



Llamamos Crowdfunding o **Cooperación colectiva**, a la 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.

El **crowdfunding** nació de los primeros proyectos de Open Source donde los desarrolladores inicialmente ofrecían su trabajo de forma desinteresada. Posteriormente, frente al éxito de sus creaciones y también al trabajo que eso conllevaba, empezaron a pedir donaciones y la respuesta fue de nuevo mayor de la esperada. En ese momento, entre los creadores (que requerían de financiación) y los usuarios (que demandaban proyectos creativos y pagaban por ellos) nació el Crowdfunding, la financiación colectiva, como una nueva opción para financiar, en un primer momento, proyectos creativos.

Hoy en día, cada vez existen más webs de crowdfunding y más proyectos financiados por ésta vía, algo que supone una nueva revolución en todos los sectores en los que nos movamos.

Los tipos de proyectos que se financian mediante el Crowdfunding no dejan de crecer, desde proyectos creativos hasta solidarios, pasando por empresariales.

¿Cómo funcionan el crowdfunding en general?

- El emprendedor (creativo...) envía el proyecto a la web. Indicando descripción, cantidad necesaria, tiempo de recaudación, recompensas...
- Algunos se valoran de forma comunitaria, otros los valora la web...
- Se publica el proyecto por un tiempo determinado, 30, 60, 90, 120 días.
- Se promociona lo máximo posible.
- Fin del plazo. Financiado o no.

Este esquema puede verse alterado en gran medida en función del tipo de crowdfunding del que estemos hablando: recompensas, donaciones, inversión o préstamos.

BUSINES ANGELS



¿QUÉ SON LOS BUSINESS ANGELS?

Los Business Angels son inversores que participan en proyectos empresariales en sus primeras etapas de formación. La principal diferencia con el capital de riesgo es que además de participar en el capital, asesoran y facilitan contactos para que la pequeña empresa se consolide. Se trata de ejecutivos que combinan su experiencia con las ganas de formar parte de una nueva aventura empresarial. En general buscan participaciones en el capital pero no el control de la compañía.

¿CUÁL ES EL OBJETIVO DEL CLUB ?

Se trata de crear un marco que contacte a los inversores (Business Angels) con los emprendedores

que buscan financiación, con los siguientes objetivos:

- * *Poner en contacto proyectos de empresas promotoras con inversores privados miembros del Club.*
- * *Potenciar el intercambio de experiencias y conocimientos de sus miembros.*
- * *Facilitar el aprendizaje y actualización continua de sus miembros.*
- * *Reducir las dificultades de financiación a las que se enfrentan las empresas jóvenes en la región.*

INVERSIONES

¿En que tipo de proyectos invierten?

Buscamos proyectos **innovadores y con alto potencial de crecimiento.**

Nos focalizamos en emprendimientos nacientes "start ups" aunque también analizamos emprendimientos que ya estén en marcha.

¿Que sectores prefieren para invertir?

Estamos abiertos a todos los sectores de la economía. Entendemos que en todos los sectores hay oportunidades que pueden ser cubiertas con creatividad.

¿Financian PYMES?

Si podemos invertir en un cambio de tecnología o expansión, siempre y cuando esto permita a la PYME dar un salto de escala o alcance. También el lanzamiento de una nueva unidad de negocios (similar a un start up). Pero no financiamos capital de trabajo a modo de préstamo puente.

¿Otorgan prestamos?

No, las inversiones son a riesgo a cambio de participación accionaria en el emprendimiento. Los inversores pasan a ser socios de los emprendedores corriendo todos los riesgos de la inversión.

¿Como deciden las inversiones?

El Club está integrado por inversores particulares. Como Asociación realizamos el trabajo de búsqueda, preselección y análisis de proyectos, pero las inversiones son decididas a título individual por cada uno de los miembros. Los inversores invierten dinero de su patrimonio personal en los proyectos que ellos decidan. Generalmente en cada proyecto co-invierten mas de un inversor.

¿Que rentabilidad esperan?

Las inversiones en etapas iniciales son de alto riesgo. Además se hacen a cambio de participación accionaria lo que quiere decir que si el emprendimiento fracasa casi con seguridad el inversor perderá todo su dinero. Con esto en mente las rentabilidades buscadas no son menores al 30% anual.

IDEAS Y PROYECTOS

¿Tengo una idea, que hago?

Desarrollélas, chequee si esa idea se puede convertir realmente en una oportunidad de negocios. Estudie que recursos necesita, cuales son las condiciones que se deben dar, cual es su competencia, etc, etc, etc. Desarrolle un proyecto.

Existen muchas buenas ideas pero no todas son buenas oportunidad de negocios.

¿Todavía no ha desarrollado el proyecto o no sabe como?

Le recomendamos evalúe la posibilidad de participar en la Competencia de Planes de Negocios del IAE, **NAVES**. No es solo una competencia sino un proceso de aprendizaje y mentoréo que le ayudará en el armado del proyecto.

Acerquese a organismos de apoyo a emprendedores.

PLAN DE NEGOCIOS / DOCUMENTACIÓN

¿Necesito un Business Plan (Plan de Negocios)?

Si. Si bien inicialmente solo pedimos un **Resumen Ejecutivo**, cuando empezamos a estudiar el proyecto en mayor profundidad necesitamos un Plan de Negocios, las proyecciones financieras y toda la información necesaria para poder evaluar apropiadamente una potencial inversión. Tenga en cuenta que este tipo de inversiones son de alto riesgo y a largo plazo, por lo cual es necesario entender la estrategia del emprendimiento y como piensan cada una de las partes.

¿Por qué me piden el Resumen Ejecutivo si ya tengo el Plan de Negocios?

Los proyectos para ser seleccionados deben ser leídos por varias personas. En una etapa preliminar recibimos una cantidad importante de proyectos y no tenemos el tiempo suficiente para leer todos los Planes de Negocios completos. El Resumen Ejecutivo agiliza la tarea y garantiza que podamos leer con atención mayor cantidad de proyectos para seleccionar los mejores.

¿De que longitud debe ser el Plan de Negocios?

No importa la extensión de un Plan de negocios si no su calidad. Es importante que cubra todos los aspectos importantes del negocio.

¿Que debe incluir un Plan de Negocios?

Hay muchos modelos dando vuelta por internet, puede usar cualquiera que se ajuste a sus necesidades dependiendo del negocio que quiera desarrollar.