

El micromecenatge permet finançar projectes culturals i socials ebrencs

El grup l'Etern Retorn de Josep Bordes i el centre social Lo Maset de Deltebre han aconseguit els diners

PER SILVIA FORNÓS

La crisi econòmica a empès els projectes culturals, artístics i socials al centre de la diana dels ajustos pressupostaris. En el dia d'avui per emprendre noves iniciatives és necessari buscar vies de finançament alternatives com el micromecenatge a través d'internet (*crowdfunding*).

El nou projecte musical l'Etern Retorn del músic ebrenc Josep Bordes, conegut amb el nom artístic de Pepe i Marieta, i Anna Casanova juntament amb una quinzena més de joves impulsors del centre social Lo Maset de Deltebre són exemples d'aquesta enginyosa manera de fer realitat els somnis.

A través de la web de Verkami els creadors exposen el seu projecte i reben aportacions econòmiques dels usuaris a qui agrada la idea. «La majoria de projectes que es poden veure en aquesta web destaquen per la seva creativitat, pel fet de ser alternatius, amb un cost baix i que fomenten la cultura», detalla Anna Casanova.

Mentre que Josep Bordes explica que, «després de conèixer l'experiència positiva de Cesc Freixas -jove cantautor de l'Alt Penedès-, vaig decidir que aquesta seria una bona manera d'impulsar el projecte», l'Anna Casanova apunta que «aquesta era l'única sortida per aconseguir els diners per tirar en avant Lo Maset perquè, en no estar constituïts com a associació, no tenim accés a les subvencions».

Els passos que van haver de seguir són, d'entrada, presentar la seva idea a la web i detallar els diners que necessitaven per al projecte. Després, durant un període de temps determinat, 40 dies en el cas de Verkami, els mecenes realitzen les seves donacions. Si el projecte arriba a aconseguir tots els diners aquests s'entreguen a l'autor, però si no assoleix el llindar els diners es retornen als mecenes.

Límit de temps

Josep Bordes argumenta que «40 dies són suficients per aconseguir els diners. Si un projecte no aconsegueix la quantitat en aquest temps no ho aconseguirà en més». A més, apunta que «la gent quan més diners posa és al principi i al



Imatge dels treballs de millora del centre social Lo Maset de Deltebre. FOTO: JOAN REVILLAS



L'Etern Retorn, nou projecte musical de Josep Bordes. La iniciativa va aconseguir 3.340 euros per finançar el disc, que es presentarà aquest dissabte, 17 de març. FOTO: JOAN REVILLAS

FUNCIONAMENT DE LA WEB VERKAMI

El 'crowdfunding'

■ És una forma directa de finançar projectes amb la suma d'aportacions individuals.

Tipus de projectes

■ Verkami pretén ser una plataforma per impulsar projectes creatius i innovadors.

■ A la web, creadors independents, emprenedors, promotores culturals i associacions trobaran una manera de finançar totalment o parcialment els seus projectes amb l'ajuda i complicitat del seu públic.



Una web de 'crowdfunding'. FOTO: WEB VERKAMI

Model de finançament

■ Només els projectes que en els 40 dies arribin com a mínim al 100% del seu finançament rebran els diners.

■ En cas contrari, les quantitats que els mecenes s'han compromès a aportar no es fan efectives i el projecte no rebrà els diners dels mecenes.

final del període de temps». La formació musical ha volgut premiar els mecenes amb una menció especial als crèdits del disc, amb entrades o amb un exemplar del treball discogràfic.

El projecte musical Etern Retorn va aconseguir els 3.340 euros que demanaven per finançar el projecte, mentre que el centre social Lo Maset està prop del llindar de 1.200 euros, quantitat que necessita aquest grup de joves per a la instal·lació bàsica de la llum i dues portes i el pintat de l'exterior i interior de l'edifici.

Consum cultural

Internet, a banda de convertir-se en una plataforma per aconseguir diners, també ha esdevingut un trampolí per a la promoció del projecte Etern Retorn de Josep Bordes. «Haver posat en marxa la maquinària del micromecenatge també m'ha servit perquè es parli del projecte quan encara no ha sortit al carrer. És una prepromoció de la iniciativa en tots els sentits», afirma.

Per la seva part, l'Anna Casanova explica que «aconseguir que la gent tingui afinitat amb el projecte és el més important per assegurar-ne l'èxit posterior».

La utilització d'internet no es queda únicament en la recerca de finançament, sinó que la xarxa també esdevé una eina efectiva a l'hora de donar a conèixer les iniciatives culturals. «Ha arribat un moment en què el consum cultural s'ha digitalitzat i és més efectiu internet», afirma Josep Bordes.

Tant Josep Bordes com Anna Casanova apunten que la situació de crisi actual és la que els ha obligat a buscar aquestes noves formes de subsistència econòmica.