



OPINIÓN

Enrique
Dans

El fenómeno Kickstarter

Kickstarter es un fenómeno interesante. La página, fundada en 2008, sigue un principio aparentemente sencillo: ofrece a emprendedores un escaparate para presentar sus proyectos y un sistema de pagos sencillo y seguro para que cualquiera pueda participar en su financiación, a cambio de una comisión.

El fenómeno, denominado *crowdfunding*, financiación colectiva o micromecenazgo, está proporcionando resultados espectaculares: Kickstarter ha recaudado ya más de 175 millones de dólares para más de 20.000 proyectos, desde películas independientes hasta electrónica de consumo. Más de 30 millones de dólares financiaron unos 3.000 proyectos de películas y video, y casi 20 millones, 3.500 quinientos proyectos musicales.

Define tu proyecto, explica en un video breve por qué crees que deben financiártelo, cuánto quieres y qué piensas hacer con ello, y lánzate. La tasa de éxito, proyectos que alcanzan como mínimo la cantidad solicitada, está en torno al 43%. Pero muchos obtienen una gran popularidad en la web y exceden, a veces en gran medida, la cantidad que pretendían recaudar. Pebble, una pequeña *start up* que ofrece un *smartwatch* o reloj de pulsera de 150 dólares que se conecta con tu terminal telefónico y permite la instalación de aplicaciones, fue a Kickstarter a buscar 100.000 dólares; a día de ayer, llevaba recaudados más de 6,5 millones.

En España, iniciativas como Lanzas.com, Verkami.com o Goteo.org no han alcanzado aún la popularidad y dimensión de Kickstarter, pero muestran un camino muy interesante. El *crowdfunding* nos acerca a una idea de economía dinámica, en la que cualquiera puede convertirse en inversor en una pequeña empresa o proyecto; algo que nuestra economía necesita imperiosamente. Más movimiento, por favor.