



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS
Y DE ADMINISTRACIÓN

POSGRADOS



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN

TRABAJO FINAL PARA OBTENER EL TÍTULO DE
POSGRADO EN ADMINISTRACION

Título

**HEMISFERIOD – ESTRATEGIA DE OCÉANO AZUL PARA UNA PLATAFORMA
DE FINANCIAMIENTO COLECTIVO**

por

Ing. Juan Gentilini y Cr. Mariana Pignatta

Tutor: Profesor Adjunto Lic. Madelón Latorre

Montevideo

URUGUAY

2025

Página de aprobación

El tribunal docente integrado por los abajo firmantes aprueba el Trabajo Final para la aprobación del Posgrado de Especialización en Administración:

Título: HemisferioD – estrategia de océano azul para una plataforma de financiamiento colectivo

Autor/es:

Ing. Juan Gentilini C.I. 2.928.595-6

Cr. Mariana Pignatta C.I. 2.657.377-6

Tutor: Profesor Adjunto Lic. Madelón Latorre

Puntaje:

Tribunal:

Profesor: _____

Profesor: _____

Profesor: _____

Fecha:

Tabla de contenido

1	Resumen ejecutivo	1
2	Marco teórico	2
2.1	Definiciones	2
2.2	Métodos de financiamiento para empresas creativas Independientes.....	4
2.3	Estrategia de océano azul.....	4
3	Principales aspectos formales de la empresa, regulaciones aplicables y beneficios	7
3.1	Marco normativo aplicable	7
3.2	Régimen societario.....	7
3.3	Régimen tributario	7
3.4	Beneficios	8
4	Trabajo de campo: Identificación de características/variables principales y faltantes en las empresas existentes	12
4.1	Cuadro Estratégico.....	14
4.2	Esquema de las Cuatro Acciones (Four Actions Framework).....	15
4.3	Curva de Valor.....	17
4.4	Reconstrucción de las fronteras del mercado.....	18
5	Resultados del Relevamiento a Artistas Nacionales y Conclusiones del Estudio de Campo.....	19
5.1	Introducción	19
5.2	Metodología del Estudio	19
5.3	Principales Resultados del Relevamiento	20
5.4	Conclusiones del Estudio de Campo.....	21
5.5	Relación con la Estrategia HemisferioD.....	21
6	Definición de una estrategia de innovación en el valor para una nueva empresa – Estrategia Océano Azul.....	22
6.1	Definición de una estrategia de innovación en el valor para una nueva empresa	22
6.1.1	Política de innovación HemisferioD.....	23
6.1.1.1	Matriz FODA	23
6.1.1.2	Misión	25
6.1.1.3	Visión.....	25
6.1.1.4	Enfoque colaborativo	25
6.1.1.5	Propuesta de valor HemisferioD.....	25
6.1.1.6	Proceso y Servicios	25
7	Conclusiones	30
8	Bibliografía.....	34
9	Anexo 1 necesidades actuales de los artistas nacionales encuesta	37
9.1	Sección 1 – general:	37
9.2	Sección 2 – para profesionales (artistas activos):	38
9.3	Sección 3 – Para entusiastas (interesados en incursionar en el arte):.....	41

9.4	Sección general – opiniones y sugerencias	43
10	Anexo 2 Situación actual a nivel internacional de las empresas recaudadoras de fondos para financiar actividades culturales	48
10.1	Plataformas Globales de Crowdfunding y Financiamiento:	49
10.1.1	Kickstarter (USA):	49
10.1.2	Indiegogo (EE. UU.):	52
10.1.3	Patreon (USA):	54
10.1.4	GOFUNDME (USA):	56
10.1.5	Ulule (Europa):	58
10.1.6	Kiva (USA):	61
10.1.7	Seed&Spark (USA):	63
10.1.8	Crowdcube (Reino Unido):	65
10.1.9	FundRazr (Canadá):	67
10.1.10	RocketHub (USA):	70
10.2	Iniciativas y Plataformas enfocadas en Latinoamérica y Uruguay	73
10.2.1	Ideame (Latinoamérica):	73
10.2.2	Colectate (Uruguay):	75
10.2.3	La Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII):	77
10.2.4	Sinergia Workspace (Uruguay):	79
10.2.5	Incubacoop (Uruguay):	81

1 RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesina aborda el panorama y el desarrollo de las plataformas de financiamiento colectivo en Uruguay, con especial énfasis en su aplicación dentro del sector creativo y cultural. Inicialmente analiza la legislación vigente en Uruguay en lo que refiere a plataformas de financiamiento colectivo y su impacto en la creación de proyectos artísticos. Además, explora la estrategia de Océano Azul, que se enfoca en la innovación en valor y la generación de un mercado único donde la competencia se vuelve irrelevante, aplicada al contexto de HemisferioD, una plataforma diseñada para que los artistas obtengan financiamiento de particulares. En particular muestra como HemisferioD tiene características particulares que lo logran convertir en un proyecto de Océano Azul.

Se presentan también métodos de financiación, comparando modelos globales y locales de crowdfunding, y se analizan variables y características claves que podrían fortalecer la oferta de la plataforma. La propuesta de HemisferioD es generar un espacio donde artistas emergentes puedan recibir financiamiento mediante aportes fijos y variables, optimizando su visibilidad y posibilidades de éxito a través de estrategias de marketing y soporte integral encontrando.

Palabras claves: plataformas de financiamiento colectivo, estrategia océano azul, industrias creativas y culturales

2 MARCO TEÓRICO

2.1 DEFINICIONES

Las plataformas de financiamiento colectivo en Uruguay están reguladas por la Ley 19.820, la cual las define y delega en el Banco Central del Uruguay su control.

Estas se definen en el artículo 50, como los “mercados de negociación de valores de oferta pública abiertos a la participación directa de los inversores y reservados a emisiones de monto reducido.” (*Ley N° 19820*, s. f.)

Por su parte, la Ley 18.627, en su artículo 2, define la oferta pública de valores: “Se entiende por oferta pública de valores la comunicación dirigida al público en general o a ciertos sectores o a grupos específicos de éste, a efectos de adquirir, vender o canjear dichos valores. La invitación a la compra de valores realizada a los clientes de una institución de manera generalizada constituye oferta pública, aunque no se realice publicidad al respecto.

Las emisiones privadas quedan excluidas de las disposiciones del presente Título. En las emisiones privadas de valores se deberá dejar expresa constancia de su carácter privado, sólo podrán colocarse en forma directa a personas físicas o jurídicas determinadas y no se podrán cotizar en Bolsa ni hacer publicidad de su colocación. Quien realice emisiones privadas será responsable de aclarar expresamente que dichas emisiones no han sido registradas por la Superintendencia de Servicios Financieros.” (*Ley N° 18627*, s. f.)

La definición de valores está dada por el artículo 13 de la Ley 18.627 como: “..., los bienes o derechos transferibles, incorporados o no a un documento, que cumplan con los requisitos que establezcan las normas vigentes. Se incluyen en este concepto las acciones, obligaciones negociables, mercado de futuros, opciones, cuotas de fondos de inversión, títulos valores y, en general, todo derecho de crédito o inversión.” (*Ley N° 18627*, s. f.)

En línea con lo establecido por las Leyes 19.820 y 18.627, en el artículo 1 del Libro I de la Recopilación de Normas del Mercado de Valores (RNMV) se establece que “se entiende por oferta pública de valores, toda comunicación para adquirir, vender o canjear valores que satisfaga al menos uno de los requisitos que se señalan seguidamente:

- a. Sea dirigida a personas del público en general o de ciertos sectores o grupos específicos del mismo, que al momento de realizar el ofrecimiento sean indeterminadas.
- b. Se realice con la participación o por intermedio de una bolsa de valores o en el ámbito de una plataforma de financiamiento colectivo.

c. Se haga pública por cualquier medio. Este requisito se tendrá por configurado, cuando se produzca difusión de información por medios tales como diarios, revistas, radio, televisión, correo, reuniones, sistemas informáticos u otro que habilite la tecnología, que permita dar a conocer el contenido de la oferta a los destinatarios mencionados en el literal a. Queda comprendida en este supuesto la contratación específica de publicidad en cualquiera de los medios antes mencionados a través de la cual se dé a conocer la oferta de valores.

d. La invitación a la compra de valores realizada a los clientes o grupos de clientes de una institución de manera generalizada, aun cuando no se realice publicidad al respecto.

En el caso de emisiones locales:

e. La emisión de valores efectuada por Fideicomisos Financieros constituidos por acto unilateral de acuerdo a lo dispuesto por el artículo 25 de la Ley N°17.703 de 27 de octubre de 2003.

f. La emisión de acciones de una empresa ya inscrita en el Registro del Mercado de Valores por aplicación de los supuestos especiales previstos en el artículo 362.3 de la Ley N° 16.060 de 4 de setiembre de 1989, en la redacción dada por la Ley N° 17.243 de 26 de junio de 2000.

g. Cuando la forma en que se encuentra estructurada la emisión, ya sea por la denominación de los valores o las condiciones para su comercialización, permita que el valor sea colocado a más de 25 (veinticinco) inversores.

h. Los fideicomisos financieros cuyos títulos no prohíban de forma expresa la comercialización de participaciones en dichos valores. Sólo podrá hacerse oferta pública de valores cuando éstos y su emisor hayan sido inscriptos en el Registro del Mercado de Valores que a esos efectos lleva la Superintendencia de Servicios Financieros.”(*Páginas - Reordenamiento_Merval*, s. f.)

Por su parte, el artículo 3 define a los valores como “aquellos bienes o derechos transferibles, emitidos en forma física o escritural y que confieren a sus titulares derechos de crédito o inversión. Se incluyen en este concepto, a vía de ejemplo, los siguientes:

- Acciones,
- Bonos,
- Certificados de depósito bancario,
- Obligaciones negociables,
- Contratos de futuros, opciones y derivados en general,
- Cuotapartes de fondos de inversión,

- Títulos de deuda, certificados de participación o títulos mixtos de fideicomisos financieros, vales, conformes, pagarés, letras de cambio, cheques, notas de crédito hipotecarias, entre otros títulos valores,
- Certificados de depósito y warrants.”

2.2 MÉTODOS DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS CREATIVAS INDEPENDIENTES

Algunos de los métodos más usados por los artistas para financiar las empresas creativas de manera independiente que existen en el mercado son:

Crowdfunding: Recolectar pequeñas cantidades de dinero de una gran cantidad de personas a través de una plataforma en línea, permitiendo que los creadores financien sus proyectos mediante la contribución de una comunidad amplia durante un periodo de tiempo limitado a cambio de una recompensa al finalizar el proyecto

Patronaje: Modelo de suscripción donde los seguidores pueden apoyar a los creadores de contenido a cambio de acceso exclusivo a su trabajo, experiencias únicas u otros beneficios. Ejemplo Podcast, publicaciones impresas, videos, etc.

Preventa: Venta anticipada de productos o servicios, proporcionando los fondos necesarios para la producción y validando la demanda del mercado. Pudiendo ser desde espectáculos públicos o productos a menor costo que en el mercado.

Donaciones: Recolección de donaciones sin recompensas específicas, ideal para proyectos con un fuerte componente social o comunitario. Colaboración con instituciones benéficas, escuelas u Ong sin fines de lucro.

2.3 ESTRATEGIA DE OCÉANO AZUL

Los océanos azules se definen como espacios de mercado no aprovechados y por la creación de demanda y oportunidades para un crecimiento altamente rentable. (Chan Kim & Mauborgne, s. f.)

La estrategia del Océano Azul propuesta por los autores se centra en crear un nuevo mercado (un "Océano Azul") donde la competencia sea irrelevante. Para lograr esto, se utilizan varias herramientas y marcos analíticos, para nuestro análisis utilizaremos las siguientes:

- Cuadro Estratégico

El cuadro estratégico es una herramienta que permite visualizar el estado actual de la competencia y cómo se puede diferenciar la empresa. Se traza un gráfico que muestra los factores clave que la industria considera importantes y cómo cada competidor se desempeña en estos factores.

- Esquema de las Cuatro Acciones (Four Actions Framework)

Este esquema ayuda a reconstruir los elementos de valor en la industria y consiste en cuatro preguntas clave:

Eliminar: ¿Qué factores que la industria da por sentado deberían ser eliminados?

Reducir: ¿Qué factores deberían reducirse muy por debajo del estándar de la industria?

Incrementar: ¿Qué factores deberían incrementarse muy por encima del estándar de la industria?

Crear: ¿Qué factores que la industria nunca ha ofrecido deberían crearse?

A través de la eliminación/reducción y creación/aumento de los factores analizados, se logra establecer una nueva curva de valor para la empresa a desarrollar.

A partir de la definición de estas herramientas y marcos analíticos y la unión con los seis principios establecidos por los autores, es que se formula y ejecuta una estrategia del océano azul en donde posicionaremos a HemisferioD.

A efectos de nuestro análisis, lo enmarcaremos en el principio de reconstrucción de las fronteras del mercado, el cual establece como desafío de las empresas, “separarse de la competencia” utilizando seis vías:

- Explorar industrias alternativas: no solo focalizándose en sustitutos de su producto o servicio, si no en los que, aunque tengan características diferentes, pueden tener la misma funcionalidad o satisfacer las mismas necesidades.
- Explorar los grupos estratégicos dentro de cada sector: refiere a grupo de empresas dentro de una misma industria que emplean una estrategia parecida y adaptar nuestra visión para incidir en la decisión de los clientes para pasar del grupo en el que están, al nuestro.
- Explorar la cadena de compradores: cuestionando los grupos de compradores de la industria y de esa manera analizar si el enfoque aplicado, ya sea hacia compradores, usuarios o líderes de opinión que influyen sobre la decisión, no puede ser modificado para encontrar el océano azul.

- Explorar ofertas complementarias de productos y servicios: analizando y explorando el mercado existente para determinar si no existen productos o servicios complementarios que no están explotados conjuntamente y de esa manera poder definirlos y contemplarlos en nuestra estrategia.
- Explorar el atractivo funcional o emocional para los compradores: cuestionar si en el mercado existente el atractivo que perciben los clientes puede modificarse desde lo funcional a emocional o viceversa para poder establecer un espacio nuevo para poder incorporarlo en nuestra estrategia.
- Explorar la dimensión del tiempo: poder determinar y anticiparse a las tendencias del mercado, lo cual no implica predecir el futuro, si no identificar “camino nuevos en las tendencias que se observan en la actualidad” (Chan Kim & Mauborgne, s. f.)

3 PRINCIPALES ASPECTOS FORMALES DE LA EMPRESA, REGULACIONES APLICABLES Y BENEFICIOS

3.1 MARCO NORMATIVO APLICABLE

Según las definiciones y regulaciones establecidas por las leyes 19.820 y 18.627, y las normas del RNMV, la empresa HemisferioD no calificaría inicialmente como emisora de valores de oferta pública. En su etapa inicial, HemisferioD conectará artistas que necesitan financiamiento con colaboradores que recibirán productos o servicios a cambio, pero no retribuciones financieras típicas de una inversión.

No estará entonces regulada por ningún organismo de contralor específico, si no que caerá en las generalidades de la Ley 16.060 de Sociedades Comerciales y la Ley 19.820 de Fomento para el emprendedurismo.

3.2 RÉGIMEN SOCIETARIO

HemisferioD será una Sociedad por Acciones Simplificadas por las características y beneficios que otorgan a los emprendedores y pequeñas empresas, como ser:

- Trámite de constitución rápido y sencillo sin requerir capital mínimo inicial.
- Creación con un único socio
- Responsabilidad de los accionistas limitada al capital aportado

3.3 RÉGIMEN TRIBUTARIO

HemisferioD funcionará como una prestadora de servicios, cobrando una comisión sobre los fondos recaudados, y por lo tanto no estará sujeta a regulaciones específicas sobre la oferta pública de valores. La empresa tributará los impuestos correspondientes a su forma jurídica.

Inicialmente se optará por un aporte único para pequeños contribuyentes de Monotributo (Literal E, art. 52, Texto Ordenado).

Cuando la facturación supere el límite de aplicabilidad del monotributo, HemisferioD tributará IRAE, IVA e IP.

3.4 BENEFICIOS

Los beneficios ante el Ministerio de Educación y Cultura en el marco del Decreto 364/007 y la Ley 17.930 serán solicitados para los creativos que utilicen los servicios de la empresa y será parte de la oferta de servicios que se brindará.

- Fondos de Incentivo Cultural

En Uruguay existen diversas formas y beneficios que se pueden solicitar para fomentar la cultura. Estos beneficios se enmarcan tanto en apoyo financiero directo como en la creación de espacios y oportunidades para el desarrollo artístico. A continuación, se presentan algunos de los principales beneficios y programas disponibles:

- Subsidios y Ayudas Gubernamentales:

- Fondos Concursables para la Cultura: ofrecidos por el Ministerio de Educación y Cultura (MEC), estos fondos apoyan proyectos culturales en diversas áreas, incluyendo artes visuales, escénicas, música, y más.
- Fondo Nacional de Música (FONAM): apoya la creación, producción y difusión de la música nacional en sus diversas formas.

- Iniciativas de Profesionalización y Comercialización:

- MICUY (Muestra Intersectorial de Cultura Uruguay): programa que incluye conversatorios, seminarios-talleres, y rondas de portafolios para la profesionalización y comercialización de las artes visuales.
- Ronda de Portfolios: permite a los artistas presentar su trabajo a curadores, galeristas y otros profesionales del arte para generar oportunidades de exposición y venta.

- Espacios y Polos Culturales:
 - Centros de Producción y Espacios de Coworking: iniciativas que ofrecen espacios equipados para la creación artística, desde estudios de grabación hasta talleres de pintura y salas de ensayo, promoviendo así la centralización y el intercambio cultural.
- Programas de Internacionalización:
 - Proyectos de internacionalización del MEC: apoyo para que artistas y gestores culturales puedan participar en eventos y programas internacionales, promoviendo así la cultura uruguaya en el exterior.
- Beneficios impositivos:
 - Exoneraciones impositivas: para centros culturales y proyectos que demuestren un impacto significativo en el fomento de la cultura, se pueden obtener exoneraciones fiscales para reducir los costos operativos.

Estas iniciativas buscan no solo proporcionar apoyo financiero, sino también crear un ecosistema que fomente la profesionalización, comercialización y sostenibilidad a largo plazo del sector cultural en Uruguay.

En la Intendencia Municipal de Montevideo existen varios programas y beneficios diseñados para fomentar la cultura. A continuación, se describen algunos de estos beneficios y programas:

1. Fondo Concursable para la Cultura:
 - Objetivo: apoyar proyectos culturales en diversas disciplinas como artes visuales, escénicas, música, literatura, etc.
 - Beneficiarios: artistas, gestores y organizaciones culturales de Montevideo.
 - Modalidades: financiamiento total o parcial de proyectos, subsidios para actividades específicas y apoyo para la difusión de proyectos culturales.
2. Programa de Fortalecimiento de las Artes:

- Objetivo: desarrollar y profesionalizar las artes en Montevideo.
- Actividades: ofrecen talleres, capacitaciones y seminarios para artistas y gestores culturales.
- Beneficios: acceso a formación continua, apoyo técnico y asesoramiento en la gestión de proyectos artísticos.

3. Laboratorio de Innovación Ciudadana (Montevideo LAB)

- Objetivo: fomentar la experimentación y la innovación en proyectos de impacto social y cultural.
- Actividades: convocatorias para la presentación de propuestas de innovación ciudadana, desarrollo de proyectos colaborativos y prototipado de soluciones.
- Beneficiarios: individuos y colectivos interesados en trabajar en temas como ciencia, cultura, innovación, migración, diversidad y convivencia.

4. Proyectos de Descentralización Cultural:

- Objetivo: llevar actividades culturales a diferentes barrios y zonas de Montevideo.
- Beneficios: financiamiento y apoyo logístico para la realización de eventos culturales en espacios públicos y comunitarios.

5. Subsidios para Espacios Culturales:

- Objetivo: apoyar a teatros, galerías, centros culturales y otros espacios dedicados a la cultura.
- Beneficios: subsidios para mantenimiento, mejoras de infraestructura y adquisición de equipamiento técnico.

6. Apoyo a la Comercialización de Obras:

- Objetivo: facilitar la venta y promoción de obras de arte de artistas locales.

- Beneficios: participación en ferias y mercados de arte, promoción en plataformas digitales y asesoramiento en estrategias de comercialización.

Estos programas y beneficios están diseñados para apoyar tanto a artistas individuales como a colectivos y organizaciones, promoviendo así el desarrollo y la sostenibilidad del sector cultural en Montevideo.

4 TRABAJO DE CAMPO: IDENTIFICACIÓN DE CARACTERÍSTICAS/VARIABLES PRINCIPALES Y FALTANTES EN LAS EMPRESAS EXISTENTES

En este capítulo identificaremos y determinaremos si existen o no en las empresas recaudadoras de fondos para financiar actividades culturales actuales los siguientes factores claves:

- a) **Comisión:** porcentaje que la plataforma cobra sobre los fondos recaudados. Esta comisión puede incluir costos por el uso del sistema, procesamiento de pagos, y administración. Es importante evaluar si la comisión es competitiva y si se justifica por los servicios prestados.
- b) **Asesoramiento Pre-lanzamiento:** acompañamiento que la plataforma ofrece antes del inicio de la campaña, incluyendo ayuda para diseñar la propuesta, definir recompensas, estructurar el presupuesto y armar la presentación del proyecto. Este soporte puede marcar la diferencia en el éxito inicial de una campaña.
- c) **Soporte Post-lanzamiento:** seguimiento y la asistencia durante y después de la campaña. Puede abarcar aspectos como la entrega de recompensas, la gestión de comunicaciones con los patrocinadores y la evaluación de resultados.
- d) **Servicios Legales y Contables:** apoyos ofrecidos en áreas jurídicas y fiscales para garantizar que el proyecto cumpla con la normativa vigente (por ejemplo, registro de la empresa, obligaciones tributarias, propiedad intelectual). Aumentan la seguridad tanto del creador como del inversor.
- e) **Visibilidad y Marketing Media:** herramientas y recursos que la plataforma brinda para aumentar la difusión del proyecto, como campañas digitales, posicionamiento en el sitio web, presencia en redes sociales y estrategias de branding.
- f) **Métodos de Financiación:** las formas mediante las cuales se puede recaudar dinero. Esto puede incluir crowdfunding clásico, preventa, suscripciones (como Patreon), crowdlending, donaciones, inversiones o combinaciones de estos métodos.
- g) **Accesibilidad de la Plataforma:** facilidad de uso del sitio y su compatibilidad con distintos dispositivos. También incluye opciones inclusivas como múltiples medios de pago, soporte multilingüe o adaptabilidad para usuarios con discapacidades.

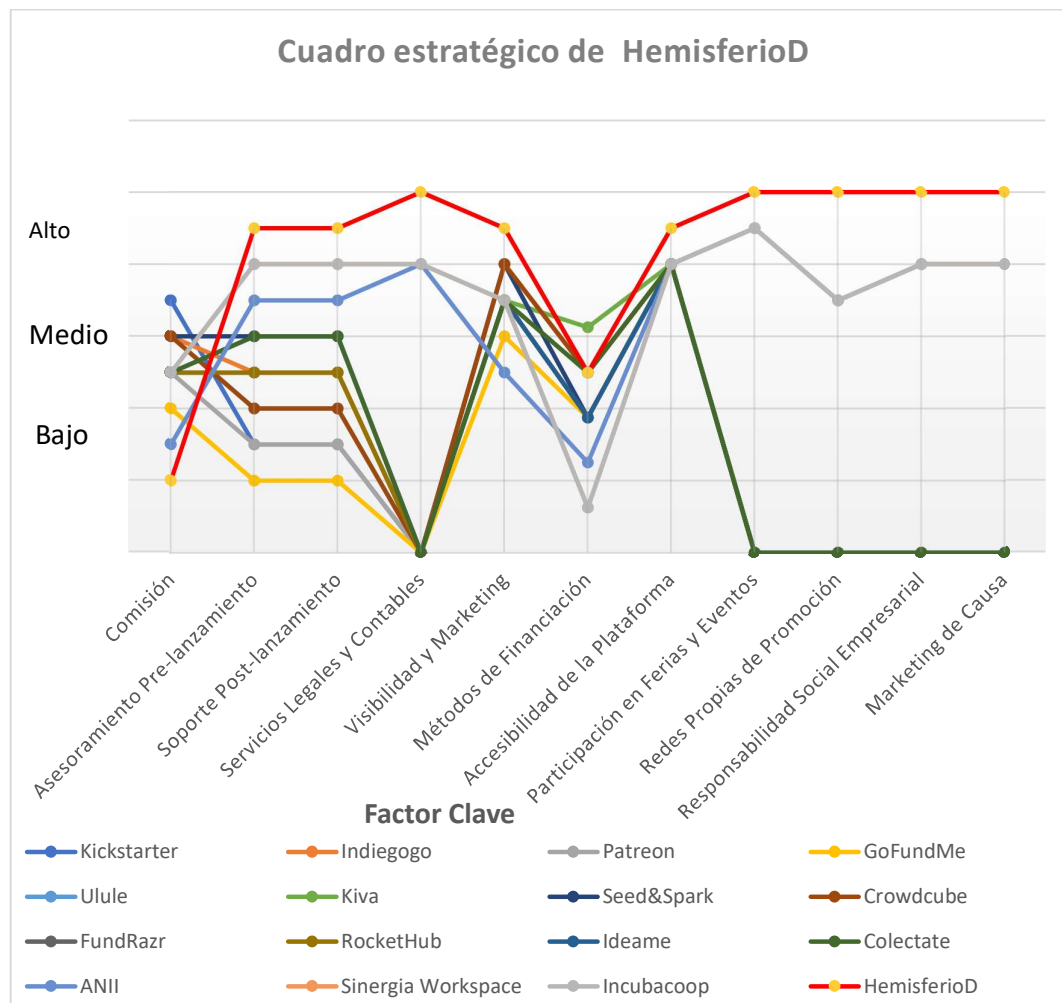
- h) Participación en Ferias y Eventos: Evalúa si la empresa promueve la visibilidad de los proyectos en espacios culturales, ferias o eventos del sector. Estos espacios no sólo ayudan a visibilizar el proyecto, sino que también fortalecen redes y alianzas estratégicas.
- i) Redes Propias de Promoción: Hace referencia a si la empresa utiliza sus propios canales (web, redes, medios aliados) para amplificar el alcance de los proyectos. Es clave para creadores con baja capacidad de difusión.
- j) Marketing de Causa: estrategia de comunicación que vincula el proyecto con una causa social o ambiental. Aumenta la conexión emocional con los potenciales patrocinadores y refuerza el compromiso con valores compartidos.
- k) Responsabilidad Social Empresarial (RSE): compromiso ético de la empresa con su comunidad, el medio ambiente y sus trabajadores. En plataformas culturales, puede incluir iniciativas que promuevan la diversidad, la inclusión, la sostenibilidad o el acceso equitativo a la cultura.

A partir de las mismas realizaremos la comparación entre ellas, para luego, utilizando las herramientas de “La Estrategia del Océano Azul” de W. Chan Kim y Renée Mauborgne definiremos la estrategia a utilizar en HemisferioD.

Como describimos en el capítulo 2, la estrategia del Océano Azul, propuesta por W. Chan Kim y Renée Mauborgne, se centra en crear un nuevo mercado (un "Océano Azul") donde la competencia sea irrelevante a través de herramientas y marcos analíticos. A continuación, describiremos las siguientes herramientas que aplicaremos para desarrollar la estrategia de HemisferioD.

4.1 CUADRO ESTRATÉGICO

Identificamos los servicios ofrecidos por otras plataformas de crowdfunding y destacamos las áreas en las que HemisferioD puede innovar o mejorar significativamente.



Del análisis de la gráfica destacamos que:

- las entidades de financiación gubernamentales son las que prestan servicios legales y contables y que, las entidades privadas no prestan ese tipo de servicio.
- Al no estar enfocadas en empresas creativas y estar enfocadas en la recaudación de fondos para cualquier fin, no realizan esfuerzos específicos de ferias, redes, RSE y marketing de causa.

4.2 ESQUEMA DE LAS CUATRO ACCIONES (FOUR ACTIONS FRAMEWORK)

Para aplicar la estrategia del Océano Azul y diferenciar HemisferioD de otras plataformas de crowdfunding, podemos enfocarnos en agregar características innovadoras y reducir elementos que no aportan un valor significativo o son estándar en el mercado.

Agregar – Crear

- Redes propias para promoción del proyecto: Usar nuestras propias redes para dar visibilidad a los proyectos.
- Publicidad en Internet: Campañas de marketing digital para atraer una mayor audiencia. Presentaciones como creativo invitado: Invitar a los creadores a eventos y presentaciones para aumentar su exposición.
- Ferias dedicadas: Organizar o participar en ferias y eventos para promover los proyectos.
- Soporte continuo
- Seguimiento post-lanzamiento: Ayudar a los creadores con la gestión y entrega de recompensas.
- Comunidad de apoyo: Crear una comunidad activa de creadores y patrocinadores que se apoyen mutuamente.
- Identificar en la plataforma los artistas que persiguen un objetivo social, brindándoles un espacio destacado en la misma donde los financiadores puedan ver los beneficios extra a los cuales acceden en caso de invertir en los mismos.
- Emisión de Reportes de Sostenibilidad bajo un marco normativo internacional (NIIFS, GRI, ODS o similar)

Agregar – Incrementar

- Coaching antes del lanzamiento de campaña
- Redes de contactos: Conectar a los creadores con mentores y expertos en la industria.
- Asesoramiento legal: Proporcionar soporte legal para asegurar que los proyectos cumplan con todas las regulaciones.
- Asesoramiento contable y fiscal: Ofrecer orientación en temas financieros y fiscales para que los proyectos sean sostenibles y rentables.
- Asesoramiento inicial: Creación de la empresa. Facilitar el proceso de formalización de la empresa para los creadores que aún no están formalizados.

- Plataforma accesible para financiación: Interfaz amigable y accesible para usuarios con diferentes niveles de habilidad tecnológica. Inclusión de múltiples métodos de pago para facilitar las contribuciones.

Disminuir – Eliminar

- Burocracia excesiva
- Falta de asesoramiento profesional y asegurar acceso a asesoramiento en áreas críticas como legal, contable y marketing.
- Acceso limitado a herramientas y recursos tecnológicos avanzados para facilitar la creación y promoción de proyectos.

Disminuir – Reducir

- Simplificar los procesos administrativos y reducir la carga burocrática para los creadores.
- Dependencia de la autopromoción del creador: Proporcionar soporte en marketing y promoción para que los creadores no dependan únicamente de sus propios esfuerzos.

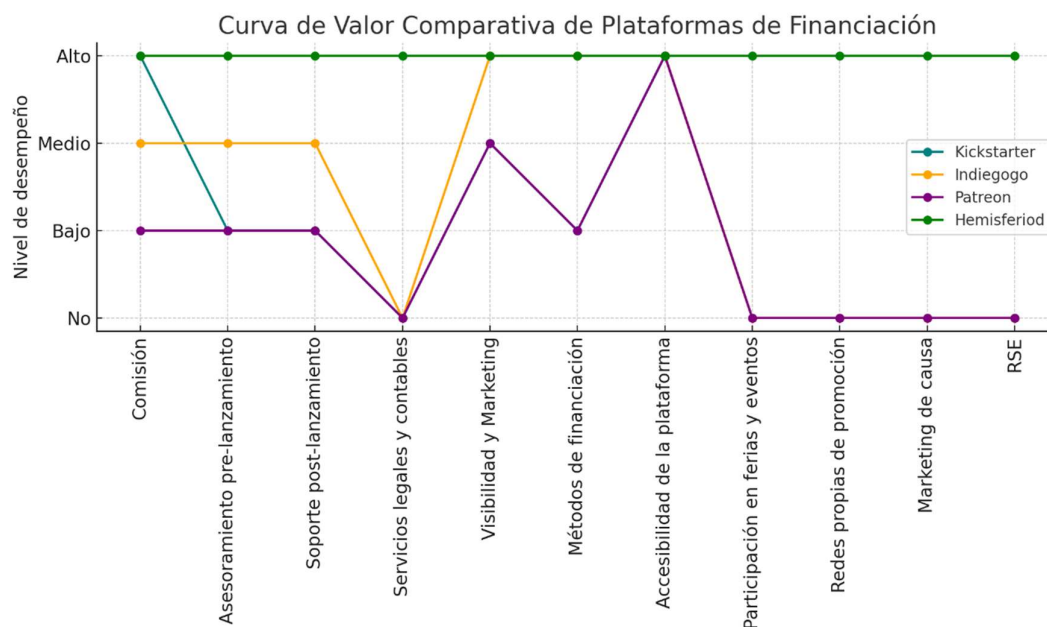
Implementando estas estrategias, HemisferioD no solo se diferenciará de otras plataformas de crowdfunding, sino que también creará un valor único y sostenido en el mercado, alineándose con la estrategia del Océano Azul.

HemisferioD cobrará una comisión mayor a la media, justificada en la mayor cantidad de servicios que proveerá a los artistas.

4.3 CURVA DE VALOR

La curva de valor muestra el perfil estratégico para los factores claves definidos de HemisferioD con sus competidores.

FACTORES CLAVES	KICKSTARTER	INDIEGOGO	PATREON	HEMISFERIOD
Comisión	Alta	Media	Baja	Alta
Asesoramiento pre-lanzamiento	Bajo	Medio	Bajo	Alto
Soporte post-lanzamiento	Bajo	Medio	Bajo	Alto
Servicios legales y contables	No	No	No	Sí
Visibilidad y Marketing	Media	Alta	Media	Alta
Métodos de financiación	Limitados	Variados	Limitados	Amplios
Accesibilidad de la plataforma	Alta	Alta	Alta	Alta
Participación en ferias y eventos	No	No	No	Sí
Redes propias de promoción	No	No	No	Sí
Marketing de causa	No	No	No	Sí
RSE	No	No	No	Sí



4.4 RECONSTRUCCIÓN DE LAS FRONTERAS DEL MERCADO

- Explorar industrias alternativas:

Incluir servicios de consultoría empresarial y legal que no son comunes en plataformas de crowdfunding.

- Explorar grupos estratégicos dentro de cada sector:

Identificar y enfocar en nichos dentro del sector creativo que están desatendidos, como músicos independientes, artistas visuales emergentes y productores de teatro.

- Explorar la cadena de compradores:

Involucrar a diferentes tipos de patrocinadores, no solo consumidores finales, sino también empresas que busquen patrocinar proyectos creativos para publicidad y responsabilidad social corporativa.

- Explorar ofertas complementarias de productos y servicios:

Ofrecer servicios adicionales como marketing digital, gestión de redes sociales y diseño de campañas publicitarias.

- Explorar el atractivo funcional o emocional para los compradores:

Crear una conexión emocional con los creadores y patrocinadores mediante historias inspiradoras y misiones sociales que resuenen con los valores de la comunidad. Aquí cobrará importancia el marketing de causa y la RSE.

- Explorar la dimensión del tiempo:

Anticiparse a las tendencias futuras en financiamiento y tecnología, como la integración de tecnologías blockchain para transparencia en financiamiento y pagos.

5 RESULTADOS DEL RELEVAMIENTO A ARTISTAS NACIONALES Y CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE CAMPO

5.1 INTRODUCCIÓN

En el marco de la presente investigación sobre el diseño de una Estrategia de Océano Azul para la plataforma HemisferioD, se llevó a cabo un estudio de campo que incluyó un relevamiento específico dirigido a artistas nacionales. El propósito fue identificar las necesidades actuales, expectativas y desafíos que enfrenta este colectivo en Uruguay, a fin de contar con una base sólida para la definición de la propuesta de valor diferenciadora de HemisferioD.

El estudio, cuyos detalles se encuentran anexados al final de la presente trabajo bajo el Anexo1, se constituyó como una herramienta fundamental para validar las hipótesis de partida y orientar la construcción de una estrategia innovadora y centrada en el valor.

5.2 METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

La investigación se estructuró en base a una encuesta distribuida de manera digital y presencial a tres segmentos principales de público objetivo:

- Artistas profesionales (activos en el circuito cultural)
- Entusiastas o aspirantes a artistas (interesados en incursionar en el arte)
- Público general vinculado al consumo y apoyo de actividades culturales

El cuestionario abordó aspectos generales, expectativas sobre el acceso a financiamiento, percepción de visibilidad y apoyo institucional, así como la valoración de servicios adicionales relevantes para el desarrollo de su actividad.

5.3 PRINCIPALES RESULTADOS DEL RELEVAMIENTO

Del análisis de las respuestas obtenidas se destacan los siguientes hallazgos:

- Acceso al financiamiento

Un 75% de los encuestados manifestó tener dificultades para acceder a fuentes de financiamiento estables. Los principales obstáculos mencionados fueron la falta de opciones accesibles, la alta competitividad por fondos públicos y la ausencia de alternativas en el ámbito privado. Este dato refuerza la oportunidad para implementar plataformas de financiamiento colectivo que amplíen el acceso a recursos.

- Necesidad de visibilidad y promoción

El 68% de los artistas profesionales expresó la necesidad de contar con canales efectivos para dar a conocer sus obras y proyectos. A pesar de utilizar redes sociales como herramienta principal de promoción, la mayoría señaló la falta de estrategias específicas de marketing y el escaso alcance fuera de sus redes personales.

- Carencias en asesoramiento y formación

Más del 60% de los encuestados indicó no tener conocimientos suficientes sobre aspectos legales y fiscales de su actividad, como la formalización de emprendimientos o la gestión tributaria. Asimismo, se percibe como un valor agregado el acceso a capacitaciones en estas áreas.

- Comunidad y redes de apoyo

La colaboración y el trabajo en red fueron altamente valorados por los participantes, quienes destacaron la necesidad de integrarse en comunidades de apoyo mutuo para compartir conocimientos, generar sinergias y ampliar sus oportunidades profesionales.

5.4 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE CAMPO

Los datos relevados permiten concluir que existe un segmento de artistas nacionales subatendido, que enfrenta dificultades significativas para financiar sus proyectos, obtener visibilidad y gestionar profesionalmente su actividad. Estos hallazgos confirman la necesidad de crear un espacio integral que no solo facilite el acceso a recursos económicos, sino que también ofrezca servicios de valor agregado, como asesoramiento profesional, acompañamiento post-financiamiento y generación de redes de contacto.

A partir de este diagnóstico se valida la oportunidad de aplicar una Estrategia de Océano Azul en el diseño de HemisferioD, creando una propuesta de valor única en el mercado uruguayo. La plataforma buscará reconstruir las fronteras del mercado para ofrecer soluciones innovadoras a los desafíos identificados en el presente estudio.

5.5 RELACIÓN CON LA ESTRATEGIA HEMISFERIOD

Este análisis se constituye como el insumo fundamental para el desarrollo del capítulo siguiente, donde se detallará la estrategia de innovación en valor que propone HemisferioD. La misma se sustenta en los principios de la Estrategia de Océano Azul y se enfoca en incrementar la propuesta de valor para los artistas, eliminando las barreras actuales y generando un espacio de mercado nuevo donde la competencia sea irrelevante.

6 DEFINICIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE INNOVACIÓN EN EL VALOR PARA UNA NUEVA EMPRESA – ESTRATEGIA OCÉANO AZUL

Dado las investigaciones llevadas a cabo hasta ahora, se observa que los artistas tienen necesidades no satisfechas y que el mercado tiene un espacio para una estrategia de océano azul en el patrocinio de empresas creativas, en función de los siguientes hallazgos:

6.1 DEFINICIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE INNOVACIÓN EN EL VALOR PARA UNA NUEVA EMPRESA

- **Necesidades y Deficiencias Actuales en el Mercado:** Las empresas que hemos estudiado del mercado privado, especializadas en el patrocinio de empresas creativas carecen de apoyos a los creadores en asesoramiento legal y contable, visibilidad y marketing, y soporte post lanzamiento. Centra su negocio en que los creadores recauden el dinero y no en lograr que se desarrollen como una empresa creativa
- **Propuesta de Valor de HemisferioD.** Nuestra plataforma HemisferioD propone características innovadoras que son atípicas en las plataformas de financiamiento existentes. Nuestros servicios incluyen coaching antes del lanzamiento, redes de contactos, asesoramiento legal y contable, y redes propias para la promoción de proyectos. Esta propuesta de valor crea un espacio de mercado donde la competencia es irrelevante, en concordancia con la estrategia del océano azul. En Uruguay, las plataformas de financiamiento colectivo están reguladas por la Ley 19.820 y 18.627, las cuales permiten cierta flexibilidad en la estructura y operación de estas plataformas. HemisferioD aprovecha este marco normativo para ofrecer servicios que no solo cumplan con las regulaciones, sino que también ofrezcan valor añadido a los artistas y creadores.

6.1.1 Política de innovación HemisferioD

6.1.1.1 Matriz FODA

Fortalezas:

Innovación en el modelo de negocio: HemisferioD utiliza un modelo de financiamiento colectivo que combina aportes fijos y variables, ofreciendo flexibilidad y atractivos incentivos para los patrocinadores.

- ☐ Aportes fijos con recompensas predefinidas.
- ☐ Aportes variables para personas que solo quieren apoyar el proyecto sin esperar algo a cambio.

Plataforma accesible y fácil de usar: Nuestra plataforma estará diseñada para ser intuitiva y accesible, permitiendo a los artistas presentar sus proyectos a financiar de manera eficiente y efectiva.

Diversidad de proyectos: La capacidad de financiar diversos tipos de proyectos creativos, desde la música hasta las artes visuales, aumenta la relevancia y el atractivo de la plataforma.

Financiamiento pre aprobado: HemisferioD cuenta con una cartera de promotores que ya están dispuestos a colaborar en distintos tipos de emprendimientos creativos.

Oportunidades:

Expansión a nuevos mercados: Hay un gran potencial para expandirse a otros países de América Latina y aprovechar el creciente interés en el crowdfunding.

Alianzas estratégicas: Establecer colaboraciones con instituciones culturales, empresas tecnológicas y medios de comunicación puede aumentar la visibilidad y credibilidad de la plataforma y la financiación de distintos proyectos.

Adopción de nuevas tecnologías: Incorporar tecnologías emergentes como blockchain para mejorar la transparencia y seguridad de las transacciones puede atraer a más usuarios y patrocinadores; de esta forma la plataforma puede ser escalada manteniendo transparencia en el seguimiento de las transacciones.

Marketing de causa: Integrar estrategias de marketing de causa puede fortalecer la imagen de la plataforma y atraer a patrocinadores interesados en contribuir a causas sociales y culturales.

El marketing de causa permite a las empresas mejorar su imagen corporativa, aumentar la lealtad del cliente, motivar a los empleados y cumplir con obligaciones éticas.

(Kotler, s. f.)

Debilidades:

Dependencia de la tecnología: La plataforma depende en gran medida de la tecnología, lo que puede ser un riesgo en caso de fallos técnicos o ataques cibernéticos.

Recursos limitados: Al ser una nueva empresa, los recursos financieros y humanos pueden ser limitados, lo que podría dificultar la expansión rápida y efectiva dado la alta interacción de la empresa con los proyectos. Esta restricción puede traducirse en dificultades para invertir en innovación tecnológica, contratar personal calificado, ejecutar campañas de marketing de alcance amplio, o reaccionar con agilidad ante imprevistos. Además, una estructura reducida puede generar dependencia excesiva del equipo fundador, limitando la capacidad operativa y la sostenibilidad del negocio a mediano plazo. Esta situación también puede afectar la visibilidad de la marca en un mercado competitivo, así como su capacidad para atraer financiamiento externo o generar confianza entre usuarios y aliados estratégicos.

Tiempos de financiamiento: Dado nuestro compromiso con lo acreedores y la política de no empezar una campaña hasta no tener las condiciones dadas puede hacer que el proceso sea más lento que el de la competencia.

Amenazas:

Regulación y legislación: Cambios en la legislación sobre crowdfunding o financiamiento colectivo pueden imponer restricciones y desafíos adicionales para operar.

Cambios en el comportamiento del consumidor: Si los patrocinadores pierden interés en el crowdfunding o cambian sus hábitos de consumo, la plataforma podría enfrentar una disminución en el número de proyectos financiados.

Competencia: Existen numerosas plataformas de crowdfunding en el mercado, lo que puede hacer que sea difícil destacar y atraer a una base de usuarios significativa.

Crisis económicas: Las recesiones económicas pueden reducir la cantidad de fondos disponibles para donaciones y patrocinios, afectando negativamente a la plataforma.

6.1.1.2 Misión

La misión de HemisferioD es empoderar a los artistas al proporcionar una plataforma innovadora que facilita el financiamiento colectivo para una amplia gama de proyectos creativos. Nuestro objetivo es democratizar el acceso a recursos financieros, permitiendo que artistas de diversas disciplinas, como música, teatro, cine y artes visuales, puedan realizar sus proyectos y alcanzar su máximo potencial creativo

6.1.1.3 Visión

Nuestra visión es convertirnos en la plataforma líder de financiamiento colectivo en el ámbito creativo de Latino América, fomentando un entorno donde artista y creadores puedan prosperar. Aspiramos a ser reconocidos en nuestra capacidad de conectar artistas con patrocinadores, facilitando las colaboraciones sostenibles que impulsen el desarrollo cultural de la región.

6.1.1.4 Enfoque colaborativo

HemisferioD se diferencia de una plataforma de financiamiento también en el hecho de una corresponsabilidad con el éxito o fracaso de cada proyecto. Al incluir un creador en nuestra propia red de patrocinio HemisferioD pasa a ser una garantía de éxito. El logro de la empresa pasa a estar intrínsecamente ligado con el de los artistas que apoya, usando una filosofía de partnership.

6.1.1.5 Propuesta de valor HemisferioD

La propuesta de valor de HemisferioD es única e integral que se distingue en un enfoque de colaboración y el compromiso con el éxito de los artistas y proyectos creativos. La plataforma no solo facilita el financiamiento, sino que también proporciona servicios de apoyo, asegurando que los proyectos alcancen el máximo potencia.

Por otro lado, HemisferioD da a las empresas no creativas, una forma confiable de colaborar mediante responsabilidad social empresarial promoviendo el arte en Latinoamérica mediante promoción de creativos en desarrollo.

6.1.1.6 Proceso y Servicios

Criterios de viabilidad y calidad para la aprobación de proyectos

Con el objetivo de garantizar la calidad, coherencia y viabilidad de las propuestas presentadas en la plataforma, HemisferioD establece un conjunto de criterios mínimos que deben cumplirse

para que un proyecto sea aprobado y avance hacia la fase de publicación y financiamiento. Esta evaluación estará a cargo de un comité asesor o equipo curador interno.

Los criterios establecidos son los siguientes:

- Claridad del proyecto.

La propuesta debe estar redactada en un lenguaje claro, accesible y estructurado, permitiendo identificar sin ambigüedades el objetivo, la metodología y los resultados esperados. Se evaluará la capacidad del creador para comunicar de forma efectiva el valor de su iniciativa.

- Impacto cultural y/o social.

Se priorizarán los proyectos que promuevan el acceso a la cultura, fomenten la participación ciudadana, y/o generen un impacto positivo en la comunidad. Se valorará especialmente el aporte al desarrollo del ecosistema creativo y cultural local.

- Factibilidad técnica y operativa.

La propuesta deberá demostrar su viabilidad en términos técnicos y logísticos. Se evaluará la experiencia y formación del equipo responsable, así como la planificación de recursos, tiempos y actividades necesarias para su ejecución.

- Presupuesto razonable y transparente.

El presupuesto deberá estar detallado y bien fundamentado, reflejando un uso adecuado y responsable de los recursos solicitados. Se requerirá coherencia entre los gastos previstos y los objetivos del proyecto, incluyendo los costos asociados al uso de la plataforma.

- Originalidad y creatividad.

Se destacarán aquellas iniciativas que presenten propuestas innovadoras, creativas y diferenciadoras. La capacidad del proyecto para ofrecer nuevas perspectivas o enfoques será considerada un valor central.

- Cumplimiento normativo y ético.

El proyecto deberá cumplir con la legislación vigente (por ejemplo, en materia de propiedad intelectual, tributación, y contratación), así como con los principios éticos fundamentales. Se excluirán aquellas propuestas que contengan contenidos discriminatorios, violentos o que vulneren derechos individuales o colectivos.

- Estrategia de comunicación y difusión.

La propuesta debe incluir un plan de comunicación que contemple acciones mínimas de visibilidad, tanto en redes como en medios tradicionales. Esto garantizará que el proyecto pueda alcanzar al público objetivo y movilizar una red de apoyo efectiva.

- Compromiso del responsable del proyecto.

Se evaluará la disposición del creador a involucrarse activamente en todas las etapas del proceso, incluyendo la gestión de la campaña, la comunicación con patrocinadores y el cumplimiento de las obligaciones post-campaña (recompensas, informes, etc.).

La implementación de estos criterios busca fortalecer la transparencia, confianza y profesionalismo de la plataforma, consolidando a HemisferioD como un espacio seguro, accesible y de alto valor cultural para creadores y patrocinadores.

Diseño de Estrategia de Fomento y Publicidad:

Planificación Estratégica: Personal de HemisferioD junto con los creadores diseñan una estrategia de marketing y publicidad que atraiga a los patrocinadores adecuados.

Visibilidad y Promoción: Utilizamos nuestras redes y plataformas para maximizar la visibilidad del proyecto, fomentando la aparición de patrocinadores interesados e invitando a patrocinadores anterior a patrocinar nuevos proyectos

Asesoramiento Legal y económico:

Asesoría Completa: HemisferioD tendrá dentro de su diferencial, brindar asesoría completa, ayudando a los creadores a cumplir con todas las cuestiones legales y regulatorias, estudiamos su plan de negocios y su estructura de costos para potenciarlos y que se encuentren en conformidad con las normativas vigentes.

Determinaremos el tipo societario más recomendable para el creador/es, el régimen tributario aplicable y los beneficios o programas a los cuales podrá acceder, acompañando el proceso para la solicitud/admisión en los mismos.

Lanzamiento de la Campaña de Financiamiento:

Masa Crítica de Patrocinadores: Solo lanzamos la campaña de financiamiento cuando estamos seguros de haber alcanzado una masa crítica suficiente de patrocinadores. Esto significa haber alcanzado en redes, una determinada cantidad de entusiastas afín al proyecto de forma de poder prever el éxito.

Métodos de Financiamiento: Utilizamos los métodos de crowdfunding, patronaje, preventa y donaciones para facilitar el financiamiento del proyecto.

Colaboración Post-Financiamiento:

Cumplimiento de Metas: HemisferioD colabora con los artistas para cumplir con las metas propuestas, asegurando que los proyectos se desarrollen según lo planificado.

Gestión de Recompensas: Ayudamos a los creadores a responder a los patrocinadores y a gestionar las recompensas ofrecidas, garantizando la satisfacción y fidelización de los patrocinadores.

Beneficios para los Creadores

Soporte Integral: Desde la aprobación de la propuesta hasta el cumplimiento de metas, HemisferioD proporciona un soporte completo y continuo.

Mayor Probabilidad de Éxito: Al asegurar una masa crítica de patrocinadores antes del lanzamiento, aumentamos significativamente las probabilidades de alcanzar el financiamiento necesario.

Cumplimiento Legal y Regulatorio: Proporcionamos asesoramiento legal para garantizar que los proyectos cumplan con todas las normativas.

Visibilidad y Promoción: Nuestra estrategia de marketing y publicidad maximiza la visibilidad del proyecto, atrayendo a más patrocinadores.

Colaboración y Comunidad: Fomentamos una comunidad activa y colaborativa, donde los creadores pueden recibir apoyo y compartir experiencias.

Financiación de HemisferioD

La financiación de HemisferioD se obtiene únicamente de un porcentaje de la recaudación obtenida por los creadores dentro de la recolección de fondos. HemisferioD no obtiene derecho alguno sobre los productos creados por sus clientes. Dada el producto a financiar, la visibilidad

y promoción previa se incluye en la recaudación los costos de realizar el coaching y promoción del producto, siendo este transparente para el cliente desde el día de inicio.

7 CONCLUSIONES

Las plataformas de financiamiento colectivo representan una herramienta fundamental para democratizar el acceso a recursos en sectores creativos, especialmente en contextos marcados por restricciones presupuestarias y dificultades para acceder a créditos tradicionales. Esta afirmación surge de la revisión bibliográfica, de los marcos teóricos utilizados (como los aportes de Kotler y Lee, 2005) y de los resultados de la encuesta realizada en el marco de este trabajo, donde un alto porcentaje de los artistas y emprendedores culturales consultados manifestó tener dificultades para obtener financiamiento por medios tradicionales.

En Uruguay, la legislación vigente, centrada en las Leyes 18.627 y 19.820, junto con las disposiciones de la Recopilación de Normas del Mercado de Valores (RNMV), proporciona un marco legal que habilita el funcionamiento de estas plataformas. HemisferioD no sería una entidad emisora de valores de oferta pública, por lo que no quedaría alcanzada por esta normativa y no tendría una regulación específica, igualmente consideramos que se encuentra en etapa de desarrollo y requiere mayores avances en materia de simplificación operativa, garantías para los inversores y claridad normativa, por lo que se recomienda continuar fortaleciendo este marco legal, considerando, por ejemplo, la implementación de incentivos fiscales para los aportantes y la ampliación de políticas públicas específicas de apoyo a las industrias creativas.

Uno de los hallazgos clave de la encuesta realizada es que existe un fuerte interés, por parte de los actores culturales, en acceder a plataformas que no solo permitan financiar proyectos, sino que además ofrezcan servicios de acompañamiento, asesoramiento técnico y herramientas de promoción. La mayoría de los encuestados expresó que no se sienten preparados para enfrentar solos una campaña de financiamiento, lo que refuerza la necesidad de un modelo integral como el que plantea HemisferioD. La incorporación de herramientas de apoyo antes, durante y después del lanzamiento del proyecto fue altamente valorada por los participantes del estudio.

Asimismo, tanto la bibliografía consultada, principalmente lo descrito en “Las industrias culturales y creativas frente a la COVID-19” (Naylor, Richard et al., 2021), como los resultados del trabajo de campo destacan que fomentar alianzas estratégicas con actores del ámbito cultural, académico y gubernamental es esencial para el fortalecimiento de cualquier plataforma

de este tipo. Esta afirmación está respaldada por modelos internacionales exitosos, así como por políticas nacionales como MEC (Ministerio de Educación y Cultura), que buscan precisamente articular el sistema cultural con herramientas de financiamiento y visibilidad. La encuesta también reveló un interés explícito en contar con redes de colaboración y espacios de promoción más amplios.

En cuanto al contexto, la crisis generada por la pandemia de COVID-19 exacerbó las debilidades estructurales del sector cultural, afectando los ingresos, limitando el acceso a los espacios de creación y reduciendo aún más la posibilidad de obtener apoyo económico. En este marco, las plataformas de financiamiento colectivo surgen como una alternativa viable y flexible, capaz de adaptarse a las necesidades específicas de cada proyecto y de ofrecer un modelo sostenible de desarrollo artístico.

Desde una perspectiva estratégica, la aplicación del modelo de Océano Azul, desarrollado por Kim y Mauborgne (2005), permite posicionar a HemisferioD como una plataforma innovadora, capaz de generar un nuevo espacio de mercado en lugar de competir en mercados saturados. A través del análisis del cuadro estratégico y del esquema de las cuatro acciones, se identificaron factores clave a eliminar, reducir, incrementar y crear, lo cual permitió diseñar una propuesta de valor única. La plataforma no solo se presenta como un canal de financiamiento, sino también como un ecosistema de apoyo integral para artistas, que incluye asesoramiento legal, contable, comunicacional y de desarrollo de redes.

En resumen, los resultados del presente trabajo permiten concluir que HemisferioD puede convertirse en un proyecto de Océano Azul por las siguientes razones:

Crea un nuevo espacio de mercado dentro del financiamiento cultural en Uruguay y la región.

Ofrece una propuesta de valor diferencial basada en servicios de soporte antes, durante y después de la campaña.

Responde a necesidades reales y actuales detectadas tanto en el marco normativo como en las preferencias de los usuarios.

Promueve la profesionalización de los artistas, conectándolos con redes de valor y potenciando su sostenibilidad.

Tiene un modelo escalable y replicable, adaptable a otros sectores y contextos regionales.

Además, en línea con las herramientas de Océano Azul, HemisferioD presenta diferencias con otras plataformas por:

CREAR

Coaching previo al lanzamiento de campañas, para orientar a los artistas en el diseño y presentación de sus proyectos.

Redes propias de promoción, que ayudan a amplificar el alcance de los proyectos más allá del círculo inmediato del creador.

Asesoramiento legal y contable, que brinda seguridad y sostenibilidad a los emprendimientos.

Servicios para la creación formal de la empresa, facilitando el proceso de formalización y acceso al sistema financiero.

Ferias y eventos específicos para artistas, como canal de visibilidad y networking.

Espacios destacados para artistas con objetivos sociales, promoviendo proyectos con impacto comunitario.

Reportes de sostenibilidad bajo marcos internacionales (como GRI, ODS o NIIF), para atraer inversores con conciencia ética y ambiental.

INCREMENTAR

Acompañamiento post-lanzamiento, para mejorar la ejecución y la entrega de recompensas.

Soporte continuo y comunidad de apoyo, que permiten al artista sostener su trabajo más allá de una campaña puntual.

Accesibilidad tecnológica, con interfaces amigables y múltiples métodos de pago, adaptadas a distintos niveles de conocimiento digital.

HemisferioD no solo busca resolver una necesidad puntual de financiamiento, sino que se proyecta como una herramienta de transformación cultural, promoviendo la inclusión, la innovación y la equidad en el acceso a recursos para la creación artística. Es, por tanto, una aplicación coherente y convincente de la estrategia de Océano Azul.

8 BIBLIOGRAFÍA

- ANII | Agencia Nacional de Investigación e Innovación—Inicio. (s. f.). ANII | Agencia Nacional de Investigación e Innovación - Inicio. Consultado 25 de marzo de 2024, de <https://www.anii.org.uy/>
- Berna, M. (2021, mayo 12). Ejemplos de campañas de crowdfunding que lo han petado | Oink. Oink My God. <https://oinkmygod.com/blog/campanas-crowdfunding/>
- Britos, M. (2023, febrero 16). ¿Cómo funciona el Crowdfunding en Uruguay? Finanzas.com.uy. <https://finanzas.com.uy/como-funciona-el-crowdfunding-en-uruguay/>
- Chan Kim, W., & Mauborgne, R. (s. f.). La estrategia del océano azul (2005.a ed.). Editorial Norma S.A.
- Chesbrough, H. (20). Open innovation: The new imperative for creating and profiting from technology (Nachdr.). Harvard Business School Press.
- Colectate. (s. f.). Consultado 25 de marzo de 2024, de <https://colectate.com.uy/>
- Crowdfund Innovations & Support Entrepreneurs. (s. f.). Indiegogo. Consultado 25 de marzo de 2024, de <https://www.indiegogo.com/>
- Crowdfunding—Film and Storytelling | Seed&Spark. (s. f.). Consultado 25 de marzo de 2024, de <https://seedandspark.com/>
- Design. (s. f.). Consultado 25 de marzo de 2024, de <https://workspace.sinergia.uy/design>
- Ejemplos de crowdfunding exitosos: 12 grandes campañas. (2017, diciembre 13). <https://vanacco.com/articulo/crowdfunding-ejemplos/>
- Equity crowdfunding: El nuevo vehículo de inversión - IQ Latino. (2016, enero 26). <https://iqlatino.org/equity-crowdfunding-el-nuevo-vehiculo-de-inversion/>
- Evolución De Las Finanzas: Una Mirada A Través Del Tiempo - Tu Guía de Información Financiera. (2023, mayo 28). <https://todosobrebolsayeconomia.com/evolucion-de-las-finanzas-una-mirada-a-traves-del-tiempo>
- Evolución del crowdfunding: De la microfinanciación a las grandes ligas. (2021, septiembre 9) Fundación Innovación Bankinter. <https://www.fundacionbankinter.org/noticias/evolucion-del-crowdfunding-de-la-microfinanciacion-a-las-grandes-ligas/>
- Free, Success-Driven Online Fundraising Platform. (s. f.). FundRazr. Consultado 25 de marzo de 2024, de <https://fundrazr.com/>

- GoFundMe: Plataforma número 1 para la recaudación de fondos y el crowdfunding. (s. f.). Consultado 25 de marzo de 2024, de <https://www.gofundme.com/es-es>
- Idea.me. (s. f.). Ideame—La plataforma latina de financiamiento colectivo. Consultado 25 de marzo de 2024, de <https://www.idea.me/>
- Invest in Europe’s best startups | Crowdcube. (s. f.). Consultado 25 de marzo de 2024, de <https://www.crowdcube.com/>
- Kickstarter. (s. f.). Kickstarter. Consultado 25 de marzo de 2024, de <https://www.kickstarter.com/>
- Kotler & Lee Corporate Social Responsibility. (s. f.). Consultado 8 de abril de 2025, de <http://archive.org/details/KotlerLeeCorporateSocialResponsibility>
- Kotler, P., & Lee, N. (2008). Corporate Social Responsibility: Doing The Most Good For Your Company And Your Cause. Wiley India Pvt. Limited.
- Ley 19.820 declaración de interés nacional el fomento de los emprendimientos - promoción del emprendedurismo.
- MATE X: The coolest foldable eBike EVER. (s. f.). Indiegogo. Consultado 25 de marzo de 2024, de <https://www.indiegogo.com/projects/2372181>
- Nace Vamos que Vamos, la primera plataforma de crowdfunding uruguaya. (2021, mayo 6). EL PAIS. <https://www.elpais.com.uy/negocios/empresas/nace-vamos-que-vamos-la-primera-plataforma-de-crowdfunding-uruguaya>
- Naylor, Richard, Todd, Jonathan, Moretto, Marta, & Traverso, Rossella. (2021). Las industrias culturales y creativas frente a la COVID-19: Panorama del impacto económico— UNESCO Biblioteca Digital. https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000377863_spa
- Pebble Time - Awesome Smartwatch, No Compromises. (2016, diciembre 7). Kickstarter. <https://www.kickstarter.com/projects/getpebble/pebble-time-awesome-smartwatch-no-compromises>
- Proyecto Viví Cultura. • Dirección Nacional de Cultura (DNC), Ministerio de Educación y Cultura (MEC). (2007). Sistema de Información Cultural (SIC). Departamento de Industrias Creativas.
- Sahm, M., Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2014). Corrigendum to “Crowdfunding: Tapping the right crowd”. Journal of Business Venturing, 29(5), 610-611. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.06.001>

- Ulule: Financiar un proyecto, asesoramiento, emprender. (s. f.). Consultado 25 de marzo de 2024, de <https://www.ulule.com>
- Uruguay (Ed.). (2019). Aportes para una estrategia de desarrollo 2050. Presidencia, Oficina de Planeamiento y Presupuesto.
- Zeithaml, V. A. (1988). Consumer Perceptions of Price, Quality, and Value: A Means-End Model and Synthesis of Evidence. *Journal of Marketing*.

9 ANEXO 1 NECESIDADES ACTUALES DE LOS ARTISTAS NACIONALES

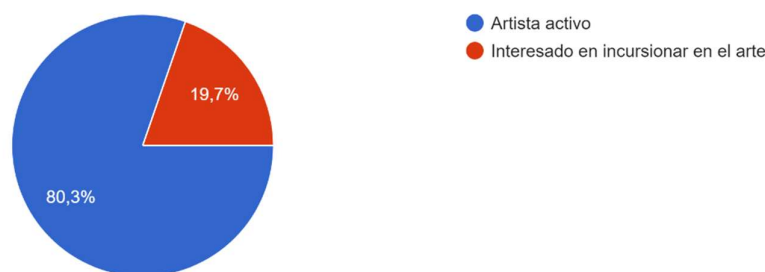
ENCUESTA

Con el objetivo de determinar las necesidades de los artistas diseñamos una encuesta la cual fue contestada por 137 artistas o potenciales artistas con las siguientes preguntas, divididas en 4 secciones:

9.1 SECCIÓN 1 – GENERAL:

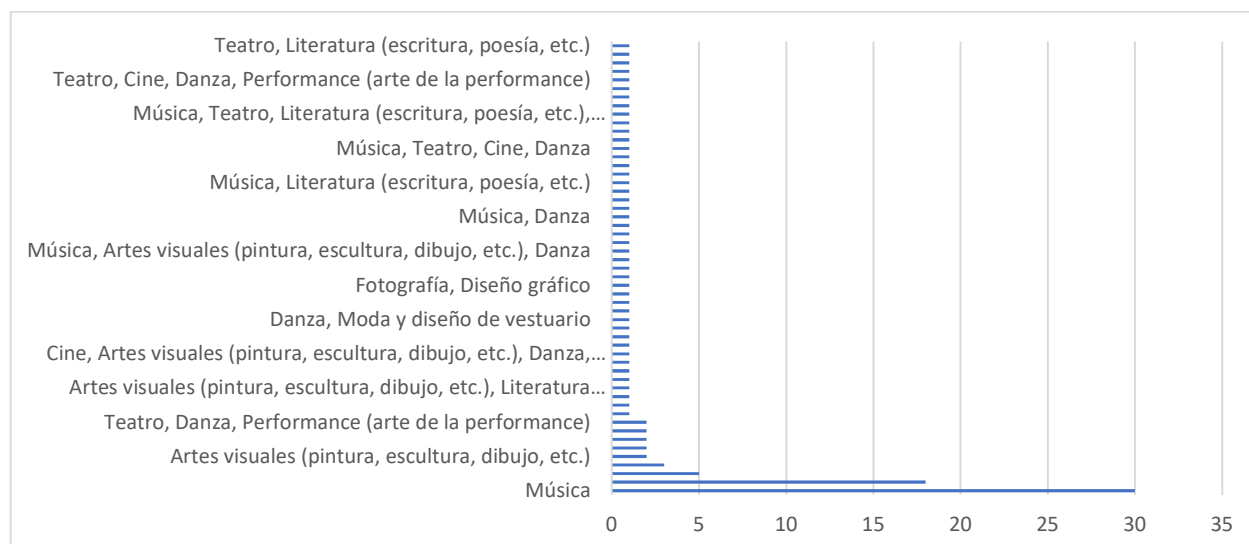
¿Sos un artista activo o alguien interesado en incursionar en el arte?

137 respuestas

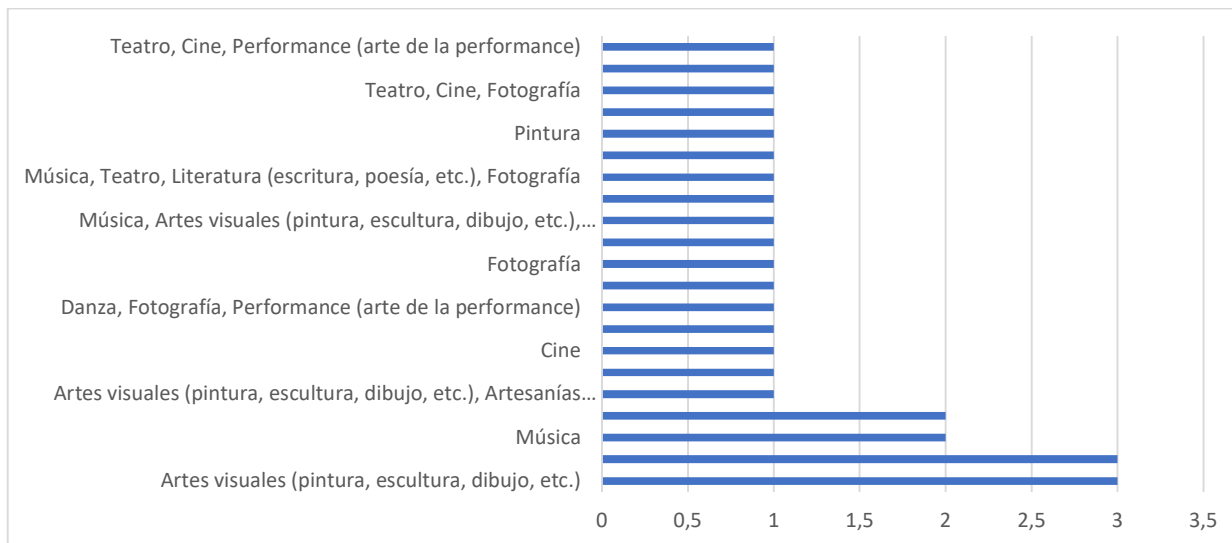


¿Cuáles son tus disciplinas artísticas principales?

De los artistas activos:



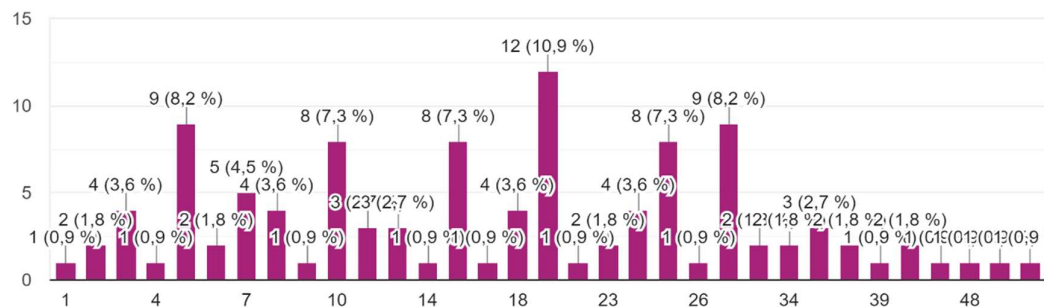
De los interesados en incursionar en el arte:



9.2 SECCIÓN 2 – PARA PROFESIONALES (ARTISTAS ACTIVOS):

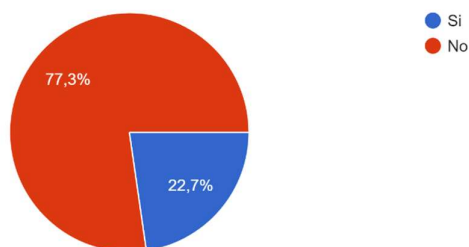
¿Cuántos años de experiencia tienes en tu campo artístico?

110 respuestas



¿Has logrado financiar completamente algún proyecto artístico en los últimos 5 años?

110 respuestas

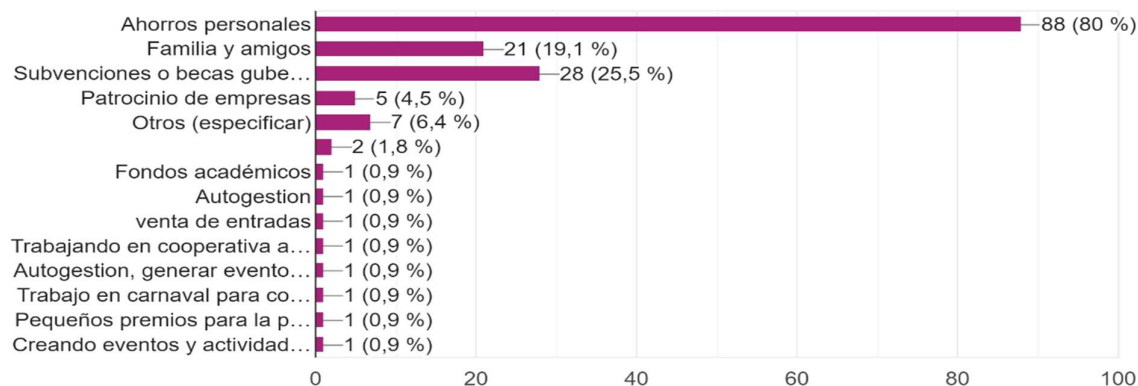


Tus ingresos como artista:



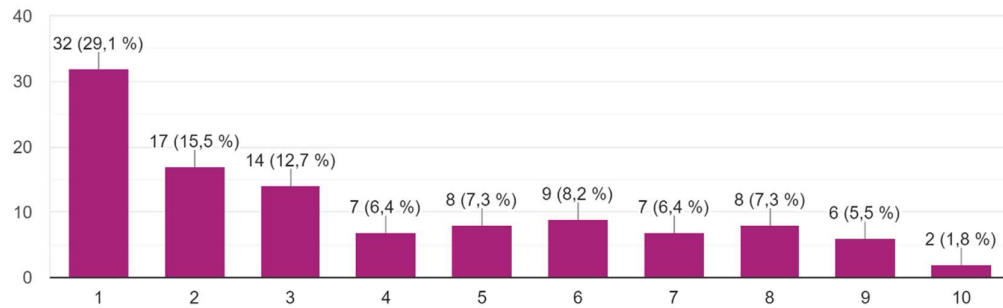
¿Cómo has financiado tus proyectos?

110 respuestas



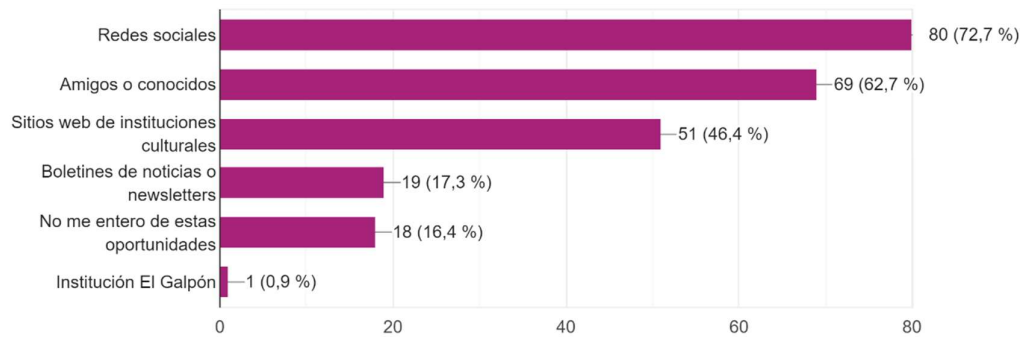
En una escala del 1 al 10, ¿qué tan difícil ha sido para ti vivir de tu arte en Uruguay? (1 difícil – 10 fácil)

110 respuestas



¿Cómo te enteras de las oportunidades de financiamiento o ayudas para artistas?

110 respuestas



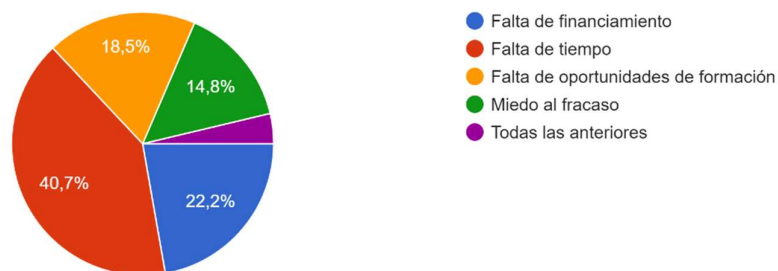
¿Qué tipo de apoyo adicional necesitarías para poder vivir de tu arte en Uruguay?



9.3 SECCIÓN 3 – PARA ENTUSIASTAS (INTERESADOS EN INCURSIONAR EN EL ARTE):

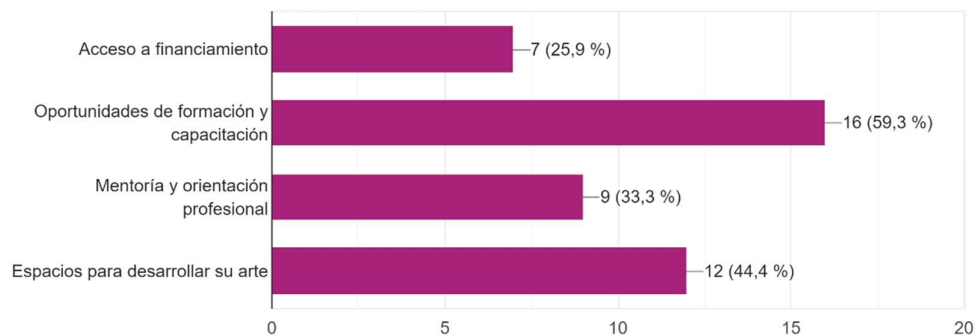
¿Cuál es la principal razón por la que no has incursionado en el arte?

27 respuestas



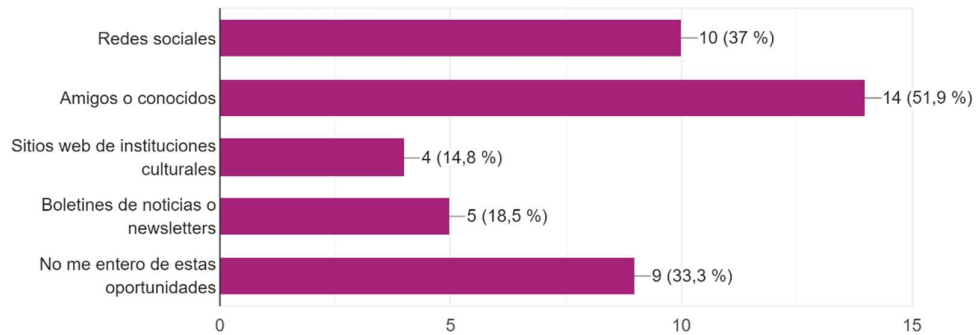
¿Qué tipo de apoyo necesitarías para animarte a incursionar en el arte?

27 respuestas



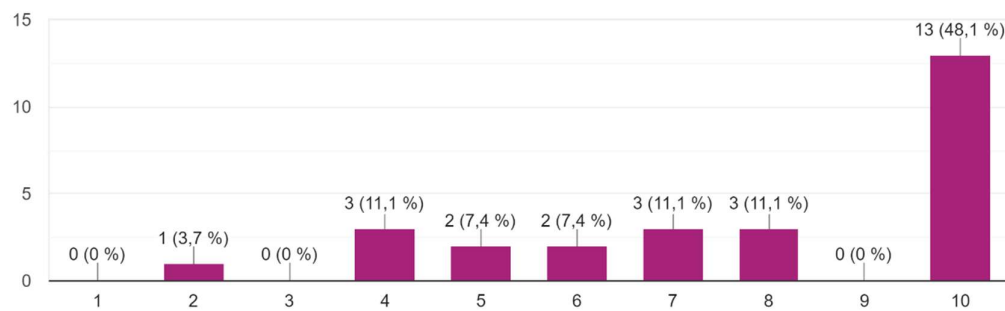
¿Cómo te enteras de las oportunidades de financiamiento o ayudas para Artistas?

27 respuestas



En una escala del al 10, ¿Qué tan probable es que incursionara en el arte si tuviera acceso al apoyo necesario? (1 Poco probable y 10 Muy probable)

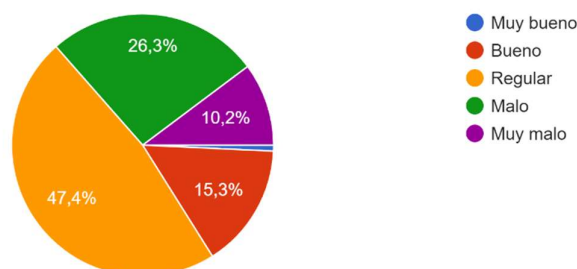
27 respuestas



9.4 SECCIÓN GENERAL – OPINIONES Y SUGERENCIAS

¿Cuál es su percepción sobre el apoyo gubernamental a las artes en Uruguay?

137 respuestas



¿Desea agregar algún comentario sobre su experiencia o deseos relacionados con el arte en Uruguay?

Apoyos, subvenciones, becas, Escuelas
Debería remunerar más para poder dedicarle todo el tiempo al arte y crecer. Al tener que trabajar en otras cosas te quita tiempo y no das todo tu potencial
Deberían gestionarse espacios de trabajo fijo y con más remuneración para motivar y potenciar todas las artes y que les artistas puedan vivir y desarrollar sus potencialidades aportando saberes y transformaciones a la comunidad y la cultura
Desearía que los artistas pudiéramos tener acceso a un salario digno y un sistema jubilatorio
Desearía respeto para los artistas. Y no solo la foto y la palmada en la espalda, en agradecimiento por tu arte.
El amor al arte no significa hacer las cosas gratis
El arte hoy por hoy se ve amenazado por la creencia subjetiva de qué es en realidad. La función de la música hoy por hoy no es más que mero entretenimiento creado por personas sin los conocimientos básicos de armonía o técnica en un instrumento. La educación en todos niveles excluye históricamente la importancia de comprender que significan esas combinaciones de frecuencias que pueden disparar emociones y por ende con el paso del tiempo se ha perdido el concepto de melodía y armonía, muchas personas hoy por hoy no tendrán la capacidad de erizarse al escuchar una melodía de un saxofón, o apretar sus ojos al escuchar un riff o morder su labio inferior al escuchar un bend en una guitarra. Las

capacidades expresivas de un músico o un artista ya no son necesarias. No pierdan el tiempo en esto.
El lugar que encontré para vivir del arte es a través de la educación. En eso hemos crecido mucho y hay varios centros formales que lo incluyen dentro de su curricula. Es un avance pero vivir solo de hacer teatro, para mi sería difícil
El mercado en Uruguay lamentablemente es muy pequeño, lo que hace particularmente difícil el acceso a variedad de equipamiento y de calidad por precios razonables. Eso sumado a lo poco que la gente está dispuesta a pagar por música hace que sea inviable una carrera artística para la gran mayoría de las personas que lo intentan. Es muy difícil que se pueda lograr algo sin un fuerte apoyo, que lógicamente no es prioritario para ningún gobierno frente a otras necesidades que tiene el país.
En general hay una cultura de que hay que exponer “a la gorra”, e incluso los propios artistas muchas veces se limitan sus ingresos bajo el lema de “no podemos cobrar más de tanto”. Hay una falta de valoración del arte, tanto desde el lado del consumidor como de los propios artistas.
En Maldonado tenemos apoyo de la Intendencia para actividades artísticas, pero solamente el cupo es por tres años, no pudiendo continuar en el aprendizaje. Son muy buenos profesores. Una pena porque tres años en dibujo, pintura, es quedarnos en mitad de camino.
Enseñanza escolar
Es difícil ser artista en este país uno ejerce por amor y vocación a lo que te gusta hacer
Espero algún día de verdad vivir de lo que he estudiado e invertido tantos años de mi vida, que el arte sea reconocido por su valor y aportes a la construcción de la sociedad y creación de conocimiento, merecemos poder trabajar, tener derechos laborales y estabilidad laboral, quisiera dejar de trabajar de limpiadora o sirviendo mesas sometiéndome a malos tratos y mala remuneración para apenas subsistir cuando estoy completamente capacitada y con experiencia para en realidad vivir de lo que estudie y continuó estudiando. Que es el arte.
Gané un fondo regional para la cultura, en el 2023 redujeron el monto otorgado un 40%, no hay colaboración con la difusión de las actividades, podrían tomar una actitud pro activa, cómo si realmente les interesará o estarían orgullosos de la elección que hacen, de la producción artística y su desarrollo en el Uruguay
Gracias por esta investigación, necesitamos que el mercado laboral y de consumo artístico crezca y se desarrolle en Uruguay, es realmente muy muy difícil vivir de nuestra profesión

y esto genera más pobreza en el campo del arte y su crecimiento, la mayoría de los artistas terminan abandonando nuestro país porque se hace insostenible la vida como artista
Gustaría que los emprendimientos privados inviertan más en propuestas artísticas afro. Más incentivos para artistas afro.
Hay que comprender que la realidad económica del arte en Uruguay es un tema que conlleva diversas complejidades, es importante verlo desde estas complejidades que son incluso específicas por rubro. Se trata de un espectro estructural y cultural, desde el acceso a la cultura, la infraestructura, la educación del público, la importancia de la educación artística desde primera infancia, lo cual es beneficioso en diversos aspectos, pero en cuanto a lo económico, si el uruguayo promedio no tiene sensibilización por el arte, no habrá público que lo sostenga. Eso genera que quienes van a ver arte, o comprar arte, sean los mismos artistas, generándose un público "endógeno". Éstos ejemplos entre otras variantes que determinan la difusión y comercialización del arte.
Gracias por su investigación.
Limitan el tiempo al desarrollo personal en los cursos públicos
Los fondos y convocatorias muchas veces se las terminan ganando el mismo núcleo de personas y/o colectivos. Eso da para pensar.
Más preparación difusión compromiso formación a edad temprana apoyo e interés gubernamental
Me encanta todo lo que es ARTE y me entristece que no soy muy escuchada en este campo en general
Me gustaría que Uruguay invirtiera menos en militares y empresas multinacionales que vienen contaminar el agua con sus proyectos de saqueo e invirtiera más en que el arte se expanda.
Mi campo, la música clásica y en particular la música del periodo renacentista y barroco es prácticamente ignorada por el gobierno. Tenemos un grupo independiente y especializado en ese tipo de música que no recibe apoyo estatal ninguno. Tenemos 37 años de vida siendo reconocidos en Uruguay y en el exterior por nuestras interpretaciones de ese periodo y el estado nos ignora. Las únicas veces en que participó fue en forma testimonial. Hoy y desde hace más de 20 años en el Uruguay, solo importa la música popular (murga, candombe, cumbia, etc), y la música clásica es la olvidada, aunque cuando se hace con calidad llena

teatros y el público la reconoce y apoya. Arq. Diego Jaunsolo, Ensemble Vocal e Instrumental De Profundis.
Muchos artistas, muy buenos artistas, no hay público en el país que esté dispuesto a adquirir arte, aunque ofrezcas tu trabajo a precios bajos a la gente le parece caro
Ningún comentario.
No/No gracias
No hay que hacer mucho
Parece que siempre hay Demasiado acomodo a los amigos cuando hay oportunidades de financiamiento
Que bajen los costos de derecho de autor
Que las bandas cobren bien y no sigan tocando por nada
Que nos valoren como tales
Se apoya el arte desde lo gubernamental con la sola intención de manipular las emociones de la gente para imponer una agenda despobladora y perversa
Se Necesita Mayor atención y adecuada política en cultura en gral. Para promover el arte y así formar mejores personas con mayor sensibilidad.
Se valoriza y puntea en general 15 puntos por estudio del estado y los privados alrededor de 2 puntos. Están trabajando los que están en universidad y no justamente de danza y los que tenemos un buen curriculum sobre el tema no es valorado. La unesco me reconoció, pero acá no tengo laburo. Mi escuela privada luego de la panadería es cada vez menos el trabajo que hay. Y solo trabajo en Casa de la Cultura de 33 porque me conoce la persona que me puso y me busco por varios años. Más que ese hecho no tengo "conocidos" que me coloquen y ni estudios que puntúan bien porque me dedique toda la vida a la Danza. Casi no he viajado a otros países, si fuera por mi mi economía jamás dio para viajar.
Sería bueno que el apoyo gubernamental sea mayor. Que los presupuestos concursables tengan más cupos y que apuesten al nuevo artista independiente. Muchos nombres se repiten constantemente entre los ganadores.
Si bien existen las oportunidades de financiamiento es reducido el porcentaje de quienes acceden , quizás se debería promover y difundir más el arte para alcanzar públicos mayores interesados en financiar y comprar obras para que los artistas se dediquen a la creación y no a la docencia

Siento que falta una reivindicación sobre el prestigio que se le da socialmente al arte y al artista. No se le da la importancia que merece, falta un cambio cultural para que ocupe mayor importancia y genere un consumo más habitual y popular.

Soy música, pero principalmente me dedico a la docencia. De eso vivo.

Tenemos un capital humano riquísimo y variado en las artes, por algo existe y habría que aprovechar la naturaleza de las cosas

10 ANEXO 2 SITUACIÓN ACTUAL A NIVEL INTERNACIONAL DE LAS EMPRESAS
RECAUDADORAS DE FONDOS PARA FINANCIAR ACTIVIDADES
CULTURALES

Informe realizado en marzo de 2024

Autores Ing. Juan Gentilini

C.P. Mariana Pignatta

Existen hoy varios modelos de empresas que actúan como crowdfunding o apoyo emprendimientos creativos en Uruguay y el mundo.

La idea de este capítulo informe es realizar un cuadro que permita comparar algunas de las empresas que operan en este campo a fin de analizar su modelos de negocio.

La información presentada fue obtenida de las web de cada uno de las empresas, en marzo del 2024.

10.1 PLATAFORMAS GLOBALES DE CROWDFUNDING Y FINANCIAMIENTO:

10.1.1 Kickstarter (USA):

Una plataforma de financiamiento colectivo para proyectos creativos y originales en áreas como arte, música, cine, tecnología y diseño. Su base se encuentra en Brooklyn y fue fundada en 2009. Si bien la misma no puede ser usada desde Uruguay, es una referencia de lo que debería apuntar HemisferioD

Tipos de Proyectos que Financia

Kickstarter financia una amplia gama de proyectos creativos desde películas independientes y música hasta proyectos de diseño y videojuegos innovadores, la plataforma es conocida por su diversidad y por ser un espacio donde las ideas originales encuentran apoyo.

Los proyectos a ser financiados por Kickstarter deben cumplir con las siguientes directrices:

- **Proyectos que Crean Algo Nuevo:** Kickstarter está dedicado a la creación de proyectos que resulten en algo específico, ya sea un objeto físico, un evento, una experiencia, o un trabajo creativo.
- **Claridad y Honestidad:** Los creadores deben presentar sus proyectos de manera clara y honesta, y deben ser transparentes sobre lo que se logrará con los fondos.
- **Proyectos con Estructura de Recompensa:** Los proyectos deben ofrecer recompensas a los patrocinadores, normalmente en forma de productos o experiencias relacionadas con el proyecto.
- **Prohibición de "Fund My Life" Proyectos:** No se permiten proyectos que busquen financiar gastos personales, como matrículas escolares, facturas médicas, o vacaciones.
- **Sin Caridad o Causas:** Kickstarter no es una plataforma para la caridad o para recaudar dinero para causas; se centra en proyectos creativos con metas específicas.
- **Prohibición de Ofertas Financieras:** Los proyectos no pueden ofrecer incentivos financieros ni participaciones en ninguna empresa.
- **Prohibición de Contenido Prohibido:** Ciertos tipos de contenido, como armas, drogas y material que infrinja derechos de autor, están prohibidos.
- **Proyecto Completo:** Los proyectos deben ser presentados como campañas con un principio y un final claros, no como tiendas en línea o para recaudar fondos continuos.

- **Ubicación y Legalidad:** Los creadores deben cumplir con las leyes locales y nacionales en cuanto a la recaudación de fondos y la producción de su proyecto.
- **No Discriminación:** Los proyectos no pueden promover la discriminación, la intolerancia, o el daño a individuos o grupos.
- **Respeto a la Privacidad:** Los creadores no deben violar la privacidad de otras personas, como compartir información personal sin consentimiento.
- **Presentación del Proyecto:** Los creadores deben proporcionar imágenes reales de su proyecto o prototipo, y no pueden utilizar imágenes renderizadas para representar la recompensa final.

Flexibilidad de Financiamiento

Ofrece un modelo de financiamiento "todo o nada", donde los proyectos deben alcanzar su objetivo de financiación para que los creadores reciban el dinero. Esto motiva tanto a los creadores como a los patrocinadores a alcanzar y superar la meta establecida.

Herramientas para Promociones

Kickstarter proporciona a los creadores herramientas para promocionar sus proyectos, incluyendo la integración con redes sociales, actualizaciones de proyectos, y una sección de preguntas frecuentes (FAQ) para interactuar con la comunidad de apoyo.

Soporte y Asesoramiento a Emprendedores

El soporte incluye guías detalladas y recursos educativos para navegar el proceso de crowdfunding. Además, la comunidad de Kickstarter y a veces el equipo de Kickstarter pueden ofrecer asesoramiento basado en la experiencia de proyectos anteriores.

Precio de la Comisión

Kickstarter cobra una comisión sobre los fondos recaudados, que generalmente ronda el 5%, además de las tarifas de procesamiento de pagos, lo que los creadores deben tener en cuenta al establecer sus metas de financiamiento. Este costo no incluye los impuestos que pueda imponer el país del creador o del patrocinador.

Accesibilidad a la Plataforma

La plataforma es accesible desde navegadores web y tiene aplicaciones móviles, lo que facilita el acceso y la gestión de proyectos en cualquier momento y lugar. Toda la gestión del proyecto se hace a través de Internet

Procesos de Verificación

Antes de que un proyecto pueda lanzarse, debe pasar por un proceso de verificación para asegurarse de que cumple con las normas de la comunidad y las leyes aplicables. Este proceso puede incluir la verificación de la identidad del creador y detalles del proyecto.

Recompensas

Los creadores ofrecen recompensas a sus patrocinadores, que pueden variar desde reconocimientos hasta productos físicos o experiencias únicas relacionadas con el proyecto.

Restricciones de los Proyectos

Existen restricciones claras sobre qué tipo de proyectos están permitidos. Kickstarter excluye proyectos que no crean algo nuevo, proyectos de caridad, "fund my life" proyectos, y aquellos que no siguen sus pautas de comunidad.

Complejidad de Uso

La interfaz de Kickstarter es intuitiva y está diseñada para guiar a los creadores a través del proceso de configuración y gestión de sus campañas paso a paso, reduciendo la complejidad de uso.

Limitación de Pago

Kickstarter ofrece varias opciones de pago para los patrocinadores, pero pueden existir limitaciones dependiendo del país de origen del creador y los patrocinadores.

Barrera de Entrada

Solamente se pueden publicar proyectos desde estos países: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Eslovenia, España, Estados Unidos, Francia, Grecia, Hong Kong, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Reino Unido, Singapur, Suecia y Suiza.

Estos puntos ofrecen una visión general sobre cómo Kickstarter apoya y trabaja con emprendedores y creadores para llevar a cabo sus visiones creativas. Es importante que los usuarios interesados en la plataforma investiguen a fondo y se preparen adecuadamente para cumplir con las expectativas y requisitos de Kickstarter.

10.1.2 Indiegogo (EE. UU.):

Plataforma internacional de crowdfunding que facilita la recaudación de fondos para una diversidad de proyectos, desde invenciones tecnológicas y gadgets hasta iniciativas artísticas y sociales. Fundada en 2008, se sitúa como uno de los sitios de financiamiento colectivo más versátiles, permitiendo a los creadores de todo el mundo lanzar y promover sus proyectos. A diferencia de otros modelos, Indiegogo ofrece tanto la opción de financiamiento flexible como el modelo "todo o nada".

Tipos de Proyectos que Financia

Indiegogo es conocida por su flexibilidad en cuanto al tipo de proyectos que admite, incluyendo tecnología, diseño, cine, y más. Los proyectos pueden ser tan variados como prototipos de hardware, álbumes musicales, libros, películas, productos de moda, hasta campañas de bien social y personal.

Flexibilidad de Financiamiento

Dos modelos de financiamiento destacan en Indiegogo: el "Flexible Funding", donde los creadores mantienen los fondos recaudados aun si no alcanzan la meta completa; y el "Fixed Funding", similar al modelo de "todo o nada" de Kickstarter.

Herramientas para Promociones

Indiegogo ofrece un conjunto de herramientas promocionales, incluyendo páginas de prelanzamiento, actualizaciones regulares, e integración con redes sociales. Además, permite a los creadores continuar recaudando fondos después de la campaña inicial a través de InDemand, sin necesidad de establecer un nuevo objetivo.

Soporte y Asesoramiento a Emprendedores

Brinda una amplia gama de recursos educativos, soporte al cliente y ocasionalmente asesoría personalizada, dependiendo del tipo de campaña y nivel de participación.

Precio de la Comisión

Indiegogo cobra una tarifa del 5% sobre los fondos recaudados para campañas de financiamiento fijo y flexible, sumado a las tarifas de procesamiento de pago. Para las campañas InDemand, la tarifa puede variar.

Accesibilidad a la Plataforma

Con una interfaz accesible y sencilla, Indiegogo permite la gestión de proyectos tanto desde el navegador web como a través de aplicaciones móviles.

Procesos de Verificación

Requiere que los proyectos pasen por un proceso de verificación para asegurar que cumplen con las políticas de la plataforma y la legalidad correspondiente, incluyendo la verificación de identidad y detalles del proyecto.

Recompensas

Las recompensas en Indiegogo son diversas y permiten a los creadores ofrecer desde simples agradecimientos hasta productos finales y experiencias exclusivas.

Restricciones de los Proyectos

Si bien Indiegogo es más flexible que otras plataformas, excluye proyectos que promuevan el odio, actividades ilegales, y aquellos que no cumplan con sus directrices de contenido.

Complejidad de Uso

Indiegogo está diseñada para ser intuitiva, facilitando la creación y gestión de campañas, y ofreciendo guías paso a paso para principiantes.

Limitación de Pago

Ofrece una variedad de métodos de pago, pero las opciones pueden estar restringidas por la ubicación geográfica del creador o patrocinador.

Barrera de Entrada

Actualmente, la creación de campañas está disponible para individuos en Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Chipre, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hong Kong (las campañas de China pueden ser elegibles), República de Irlanda, Italia, Japón, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, México, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Polonia, Portugal, Singapur, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia, Suiza, Reino Unido o EE. UU.

La naturaleza accesible y la estructura flexible de financiamiento de Indiegogo hacen que sea una opción atractiva para una amplia gama de proyectos y creadores, ofreciendo una plataforma global que se adapta a las necesidades y particularidades de cada campaña de recaudación de fondos.

10.1.3 Patreon (USA):

Patreon se presenta como una plataforma de suscripción de contenido que permite a los creadores recibir financiación directa de sus seguidores o mecenas, conocidos como "patronos". Fundada en 2013 y con sede en San Francisco, se centra en ofrecer a los creadores de todo tipo, como artistas, músicos, escritores y educadores, una fuente de ingresos recurrente que les permita seguir produciendo su trabajo de manera sostenible.

En una primera investigación permitiría su utilización desde el Uruguay.

Tipos de Proyectos que Financia

A diferencia de Kickstarter, Patreon no financia proyectos únicos, sino que proporciona un flujo constante de ingresos para creadores que producen una corriente de trabajos o contenidos, como series de videos, podcasts, obras de arte, publicaciones en blogs y otros proyectos creativos.

Flexibilidad de Financiamiento

Patreon opera bajo un modelo de financiamiento continuo, donde los creadores reciben pagos regulares de sus seguidores, ofreciendo la posibilidad de cobrar por cada obra creada o mediante una suscripción mensual.

Herramientas para Promociones

Patreon ofrece a los creadores la posibilidad de establecer diferentes niveles de membresía, cada uno con sus propias recompensas y beneficios, lo que incentiva a los seguidores a contribuir de manera más significativa. Además, integra herramientas de comunicación directa entre creadores y mecenas.

Soporte y Asesoramiento a Emprendedores

Proporciona una extensa sección de preguntas frecuentes, recursos educativos y un equipo de soporte dedicado. Patreon también organiza eventos comunitarios y ofrece consejos para maximizar el potencial de ingresos de los creadores.

Precio de la Comisión

Patreon cobra una comisión que varía dependiendo del plan de suscripción que el creador elija, generalmente entre el 5% y el 12% de los ingresos recibidos, además de las tarifas de procesamiento de pagos y las posibles deducciones fiscales.

Accesibilidad a la Plataforma

Disponible globalmente, Patreon es accesible a través de la web y aplicaciones móviles, permitiendo a los creadores y mecenas interactuar y gestionar sus contribuciones de forma sencilla y directa.

Procesos de Verificación

Patreon requiere un proceso de verificación para los creadores, el cual incluye la confirmación de la identidad y la revisión del contenido para asegurarse de que cumpla con las directrices de la plataforma.

Recompensas

Las recompensas en Patreon son definidas por los creadores y pueden incluir acceso anticipado a contenido, experiencias exclusivas, productos derivados de su arte y más.

Restricciones de los Proyectos

La plataforma prohíbe contenido que viole derechos de autor, así como contenido que involucre odio, discriminación o actividades ilegales.

Complejidad de Uso

Patreon está diseñada para ser intuitiva y facilitar la interacción entre creadores y mecenas, haciendo relativamente simple el proceso de configuración y gestión de suscripciones.

Limitación de Pago

Patreon admite varias formas de pago y monedas, aunque pueden aplicar restricciones o tarifas adicionales dependiendo de la región.

Utiliza plataformas como Payoneer y PayPal

Barrera de Entrada

Patreon está abierto a creadores de todo el mundo y no requiere un proyecto específico para comenzar, lo que reduce las barreras de entrada. Sin embargo, los creadores deben poder mantener y fomentar una comunidad de mecenas para garantizar un flujo de ingresos.

La propuesta de Patreon se centra en la sostenibilidad a largo plazo para los creadores y proporciona una manera de que puedan dedicarse a tiempo completo a su arte con el apoyo de una comunidad de seguidores comprometidos.

10.1.4 GOFUNDME (USA):

GoFundMe es reconocida como una de las plataformas líderes en financiamiento colectivo personal y caritativo, con un enfoque en campañas individuales y comunitarias para una amplia gama de necesidades, incluyendo emergencias médicas, educación, eventos comunitarios, y más. Establecida en 2010 en California, GoFundMe permite a las personas recaudar dinero para sí mismas o para terceros, con un énfasis particular en la simplicidad y la facilidad de uso.

Tipos de Proyectos que Financia

A diferencia de Kickstarter, GoFundMe no se limita a proyectos creativos y originales. En cambio, es utilizada principalmente para financiar necesidades personales, emergencias, y causas benéficas, como ayuda médica, funerales, educación, y proyectos comunitarios.

Flexibilidad de Financiamiento

GoFundMe opera con un modelo de financiamiento flexible, lo que significa que los organizadores pueden retirar los fondos a medida que se recaudan, independientemente de si alcanzan su objetivo total.

Herramientas para Promociones

La plataforma ofrece una fácil integración con redes sociales, permitiendo a los organizadores y donantes compartir campañas con facilidad para alcanzar un mayor público. También proporciona herramientas de comunicación para actualizaciones de campaña y para agradecer a los donantes.

Soporte y Asesoramiento a Emprendedores

GoFundMe ofrece un centro de ayuda con recursos y guías para crear y gestionar campañas de manera efectiva, así como un equipo de soporte al cliente para asistencia adicional.

Precio de la Comisión

GoFundMe no cobra una tarifa por plataforma a los organizadores, pero sí aplica tarifas de procesamiento de pago estándar para transacciones en línea. Esto permite que los organizadores mantengan una mayor parte de los fondos recaudados.

Accesibilidad a la Plataforma

La plataforma es muy accesible, con una interfaz de usuario amigable que está disponible a través de la web y dispositivos móviles, lo que permite la gestión de campañas desde cualquier lugar.

Procesos de Verificación

Cada campaña pasa por un proceso de verificación para ayudar a asegurar la legitimidad y la confianza, y los organizadores deben proporcionar información clara sobre cómo se utilizarán los fondos recaudados.

Recompensas

GoFundMe no se centra en ofrecer recompensas a los donantes, ya que la mayoría de las campañas tienen como objetivo apoyar causas o necesidades personales.

Restricciones de los Proyectos

Aunque GoFundMe es conocida por su apertura, prohíbe campañas que estén asociadas con actividades ilegales, juego de azar, violencia, discriminación, y otras infracciones de sus términos de servicio.

Complejidad de Uso

La plataforma es fácil de usar, permitiendo a los usuarios configurar una campaña en minutos sin necesidad de conocimientos técnicos avanzados.

Limitación de Pago

GoFundMe permite donaciones a través de tarjetas de crédito y débito, y en algunos casos, PayPal. Sin embargo, las opciones de pago pueden variar dependiendo del país.

Barrera de Entrada

GoFundMe es accesible para cualquier persona con una historia legítima para compartir y una necesidad de fondos, con pocos requisitos más allá de la verificación básica y el cumplimiento de las directrices de la plataforma. Solo pudiendo enviar fondos a Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Noruega, Portugal, España, Suecia, Suiza, Reino Unido y Estados Unidos.

GoFundMe se posiciona como una solución accesible y confiable para aquellos que buscan apoyo financiero en tiempos de necesidad, promoviendo una comunidad de generosidad y solidaridad a nivel mundial.

10.1.5 Ulule (Europa):

Ulule es una plataforma internacional de crowdfunding que promueve la financiación de proyectos innovadores y creativos con un enfoque comunitario y social. Con sede en París y fundada en 2010, Ulule se ha establecido como una plataforma diversa que apoya a emprendedores, artistas y creadores a nivel mundial para que lleven a cabo sus ideas y proyectos con el apoyo directo de la comunidad.

Tipos de Proyectos que Financia

Ulule financia una gran variedad de proyectos que van desde iniciativas culturales, artísticas y sociales hasta startups y proyectos empresariales. Se enfoca en proyectos con un impacto positivo que pueden incluir desde producciones musicales y editoriales hasta campañas de bienestar animal y sostenibilidad ambiental.

Directrices de los Proyectos

Los proyectos en Ulule deben:

Ser innovadores y creativos con objetivos claros y bien definidos.

Tener un propósito claro y no ser meramente para "fund my life".

Ofrecer recompensas atractivas y adecuadas para sus patrocinadores.

No violar derechos de autor y estar libres de contenido prohibido como armas o drogas.

Cumplir con las leyes locales y de propiedad intelectual.

No promover la discriminación ni violar la privacidad de las personas.

Flexibilidad de Financiamiento

Ulule ofrece dos tipos de financiamiento: el modelo de "todo o nada" y el modelo de "objetivo flexible", ofreciendo a los creadores la opción de recibir fondos aun si no alcanzan su objetivo total.

Herramientas para Promociones

La plataforma proporciona herramientas integradas para promover proyectos, incluida la posibilidad de publicar actualizaciones, compartir en redes sociales y comunicarse directamente con los patrocinadores.

Soporte y Asesoramiento a Emprendedores

Ulule ofrece un enfoque personalizado con asesoramiento y soporte durante todo el proceso de la campaña. Esto puede incluir talleres, webinars y guías detalladas sobre crowdfunding.

Precio de la Comisión

Ulule cobra una comisión sobre los fondos recaudados que varía dependiendo del país y del tipo de proyecto, pero suele estar alrededor del 6.67% para proyectos exitosos que alcanzan su objetivo.

Accesibilidad a la Plataforma

La plataforma está disponible en varios idiomas y es accesible globalmente a través de navegadores web, lo que facilita a los creadores internacionales lanzar y gestionar sus proyectos.

Procesos de Verificación

Cada proyecto debe someterse a un proceso de revisión y aprobación antes de su lanzamiento para asegurar que cumple con las directrices de Ulule.

Recompensas

Los creadores ofrecen recompensas únicas y relacionadas con el proyecto para incentivar a los patrocinadores a contribuir.

Restricciones de los Proyectos

Ulule establece lineamientos claros y restricciones de contenido para asegurar que todos los proyectos cumplan con un estándar ético y legal.

Complejidad de Uso

La plataforma es amigable para el usuario, con una interfaz sencilla que permite a los creadores configurar y gestionar sus campañas de forma intuitiva.

Limitación de Pago

Las opciones de pago son variadas y están adaptadas a un contexto internacional, aunque pueden existir restricciones según el país.

Barrera de Entrada

Ulule se enorgullece de ser accesible y está abierta a creadores de cualquier lugar, siempre y cuando sus proyectos cumplan con las directrices establecidas.

Con un enfoque en la responsabilidad social y el impacto positivo, Ulule se destaca como una plataforma que no solo busca financiar proyectos, sino también promover una comunidad sólida y comprometida en torno a iniciativas que marcan la diferencia.

10.1.6 Kiva (USA):

Kiva es una plataforma internacional de microfinanzas que facilita préstamos de persona a persona, con el objetivo de empoderar a emprendedores de bajos ingresos y comunidades desatendidas alrededor del mundo. Con sede en San Francisco, Kiva fue fundada en 2005 y permite que la gente preste dinero a pequeños empresarios y estudiantes en más de 80 países, con un fuerte enfoque en el desarrollo económico y la reducción de la pobreza.

Tipos de Proyectos que Financia

Kiva se centra en préstamos y no en donaciones o recaudación de fondos para proyectos. Los beneficiarios pueden ser agricultores, pequeños comerciantes, artesanos, y estudiantes que necesitan fondos para crecer sus operaciones comerciales o financiar su educación.

Flexibilidad de Financiamiento

A diferencia de Kickstarter, Kiva ofrece un modelo de préstamo sin intereses. Los prestamistas reciben reembolsos según el cronograma de pagos establecido por el prestatario. Esto fomenta la responsabilidad financiera y la autosuficiencia.

Herramientas para Promociones

Los prestatarios en Kiva son promovidos a través de sus historias personales y detalles de sus empresas o necesidades educativas. Los prestamistas pueden buscar y seleccionar a quién quieren prestar en función de la región, el sector y la historia del prestatario.

Soporte y Asesoramiento a Emprendedores

Kiva proporciona educación y recursos para prestatarios sobre cómo manejar los fondos y operar sus negocios de manera efectiva. También trabajan con socios de campo que ayudan a administrar los préstamos y ofrecer asistencia en el terreno.

Precio de la Comisión

Kiva no cobra intereses a los prestatarios. Para los prestamistas, Kiva solicita donaciones opcionales para apoyar sus operaciones durante el proceso de checkout del préstamo.

Accesibilidad a la Plataforma

La plataforma es accesible globalmente a través de la web, lo que permite a los prestamistas de todo el mundo contribuir a préstamos con tan solo \$25.

Procesos de Verificación

Kiva revisa cada solicitud de préstamo y trabaja con socios de campo para evaluar la necesidad y capacidad de reembolso del prestatario, así como para verificar su identidad y propósito del préstamo.

Recompensas

En Kiva, la recompensa principal para los prestamistas es la satisfacción de ayudar a los demás y la posibilidad de reinvertir los reembolsos en otros préstamos.

Kiva no garantiza la devolución del dinero. Cuando los prestamistas financian un préstamo en Kiva, están prestando dinero a un prestatario específico bajo el entendimiento de que hay un riesgo inherente de no pago.

Restricciones de los Proyectos

Kiva tiene criterios específicos que los prestatarios deben cumplir, que incluyen no utilizar los préstamos para actividades ilícitas, discriminatorias o perjudiciales.

Complejidad de Uso

La interfaz de Kiva es sencilla, con un proceso claro para hacer préstamos, y facilita el seguimiento de los reembolsos y la reinversión en nuevos préstamos.

Limitación de Pago

Kiva acepta varios métodos de pago, incluidas las tarjetas de crédito y PayPal.

Barrera de Entrada

Kiva no tiene una barrera de entrada significativa para los prestamistas y busca minimizar las barreras para los prestatarios al no cobrar intereses y al trabajar con socios de campo para facilitar los préstamos.

Kiva destaca por su misión social y su impacto global, ofreciendo una plataforma de préstamos que conecta a personas con la voluntad de ayudar con aquellas que necesitan un pequeño capital para mejorar sus vidas o comunidades.

10.1.7 Seed&Spark (USA):

Fundada en 2012 y con sede en Los Ángeles, Seed&Spark es una plataforma de crowdfunding y streaming dedicada específicamente al cine independiente. Se destaca por su enfoque único en la comunidad cinematográfica, ofreciendo no solo una plataforma para financiar proyectos, sino también un espacio para que los creadores distribuyan y promocionen sus obras. Seed&Spark está comprometida con la diversidad, la equidad y la inclusión en la industria cinematográfica, proporcionando herramientas y recursos específicos para apoyar a los cineastas en cada etapa de su proyecto.

Tipos de Proyectos que Financia

Seed&Spark financia una variedad de proyectos relacionados con el cine y el entretenimiento, incluidos largometrajes, cortometrajes, series web, documentales y más. La plataforma está especialmente interesada en proyectos que promuevan la diversidad y que a menudo están subrepresentados en los medios tradicionales.

Directrices Específicas:

Enfoque en el Cine: Todos los proyectos deben estar relacionados con el cine o el entretenimiento.

Diversidad e Inclusión: Se fomentan los proyectos que ofrecen perspectivas únicas y promueven la diversidad en pantalla y detrás de cámaras.

Claridad y Honestidad: Similar a Kickstarter, Seed&Spark exige a los creadores presentar sus proyectos de manera transparente, detallando cómo se utilizarán los fondos.

Compromiso Comunitario: Los proyectos deben demostrar apoyo y compromiso comunitario, lo cual es crucial para el éxito en la plataforma.

Recompensas Creativas: Se anima a ofrecer recompensas significativas y relacionadas con el proyecto a los contribuyentes.

Flexibilidad de Financiamiento

Seed&Spark ofrece un modelo de "todo o nada" para campañas de crowdfunding, donde los proyectos deben alcanzar al menos el 80% de su objetivo de financiación para recibir los fondos.

Herramientas para Promociones

La plataforma proporciona recursos educativos sobre cómo realizar campañas exitosas, así como herramientas de marketing y promoción para ayudar a los cineastas a alcanzar su audiencia.

Soporte y Asesoramiento a Emprendedores

Seed&Spark se destaca por su fuerte enfoque en la educación y el soporte comunitario, ofreciendo talleres, webinars y consultas para ayudar a los creadores a tener éxito tanto en la fase de financiación como en la de distribución.

Precio de la Comisión

La plataforma cobra una tarifa del 5% sobre los fondos recaudados para las campañas exitosas, además de las tarifas de procesamiento de pagos.

Accesibilidad a la Plataforma

Seed&Spark está disponible a través de su sitio web, facilitando el acceso a creadores y patrocinadores para explorar y apoyar proyectos cinematográficos.

Procesos de Verificación

Los proyectos son revisados y deben ser aprobados por el equipo de Seed&Spark para asegurar que cumplen con las directrices de la plataforma y tienen un plan sólido para la realización y distribución.

Restricciones de los Proyectos

La plataforma se enfoca exclusivamente en proyectos cinematográficos y creativos, excluyendo aquellos que no estén relacionados con el cine o el entretenimiento.

Complejidad de Uso

Diseñada específicamente para la industria cinematográfica, la interfaz de Seed&Spark es accesible y está orientada a maximizar el éxito de las campañas de crowdfunding y las oportunidades de distribución.

Barrera de Entrada

Seed&Spark es accesible para cineastas de todo el mundo, pero los proyectos deben ser aprobados basándose en su calidad, viabilidad y alineación con las metas de diversidad e inclusión de la plataforma.

Seed&Spark se posiciona como un socio clave para cineastas independientes buscando no solo financiamiento, sino también una comunidad de apoyo y canales de distribución para sus obras.

10.1.8 Crowdcube (Reino Unido):

Fundada en 2011 y con sede en Exeter, Crowdcube es una plataforma líder de inversión colectiva que permite a cualquier tipo de inversor apoyar negocios startup y en crecimiento. Crowdcube se enfoca en conectar empresas innovadoras y con alto potencial de crecimiento con inversores que buscan nuevas oportunidades en una amplia gama de sectores, incluidos tecnología, alimentación y bebida, moda, y más. A diferencia de Kickstarter, que se basa en recompensas, Crowdcube permite a los inversores obtener capital en empresas, ofreciéndoles una participación accionaria.

Tipos de Proyectos que Financia

Crowdcube financia startups y empresas en crecimiento en una variedad de industrias. La plataforma es conocida por su diversidad de proyectos, que van desde innovaciones tecnológicas hasta nuevos productos de consumo y servicios. Los proyectos financiados deben tener el potencial de ofrecer retornos a sus inversores a través del crecimiento del negocio.

Directrices Específicas:

Orientado a Negocios: Crowdcube está dedicado a la financiación de negocios y no de proyectos personales, artísticos o de caridad.

Equidad a Cambio de Inversión: Los inversores reciben acciones de la empresa en la que invierten, a diferencia de las recompensas en productos o experiencias.

Cumplimiento y Transparencia: Las empresas deben presentar planes de negocio claros, transparentes y cumplir con regulaciones financieras rigurosas.

Viabilidad y Potencial de Crecimiento: Se evalúa la viabilidad del negocio y su potencial de crecimiento para asegurar que puede ofrecer retornos a sus inversores.

Flexibilidad de Financiamiento

Crowdcube ofrece un modelo de financiamiento en el que las empresas pueden establecer un objetivo mínimo y un objetivo máximo de recaudación, lo que les proporciona flexibilidad en cuanto a la cantidad de capital que pueden levantar.

Herramientas para Promociones

La plataforma provee a las empresas herramientas y recursos para promocionar su campaña de financiamiento, incluyendo asesoramiento en marketing y acceso a una amplia comunidad de inversores.

Soporte y Asesoramiento a Emprendedores

Crowdcube brinda soporte durante todo el proceso de la campaña, desde la preparación y lanzamiento hasta el cierre con éxito de la recaudación. Esto incluye asesoramiento legal y financiero para cumplir con las regulaciones pertinentes.

Precio de la Comisión

Crowdcube cobra una comisión sobre los fondos recaudados si la campaña alcanza su objetivo mínimo, además de las tarifas de procesamiento de pagos y otros costos asociados con la emisión de nuevas acciones.

Accesibilidad a la Plataforma

Crowdcube está disponible principalmente para empresas basadas en el Reino Unido y Europa, aunque inversores de todo el mundo pueden participar en las inversiones. La plataforma opera a través de su sitio web, permitiendo el acceso fácil tanto para empresas como para inversores.

Procesos de Verificación

Las empresas deben pasar por un proceso de verificación y due diligence antes de lanzar su campaña, incluyendo la verificación de documentos legales, financieros y del plan de negocio.

Recompensas

En lugar de recompensas, los inversores obtienen acciones de la empresa, lo que les da el potencial de beneficiarse del crecimiento futuro del negocio.

Restricciones de los Proyectos

Crowdcube está enfocado exclusivamente en negocios y startups, excluyendo proyectos personales, artísticos o de caridad que no ofrecen retorno de inversión directo.

Complejidad de Uso

Aunque el proceso puede ser más complejo que en plataformas de crowdfunding basadas en recompensas, Crowdcube se esfuerza por hacer que la experiencia de inversión sea lo más sencilla posible, ofreciendo guías y asesoramiento en cada paso.

Limitación de Pago

Las inversiones se realizan mediante pagos electrónicos, con ciertas limitaciones y requisitos dependiendo del país del inversor.

Barrera de Entrada

Para las empresas, el proceso de preparación y aprobación para lanzar una campaña en Crowdcube puede ser riguroso, dado que deben demostrar su viabilidad y potencial de crecimiento. Para los inversores, la barrera de entrada es relativamente baja, permitiendo a individuos invertir pequeñas cantidades de dinero

10.1.9 FundRazr (Canadá):

Fundada en 2009 y con sede en Vancouver, FundRazr es una de las plataformas líderes en crowdfunding que ofrece a individuos, organizaciones sin fines de lucro y empresas la capacidad de recaudar fondos para una amplia gama de necesidades y proyectos. Se distingue por su flexibilidad, permitiendo campañas de todo tipo, desde causas personales y comunitarias

hasta proyectos creativos e innovadores. FundRazr está diseñada para hacer que la recaudación de fondos en línea sea accesible, eficaz y segura para todos.

Tipos de Proyectos que Financia

FundRazr soporta una diversidad de campañas, incluyendo:

Gastos médicos y de salud.

Proyectos educativos y becas.

Proyectos creativos y artísticos.

Iniciativas comunitarias y causas benéficas.

Emprendimientos y startups.

Directrices Específicas:

Inclusividad: FundRazr está abierto a una amplia gama de proyectos, promoviendo una plataforma inclusiva para recaudar fondos.

Transparencia y Honestidad: Se espera que los organizadores de campañas sean claros y honestos sobre sus objetivos y cómo se utilizarán los fondos.

Estrategias de Recompensa: Aunque no es obligatorio, FundRazr permite a los organizadores ofrecer recompensas a sus patrocinadores, lo que puede ser especialmente útil para proyectos creativos.

Cumplimiento Legal: Las campañas deben cumplir con las leyes locales e internacionales, incluyendo las regulaciones sobre recaudación de fondos.

Flexibilidad de Financiamiento

FundRazr ofrece tanto un modelo de financiamiento flexible, donde los organizadores pueden quedarse con lo recaudado incluso si no se alcanza el objetivo, como el modelo "todo o nada".

Herramientas para Promociones

La plataforma proporciona herramientas integradas para promoción en redes sociales, páginas de campaña personalizables y widgets que se pueden insertar en sitios web. Además, ofrece recursos educativos y de asesoramiento para optimizar las campañas.

Soporte y Asesoramiento a Emprendedores

FundRazr destaca por su compromiso con el éxito de las campañas, ofreciendo soporte al cliente, guías paso a paso y mejores prácticas para recaudar fondos efectivamente.

Precio de la Comisión

FundRazr cobra una comisión estándar sobre los fondos recaudados, que es competitiva dentro del mercado de crowdfunding. Las tarifas específicas pueden variar según el tipo de campaña y el país aproximadamente 5% más tasas de transferencia.

Accesibilidad a la Plataforma

La plataforma es altamente accesible, con un enfoque en la usabilidad para que organizadores y donantes puedan participar fácilmente desde cualquier dispositivo.

Procesos de Verificación

Las campañas pasan por un proceso de revisión para asegurar que cumplen con las directrices de la plataforma y no infringen leyes o regulaciones.

Recompensas

Para proyectos creativos, las recompensas pueden incluir desde productos exclusivos y experiencias hasta reconocimientos públicos, dependiendo de la naturaleza del proyecto.

Restricciones de los Proyectos

FundRazr prohíbe campañas relacionadas con actividades ilegales, contenido de odio o discriminación, y otras categorías especificadas en sus términos de servicio.

Complejidad de Uso

La plataforma es intuitiva y fácil de usar, diseñada para simplificar el proceso de configuración y gestión de campañas para usuarios de todos los niveles técnicos.

Limitación de Pago

FundRazr soporta una variedad de métodos de pago, incluyendo tarjetas de crédito y PayPal, facilitando las donaciones a nivel global.

Barrera de Entrada

FundRazr está diseñada para ser accesible por una amplia gama de usuarios y organizaciones, reduciendo las barreras de entrada para la recaudación de fondos en línea.

FundRazr se presenta como una solución versátil y completa para recaudación de fondos, combinando la facilidad de uso con una amplia gama de funcionalidades para apoyar tanto a individuos como a organizaciones en sus esfuerzos por financiar sus proyectos y causas.

10.1.10 RocketHub (USA):

Anteriormente una de las plataformas pioneras en el espacio del crowdfunding, RocketHub ofrecía una plataforma para una amplia variedad de proyectos, desde iniciativas creativas y artísticas hasta científicas y empresariales. Con base en Nueva York, RocketHub fue fundada en 2009 y se destacó por su enfoque inclusivo y su compromiso con proyectos innovadores y emprendedores. Aunque en 2015, RocketHub fue adquirida por EFactor Group, una empresa de servicios empresariales, y desde entonces, su enfoque y operaciones han evolucionado.

Tipos de Proyectos que Financiaba

RocketHub financiaba una diversidad de proyectos incluyendo:

Arte, música y cine.

Proyectos de ciencia y tecnología.

Emprendimientos y negocios en fase inicial.

Proyectos educativos y de impacto social.

Directrices Específicas:

Innovación y Creatividad: Se alentaba la presentación de proyectos innovadores que aportaran algo nuevo o único a su campo.

Claridad en la Propuesta: Los proyectos debían presentarse de manera clara y concisa, con objetivos bien definidos y transparentes para los potenciales financiadores.

Estructura de Recompensa: Similar a otras plataformas de crowdfunding, RocketHub permitía a los creadores ofrecer recompensas a los patrocinadores.

Cumplimiento Legal: Todos los proyectos debían cumplir con las leyes y regulaciones aplicables, asegurando que se realizaran dentro de un marco legal adecuado.

Flexibilidad de Financiamiento

RocketHub operaba bajo un modelo de financiamiento flexible, permitiendo a los creadores recibir los fondos recaudados incluso si no alcanzaban el objetivo total establecido.

Herramientas para Promociones

La plataforma ofrecía recursos y herramientas para que los creadores promocionaran sus proyectos, incluyendo la integración con redes sociales y consejos sobre cómo maximizar el alcance y la visibilidad de la campaña.

Soporte y Asesoramiento a Emprendedores

RocketHub proporcionaba soporte a través de guías, recursos educativos y un servicio de atención al cliente para ayudar a los creadores a navegar el proceso de crowdfunding y aumentar las posibilidades de éxito de sus proyectos.

Precio de la Comisión

RocketHub cobraba una comisión sobre los fondos recaudados, en línea con los estándares de la industria en ese momento, además de las tarifas de procesamiento de pagos.

Accesibilidad a la Plataforma

Con un diseño de sitio web intuitivo y soporte para dispositivos móviles, RocketHub estaba diseñado para ser accesible y fácil de usar para creadores y patrocinadores por igual.

Procesos de Verificación

Los proyectos pasaban por un proceso de revisión antes de ser publicados, para asegurar que cumplieran con las directrices de la plataforma y no involucraran actividades prohibidas o fraudulentas.

Recompensas

Las recompensas variaban ampliamente dependiendo del proyecto y podían incluir productos, experiencias exclusivas o reconocimientos especiales.

Restricciones de los Proyectos

RocketHub mantenía políticas claras sobre lo que no era permitido en la plataforma, excluyendo proyectos ilegales, discriminatorios o que violaran derechos de propiedad intelectual.

Complejidad de Uso

La plataforma estaba diseñada para facilitar la creación y gestión de campañas, reduciendo la barrera de entrada para nuevos creadores.

Limitación de Pago

Ofrecía varias opciones de pago para los patrocinadores, aunque las opciones podían variar dependiendo de la ubicación geográfica.

Barrera de Entrada

RocketHub estaba abierto a creadores de todo el mundo, buscando democratizar el acceso al financiamiento para una amplia gama de proyectos.

Es importante notar que la información proporcionada refleja el estado y operaciones de RocketHub hasta su adquisición en 2015.

10.2 INICIATIVAS Y PLATAFORMAS ENFOCADAS EN LATINOAMÉRICA Y

URUGUAY

10.2.1 Ideame (Latinoamérica):

Ideame es la plataforma líder de financiamiento colectivo en Latinoamérica, creada con el objetivo de impulsar proyectos creativos, innovadores y emprendedores en la región. Con bases en varios países, incluyendo Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Estados Unidos y Uruguay, Ideame se ha establecido desde su fundación en 2011 como un puente vital para que creativos y emprendedores latinoamericanos obtengan el apoyo financiero y la visibilidad que necesitan para llevar a cabo sus proyectos.

Tipos de Proyectos que Financia

Ideame apoya una amplia gama de proyectos en categorías como:

Arte y cultura.

Diseño y tecnología.

Emprendimientos y startups.

Proyectos sociales y comunitarios.

Música, cine y videojuegos.

Directrices Específicas:

Innovación y Creatividad: Al igual que Kickstarter, Ideame busca proyectos que aporten algo novedoso o que representen una propuesta original dentro de su área.

Claridad y Honestidad en la Presentación: Es fundamental que los proyectos se presenten de manera transparente, especificando claramente cómo se utilizarán los fondos recaudados.

Estructura de Recompensa: Se incentiva a los creadores a ofrecer recompensas atractivas y relevantes para sus patrocinadores, las cuales pueden variar desde productos hasta experiencias exclusivas.

Cumplimiento Legal y Respeto por la Privacidad: Los proyectos deben ajustarse a las leyes locales y respetar la privacidad de terceros.

Flexibilidad de Financiamiento

Ideame permite a los creadores elegir entre un modelo de financiamiento "todo o nada" o un modelo flexible, donde pueden quedarse con los fondos recaudados incluso si no se alcanza el objetivo total.

Herramientas para Promociones

La plataforma ofrece herramientas de promoción y difusión a través de redes sociales, así como asesoramiento y recursos para ayudar a los creadores a alcanzar sus metas de financiamiento.

Soporte y Asesoramiento a Emprendedores

Ideame brinda soporte a través de guías, talleres y asesorías personalizadas para asegurar el éxito de las campañas, destacando su compromiso con el desarrollo y la innovación en la región.

Precio de la Comisión

Ideame cobra una comisión sobre los fondos recaudados, la cual es competitiva en el mercado de crowdfunding. Las tarifas específicas pueden variar según el tipo de campaña y el modelo de financiamiento elegido.

Accesibilidad a la Plataforma

Con una interfaz amigable y soporte en español, Ideame es altamente accesible para los hablantes de español en Latinoamérica y más allá, facilitando la interacción entre creadores y patrocinadores.

Procesos de Verificación

Los proyectos deben pasar por un proceso de revisión para asegurar que cumplen con las directrices de la plataforma antes de ser publicados, incluyendo la verificación de identidad de los creadores.

Restricciones de los Proyectos

Ideame promueve una amplia variedad de proyectos, excluyendo aquellos que involucren actividades ilegales, discriminación o violación de derechos de propiedad intelectual.

Complejidad de Uso

La plataforma está diseñada para ser intuitiva, facilitando el proceso de creación y gestión de campañas para usuarios con diversos niveles de habilidad técnica.

Limitación de Pago

Ideame ofrece múltiples opciones de pago para patrocinadores, adaptándose a las necesidades y particularidades del mercado latinoamericano.

Barrera de Entrada

Al estar enfocada en el mercado latinoamericano, Ideame se posiciona como una plataforma accesible para creadores y emprendedores de la región, buscando reducir las barreras de entrada al financiamiento colectivo.

Ideame se destaca por su enfoque localizado, ofreciendo una plataforma adaptada a las necesidades y cultura de Latinoamérica, y representa una herramienta clave para el financiamiento colectivo de proyectos creativos e innovadores en la región.

10.2.2 Colectate (Uruguay):

Colectate es la plataforma de financiamiento colectivo en Uruguay, creada con el objetivo de recaudar fondos y realizar colectas a instituciones sin ánimo de lucro. Con sede en Uruguay Colectate se centra en la recaudación de fondos para eventos personales, cumpleaños viajes, Crowdfunding, causas solidarias y creadores de contenido pudiendo contribuir desde cualquier parte de mundo.

Tipos de Proyectos que Financia

Colectate apoya una amplia gama de proyectos en categorías como:

Eventos Personales:

Cumpleaños, Casamientos, Viajes, Babyshowers y más

Proyectos Colectivos:

Crowdfunding y Financiamiento Comunitario

Comunidad / Equipo / Agrupación:

Suscriptores y Socios Mensuales

Creatividad:

monetización de contenido

Causas Solidarias:

Educación, Salud, Protección Animal, Social, Medio Ambiente y mucho más. Innovación y

Creatividad: Al igual que Kickstarter, Ideame busca proyectos que aporten algo novedoso o que representen una propuesta original dentro de su área.

Herramientas para Promociones

La plataforma ofrece herramientas de promoción y difusión a través de redes sociales, así como asesoramiento y recursos para ayudar a los creadores a alcanzar sus metas de financiamiento mediante un QR que puedes compartir por todos los medios.]

Soporte y Asesoramiento a Emprendedores

Colectate brinda soporte a través de guías muy básicas que aseguran el éxito de las campañas.

Precio de la Comisión

Colectate cobra una comisión sobre los fondos recaudados, operación e iva del orden del 11% a su vez todos los fondos son depositados en la cuenta de Colectate y estos solo pueden ser retirados el día de finalización de la colecta, logrando una ganancia financiera por el capital almacenado.

Accesibilidad a la Plataforma

Con una interfaz amigable y soporte en español, Colectate es accesible solamente para Uruguayos dado que solicita datos de cuenta bancaria y documentos uruguayos para registrarse no así para realizar donaciones.

Procesos de Verificación

La página no asegura que cumplan con las directrices de la plataforma antes de ser publicados, ni incluyendo la verificación de identidad de los creadores.

Restricciones de los Proyectos

No se presenta ninguna limitación en primera instancia a la presentación de proyectos.

La página no es amigable en la búsqueda de proyectos ni en mostrar resultados sostenidos en la coletas.

Complejidad de Uso

La plataforma está diseñada para ser intuitiva, no facilita la presentación de las cuentas en las que se pueden aportar.

Limitación de Pago

Colectate ofrece múltiples opciones de pago para patrocinadores, adaptándose a las necesidades y particularidades del mercado uruguayo. Cuanta con la posibilidad de aportar o recibir fondo en todos los bancos y medios de plaza

Barrera de Entrada

Al estar enfocada en el mercado uruguayo únicamente, conéctate se posiciona como una plataforma accesible para creadores y emprendedores de Uruguay, buscando reducir las barreras de entrada al financiamiento colectivo.

Colecta no destaca por ayudar a lo creadores de contenido en mostrar sus trabajos, las publicaciones son pobres y difíciles de ver en su propia página. Esto colabora en poco control de los beneficiarios de las colectas.

10.2.3 La Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII):

La Agencia Nacional de Investigación e Innovación de Uruguay se establece como un pilar fundamental en el fomento de la ciencia, tecnología e innovación en el país. Su enfoque abarca desde la investigación básica hasta el desarrollo tecnológico aplicado, apoyando proyectos que contribuyen al avance del conocimiento y al desarrollo socioeconómico de Uruguay. Fundada en el 2007, ANII se ha posicionado como un ente clave para investigadores, emprendedores y empresas innovadoras, ofreciendo financiamiento, becas y apoyos diversos para impulsar la innovación y la investigación en todas las áreas del saber.

Tipos de Proyectos que Financia

ANII financia una diversidad de proyectos e iniciativas, incluyendo:

Investigación Científica: Proyectos de investigación en todas las áreas del conocimiento.

Desarrollo Tecnológico e Innovación: Apoyo a empresas y startups para el desarrollo de nuevos productos, servicios o procesos.

Emprendimientos: Fomento al emprendedurismo a través de financiamiento de startups y proyectos innovadores.

Educación y Formación: Programas de becas para estudios de posgrado tanto en Uruguay como en el extranjero, y apoyo a la formación continua de investigadores y tecnólogos.

Directrices Específicas:

Impacto y Excelencia: Los proyectos deben demostrar su potencial de impacto en el ámbito científico, tecnológico, social o económico, así como excelencia en su ejecución.

Innovación: Se prioriza la originalidad y la capacidad de aportar soluciones novedosas a problemas existentes.

Colaboración: Se valora la colaboración entre diferentes instituciones, tanto nacionales como internacionales, y la vinculación entre el sector académico y el productivo.

Sostenibilidad: Proyectos que contribuyan al desarrollo sostenible y al bienestar social.

Flexibilidad de Financiamiento

ANII ofrece diversos mecanismos de financiamiento, adaptándose a las necesidades y etapas de desarrollo de cada proyecto, desde subvenciones y fondos no reembolsables hasta apoyos reembolsables en condiciones favorables para proyectos de innovación tecnológica.

Herramientas para Promociones

A través de sus plataformas y comunicaciones, ANII promociona los proyectos y programas exitosos, brindando visibilidad a las iniciativas más innovadoras y a sus resultados.

Soporte y Asesoramiento a Emprendedores

Además del financiamiento, ANII proporciona asesoramiento, capacitaciones y acceso a redes de contacto, apoyando a los beneficiarios en la gestión y desarrollo de sus proyectos.

Accesibilidad a la Plataforma

ANII opera principalmente a través de su plataforma en línea, donde los interesados pueden acceder a convocatorias abiertas, presentar sus proyectos y gestionar sus solicitudes.

Procesos de Verificación

Los proyectos presentados a ANII pasan por un riguroso proceso de evaluación, que incluye la revisión por parte de expertos en las respectivas áreas de conocimiento para asegurar su calidad y viabilidad.

Recompensas

A diferencia de las recompensas materiales en el crowdfunding, ANII ofrece financiamiento, reconocimiento y apoyo continuo para la realización de proyectos que aporten al desarrollo científico y tecnológico del país.

Restricciones de los Proyectos

Los proyectos deben estar alineados con las áreas de interés y los criterios establecidos por ANII, cumpliendo con los estándares éticos, legales y de innovación.

ANII no solo representa una fuente de financiamiento para proyectos en Uruguay, sino también una apuesta por la creación de una sociedad basada en el conocimiento, la innovación y el desarrollo sostenible. Su papel es crucial en el ecosistema de investigación e innovación del país, promoviendo la ciencia y la tecnología como motores de crecimiento y bienestar social.

10.2.4 Sinergia Workspace (Uruguay):

Sinergia Workspace se destaca como un innovador espacio de cowork en Uruguay, diseñado para fomentar la colaboración, innovación y crecimiento de emprendedores, startups y freelancers. Fundado en Montevideo, Sinergia ofrece no solo un espacio físico adaptado a las necesidades de trabajo contemporáneas, sino también una comunidad vibrante donde se cruzan ideas, proyectos y oportunidades. A través de su enfoque en la creación de un ecosistema emprendedor, Sinergia Workspace se posiciona como un catalizador de proyectos innovadores en Uruguay y un punto de encuentro para la creatividad y el desarrollo empresarial.

Tipos de Proyectos que Apoya

Aunque Sinergia Workspace no financia proyectos directamente como lo hace Kickstarter, facilita el crecimiento de una amplia gama de iniciativas mediante el ofrecimiento de:

Espacios de trabajo compartido y oficinas privadas para emprendedores y startups.

Salas de reuniones y espacios para eventos, talleres y conferencias.

Programas de aceleración y mentorías para startups en fase temprana.

Networking y eventos de comunidad para fomentar las conexiones entre miembros.

Directrices Específicas:

Innovación y Colaboración: Promueve proyectos y emprendimientos que busquen innovar y colaborar dentro del ecosistema emprendedor.

Diversidad de Industrias: Abierto a emprendedores de distintas áreas, incluyendo tecnología, diseño, educación, medio ambiente, y más.

Comunidad y Redes: Fomenta la participación activa en la comunidad, el intercambio de conocimientos y el apoyo mutuo entre sus miembros.

Facilidades y Servicios

Acceso a una infraestructura moderna y flexible, adaptada a diferentes necesidades de trabajo.

Oportunidades de networking con un amplio espectro de profesionales y emprendedores.

Eventos de capacitación, talleres y charlas sobre temas relevantes para el ecosistema emprendedor.

Soporte y Asesoramiento a Emprendedores

Sinergia Workspace ofrece acceso a una red de mentores y expertos, así como a programas de aceleración que brindan asesoramiento, capacitaciones y recursos para el crecimiento de los proyectos.

Accesibilidad a la Plataforma

Con varias ubicaciones en Montevideo y planes de expansión, Sinergia Workspace es accesible para cualquier emprendedor o startup buscando un lugar para trabajar y crecer. Además, su presencia en línea permite conocer eventos y programas disponibles.

Comunidad y Redes

Ser miembro de Sinergia Workspace significa integrarse a una comunidad activa de emprendedores, con acceso a eventos de networking, posibilidades de colaboración y un ambiente estimulante para el desarrollo de proyectos.

Restricciones de los Proyectos

Si bien Sinergia no impone restricciones específicas sobre los tipos de proyectos (dado que no es una plataforma de financiamiento directo), busca integrar a su comunidad proyectos y emprendimientos con potencial de crecimiento e innovación.

Complejidad de Uso

La adhesión a Sinergia Workspace es sencilla, ofreciendo diferentes planes que se adaptan a las necesidades de cada emprendedor o equipo, desde acceso a espacios de cowork hasta oficinas privadas y salas de reuniones.

Barrera de Entrada

Las barreras de entrada son mínimas, orientadas a incorporar una diversidad de emprendedores y startups. El enfoque está en proporcionar un espacio accesible y recursos para el desarrollo y crecimiento empresarial en Uruguay.

Sinergia Workspace representa un modelo de apoyo al ecosistema emprendedor en Uruguay, proporcionando no solo un espacio físico para trabajar sino también un ambiente rico en conexiones, aprendizaje y oportunidades de crecimiento.

10.2.5 Incubacoop (Uruguay):

Es una innovadora incubadora de cooperativas que se centra en el apoyo y desarrollo de proyectos cooperativos y de economía social en Uruguay. Su objetivo es fomentar la creación y el crecimiento de cooperativas mediante el ofrecimiento de herramientas, recursos y acompañamiento especializado. Fundada con el propósito de impulsar un modelo de negocio colaborativo y sustentable, Incubacoop representa una pieza clave en el ecosistema emprendedor uruguayo, proporcionando un espacio único para que proyectos con base cooperativa se desarrollen y prosperen.

Tipos de Proyectos que Apoya

Proyectos Cooperativos: Especialmente aquellos que buscan soluciones innovadoras a problemas sociales, económicos o ambientales a través del modelo cooperativo.

Emprendimientos de Economía Social: Iniciativas que promueven prácticas de negocio responsables, inclusivas y sostenibles.

Innovación Social: Proyectos que ofrecen nuevas aproximaciones a desafíos sociales, contribuyendo al bienestar comunitario y el desarrollo local.

Directrices Específicas:

Modelo Cooperativo: Los proyectos deben estar alineados con los principios y valores del cooperativismo, promoviendo la propiedad compartida, la democracia, la equidad y la solidaridad.

Impacto Positivo: Se prioriza proyectos con un claro impacto positivo en la comunidad, ya sea a través de la generación de empleo, la inclusión social, la sustentabilidad ambiental o el fortalecimiento del tejido social.

Viabilidad y Sostenibilidad: Los proyectos deben demostrar viabilidad económica y potencial de sostenibilidad a largo plazo.

Apoyo y Servicios

Mentoría y Asesoramiento: Acceso a expertos en cooperativismo, gestión empresarial, finanzas y más.

Formación y Capacitación: Programas de formación adaptados a las necesidades de las cooperativas emergentes.

Redes y Conexiones: Oportunidades de networking con otras cooperativas, organismos de apoyo y financiadores.

Soporte y Asesoramiento a Emprendedores

Incubacoop proporciona un soporte integral a las cooperativas en formación, desde la concepción de la idea hasta la consolidación del proyecto, incluyendo asistencia en el diseño de modelos de negocio, estrategias de mercado y gestión operativa.

Accesibilidad a la Plataforma

Con sede en Uruguay, Incubacoop opera principalmente a nivel nacional, ofreciendo sus servicios a través de programas presenciales y virtuales para asegurar la máxima accesibilidad.

Procesos de Verificación

Los proyectos interesados en ser parte de Incubacoop pasan por un proceso de selección que evalúa su alineación con los principios cooperativos, su impacto potencial y su viabilidad.

Recompensas

Más que ofrecer recompensas materiales, Incubacoop facilita el acceso a un ecosistema de apoyo, recursos y conocimientos especializados en el ámbito cooperativo y de economía social.

Restricciones de los Proyectos

Se enfoca exclusivamente en proyectos que se desarrollan bajo el modelo cooperativo o de economía social, excluyendo iniciativas individuales o con fines de lucro no compartidos.

Complejidad de Uso

La participación en Incubacoop requiere del compromiso con el desarrollo de un proyecto cooperativo, implicando una dedicación significativa en términos de tiempo y esfuerzo colaborativo.

Limitación de Pago

Dado que Incubacoop no es una plataforma de crowdfunding, no se aplican las limitaciones de pago típicas de esos modelos. Sin embargo, puede ofrecer acceso a fondos, subvenciones o financiamiento condicionado al cumplimiento de objetivos específicos.

Barrera de Entrada

Las barreras de entrada están relacionadas principalmente con la naturaleza cooperativa del proyecto y su alineación con los valores y principios del cooperativismo. La disposición a trabajar de manera colaborativa y democrática es esencial.

Incubacoop ofrece un modelo de apoyo único en Uruguay, potenciando la economía social y el cooperativismo como vías hacia el desarrollo sostenible y la innovación social. Su enfoque no solo contribuye al crecimiento económico, sino que también fortalece los lazos comunitarios y promueve una sociedad más justa y equitativa.