

“La microfinanciación colectiva ha hecho realidad nuestro proyecto”

Que la unión hace la fuerza lo sabemos. Por eso, en buena medida, Lideralia se ha convertido en una startup 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. Pero Lideralia no cierra la puerta a grandes inversores. La vocación internacional del proyecto hace que también pueda contar con ellos en el futuro.

Lideralia, Alife... ¿Lideralia ha sido la red de financiación que ha permitido crear Alife?

Efectivamente. La necesidad de conseguir financiación para desarrollar nuestro propio proyecto, Alife, nos llevó 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. Alife es una web tipo red social en la que familiares, amigos y conocidos de una persona fallecida pueden 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. Alife ha sido, por tanto, un proyecto innovador en todos los sentidos: desde su idea y funcionamiento hasta su financiación.

¿Qué ventajas tiene la fórmula, tanto para ustedes como 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 gran-



des cantidades económicas, 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. 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. Esto nos diferencia del crowdfunding convencional.

Entonces ¿En Lideralia no hay lugar para el gran inversor?

Si que lo hay. Gracias a los 617 inversores que han participado en nuestra primera ronda de financiación hemos conseguido el millón de euros que necesitábamos para cubrir el proceso de desarrollo. Ahora vamos a

abrir para Alife una segunda ronda, pero somos conscientes de que la microfinanciación tiene sus limitaciones. Nuestro proyecto ha arrancado de la mano de un movimiento social muy potente y bonito, pero nuestra vocación internacional apunta a que también vamos a necesitar del gran inversor. Creemos que cada etapa de nuestro proyecto necesitará un tipo de financiación diferente, sin que una tenga que ser excluyente de la otra; y sin que ello suponga para nosotros perder la libertad con la que hemos desarrollado nuestra plataforma hasta el momento.

¿Seguir haciendo equipo va a seguir siendo fundamental?

Siempre. Si de algo estamos seguros es de que no hubiéramos podido llegar hasta aquí si no hubiéramos tenido un equipo tan competente. Un equipo muy formado y con experiencia en compañías de primer orden, que sigue con nosotros porque cree firmemente en el proyecto. Su aportación no la podemos pagar con dinero. Entre ellos, destacar a Jaume Leis, uno de los desarrolladores que ha tenido Alife, reconocido como director de arte número uno a nivel mundial; y a nuestro equipo de comunicación, igualmente con gran prestigio acumulado en su sector.

“La internacionalización de Alife hará necesario contar también con el gran inversor”

