



Tema 4. Negocio Electrónico

Crowdfunding y financiación no tradicional

Profesorado

Antonio Muñoz Gallego

amunoz@lcc.uma.es

- **Modelos de financiación**

- Financiación tradicional
 - *Propia*
 - *Externa*
 - *Capitalización*
- Capital-Riesgo
- Arranque suave
- Financiación pública / Ayudas
- Esponsorización
- ...

- **Lanzamiento**

- Factores de decisión
- Visibilidad
- Publicidad
- Técnicas de protección de la inversión y la propiedad intelectual
- Técnicas de captación usuarios
- ...

- **Modelos de sponsorización**

- **Endowment.** El proyecto recibe un capital base y sobrevive con intereses
- **Membresía.** Se invita a entidades interesadas a constituirse en miembros aportando capital semilla o como contribución anual o suscripción que financia el proyecto.
- **Donaciones.** Un proyecto que consiga el suficiente apoyo por la comunidad recibe donaciones. Proyectos como Wikipedia o Apache responden a este modelo
 - *Crowdfunding*
- **Patrocinadores.** Típico esquema de la televisión pública que se financia con publicidad más o menos evidente. Relación MIT – Microsoft
- **Gubernamental:** La financiación se concede directamente para el proyecto por agencias gubernamentales.

- **Good cause crowdfunding**
 - AVAAZ, WIKIPEDIA, GOFUNDME
- **Simpathy-based crowdfunding (Personal crowdfunding)**
 - GOFUNDME
- **Rewards-based crowdfunding**
 - INDIEGOGO, KICKSTARTER, FUNDABLE
- **Pre-order crowdfunding**
 - KICKSTARTER, INDIEGOGO, FUNDABLE, CROWDFUNDER
- **Debt-based crowdfunding**
 - SOMOLEND
- **Equity-based crowdfunding**
 - ONEVEST (antes ROCK-THE-POST)



Riesgos en crowdfunding

- **Ofertas fraudulentas de supuestos emprendedores (toma el dinero y corre)**
- **Emprendedores incompetentes o ilusos que no consiguen lo que prometen**
- **Inversores insatisfechos que se arrepienten de sus transacciones y rechazan sus pagos**
- **Plataformas inseguras que pueden dar lugar a problemas**
- **Plataformas abusivas**
- **Inseguridad legal**

- **No puedes poner dinero?**
 - Pondrás tiempo
- **Conoce a tus inversores**
 - No asumas que la audiencia son expertos en tu área
 - Elige a tu audiencia
- **Tómalo en serio**
 - Normalmente no hay segundas oportunidades
- **Sé realista**
 - Evalúa tus necesidades (lo que quieres)
 - Evalúa el potencial de la campaña (lo que puedes)



Consejos para usar crowdfunding

- **El dinero llama al dinero**
 - No te acostumbres
- **Cuidado con las leyes**
- **Conoce los riesgos**
- **No olvides que el crowdfunding es una forma de venta**
- **La historia debe ser auténtica, clara y precisa**
 - Muestra lo que ya tienes
- **Elige la plataforma con cuidado**
 - Estudia las alternativas y aprende de las experiencias
- **No te cargues tu negocio por algo de financiación**

- **Preparar un plan de crowdfunding:**
 - Estrategia de crowdfunding
 - *Modelo (puro, mixto, etc.)*
 - *Objetivo*
 - *Distribución de la financiación*
 - *Plazo*
 - Web para inversores
 - *2 páginas de crowdfunding:*
 - Pitching
 - Oferta
- **Fecha de entrega:**
 - 10 de Noviembre