

## El micromecenatge obre nous camins en la creació artística

**REPORTATGE-CULTURA.** L'escriptor **Pep Garcia** i el cantautor Jordi Serra, **Jet**, han finançat els seus últims treballs per mitjà de la plataforma de micromecenatge catalana Verkami. Amb ells reflexionem sobre les oportunitats que ofereix el *crowdfunding* als artistes a l'hora de produir i difondre les seves obres.

El centre de terminologia de la llengua catalana (Termcat) de l'Institut d'Estudis Catalans defineix el mot *micromecenatge* com un "sistema de finançament d'una iniciativa empresarial o d'un projecte de creació basat en petites aportacions d'un ampli col·lectiu de persones, generalment per mitjà d'un lloc web, les quals reben alguna mena de compensació relacionada amb el projecte que es finança". Com és moneda corrent en temps d'ordinadors i telèfons intel·ligents, aquest terme prové d'una veu composta anglesa ? *crowdfunding* ? que es podria traduir literalment com a *finançament de multituds*.

Aquesta nova manera de recaptar fons per a projectes culturals, esportius i, fins i tot, empresarials, s'articula a través de diverses plataformes digitals que fan d'intermediari entre artistes i promotors culturals, d'una banda, i individus o grups que donen suport als projectes proposats, de l'altra. La primera plataforma d'aquest tipus, ArtistShare, va néixer als Estats Units l'any 2003. A Catalunya, els pioners del micromecenatge són un pare, en Joan, i dos fills, l'Adrià i en Jonàs, de Mataró que el 27 de desembre de l'any 2011 van estrenar a la xarxa la plataforma de micromecenatge Verkami ?nom que resulta de la unió dels mots esperanto *verko* (art, ciència, obra) i *ami* (amic). A més a més de ser el primer projecte de *crowdfunding* impulsat des de Catalunya, Verkami també està obert a projectes nascuts a altres parts de l'estat espanyol i arreu del món. En l'àmbit de les plataformes de micromecenatge cultural catalanes, cal fer una referència a StartVal, que ofereix més flexibilitat als creadors en els models de finançament dels seus projectes.

Cada proposta que es penja a Verkami disposa d'un límit de 40 dies per aconseguir un objectiu de finançament fixat pel creador. Durant aquest període, els promotors s'encarreguen de la difusió del projecte en blogs, mitjans de comunicació i xarxes socials. Els usuaris que hi estan interessats tenen a l'abast informació sobre les característiques de cada idea, poden posar-se en contacte amb els artistes i, si el projecte els convenç, la plataforma els permet aportar en línia la quantitat de diners que considerin pertinent. En esgotar-se el termini, si la proposta no ha recaptat el 100% del pressupost demanat, s'anul·len tots els compromisos econòmics dels mecenes. En canvi, si les donacions igualen o superen el pressupost, el creador rep els diners i cedeix un 5% de comissió a Verkami.

### Recull de relats

Pep Garcia, gestor cultural i escriptor manresà, ha finançat la impressió i l'edició del seu primer recull de relats, *Perduts*, per mitjà de Verkami. Tot i que considera que la idea de "posar diners a l'avançada és més vella que anar a peu", assegura que mitjançant les plataformes de micromecenatge s'obre un ventall molt ampli de possibilitats, sobretot en la creació, la difusió i la distribució. "Abans només es podia accedir a la cultura pels canals oficials, i ara el *crowdfunding* permet que les dues parts implicades en el procés creatiu, l'artista i el petit mecenes, interactuïn en llibertat i que aquesta interacció es pugui finançar", afirma. Garcia, que ha produït un projecte de micromecenatge per al músic sallentí Carles Cases, reconeix que gestionar una proposta a Verkami és "estressant", ja que t'ho jugues a tot o res.

Perquè un projecte arribi a bon port, Garcia sosté que la proposta i les recompenses ofertes als mecenes han de ser concretes, clares i personalitzades. "Convé tenir sempre present que el donant et fa confiança, ja que és algú que et compra el llibre, en el meu cas, abans que surti al carrer", conclou. Garcia explica que va procurar de ser molt innovador a l'hora d'elaborar les recompenses amb l'objectiu de "mimar el mecenes". Així, a banda de regalar exemplars del llibre, també va oferir un relat inèdit del proper recull, invitacions a la presentació de *Perduts* (en què es va fer una lectura inèdita i efímera d'un relat nou que només es va poder escoltar aquell dia) i un conte fet a mida de cada lector. Al cap de 40 dies, va aconseguir ultrapassar la fita de 1.600 euros que s'havia marcat i, de passada, vendre 100 llibres per avançat.

Per a Garcia, tanmateix, el contacte amb els mecenes va molt més enllà d'una mera transacció econòmica, ja que els diners només són una petita part de tot el que poden arribar a oferir. Un dia una noia va trucar-li i li va dir: "Et conec, m'agradaria fer una donació per al teu llibre però no tinc prou diners". Després d'un silenci, li va respondre: "Per mi, ja ets mecenes", i va decidir d'incloure el seu nom en la llista d'agraïments del recull. Garcia també conta com la seva professora d'història del Lluís de Peguera va posar-se en contacte amb ell, molts anys després, a propòsit de la publicació del llibre.

### **Llibre-CD**

El cantautor i guitarrista Jordi Serra (de nom artístic Jo Jet) i la cantant Maria Ribot han finançat el disseny, les il·lustracions i la impressió del seu primer treball, un llibre-CD, *Viatges i flors*, per mitjà de Verkami. En el projecte inicial demanaven 2.800 euros. Un cop assolit aquest objectiu, van decidir actualitzar-lo en 4.900, i al final de tot el procés han arribat a la xifra de 5.759 euros. Aquestes aportacions suplementàries els han permès de produir un videoclip, crear un web nou amb un equip de fotografia, disseny i programació, millorar la qualitat dels materials del llibre-CD i incorporar elements nous en la producció dels concerts. Tot i que van tirar endavant el projecte per necessitat, Serra reconeix que Verkami és molt més que una manera de finançar-se. "Veure que la gent comparteix i viu el teu projecte és magnífic", afirma.

Serra manté que internet en general i, més concretament, les plataformes de micromecenatge i de difusió, com és ara Spotify, obren noves possibilitats en la creació musical que superen el model obsolet de "vendre molts discs de 12 cançons". "Si fas un CD", argumenta, "té poc sentit fer-ne un amb la carcassa de plàstic i les lletres a dins. Ningú no es gastarà 10 euros per això, i molt menys les noves generacions, que ja han accedit a la cultura de franc". *Viatges i flors* és un conte en què la protagonista fa un viatge per trobar el lloc del món on comença la primavera. Cada capítol del relat incorpora il·lustracions, la lletra d'una cançó i un glossari que esclareix el significat de mots d'un regust rural i paisatgístic, com ara *codina*, *trillar* i *muguet*. Fins ara, s'ha esgotat una primera edició de 300 exemplars i ja n'estan imprimint la segona, tenint en compte que cada disc surt a la venda per un preu de 20 euros. "Si només haguéssim ofert un CD senzill, encara no els hauríem venut", conclou.

D'acord amb Serra, la paraula clau que defineix el nou model d'indústria cultural que està naixent és "responsabilitat". Explica que "hem passat de pagar-ho tot a tenir-ho tot gratis. Ara s'ha d'educar en la idea que les coses que realment t'agraden les has de recompensar, sempre segons les teves capacitats. Si vols que una proposta que t'interessa tingui continuïtat i formi part de la cultura, l'has de recompensar. I el Verkami fa que tot això sigui possible".

*El cantautor amb Maria Ribot Foto: Àlex Belza*