



“Más de 700 microinversores ya apuestan por nuestros proyectos tecnológicos”

Jordi Martínez CEO de Lideralia

Que unión hace la fuerza lo sabemos. Por eso, en buena medida, Lideralia se ha convertido en una start up de éxito. Lo ha conseguido de la mano de una idea innovadora y de una red de pequeños inversores que le ha permitido hacerse con el capital suficiente para poner en marcha su primer proyecto en Internet, Alife, y para empezar a trabajar en un segundo, Scout Service. Por concepto y por principios, Lideralia es la oportunidad más auténtica de invertir, la forma más libre de emprender. Nos lo explica su CEO.

¿Qué lleva a una empresa tecnológica a desarrollar una red de microfinanciación colectiva?

La necesidad de conseguir financiación para desarrollar nuestro propio proyecto, Alife, una web tipo red social con una misión muy clara: ayudar a transformar el vacío que deja la muerte de una persona en historias que llenan de vida. Un punto de encuentro en el que los familiares, amigos y conocidos de quien ha fallecido puedan compartir sus recuerdos y experiencias. Pensamos que un proyecto tan centrado en las personas merecía una financiación centrada en exactamente lo mismo, y que además representara una oportunidad real para quien suele quedarse fuera de este tipo de proyectos: el pequeño inversor.

Entonces, ¿Lideralia fue la solución que permitió llevar a cabo Alife?

Efectivamente. Alife ha sido un proyecto innovador en todos los sentidos: desde su idea y

funcionamiento hasta su financiación. Este proyecto nos ha llevado a romper las reglas y a crear un sistema propio de financiación totalmente alejado del circuito habitual, en el que la financiación suele correr a cargo de capital riesgo, fondos de inversión o de business angels. Frente a ello, la microfinanciación colectiva se erige como una forma de cooperación entre muchas personas, que realizan aportaciones dinerarias para reunir una suma de dinero suficiente con la que acometer y desarrollar diferentes proyectos. Nosotros apostamos por ello.

¿Qué ventajas tiene la fórmula para ustedes? ¿Y para el inversor?

La ventaja principal para nosotros es la de poder conseguir financiación manteniendo nuestra independencia. Las empresas de capital riesgo o fondos de inversión inyectan grandes cantidades económicas, pero a cambio de hacerse con parte de las nuevas tecnológicas y buscando además una revalorización en muy poco tiempo. Este tipo de inversión tiene mucha fuerza, pero nosotros nos preguntamos: ¿podría un movimiento social integrado por pequeños inversores igualar esa fuerza de inversión? Alife demuestra que la respuesta es sí. Gracias a Lideralia hemos conseguido el capital suficiente para poder desarrollar nuestro proyecto y hacerlo crecer sin la presión de necesitar una facturación inmediata.



“Nos comprometemos al 100% con el resultado de la inversión, porque el proyecto es nuestro”

Desde el punto de vista del inversor, la ventaja es la de poder participar en un proyecto al alcance de sus posibilidades económicas, sabiendo además que nosotros estamos comprometidos al 100% con los resultados, porque el proyecto es nuestro.

¿Eso les diferencia de las plataformas de crowdfunding convencionales?

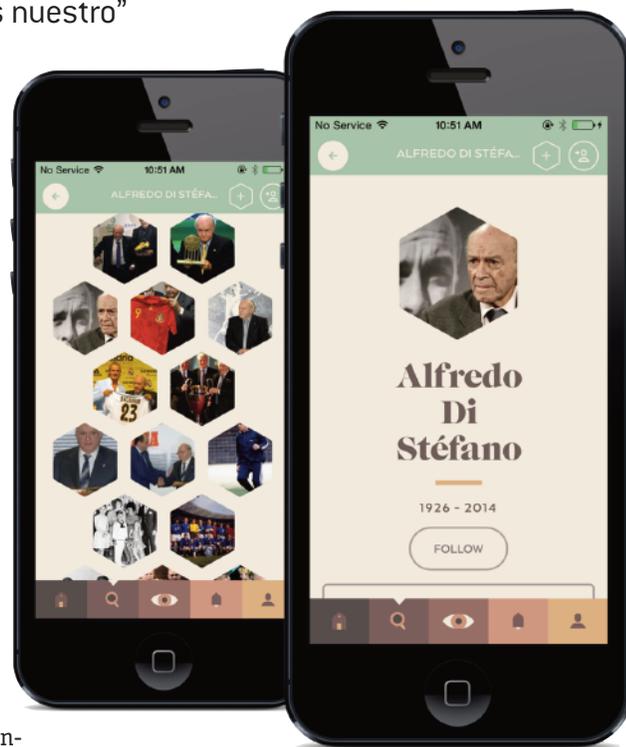
Claro. Mientras las plataformas de crowdfunding consiguen financiación para proyectos de terceros, Lideralia solo se orienta a proyectos propios, lo que nos conduce a un escenario muy diferente: a nosotros sí nos importa que la inversión sea rentable, ya que en el caso contrario, tampoco lo sería para nosotros.

¿Qué horizonte creen que puede tener Alife? ¿Van a internacionalizar el proyecto?

Sí. La necesidad de compartir recuerdos de una persona que ha muerto es algo que tienen en común todas las culturas, por tanto estamos convencidos de que Alife tendrá usuarios en todo el mundo. Estamos trabajando para hacerlo posible. La segunda ronda de financiación de Alife, a la que me refería, deberá aportarnos los recursos económicos suficientes para poner en marcha la expansión internacional de nuestro proyecto. De momento, el esfuerzo de todos ya ha conseguido que por fin llegue la aplicación de Alife tanto para Android como para iOS, además de su versión web.

¿Alife funciona como una red social?

Exacto, permitiendo compartir recuerdos y experiencias de personas fallecidas y que, de otra manera, se desvanecerían poco a poco con el tiempo. En este sentido, la plataforma cumple también una importante función social: reconforta a quien ha perdido a un ser querido porque permite abrir un perfil e invitar y conectar a amigos, familiares y conocidos a participar en él, para recuperar y compartir fotos y momentos vividos. Sabemos que eso ayuda en la etapa de duelo y que en adelante también sirve para seguir teniendo muy presente a quien falta. Cuando alguien muere a veces no sabemos muy bien qué decirle a quienes lloran su ausencia, así que Alife es una manera innovadora y también muy emotiva de conectar, de decir y de compartir.



¿Qué acogida está teniendo Lideralia?

Muy buena. En la primera ronda de financiación, abierta para el proyecto Alife, participaron 617 inversores, con aportaciones desde los 1000€ a los 4850€ (máximo permitido por persona). En seis meses conseguimos el millón de euros que necesitábamos para cubrir todo el proceso de desarrollo. Ahora abrimos para Alife una segunda ronda de financiación, con una inversión mínima de 150€, que nos deberá permitir crecer orgánicamente hasta ser lo suficientemente grandes como para rentabilizar las inversiones recibidas. Para nosotros, las 704 personas que forman Lideralia son más que inversores, emprendedores-inversores, porque sienten la motivación de cada nuevo paso y lo viven como un proyecto propio.