

Crowdfunding con label vasco



RAFFAELLA BREEZE

Necesitaban dinero para poner en marcha una idea y lo encontraron a través de Internet con la colaboración de cientos de personas

BILBAO. Granitos de arena para alcanzar sueños. Es el crowdfunding, también conocido como financiación en masa: recolectar el dinero necesario para poner en marcha un proyecto mediante pequeñas aportaciones de ciudadanos a través de Internet. Las cifras suelen ser modestas; alrededor de 5.000 euros por iniciativa. Si no se recaudan en un determinado plazo –en torno a 40 días–, el dinero se devuelve. Una fórmula en auge, sobre todo entre jóvenes, que cuenta con el valor añadido de hacer partícipes de una ilusión a ciudadanos de origen diverso que no se conocen entre sí. El empeño obliga a una ardua labor de comunicación para atraer a ‘socios’. Cinco vascos que han emprendido acciones de ese tipo relatan su experiencia. No se trata de asegurarse un sueldo ni de hacerse ricos –explican–, sino de sumar apoyos para arrancar el camino.

Julietta Beltza

Guionista de ‘Llévame al huerto’

«Hace ilusión que la gente se involucre sin concertarte»

Julietta Beltza, natural de Calahorra pero afincada en Bilbao, llegó al crowdfunding casi de casualidad. Junto a un agricultor, un cámara y una community manager, decidió lanzar un programa audiovisual online, ‘Llévame al huerto’. Su plan: difundir el cultivo de alimentos en la ciudad y la producción ecológica a través de tutoriales y reportajes. Al principio trabajaban de forma voluntaria, pero fueron avanzando hasta hacer del proyecto una realidad. Acudieron a la financiación cuando «llegó el momento en el que nos quedamos sin cámara y necesitábamos equipo para grabar con calidad».

Así fue como llegaron a Goteo Euskadi, el nodo regional de la plataforma española de financiación colectiva, donde se perfilaron como uno de los primeros proyectos en la web. Como cumplían los requisitos, ser de carácter social y de código abierto –es decir, de distribución libre y gratuita–, encajaban perfectamente. «Presentamos el proyecto y ellos hicieron crítica para definir la idea», señala Julie-



Tutomics. Aitor Aloa. :: M. ATRIO

ta. El pasado diciembre lograron su objetivo: 5.200 euros de 84 personas para dar el «empujón» de salida al programa. Todo ello tras un duro proceso de 40 días para llegar al mínimo y otros 30 una vez superada la recaudación inicial. Recibieron dinero hasta de América Latina, aunque lograr el apoyo de gente cercana también tuvo su dificultad.

«Tienes que explicarlo muy bien para que sientan que se involucran en un proyecto social y no que dan dinero por compromiso. A veces parecía los boletos de Navidad o los bombones de viaje de estudios que compras por obligación», explica Julietta, que guarda un buen recuerdo pese al esfuerzo. «Cada día recibíamos algo. Hace mucha ilusión ver cómo se involucra la gente en algo tuyo aunque no te conozca», confiesa.

Nerea Ayerbe

Responsable editorial en Consonni

«Es más complejo que sacar un proyecto y dejarlo volar»

216 páginas para más de 125 personas. El libro, ‘Una habitación propia’, de Virginia Woolf, y el objetivo, recaudar 5.000 euros para traducirlo al euskera. La idea surgió del propio local en el que trabaja la bilbaína Nerea Ayerbe para Conson-

¿QUÉ ES EL CROWFUNDING?

► **Financiación colectiva.** La idea nació en el año 2009 en Estados Unidos de la mano de la plataforma Kickstarter y llegó a España en 2010 con sus homólogas Lanzanos y Verkami. Consiste en buscar a través de Internet la recaudación de dinero para diferentes iniciativas; en su mayoría, de carácter social. Los participantes pueden donar cantidades y, a cambio, reciben un reconocimiento u otra recompensa.

ni, productora de arte y editorial. «Siempre hemos rotado de oficinas, hemos compartido... Hasta que hace tres años nos planteamos tener un local propio». Encontraron uno y una compañera bautizó al local como ‘habitación propia compartida’ –cuenta–, un pequeño guiño a la obra que finalmente producirían. A partir de ahí, comenzaron a investigar las obras de la autora británica y encontraron que sólo una de ellas había sido traducida al euskera (‘Al faro’). De ahí surgió la idea. «Nos animamos por todo el apoyo que estábamos recibiendo de la gen-



te y de su insistencia».

Acudieron a Verkami, una de las plataformas de crowdfunding en España. «Lo conocíamos, pero nunca lo habíamos usado. Lo que queríamos hacer, el hecho de que tuviera interés de la gente y el ser una obra clásica, hizo que pensáramos que era la forma adecuada». El proceso, advierte Nerea, no es fácil. «Es mucho más complejo de lo que la gente cree, o por lo menos de lo que nosotras creíamos. No es sacar un proyecto y dejarlo volar». Para llegar hasta su meta final, perfilaron diferentes niveles de financiación, desde 5 hasta 500 euros, con diferentes recompensas y mantuvieron durante los días de recaudación todos los frentes abiertos, tanto en la web, a través de redes sociales, como con el boca a boca. «La gente que te ha apoyado siempre cuenta a los demás tu proyecto, porque se siente parte».

Consiguieron al final más de 125 apoyos, tanto a través de Internet como fuera. Y al concluir, descubrieron que no se había acabado el trabajo, tocaba llevar el proyecto a cabo. «Sientes mucha más presión que si sólo fuera tu proyecto personal. No es lo mismo hacerlo con tu dinero que rendir cuenta a 150 personas», apunta Nerea. Pero, tras varios meses, la presión dio sus fru-

tos: un pequeño libro, de apenas 185 milímetros de alto y 120 de ancho, de título ‘Gela bat norberarena’.

Aitor Aloa

CEO de Reflexiona

«Te centras enteramente en captar financiadores»

Con dos proyectos de financiación en masa a las espaldas, el sestaoarra Aitor Aloa es casi un veterano. Trabaja en Reflexiona, un estudio de diseño de iluminación e integración audiovisual y acudió a Goteo cuando lanzó su tienda online de venta de materiales electrónicos. Vendían un controlador para cámaras fotográficas, llamado Photoduiño, que los propios compradores montaban. «Muchos de los clientes, en su mayoría fotógrafos, no tenían ni idea de soldar», señala, y, para hacer más fácil esa labor, decidieron traducir un tutorial, ‘Soldar es fácil’, y mandárselo. El resultado, muy positivo.

Tanto, que decidieron elaborar más dentro de la misma temática. Conceptos básicos sobre electrónica que acompañan la venta de materiales, como ‘Símbolos electrónicos’ o ‘Cómo equipar tu estudio de electrónica’. Para ello necesitaban financiación. «Buscamos diferentes vías, incluso nos acercamos a un banco, pero los intereses y las con-