a altres empreses.

Així, gestionar una plataforma com a base aporta tots dos avantatges: treball excedent i limitacions. Fiscalment, una contribució a una campanya representa un regal per a la fundació, que posteriorment distribueix els fons als promotors respectius. Per tant, tots els patrocinadors han de verificar-ne la identitat i ser elegibles per als beneficis fiscals. Aquestes garanties legals representen característiques avantatjoses per a l'administració pública en el seu paper com a facilitadores. Ara bé, aconseguir que s'envien els certificats d'impostos correctes a tots els contribuents representa una feina addicional i requereix un programari especial per a la comunicació amb les autoritats fiscals. Per tant, atés l'estatus legal incert del micromecenatge basat en recompenses, el model de Goteo proporciona un marc legítim que les plataformes comercials no poden oferir. Al mateix temps, la *transparència*, l'adhesió a Creative Commons, el compromís social i un procés d'investigació rigorós i realista limiten el tipus i la quantitat de projectes en la plataforma. Els projectes de música comercial van triar diferents plataformes a causa dels requisits per a llançar els



enregistraments finançats mitjançant micromecenatge amb una llicència Creative Commons. Un exemple de compromís social és que els promotors han de declarar com els projectes poden contribuir a la igualtat de gènere. El realisme significa observar els objectius de finançament de la campanya i el

requisit que les contribucions de familiars i amics equivalguen al 20 per cent de la primera setmana de la campanya. Com a resultat, la plataforma rebutja la majoria dels projectes que cerquen recaptar 20.000 euros en fons de 1.500 contribuents perquè aquests objectius poden ser considerats poc realistes.

**Taula 2 Estadístiques descriptives de META!, la col·laboració de Goteo i la Diputació Foral de Guipúscoa**

Campanyes de finançament de contrapartida					
Variables	META! 2016	META! 2017	META! 2018	META! 2019	Total
Pressupost de fons de contrapartida	70.000 €	70.000 €	70.000 €	70.000 €	280.000 €
Assignació utilitzada	70.000 €	62.631 €	70.000 €	70.000 €	272.631 €
Aplicacions	37	33	46	38	154
Projectes seleccionats	20	16	15	14	65
Finançat amb èxit	20	15	14	14	63
Contribucions de mecenes	84.450 €	94.080 €	77.619 €	76.708€	332.857 €
Contribucions de DFG <sup>1</sup>	66.572 €	63.722 €	59.641 €	MD	189.935 €
Participants	1.556	1.333	1.441	1.322	5.652
Mitjana de les aportacions ( $\bar{M}$ )	54 €	71 €	54 €	58 €	
Mitjana de la campanya ( $\bar{M}$ )	7.723 €	10.939 €	10.544 €	10.479 €	
Efecte multiplicador	2,21	2,50	2,11	2,10	2,22

1. DFG = aportacions per a cobrir despeses d'administració, formació, assessorament i comunicació.

### *CrowdCulture*

El 2006, Max Valentin, fundador de CrowdCulture, confiava que el comerç electrònic i l'impacte de la digitalització en altres sectors acabarien afectant el sector cultural. Inspirant-se en els precursors de les plataformes de micromecenatge actuals, com el lloc web tancat i exclusiu per a membres Underfund, que s'utilitza per a presentar i recaptar fons per a projectes creatius, Valentin va voler transposar formes participatives d'organitzacions del sector cultural a un entorn empresarial digital. La pedra angular del nou model estructural va ser la participació democràtica basada en el principi organitzatiu d'una economia híbrida. Amb *híbrida* es refereix a la unió d'interessos públics i privats per a tirar endavant un projecte, i amb *economia* fa referència a una solució de cofinançament digital en què el nombre de participants, no el capital involucrat, té protagonisme. Així, el punt d'entrada no va ser el micromecenatge per se, sinó un intent de facilitar la participació democràtica en l'assignació de fons públics mitjançant la digitalització.

No obstant això, una associació publicoprivada entre la plataforma i els governs regionals té a veure tant amb la necessitat d'altres fonts d'ingressos com amb les comissions de les contribucions de finançament popular únicament. CrowdCulture inicialment va pressionar la Fundació Sueca d'Internet per a obtenir-hi suport financer, amb l'argument que els beneficis del projecte de la plataforma incloïen un ús superior per part del govern dels serveis digitals basats en la web. Les respostes van variar des de negatives (massa comercial; Internet no hauria de tractar-se de diners) passant per tèbies (complicat) fins a positives (volem allotjar finançament equivalent). Eventualment, CrowdCulture es va negar a participar en els processos de contractació pública per a operar l'esquema pilot perquè l'esquema de finançament equivalent necessitaria aplicar el principi en temps real. Els models en temps real contradueixen la creença personal de Valentin que els esquemes de finançament de contrapartida han

de basar-se en el nombre de participants i no en la quantitat de finançament recaptat. En cas contrari, el risc de frau o ús indegut és massa elevat perquè una persona amb capital disponible pot comprar fons públics. Al final, CrowdCulture es va decidir per un model de negocis basat en llicències de programari per a usar la plataforma, tarifes de consultoria per a administrar les aliances amb els fons regionals i provisió de serveis (per exemple, tallers i capacita-ció en l'execució de campanyes per a promotors).

Al mateix temps, un regidor elegit fa poc en el govern de la ciutat d'Estocolm estava interessat a canviar la forma en què la ciutat assignava els fons culturals. Algunes institucions havien rebut diners regularment de la ciutat des de feia trenta anys, mentre que la llista d'altres que volien suport era llarga. Per a buscar-hi solucions, la ciutat va crear una agència semiautònoma amb el nom d'Innovativ Kultur. Els objectius de l'agència eren promoure la cooperació entre el sector cultural, les empreses i la investigació, proporcionar finançament per a projectes culturals innovadors, estimular l'esperit empresarial cultural i, cosa que és més important, treballar en el desenvolupament de mètodes per a finançar el sector cultural, és a dir, «una agència per a desafiar-ne l'estatu quo». D'acord amb les paraules de Valentin, CrowdCulture, amb finançament de VINNOVA, va executar amb èxit dos programes pilot amb finançament de contrapartida per a Innovativ Kultur el 2010, abans de llançar-se oficialment el 2011, amb el primer esquema regional de finançament de contrapartida fora d'Estocolm que va fer-se realitat el 2012. Valentin cita aquestes associacions i espera que el departament legal d'SKL (l'organització per als governs municipals i regionals suecs) valide el model de finançament de contrapartida de CrowdCulture com una associació que, al seu torn, valide les autoritats regionals. No obstant això, desafiar l'estatu quo no és l'únic ímpetu darrere de l'impuls per a operar associacions publicoprivades. Com assenyala Max Valentin, «No podríem sobreviure financerament amb un model d'empresa a

consumidor. Per això també hem de treballar amb el sector públic. No és només ideologia».

El finançament de contrapartida prové d'un fons designat en el qual el soci públic reserva un percentatge fraccional del seu pressupost cultural específicament per a projectes promoguts en la plataforma que compleixen els criteris per a accedir a aquests fons. La plataforma utilitza un algorisme per a calcular el suport públic en funció de la quantitat de projectes actius en un moment donat, dirigits a un fons públic específic i les seues respectives donacions de persones. Accedir al finançament de contrapartida requereix que almenys cinc patrocinadors privats donen suport al projecte (SOU, 2018: 20) i que el projecte aconseguisca el seu objectiu de finançament predeterminat.

Els motius de col·laboració del govern varien, des de mostrar la capacitat d'innovar i enfortir la participació democràtica fins a seguir senyals polítics que emfasitzen la necessitat d'externalitzar activitats mitjançant la digitalització. El que Valentin troba més desafiador és la temporalitat de les aliances (que duren un any, amb excepcions) i que el micromecenatge requereix més maneres de treballar des de l'administració i que siguen diferents. La pèrdua de control i poder no sol ser el problema. El desafiament és la implementació administrativa i la gestió dels programes, inclosa la capacitació i l'educació i, un fet que és més important encara: aconseguir que la gent s'hi entusiasme. La Taula 3 proporciona estadístiques descriptives de programes seleccionats de finançament per contrapartida. Tenen un efecte multiplicador menor que en el cas espanyol.

**Taula 3 Estadístiques descriptives de CrowdCulture des de 2010 a 2016**

Regions	Campanyes reeixides	Tots els projectes		Finançament de contrapartida		Finançament privat		Efecte multiplicador
		Total	$\bar{M}$	Total	$\bar{M}$	Total	$\bar{M}$	
Província de Blekinge	21	38.260	1.822	32.917	1.567	5.343	254	0,16
Província 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
Província 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
Província de Kronoberg	13	43.422	3.340	33.666	2.590	9.756	750	0,29
Província de Södermanland	13	26.530	2.041	21.546	1.657	2.728	210	0,13
Província de Västra Götaland	21	54.278	2.585	35.034	1.668	19.244	916	0,55

## DISCUSSIONS I IMPLICACIONS

Aquest article es va centrar en una pregunta d'investigació principal: com han respost els governs locals i regionals d'Europa al sorgiment del micromecenatge com a mecanisme de finançament alternatiu per a donar suport a projectes culturals? El nostre model conceptual mostra que, en el nivell regional de govern, els rols disponibles depenen de la tria que es fa entre enfocaments expectants o innovadors. Amb l'enfocament expectant ens referim al fet que els governs donen suport als esforços dels promotors que fan campanyes promovent o encoratjant indirectament l'acceptació del finançament participatiu. L'enfocament indica un interès en el micromecenatge *poc convencional* i disponible, però no indica un compromís ampli per a involucrar-se en el mecanisme. Per contra, l'enfocament innovador fa referència a la facilitació directa del finançament participatiu mitjançant el finançament de contrapartida o l'ús del micromecenatge per a promoure campanyes per a projectes considerats estratègicament o artísticament importants. Com ocorre en la majoria de les tipologies, la hibridació hi és comuna.

La facilitació, generalment, implica la curació i la prestació de serveis, mentre que la curació d'una *temporada* especial de campanyes o la prestació de serveis pot incloure alguna facilitació modesta a través de premis en metàl·lic. En qualsevol circumstància, observem tensions entre l'impuls d'innovar i el desig de mantenir el control. La majoria dels esquemes que faciliten el finançament de contrapartida tenen un procés de selecció que imita el model tradicional de sol·licitud de projectes en el sector cultural. Segons l'enfocament triat, l'aplicació reeixida de les polítiques depèn de quatre mecanismes: un rigorós procés de preselecció; formació professional i tutoria; comunicació, i tercerització del treball (a la plataforma).

Una part de la diferència en l'efecte multiplicador entre els esquemes pot explicar-se per la mena d'organització, la participació financera i operativa

del soci públic i l'existència de valors comuns. «En les rondes de finançament de contrapartida, fem més treball d'avaluació; ens paguen perquè siguem més minuciosos», diu Oliver Schulbaum. A més a més, va afegir, «la labor de màrqueting i comunicació, els programes de capacitat i educació» estan vinculats a l'èxit. Per tant, el tipus d'associació i el nivell de participació indiquen que la plataforma i el soci públic són col·laboradors pròxims. Addicionalment, tots dos socis valoren que la seua col·laboració es base en l'obertura i la transparència.

CrowdCulture, d'altra banda, opera com un negoci, principalment llicenciant drets d'ús i, de vegades, brindant serveis com a part de l'acord. CrowdCulture tampoc fa un paper important en la selecció i verificació de projectes, a part de garantir que se segueixen les regles de la plataforma i dels socis (és a dir, nombre de patrocinadors, origen geogràfic i tipus de projecte). A causa del model comercial triat, els socis públics esdevenen clients i estan menys involucrats en l'operació de l'esquema. Això exemplifica un tipus de col·laboració menys intensiu i menys exigent. En comparar els valors de la plataforma, es pot trobar una possible explicació per a les diferències en l'efecte multiplicador. Un defensor (Goteo) advoca per la transparència i els béns comuns, mentre que l'altre advoca per la democratització del procés d'assignació de fons (CrowdCulture). Basat en l'acompliment econòmic, el primer sembla produir millors resultats. Com a resultat, a més dels valors de la plataforma, les variables que influeixen en l'efecte multiplicador d'aquests esquemes inclouen el nivell de compromís inherent de l'associació, la inversió en màrqueting dedicada i, finalment, la curadoria.

A més a més, els mecanismes de finançament de contrapartida semblen més complexos que la simple complementació de les contribucions privades amb finançament públic. Les plataformes utilitzen models dinàmics basats en algorismes per a evitar el problema del *free rider* (els promotors es beneficien sense contribuir) en incentivar els promotors a treballar durant els moments clau de les cam-

panyes. Per tant, proposem un cinqué model, la multiplicació dinàmica, per a complementar els quatre descrits prèviament per Baeck et al. (2017). Definim la multiplicació dinàmica com un model de coincidència basat en algorismes, que calcula el compromís públic amb les campanyes mitjançant una fórmula que considera els projectes participants, les contribucions, les fases de la campanya i els objectius generals de l'esquema.

Encara així, aquestes setmanes no expliquen l'adopció cautelosa i ambivalent del govern regional i local. Hi té alguna cosa a veure la baixa pressió o la poca demanda del sector professional de les arts i de les institucions del patrimoni cultural? En tots dos casos, persones que representaven el govern, a Estocolm i Guipúscoa, van impulsar el procés basant-se en la lògica que, per a augmentar i canviar l'assignació de fons, els governs han d'innovar. El microfinançament col·lectiu, com ha demostrat la nostra investigació, representa una desviació del model tradicional de cofinançament, que es basa en experts dels consells de les arts i les administracions públiques que prenen decisions per al públic i els consumidors (Bonet i Sastre, 2016). La majoria de les expressions i objectes culturals finançats a través del micromecenatge cultural es desvien, en termes de política cultural, cap a l'extrem popular i comercial del continu artístic alt-baix. No formen part de l'establiment cultural (Rius-Ulldemolins et al., 2019), com el patrimoni, les arts escèniques o la música clàssica (Menger, 2010), un fet que ocasiona dificultats per a justificar-ne el suport com a béns de mèrit. No obstant això, l'ús del finançament de contrapartida representa un resultat endogen del gir participatiu de les polítiques culturals (Bonet i Négrier, 2018). Podria ajudar a legitimar el suport governamental a la cultura per a aquells projectes que s'adhereixen als paradigmes de la democràcia cultural i l'economia creativa. Això té una importància particular quan ens enfrontem al problema perenne de la precarietat i les dificultats per a accedir al finançament i a la feina remunerada d'artistes i emprenedors culturals (Menger, 1999).

No obstant això, el sorgiment del micromecenatge evidencia un cert nivell de desconexió entre els discursos polítics regionals reiteratius i l'economia de la ciutat creativa (Menger, 2010). Això és una part d'un problema continu de connectar els valors intrínsecs de la política cultural amb les ambicions instrumentals relatives al creixement econòmic i la cohesió social mitjançant l'adopció d'una agenda cultural més àmplia, socialment rellevant i inclusiva (Styhre, 2013). A pesar de compartir els mateixos criteris i mecanismes que sustenten la política artística en general —per exemple, qualitat estètica i professionalisme— (Pratt, 2005), hi ha una manca de mecanismes financers inherents adaptats a les pràctiques i necessitats reals dels artistes emergents. La majoria de les intervencions són esquemes indirectes (Evans, 2009; Menger, 2010; Holden, 2015), que inclouen la construcció de centres culturals nous i infraestructura, o el finançament de festivals, esdeveniments i espais de treball conjunt. Una altra raó per a la participació limitada pot ser l'estatus legal ambigu de molts projectes que es beneficien del finançament participatiu: alguns són prevendes que generarien pagaments d'IVA; uns altres tenen el caràcter de donacions filantròpiques i economia del regal, amb un tercer en una posició poc clara entre aquests dos pols.

Una altra explicació més prosaica de la vacil·lació és la naturalesa no prescriptiva de la capacitat d'intermediació del micromecenatge en comparació amb els models de selecció dominants. En els models de cofinançament, el govern, les fundacions o les empreses privades brinden finançament en funció de la selecció entre qualsevol nombre de projectes *presentats*, sovint basant-se en criteris instrumentals, com la capacitat per a complir els requisits intrínsecs establits i els objectius externs. Els mateixos mecanismes s'implementen amb el rol de facilitador en alguns programes de finançament de contrapartida, per exemple, el cas de META! Això evidencia una certa intenció per part dels governs d'adaptar el suport al micromecenatge, al model de preselecció utilitzat per a l'assignació de subvencions de cofinançament. En el cas de CrowdCulture, la impressió

del fundador, Max Valentin, és que els temors del govern a donar suport al micromecenatge i el finançament de contrapartida poden tenir més a veure amb la càrrega de treball addicional involucrada. A més de la càrrega de treball, els costos d'assumir un rol de facilitador també són bastant alts, en part pels mecanismes de preselecció que repliquen els governs, d'una banda i, de l'altra banda, pels costos associats a la capacitació, la tutoria i la comunicació de plans i campanyes per al públic. En el cas de META! aquests costos eren quasi equivalents a les quantitats reservades per al finançament de les campanyes. Quins són els impulsors i les barreres per a donar suport al micromecenatge cultural des de la perspectiva de l'administració pública local i regional? Aquest podria ser un tema interessant per a futures investigacions.

En conclusió, la majoria dels governs regionals i locals perceben el finançament col·lectiu com un mecanisme de finançament marginal utilitzat per projectes culturals que no poden accedir a unes altres fonts de finançament. Per tant, la nostra investigació no indica una adopció generalitzada del paper de facilitador, proveïdor de serveis o curador del suport de micromecenatge. Una raó pot ser que el suport implique l'assignació de fons mitjançant diferents mecanismes de subvenció i models d'intervenció. Els funcionaris públics, els consells d'art, els artistes establerts i les institucions poden resistir-se a aquests canvis per temor

a perdre el control i la influència sobre la política cultural. No abordar l'incòmode debat legal i fiscal de si els ingressos del micromecenatge constitueixen obsequis o vendes de producció proporciona una altra explicació per a la reticència (Lazzaro i Noonan, 2020).

El suport públic al micromecenatge implica l'externalització de la concessió de subvencions mitjançant col·laboracions amb organitzacions privades (plataformes). La falta de control sobre els procediments pot conduir al mal ús dels fons i al fracàs de les associacions, un fet que provoca una pèrdua de reputació per al soci públic. No obstant això, a causa de l'orientació predominantment local o regional dels esquemes de finançament de contrapartida, els obstacles legals i fiscals haurien de ser fàcils d'abordar si tenim en compte la facilitat dels procediments de control. La investigació a França demostra un vincle geogràfic entre el *terroir* cultural i les iniciatives de finançament col·lectiu (Le Bécheq et al., 2018). Per tant, els governs poden utilitzar el suport al micromecenatge com un mètode per a augmentar les finances públiques reduïdes o estancades i beneficiar-se del dinamisme i la complementarietat entre el micromecenatge i l'ecosistema cultural local i regional. Qui són els qui poden ser-ne els beneficiaris? Artistes emergents i projectes que s'emmarquen en els paradigmes de la democràcia cultural i l'economia creativa.

---

## REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES

- Amman, S. (2016). *The matchfunding model of Crowdculture*. E. Commission. <https://www.crowdfunding4culture.eu/crowdculture-matchfunding-model>
- Baeck, P., Bone, J., i 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., i 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? [article]. *Arbor-Ciencia Pensamiento y Cultura*, 195(791), 13, article a490. <https://doi.org/10.3989/arbor.2019.791n1003>
- Belleflamme, P., Lambert, T., i 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., i 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 i 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 audiodivisual democratisation [article]. *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., i 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., i 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., i 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, i 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 [article]. *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 Cordoba, R. (2017). Participation of the public in funding of the cultural offer: ethical arguments for debate. *Arbor-Ciencia Pensamiento y Cultura*, 193(784), Article a387. <https://doi.org/10.3989/arbor.2017.784n2009>
- Chartrand, H. H., i 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., i 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 i 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., i 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 i Ethics of Human Rights*, 13(1), 115-140. <https://doi.org/10.1515/lehr-2019-0005>
- Davidson, R., i Poor, N. (2015). The barriers facing artists' use of crowdfunding platforms: Personality, emotional labor, and going to the well one too many times [article]. *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>
- De Voldere, I., Romainville, J.-F., Knotter, S., Durinck, E., Engin, E., Le Gall, A., et al. (2017). *Mapping the creative value chains* (927966638X). E. Commission. <https://op.europa.eu/s/velb>
- De Voldere, I. i Zeqo, K. (2017). *Crowdfunding - Reshaping the crowd's engagement in culture*. Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2766/011282>
- Dubois, V. (2015). Cultural policy regimes in Western Europe. En J. D. e.-i.-c. 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* (Brussels, COM (2010), Issue. E. Commission. <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, European Union (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., i 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 i Y. S. Lincoln (eds.), *The Sage handbook of qualitative research* (p. 301-316).
- Henningsen, E., i Blomgren, R. (2017). Organiserer for organiserings 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>
- 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., i 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., i Mignosa, A. (2006). *Financing the Arts and Culture in the European Union*.
- Lazzaro, E., i 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 Bécheq, M., Dejean, S., Alloing, C., i Méric, J. (2018). Le financement participatif des projets culturels et ses petits mondes. En F. Moreau i 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 i 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, October 6 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., i 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., i 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 i D. J. Rog (eds.), *The SAGE handbook of applied social research methods* (2.ª ed., p. 214-253). SAGE Publications, Inc. <https://doi.org/10.4135/9781483348858>
- McKenny, A. F., Allison, T. H., Ketchen Jr, D. J., Short, J. C., i 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., i 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., i 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., i Nicolas, Y. (2018). Introduction. En F. Moreau i 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 Retrieved from [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., i 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., i 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., i Rubio Aróstegui, J. A. (2016). *Treinta años de políticas culturales en España: Participación cultural, gobernanza territorial e industrias culturales*. València: Universitat de València.
- Rochet, J.-C., i Tirole, J. (2003). Platform competition in two-sided markets. *Journal of the european economic association*, 1(4), 990-1029.
- Rubio Arostegui, J. A., i 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? [article]. *International Journal of Cultural Policy*, 26(1), 16-30. <https://doi.org/10.1080/10286632.2018.1429421>
- Rubio Arostegui, J. A., i 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>
- Rykkja, A., Mæhle, N., Munim, Z. H., i Shneor, R. (2020). Crowdfunding in the Cultural Industries. En R. Shneor, L. Zhao i 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., i 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 i P. Clubb (eds.), *The Cost of Culture: Patterns and Prospects of Private Arts Patronage*. ACA Books.
- Senabre, E., i Morell, M. F. (2018). *Match-Funding as a Formula for Crowdfunding: A Case Study on the Goteo.org Platform* Proceedings of the 14th International Symposium on Open Collaboration, Paris, France.
- Shneor, R., i 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*. Estocolm: Finansdepartementet Retrieved from <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>
- Van der Hoogen, Q. L. (2020). Values in crowdfunding in the Netherlands. *International Journal of Cultural Policy*, 26(1), 109-127. <https://doi.org/10.1080/10286632.2018.1433666>
- Vestheim, G. (2008). All kulturpolitikk 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>
- Wenzlaff, K. (2020a). Civic Crowdfunding: Four Perspectives on the Definition of Civic Crowdfunding. En R. Shneur, L. Zhao i 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., Shneur, R., Wenzlaff, K., Odorovic, A., Johanson, D., Hao, R., i 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 BIOGRÀFICA

### *Anders Rykkja*

Anders Rykkja és investigador doctorant en la Facultat de Ciències Empresarials i Socials de la Universitat de Ciències Aplicades de l'Interior de Noruega, on fa la tesi doctoral sobre l'ús del micromecenatge com a model de negoci i mecanisme de valoració en el sector cultural i creatiu als països nòrdics i a Espanya. Forma part del projecte CROWDCUL del Consell d'Investigació de Noruega sobre l'adopció i l'ús del micromecenatge entre artistes.

### *Lluís Bonet Agustí*

Lluís Bonet és catedràtic d'Economia Aplicada en la Universitat de Barcelona, especialitzat en economia cultural, polítiques culturals i gestió de les arts. És el director del programa de postgrau en Gestió Cultural (amb un doctorat i tres mestratges i ha completat quatre programes d'aprenentatge continu en el camp).



---

**Agraïments:** Els autors volen agrair a Mia Meidell Haaland i a Eva Sastre Canelas la seua ajuda en la recopilació de dades i a Johan Jansson, Rotem Shneur i Suntje Schmidt pels seus comentaris i aportacions als esborranys anteriors de l'article. Aquest projecte d'investigació va rebre una subvenció de Kunnskapsverket (Centre Nacional de Coneixement per a les Indústries Culturals de Noruega).