

Crowdfunding: una alternativa para Guatemala

<https://laconsigna.wordpress.com/2012/07/17/crowdfunding-una-alternativa-para-guatemala/>

July 17, 2012 [adin](#) [Leave a comment](#) [Go to comments](#)

Una de las barreras: financiamiento

En mi [post anterior](#) hablaba de las posibilidades de realizar investigación en Guatemala. Uno de los principales problemas es el financiamiento. Aunque no todas las ramas de la investigación requieran grandes y complejas máquinas, muchos químicos, u otros aparatos raros, todas necesitan personas capacitadas que puedan hacer investigación: investigadores, y necesitan acceso a librerías actualizadas (acceso a los artículos publicados, y que tienden a ser muy caros debido a los editoriales que mantienen un monopolio—pero de eso en otra ocasión). Entonces, ¿como podemos atraer [capital de riesgo](#) o bien tener instituciones que den [subsidios científicos](#)?

Si bien es difícil obtener inversiones en proyectos nuevos, en los cuales los inversionistas buscan equidad en la nueva compañía, y saben que tendrán un retorno de la inversión cuando esta tenga éxito. Que pasaría con la investigación, que en su mayoría avanza el conocimiento de la humanidad, pero no es siempre comerciable. Lo que implica que no hay retorno de inversión, y pues nuestros inversionistas desaparecen tan rápido como los resultados fallidos en dicha investigación.

En los países en los que el gobierno invierte en investigación, una solución es aplicar a subsidios científicos, que son manejados a través de las universidades. Éstas toman una parte de los subsidios, y lo utilizan para mantener las bibliotecas actualizadas (entiéndase acceso a revistas científicas—¿todavía compran libros?), servicios, y muchas otras cosas. Luego, las universidades crean un fondo para el investigador, le dan acceso, y mantienen un tipo de auditoria sobre los investigadores (para asegurar que los fondos sean invertidos sabiamente). Sin embargo, en Guatemala no tenemos un gobierno que apoye la investigación, ni mucho menos universidades que estén listas para manejar estos fondos.

Lo convencional

En el resto del mundo, el modelo actual de subsidios científicos es similar a un grupo de caza talentos. Debido a la falta de fondos, que provienen del gobierno o de algunas minorías que invierten esperando algún retorno, y a la creciente cantidad de científicos, obviamente, no todos podrán llevarse una parte a su casa. ¿Y entonces, como funciona? Todos los interesados escriben una propuesta, ésta es evaluada, y si promete (entregar resultados, y no morir en el intento) es financiada. Algunas veces, tener una gran carrera, ideas que suenan sensatas y seguras, conocer y llevarse bien con los que evalúan suele ayudar.

Sin embargo, hay un gran problema. ¿Qué pasa con las ideas que no son “tan sensatas”, las ideas revolucionarias? Estas ideas la mayoría del tiempo son dejadas de lado porque no aseguran que los fondos se utilicen correctamente. ¿No sería magnifico que todos pudieran jugar, sin importar lo loco que suene (al menos por ahora)? El dejar que un grupo reducido decida quienes obtienen o no los fondos, y que ideas son las que pueden seguir adelante puede ser un poco peligroso, ¿no lo creen?

Las ideas que desentonan con lo común (o con lo que los evaluadores consideran “común”) y las ideas pequeñas, son dejadas de lado. Y peor aún, la innovación se entorpece. El modelo actual prefiere mantener ideas que se construyen progresivamente sobre otras ideas (y no es que este mal), pero podríamos dar algún

salto de vez en cuando (podríamos tirar un poco de mutación en el asunto—para los que creen en la evolución).

¿Tenemos alguna alternativa?

¿Crowdfunding?

Que tal si pensamos en el colectivo, y eliminamos al intermediario: los que financian dichos subsidios. Últimamente, los subsidios provienen del pueblo a través de impuestos. Podríamos de igual manera pedir ese dinero directamente al pueblo (aunque tengan que seguir pagando impuestos :(, o no?). El crowdfunding puede resumirse como la cooperación (donación) de un colectivo para financiar algún proyecto. En concreto la wikipedia lo define como:

Financiación en masa (del inglés *crowdfunding*), [...] es la cooperación colectiva, llevada a cabo por personas que realizan una red para conseguir dinero u otros recursos, se suele utilizar Internet para financiar esfuerzos e iniciativas de otras personas u organizaciones. Crowdfunding puede ser usado para muchos propósitos, desde artistas buscando apoyo de sus seguidores, campañas políticas, financiación del nacimiento de compañías o pequeños negocios.

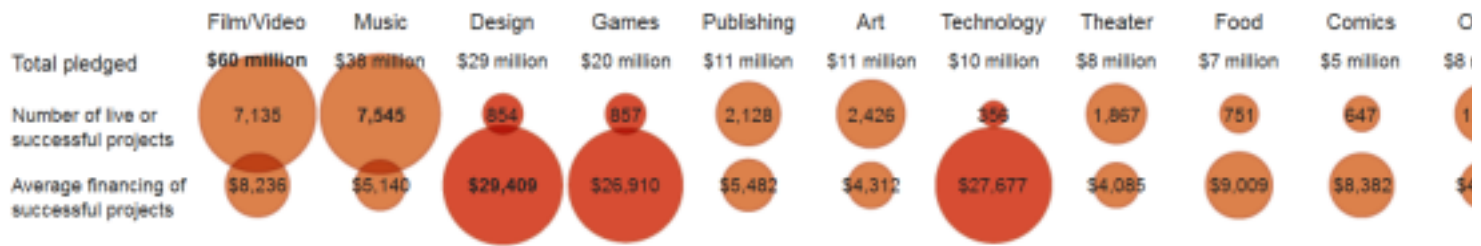
[Wikipedia](#), 2012

Entonces, si tenemos un colectivo que este **dispuesto a apoyarnos** podemos recolectar la misma cantidad que un inversionista, o incluso aún más. Adicionalmente, todo lo que se recauda no es visto como una inversión como tal, sino como una donación. Por ejemplo, en el caso de un inversionista, él querrá llevarse la mitad (o más) de la compañía, de las ganancias, y de todo lo que se produzca. Por otro lado, **el colectivo** esta donando y apoyando por que [cree en el proyecto](#), y no espera ninguna ganancia de ello. Actualmente, el modelo de crowdfunding, premia a los donadores con artículos únicos, o al menos diseñados para reflejar el proyecto, para motivarlos a participar en el futuro.

Este modelo suele utilizar el internet como plataforma para alcanzar la mayor cantidad de personas, y entre los mayores sitios se encuentran [Kickstarter](#), [RocketHub](#), [IndieGoGo](#), entre otros.

Crowdfunding science

La mayoría de proyectos de los sitios dedicados al crowdfunding están orientados a vídeos, música, arte, juegos electrónicos, y publicaciones (ver la figura de abajo). Es interesante notar que, aunque las donaciones eran constantes, no superaban las cantidades que los inversionistas proveían. Sin embargo, todo eso cambió con un [proyecto](#) que logro pasar de \$99 a 7 millones de dolares, en 18 días, y que al momento de escribir este post tiene más de 10 millones de dolares en donaciones. Este hito marca el inicio de una nueva era en donde ya no es necesario un intermediario (un inversionista y su capital de riesgo) para lanzar proyectos o compañías con capital igual o mayor al obtenido a través de otros medios.



3 años de Kickstarter (vean el link de la imagen para más detalles)

Actualmente, un experimento ([#SciFund](#)) intenta promover proyectos científicos a través de estas plataformas (ellos usan [RocketHub](#)), y lo están logrando. Ya lograron financiar al menos 43 proyectos exitosamente. Inclusive, ya hay precedentes de que este tipo de subsidios puede usarse en el modelo existente de subsidios científicos. En este ejemplo, la universidad toma el dinero, lo pone a disposición de los investigadores, y proveerá la transparencia para que los beneficiarios de las donaciones (los investigadores) puedan obtener el dinero—como [lo nota una investigadora](#) que participa en [#SciFund](#). Además, esto les da garantías y beneficios a los estudiantes que trabajan con ella. Esto demuestra que cuando hay voluntad puede hacerse mucho.

Como bien lo dicen en [#SciFund](#), el futuro está en el crowdfunding. Acá puedes motivar a tu público, mostrarles que lo que haces vale la pena, y conseguir donaciones si logras motivarlos. Ya no hay que esperar a que “nos den permiso”, ni mucho menos esperar a ser el “escogido” según los estándares de la ciencia actual. Puedes proponer ideas revolucionarias, que mientras sean coherentes y motiven al colectivo, vas a tener fondos para seguir trabajando.

Crowdfunding en austeridad

En Guatemala no creo que estemos lejos de todas estas ideas. Los guatemaltecos tenemos innovación, y sed de crear (sino miren la chispa del chapín para inventar cada vuelta a la realidad en la que vivimos). Más aún, los guatemaltecos podemos apoyarnos unos a otros y ayudarnos a salir adelante. Ya va siendo hora de romper el paradigma de “la olla de cangrejos”. Además, estas plataformas nos permiten alcanzar a un público global; que sí logramos motivarlos pueden apoyarnos también.

El secreto del crowdfunding es motivar a un grupo de personas a que crean en el proyecto, y que crean en los que lo están desarrollando. Es una cuestión de construir una “red de fans” que nos van a apoyar en los momentos difíciles. Y de igual manera les vamos a recompensar por su apoyo. Para poder alcanzar al público no hace falta más que las ganas de comunicar y de compartir. Y de esto hay muchos ejemplos de personas que comparten la ciencia al público en general: [minute physics](#), [Vi Hart](#), [sixty symbols](#), y otros que lo hacen con más sátira, [xkcd](#), [abstruse goose](#), [the oatmeal](#), entre otros. Y no es que todo tenga que ser 100% jerga y tecnicismos, sino que tiene que ser 100% corazón. Como dijo Einstein (creo), *sino se lo puedes explicar a tu abuela, entonces no lo sabes*. La idea es la misma, **hay que comunicar**.

Conclusión

Si bien la solución a falta de fondos locales puede ser el crowdfunding, el camino para llegar ahí aún está lejos. Para poder siquiera pensar en iniciar una campaña se necesita construir una red que apoye el proyecto en donde se necesiten los fondos. Se necesita estar en contacto con el colectivo, y compartir los avances. Luego de tener esa plataforma inicial, podemos pensar en iniciar a recaudar fondos. Y las metas iniciales no

tienen que ser astronómicas, podemos iniciar con una recaudación tan simple como una computadora, o el dinero para una publicación, y luego irnos moviendo a ligas mayores.

Esto me pone a pensar, tenemos ya varios sitios de [divulgación científica](#), incluso un [grupo en facebook](#), pero el alcance que tienen otros sitios no se asemeja. Tal vez es momento de detenernos y preguntar: ¿Qué estamos haciendo mal? ¿Qué necesitamos hacer para poner en marcha una reacción en cadena, que motive a las personas a apoyar la ciencia en Guatemala? O tal vez, ¿qué acciones hay que tomar para posicionarla a nivel mundial?

Sueño muy alto, pensaran algunos, pero son los que creen que pueden cambiar el mundo, los que terminan haciéndolo (*o algo así*). No digo que lo vaya a hacer, al menos solo, pero juntos, creo que es posible. Mi conclusión con más preguntas que respuestas, pero hay que hacerlas.