

“Explorant les fonts de finançament cultural” Trobada Comunitat IMPULSA

9.45 h Benvinguda a càrrec de Maite Esteve, directora de la Fundació Catalunya Cultura i Rosa Salvadó, directora de Màrqueting, Comunicació i Fundraising d'EADA Business School. 10 h - 11 h Taula rodona: Les vies de finançament públic. Abraham Arcos - director de la Fundació CECOT Innovació. Guifré Belloso - tècnic especialista en Finançament empresarial. Direcció de Serveis a les empreses de Barcelona Activa. Marcel Marata - director del Festival Itinera Parlem (projecte guanyador Premi IMPULSA CULTURA 2021). Eugenia Merino - cap de la unitat de Cultura i Mecenatge. Ministeri de Cultura i Esport. Noemí Gálvez - directora de Finançament. Institut Català de les Finances.	11 h - 12 h Taula rodona: Les vies de finançament privat. Josep Maria Miró - director de JM Patrociniis i col·laborador de Llet Nostra. Laia Colell - directora de Cinema en curs (projecte finalista edició III IMPULSA). Mariona González - directora d'Innovació i Economia social de SpainNAB. Manel Blanco - soci de KPMG. Cristina Sampere - directora Fundació Setba. 12 h - 12.30 h Aperitiu a la 8a planta d'EADA Business School.
--	---

f (FUNDACIÓ CATALUNYA CULTURA) eada®

Galeria d'imatges

Aquest document és un recull de les frases força i idees clau dels ponents que van participar en les dues taules rodones de la trobada de la Comunitat IMPULSA del dilluns, 28 de novembre, a [EADA Business School](#). A més, podeu consultar alguns enllaços a convocatòries, beques, iniciatives i finançament disponibles per als vostres projectes culturals.

Us recordem, també, que teniu temps fins al 15 de desembre per presentar la vostra candidatura a la 2a edició de la [Beca Irene Vázquez](#), destinada a dones emprenedores en l'àmbit cultural per cursar el [Programa de Direcció General-PDG](#), valorat en 18.500 €.

Taula rodona: Les vies de finançament públic

- **Marcel Marata: director del [Festival Itinera Parlem](#) (projecte guanyador Premi IMPULSA CULTURA 2021)**

“Vaig tenir l'oportunitat d'aprendre moltíssim de la Fundació Catalunya Cultura. La Fundació ha estat clau pel projecte per tot el valor que li ha donat al Festival Itinera Parlem. Vam aplicar tots els coneixements apresos durant el Programa, entre ells el pla de màrqueting i l'impacte”.

- **Eugenia Merino: cap de la unitat de Cultura i Mecenatge del [Ministeri de Cultura i Esport](#)**

“El Ministeri té un gran ventall de [beques](#) que també faciliten altres portals com l'[INAEM](#), l'[ICAA](#), etc. Tenim, per exemple, els [ajuts de promoció cultural](#) que van adreçats a entitats sense ànim de lucre, empreses, microempreses, el sector del videojoc i a altres formes de creació digital”.

Valorem la diversitat cultural, la sostenibilitat, l'impacte territorial i la relació entre les comunitats autònomes. Soc conscient de com és de complicat presentar-se a una convocatòria pública, però us hi vull animar. Tenim un departament on donem assessorament i resollem dubtes” → culturaymecenazgo@cultura.gob.es

Podeu consultar el [blog](#) del Ministeri per a més informació.

- **Noemí Gàlvez: directora de Finançament de l'[Institut Català de Finances](#)**

“A ICF no som directament canalitzadors d'ajuts o subvencions, però sí que donem finançament. El nostre objectiu és que qualsevol projecte cultural pugui ser una realitat. Treballem molt de la mà del [Departament d'Economia i Hisenda](#). Intentem tenir sensibilitat amb l'àmbit cultural i és per això que tenim línies específiques de finançament per al sector cultural. Aviat traurem una línia d'ajuda que està entorn de l'euríbor+1%”.

“Des d’ICF valorem a l’hora de decidir finançar un projecte, que aquest tingui un impacte al territori: sostenibilitat, creació de llocs de treball i possibilitat de rèplica. Si el projecte ja està consolidat, es valora que l’impacte creixi, així com la seva capacitat de retorn”.

- **Guifré Belloso: tècnic especialista en Finançament empresarial. Direcció de Serveis a les empreses de [Barcelona Activa](#)**

“Barcelona Activa té el programa d’acceleració [Creamedia](#) que dona suport a la creació d’empreses del sector de les indústries creatives i culturals.

Per altra banda, també fem inversió privada, finançament bancari i finançament públic (actius, préstecs sense avals que serveixen per a qualsevol empresa que tingui un component digital i innovador en temes culturals). Com a conclusió, el finançament és una qüestió estratègica que es fa a llarg termini”.

- **Abraham Arcos: director de la [Fundació CECOT Innovació](#)**

“Des de la Fundació CECOT Innovació, preparem els projectes perquè sàpiguen sol·licitar una subvenció i siguin conscients dels riscos que poden tenir, del que poden i no poden fer, si ho poden finançar amb un préstec, el model de negoci òptim... És a dir, valorar totes les opcions possibles. Una de les recomanacions que us dono és ser rigorosos. La presentació d’una subvenció o ajut ha de ser impecable”.

Taula rodona: Les vies de finançament privat

- **Josep Maria Miró: director de JM Patrocinis i col·laborador de [Llet Nostra](#)**

“Sigueu perseverants. Encara que un interlocutor us digui que no, teniu moltes altres maneres de fer-los saber que el vostre projecte té valor per a l’empresa”.

- **Laia Colell: directora de [Cinema en curs](#) (projecte finalista edició III IMPULSA)**

“El tipus de projectes que fem no es poden explicar en dos minuts, s’ha de viure en directe com es transforma les persones o el valor que té per poder-ho entendre.

Nosaltres pensem que podem contribuir a fer un món millor. Per tant, és important saber perquè es fan les coses i saber trobar les aliances que et poden fer créixer”.

- **Mariona González: directora d’Innovació i Economia social de [SpainNAB](#)**

“La clau és connectar amb la persona que té la responsabilitat d’aprovar un patrocini. Us recomano fer recerca sobre la persona i l’entitat que hi ha darrere de cada patrocini. Les aliances es construeixen entre dos. S’ha de crear un espai de relació de confiança, dedicar-hi temps perquè cal fer molta paperassa, explicar perquè el teu projecte té valor, veure objectius compartits, com aportar valor a l’empresa, marcar fites, sentir-se empoderats i creure que el projecte és interessant. Podeu [consultar](#) les cinc recomanacions d’SpainNAB per impulsar la inversió d’impacte”.

“Per exemple, la [Fundación Daniel y Nina Carasso](#) és una fundació referent per [generar projectes](#) socials i culturals amb un rendiment econòmic i social i l’agència [Nesta](#) també té [beques](#) interessants d’art i cultura”.

- **Manel Blanco: soci de [KPMG](#)**

“Des de KPMG hem tingut l’oportunitat d’estar en contacte amb diferents projectes culturals. Nosaltres aportem una mirada cap a dintre, i això és el que heu de fer, mireu-vos cap a dintre i el valor que teniu. Estem en un moment molt interessant de sostenibilitat, l’impacte és una manera de poder-vos diferenciar. Ara mateix, a les empreses els preocupa això. Les empreses no volen invertir en projectes que siguin deficitaris, tot el que inverteixen ha de tenir un retorn. És possible arribar al món empresarial d’una manera adequada i sostenible, apliqueu la creativitat que teniu”.

- **Cristina Sampere: directora [Fundació Setba](#)**

“Quan un projecte té veritat, no és una impostura, i fa alguna cosa que sap que és absolutament real és molt més fàcil comunicar-ho a les empreses perquè n’estàs convençut. Els projectes en paper són molt fàcils, però s’ha de baixar a l’arena i veure les dificultats reals”.