



Ronda de Inversión **Convocatoria abierta**

El propósito de la **Red de Inversión Ángel Paraguay** es promover el ecosistema emprendedor paraguayo, conectando a emprendedores de alto potencial con capital inteligente, ofreciendo la oportunidad para que cada vez más proyectos tengan acceso a los recursos que necesitan para crecer y alcanzar su máximo potencial, llevando consigo desarrollo económico, tecnológico y/o social a donde vayan para alcanzar al mayor número de personas posible.

Sus miembros son ejecutivos, empresarios y emprendedores exitosos, que **buscan invertir en emprendimientos en etapas tempranas con un alto potencial de crecimiento** y/o que generen un impacto en la sociedad a cambio de participación accionaria o por medio de deuda convertible.

Los inversionistas ángel aportan además de **capital**, su **experiencia, conocimientos y red de contactos** al emprendedor, lo cual le permite optimizar las operaciones del emprendimiento y contar con la mentoría de una persona exitosa con años de experiencia en el mercado. Esto se conoce como **SMART MONEY**.

Estos proyectos deben estar en funcionamiento, con un equipo 100% dedicado al proyecto, tener un modelo de mercado validado, tracción comprobada y una ruta de acción definida de para qué necesitan la inversión y cómo la van a usar.

En las **rondas de inversión** los emprendedores tienen la oportunidad de presentar sus proyectos ante un público de inversionistas que analiza de posibilidad de invertir desde USD20.000 hasta USD250.000 por proyecto de su propio dinero en los mismos. Los inversionistas tienen la oportunidad de conocer a los emprendedores y aprender más acerca de sus empresas, para luego iniciar tratativas de negociación para invertir los proyectos que les resulten atractivos.

BUSCAMOS EMPRENDIMIENTOS:

1. DINÁMICOS ESCALABLES

Se entiende por **emprendimiento dinámico** aquel que tiene alto potencial de crecimiento o intensivas en innovación. Estas empresas generan alto impacto a nivel de crecimiento económico y generación de empleo dado que crecen más rápido que las empresas tradicionales.

Se entiende por **negocio escalable** aquel que es capaz de generar ingresos de forma más rápida de lo que crece su estructura de costos. Negocios donde la estructura de costos crece en forma lineal a los ingresos no son escalables, como el caso de la consultoría.

2. EN ETAPAS TEMPRANAS

Se entiende por **etapa temprana** aquellos emprendimientos que se encuentran en etapa semilla o de consolidación. No se excluyen proyectos más maduros en fase de crecimiento. Se excluyen proyectos en etapa de idea.

3. RESUELVEN PROBLEMÁTICAS DEL ENTORNO

Proyectos que resuelvan alguna problemática del entorno y que representen una oportunidad de mercado (mercado definido, tamaño del negocio, competencia, propuesta de valor diferenciadora, etc).

4. TIENEN TRACCIÓN

Se entiende "tracción" como una métrica del progreso, de la validación en el mundo real del modelo de negocios. Esta medida permite verificar si existe "product-market fit", es decir, si el producto "encaja" en el mercado, o dicho en otros términos la "propuesta de valor" encaja con los "segmentos de clientes" definidos.

5. GENERAN IMPACTO

Emprendimientos capaces de generar impacto sea social, ambiental, cultural o en cualquier ámbito.

6. SON INTERNACIONALIZABLES

Proyecto con capacidad de crecer no sólo dentro del territorio nacional, sino que de internacionalizarse a otros territorios escalando regionalmente en América Latina e incluso mercados de mayor tamaño y poder adquisitivo como Estados Unidos, Europa o China.

7. TIENEN ALTO POTENCIAL DE CRECIMIENTO

Emprendimientos con alto potencial de crecimiento y por tanto con alto potencial de lograr alto retorno, medido no sólo en un múltiplo sobre la inversión ("Return Over Investment"-ROI, sino que también en su Tasa Interna de Retorno (TIR) considerada desde el momento de la inversión hasta el "exit"

8. EMPRENDEDORES 100% COMPROMETIDOS

Los emprendedores deben **dedicarle tiempo completo a su proyecto**. Si el emprendedor no cree en su proyecto, el inversionista tampoco lo hará.

Proceso

1. Postulación
2. Preselección de proyectos – Solicitud de documentos respaldatorios
3. Evaluación del directorio y selección definitiva de proyectos
4. Capacitación de los emprendedores para la Ronda de Inversión
5. Ronda de Inversión/Demo Day
6. Reunión con potenciales inversionistas interesados, dando seguimiento y asesoría durante las negociaciones
7. Firma de documentos e inversión

¿CÓMO POSTULAR?

Si tenés lo que se necesita para dar el siguiente gran paso con tu emprendimiento, **completá el formulario** para que podamos conocerte mejor y contarnos por qué un inversor debería inyectar, además de capital, su propio tiempo y conocimiento en tu proyecto: <http://bit.ly/FormRIAP>