Joan Sala: “El crowdfunding no pot substituir el finançament tradicional”

Publicat per Interacció [1] el 25/07/2013 - 14:24 | Última modificació: 30/07/2015 - 16:44



Vàngelis Villar i Daniel Zapater. Barcelona. / 17.05.2013

Joan Sala és un dels membres fundadors de Verkami, la plataforma online de desenvolupament de projectes amb participació col·lectiva. No li agrada parlar de mecenatge, d’aportació econòmica o de relació comercial i, en canvi, sí que ho fa de la implicació en projectes creatius i culturals, tan per part de creadors com de les persones individuals que creuen en una proposta, s’hi senten identificats o simplement es mouen per la curiositat.

D’on va sorgir la idea del crowdfunding?

Cap al 2009 tot just començava a donar els primers passos *Kick Starter* [2], una plataforma molt semblant a Verkami [3] als Estats Units. Com a consumidors de cultura ens va interessar molt i vam poder comprovar ràpidament que pràcticament no existia cap iniciativa similar. Actualment, han anat apareixent moltes altres plataformes de l’estil dedicades a temes ben diversos. Malgrat aquest fet, la nostra línia de treball segueix centrant-se en projectes creatius i culturals.

I quin ha estat el ritme que heu portat fins ara?

Van començar amb 5 projectes, ara en gestionen més de 130 a la vegada. Cada projecte té 40 dies per a aconseguir el seu objectiu, de manera que les iniciatives es renoves constantment.

Què és ben bé el crowdfunding?

El terme *crowdfunding* es fa servir avui en dia per a molts projectes, però bàsicament té a veure amb el finançament col·lectiu. Existeixen multitud de plataformes, des d’aquelles que tracten temes solidaris fins a les que se centren en oferir suport d’start-ups a negocis.

I com s’anomenen els usuaris que hi col·laboren?

En un principi es podria parlar de “micromecenes”, però al no aportar únicament diners, no ens va semblar el terme adequat. Vam pensar en dir-ne mecenes, donadors, però la paraula correcta seria l’anglesa “backer”, que traduït seria “el que dóna suport”.

Vol dir que els “backers” no solament aporten diners?

L’aspecte econòmic no ho és tot en aquestes iniciatives, ja que la implicació va més enllà d’una senzilla compra-venda: com a backer pots aportar el teu propi coneixement per a la creació d’un llibre, casa teva per al rodatge d’una pel·lícula o el teu propi suport en l’organització d’un esdeveniment. A canvi podràs interactuar amb la

persona, rebre entrades exclusives per a un acte, assistir a la gravació d’un disc o un concert: una altra manera de consumir cultura.

Finançament de grans empreses, finançament públic, micromecenatge. Quin creieu que és el futur del finançament cultural?

A Catalunya es mouen diners en plataformes de micromecenatge, però són pocs en relació al que s’hauria moure. Les plataformes de crowdfunding són propostes interessants per arrencar projectes petits, més alternatius i ben definits. Però no creiem que solucioni la precarietat pressupostària d’una institució: el *crowdfunding* no pot substituir el finançament d’altres fonts tradicionals, només complementar-lo.

Quins acostumen a ser els perfils de mecenes?

En aquest sentit, no tenim un coneixement de les persones que participen dels projectes, ja que no els demanem res més enllà d’un correu electrònic per facilitar al màxim el procés.

I el de les propostes?

Doncs ens podem trobar amb qualsevol idea que es pugui imaginar: esdeveniments, exposicions, concerts, llibres, partits de futbol sala de la selecció catalana [4], discos, apps [5], pel·lícules i, fins i tot, la creació de colles castelleres!. En les darreres setmanes els mitjans s’han fet ressò de la restauració dels murals de la Capella de Sant Miquel [6]i del finançament de la pel·lícula “L’endemà [7]”, d’Isona Passola (productora de “Pa negre”).

Es limiten a Catalunya?

Bona part de les iniciatives tenen lloc al territori català, degut a la proximitat cultural i lingüística. Però també funcionen bé a França, a Anglaterra i altres indrets com Líban o Lituània. En el cas de Sudamèrica, per exemple, no han obtingut tant d’èxit, en part per l’escassa tradició del pagament online.

Quina és la relació de casos d’èxit?

Tres de cada quatre projectes tenen èxit a Verkami, un 72%. A diferència d’altres plataformes, el fet d’assessorar i acompanyar els projectes ens permet assegurar, en gran mesura, l’èxit dels mateixos. També hi influeix una peculiaritat: cada vegada creix més la comunitat d’usuaris entorn a la plataforma que, a més, financen més d’un projecte tot reforçant la seva fidelitat.

Ja per acabar, quin ha estat el projecte més curiós?

N’hem tingut alguns de relacionats amb ciència i arqueologia que ens han sorprès perquè parlaven de temes que desconeixíem completament. És el cas de la campanya de protecció del dofí mular [8]de la Costa Brava o el jaciment arqueològic [9] que recompensava amb una experiència d’excavació i una visita guiada personalitzada. Potser el que s’emporta la palma, malgrat no ser exitós, va ser el projecte per a un tobogàn per al Museu de les Idees i els Invents [10]

Font: NÚVOL el digital de cultura . 17 d’abr. 2013 [11]
Etiquetes: Verkami
Etiquetes: micromecenatge

- [12]

URL d'origen: https://interaccio.diba.cat/CIDOC/blogs/2013/07/25/joan-sala-%E2%80%9Cel-crowdfunding-no-pot-substituir-el-financament-tradicional%E2%80%9D

Enllaços:
[1] https://interaccio.diba.cat/members/interaccio
[2] http://www.kickstarter.com/
[3] http://www.verkami.com/%20%20

[4] http://www.verkami.com/projects/2118-catalunya-r-d-congo-partit-int-de-futbol-sala
[5] http://www.verkami.com/projects/899-eixos-cat-utilitzant-dades-obertes
[6] http://www.verkami.com/projects/4904-restaurem-els-murals-de-la-capella-de-sant-miquel
[7] http://www.verkami.com/projects/4171-l-endema
[8] http://www.verkami.com/projects/4106-foto-identificacio-dels-dofins-mulars-de-la-costa-brava-nord
[9] http://www.verkami.com/projects/4098-almallutx-un-yacimiento-unico-en-mallorca
[10] http://www.verkami.com/projects/34-tobogan-para-el-miba
[11] http://www.nuvol.com/entrevistes/joan-sala-el-crowdfunding-no-pot-substituir-el-financament-tradicional/
[12] https://interaccio.diba.cat/node/4121