

Reflexiones del socio

Zurbano, 34 2º izq. | 28010 Madrid | www.aefundraising.org



Asociación Española
de Fundraising

El Boom del Crowdfunding

Sònia Flotats, periodista especializada en comunicación en el Tercer Sector

El crowdfunding – técnica de captación de fondos basada en que muchas personas donen una cantidad más o menos pequeña de dinero para conseguir recursos para realizar un proyecto- hace años que funciona en países como Estados Unidos o Inglaterra, tanto para financiar proyectos artísticos y culturales como sociales, medioambientales, etc. En España, aunque ya hace unos años que contamos con plataformas en este sentido, no ha sido hasta este último año en el que grupos artísticos, culturales y ONGs hemos empezado a prestar atención masiva a esta técnica y observar casos de éxito reales.

Una de las primeras plataformas que vimos en España en este sentido, y que todavía funciona, fue **Migranodearena**, de Fundación Real Dreams, orientada exclusivamente a proyectos de ONGs legalmente constituidas en España. La plataforma obliga al fundraiser a marcar un importe máximo al que llegar, pero la entrega de dinero no está condicionada a que logre la cifra marcada. El donante puede donar cualquier importe y la plataforma no se queda con ningún porcentaje de la donación, aunque sí cuenta con gastos bancarios asociados.

Tiempo después, en el año 2009, aparecieron en España **Verkami** y **Lánzanos**. La principal diferencia respecto a Migranodearena es que ambas no son exclusivas para financiar proyectos sociales, si no que permiten recaudar fondos para cualquier iniciativa (predominando los proyectos culturales y artísticos) y que se lucran quedándose un porcentaje de cada donación recibida. En este sentido, sólo Lánzanos especifica una deferencia hacia las recaudaciones para ONG, reduciendo la comisión a un 1%.

Otra diferencia crucial respecto a Migranodearena es que en éstas el objetivo económico marcado debe recaudarse en un plazo de tiempo concreto (a elegir por el recaudador en Lánzanos y de 40 días en Verkami). Y si en ese plazo de tiempo no se logra el objetivo, el recaudador no recibe nada de lo conseguido. Además, en ambas plataformas los financiadores reciben “recompensas” según la cantidad donada.

Más exclusiva es **Goteo**, ya que se centra únicamente en la financiación de proyectos que contribuyan al desarrollo del procomún, el código abierto y/o el conocimiento libre, por lo que es poco utilizada por el Tercer Sector. La plataforma, algo más compleja que las anteriores, combina varias fases de donación (una ligada a conseguir el 100% del importe y otra que no) y contempla recompensas colectivas y recompensas individuales.

Una orientada sí al 100% a iniciativas benéficas, incluso extremadamente asistencialista, es **Miimportación**, que basa su funcionamiento en poner en contacto necesidades, que no tienen por qué ser económicas, con

personas que quieran y puedan cubrirlas. La plataforma, en principio sólo actúa como espacio de intercambio y, por lo tanto, no se queda con ninguna comisión. Tampoco lleva asociado ningún tipo de recompensa ni condicionante.

Las últimas en salir a la luz, con una semana escasa de diferencia y todavía en fase Beta, han sido **Microdonaciones** y **Teaming**.

Microdonaciones, impulsada por Fundación Hazloposible, tiene muchas similitudes con Verkami y Lánzanos, en el sentido que igual que ellas permite donar a partir de cualquier importe y exige recaudar el 100% de lo solicitado en un plazo determinado (que marca la ONG) para recibir las aportaciones. Se asemeja a Migranodearena en el sentido de que sólo acepta proyectos de ONGs legalmente constituidas en España y que las donaciones no llevan asociadas recompensas. La plataforma tampoco se queda ningún tipo de comisión, aunque al funcionar con Paypal, sí que cuenta con gastos asociados que pueden oscilar entre el 4 y el 7% del donativo.

Finalmente, **Teaming**, impulsada por la Fundación Teaming, se define como la plataforma de microdonaciones de 1 euro. Esto se debe a que aunque mantiene la esencia del crowdfunding, en este caso el donante no puede elegir qué cantidad puede donar: el donativo siempre es de 1 euro, hecho que convierte a todos los participantes en iguales. Y la segunda gran diferencia radica en que existe el concepto de “periodicidad de la donación”, ya que compromete al donante a aportar ese euro de manera periódica mensualmente, hasta que decida finalizar la colaboración. Esta diferencia permite la fidelización, genera compromiso y convierte la recaudación de fondos en un proceso que siempre va a más. Teaming, aunque no es exclusivo para ONGs, no se queda con ninguna comisión del euro donado y no cuenta con ningún tipo de gasto bancario asociado.

Y seguro que me he dejado muchas por mencionar... y seguro que en los próximos meses nacerán muchas otras..., pero por más diferentes o más iguales que sean, existe un elemento común en todas ellas sin excepción, y es que requieren de **una gran tarea de difusión y viralidad** para ser útiles. Porque por más completa, polivalente e ingeniosa que sea una plataforma de crowdfunding, si los fundraisers no somos capaces de explicar bien el proyecto que queremos financiar, si no somos capaces de despertar el entusiasmo de la sociedad, si no somos capaces de atraer a nuestro entorno (y al entorno de nuestro entorno) hasta la página de donación de nuestro proyecto, servirá de bien poco las características de la plataforma.

Sònia Flotats
www.soniaflotats.com
@soniaflotats

Enlaces:

Migranodearena: <http://www.migranodearena.org/>
Verkami: <http://www.verkami.com/>
Lánzanos: <http://www.lanzanos.com/>
Miaportación: <http://miaportacion.com/>
Goteo: <http://www.goteo.org/>
Microdonaciones: <http://microdonaciones.hazloposible.org/>
Teaming: <https://www.teaming.net/>