



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS
Y EMPRESARIALES
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TEMA:

**Análisis del uso del crowdfunding como modelo alternativo
de financiamiento para el sector inmobiliario en el cantón
Guayaquil.**

AUTOR:

Jiménez Mendoza, Ricardo Ariel

**Componente práctico del examen complejo previo a la
obtención del título de Licenciado en Gestión Empresarial
Internacional**

TUTOR

Ing. Román Bermeo, Cynthia Lizbeth Mgs.

Guayaquil, Ecuador

25 de febrero del 2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS
Y EMPRESARIALES
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente **componente práctico del examen complejo**, fue realizado en su totalidad por **Jiménez Mendoza, Ricardo Ariel**, como requerimiento para la obtención del título de **Licenciado en Gestión Empresarial Internacional**.

TUTOR

f. _____
Ing. Román Bermeo, Cynthia Lizbeth Mgs.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____
Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth Mgs.

Guayaquil, a los 25 del mes de febrero del año 2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS
Y EMPRESARIALES
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Jiménez Mendoza, Ricardo Ariel**

DECLARO QUE:

El componente práctico del examen complejo, **Análisis del uso del crowdfunding como modelo alternativo de financiamiento para el sector inmobiliario en el cantón Guayaquil** previo a la obtención del título de **Licenciado en Gestión Empresarial internacional**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Componente Práctico de Examen Complexivo referido.

Guayaquil, a los 25 del mes de febrero del año 2022

f. _____

Jiménez Mendoza, Ricardo Ariel



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS
Y EMPRESARIALES
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Jiménez Mendoza, Ricardo Ariel**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la publicación en la biblioteca de la institución el componente práctico del examen complejo: **Análisis del uso del crowdfunding como modelo alternativo de financiamiento para el sector inmobiliario en el cantón Guayaquil**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 25 del mes de febrero del año 2022

f. _____

Jiménez Mendoza, Ricardo Ariel



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS
Y EMPRESARIALES
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

REPORTE URKUND

URKUND Abrir sesión

Documento [JIMÉNEZ MENDOZA RICARDO ARIEL.doc](#) (D127518779)

Presentado 2022-02-09 22:52 (-05:00)

Presentado por ricardo_jimenez@hotmail.com

Recibido cynthia.roman.ucsg@analysis.orkund.com

Mensaje Urkund [Mostrar el mensaje completo](#)

0% de estas 44 páginas, se componen de texto presente en 0 fuentes.

Lista de fuentes	Bloques
Categoría	Enlace/nombre de archivo
	FONDOS COLABORATIVOS CAICEDO KATYA CAICEDO.docx
	TESIS MAE MA. FERNANDA ARGOTTY.docx
	https://revistaIndustrias.com/la-construccion-en-sector-con-muchos-desaf...
	https://www.businesswire.com/news/home/20210211005592/en/World-Cr...
	1431372862_Karin Aray-Analisis del Fideicomiso de Titularizacion como un...

0 Advertencias. Reiniciar Compartir

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y EMPRESARIALES

CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

TEMA:

Análisis del uso del crowdfunding como modelo alternativo de financiamiento para el sector inmobiliario en el cantón Guayaquil

AUTOR:

Jiménez Mendoza, Ricardo Ariel

Componente práctico del examen complejo previo a la obtención del título de (Licenciado en Gestión Empresarial Internacional)

TUTOR

Ing. Cynthia Román B.

TUTORA

AGRADECIMIENTO

En primera instancia a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, por crear esa bonita relación profesional con sus estudiantes y hacernos partícipes de tantas experiencias que se recordaran día tras día a lo largo de mi vida profesional. Muy agradecido con los docentes que me acompañaron a lo largo de mi carrera universitaria. A mi tutora, la Ing. Cynthia Lizbeth Román Bermeo por el tiempo dedicado, por su paciencia y conocimientos brindados, por ser esa guía que como estudiante necesitaba para direccionar el presente proyecto a la visión que desde un inicio tenía de él. A toda mi familia, en especial a mis padres, por tantos valores y principios inculcados todos estos años de mi carrera, sobre todo por creer en mí en todo momento y sobre todo exigirme seguir adelante viendo hacia atrás, pero solo para aprender y notar la clase de persona que soy hoy en día. Por último, a mis amigos de la vida y de la facultad por tantos increíbles momentos que tuvimos desde el primer día de universidad, todas las risas y tristezas que pasamos juntos. Sin su apoyo y cariño todo esto no hubiera sido este grande pero increíble recorrido que es el que pasamos y estamos viviendo ahora mismo.

DEDICATORIA


Este proyecto va dedicado en su totalidad a mi hermosa madre Gladys Mendoza y a mi papá Johnny Robles, quienes con su gran esfuerzo, apoyo y amor me dieron la oportunidad de cumplir esta meta de vida gigantesca, como lo es volverme un profesional. Les agradezco tanto por inculcar en mí el valor del esfuerzo y valentía, lo cual me ayudó muchísimo en cada alto y bajo vivido en mi carrera universitaria. En cada momento pensé en todas las historias, cada logro y derrota que me compartían de sus experiencias en esta etapa de sus vidas, tenerlos siempre en mi cabeza me impulsó tanto a salir adelante, a en ningún momento rendirme y permitirme levantarme una y otra vez. Los amo con toda mi vida y me llena de satisfacción lograr brindarles este logro, que puede ser personal pero siento que es nuestro, esto es para ustedes papá y mamá.

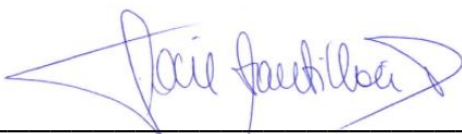



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

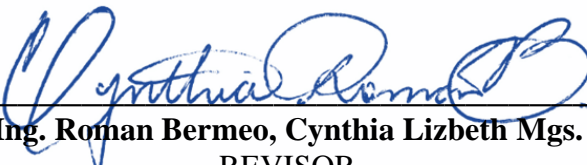
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS
Y EMPRESARIALES
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. 
Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth Mgs.
DIRECTORA DE CARRERA

f. 
ING. Santillan Pesantes, Jaime Antonio MGS.
OPONENTE

f. 
Ing. Baños Mora, Patricia Denise Mgs.
COORDINADOR DEL ÁREA

f. 
Ing. Roman Bermeo, Cynthia Lizbeth Mgs.
REVISOR



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS
Y EMPRESARIALES
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

CALIFICACIÓN

Jiménez Mendoza, Ricardo Ariel

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	2
Contextualización del Problema.....	3
Objetivos.....	4
Objetivo General.....	4
Objetivos Específicos.....	4
Justificación de la Investigación.....	5
Limitaciones.....	6
Delimitaciones.....	6
Capítulo I.....	7
Estado del Arte.....	7
1.1. Mercado Inmobiliario.....	7
1.2. Sector de la Construcción.....	7
1.3. Etapas de un Proyecto Inmobiliario.....	9
1.3.1. Segmentación.....	9
1.3.2. Definir Distrito de Inversión.....	9
1.3.3. Realizar Cabida Arquitectónica.....	9
1.3.4. Análisis del Proyecto.....	10
1.3.5. Análisis de la Competencia.....	10
1.3.6. Corrida Financiera.....	10
1.3.7. Adquisición de Terreno.....	10
1.3.8. Desarrollo del Proyecto.....	11
1.3.9. Cierre del Proyecto.....	11
1.4. Desarrollador Inmobiliario.....	12
1.4.1. Financiamiento.....	12
1.4.2. Estudio de Mercado.....	13
1.5. Inversionista Inmobiliario.....	14
1.5.1. Análisis del Proyecto a Invertir.....	15
1.6. Métodos de Financiamiento Inmobiliarios.....	16
1.6.1. La Banca.....	16
1.6.2. Emisión de Obligaciones a Largo Plazo.....	20
1.6.3. Titularización.....	21
Capitulo II.....	24
Metodología.....	24
2.1. Alcance de la Investigación.....	24
2.2. Enfoque de la Investigación.....	24
2.3. Diseño de la Investigación.....	24
2.4. Lógica.....	24
2.5. Tipo de Datos.....	24
2.6. Fuente de Datos.....	25

2.7.	Análisis de Resultados	25
	Situación actual del mercado inmobiliario	27
	Capitulo III.....	32
	Crowdfunding Inmobiliario	32
3.1.	Crowdfunding Como Concepto.....	32
3.1.1.	Modelos de Crowdfunding.....	33
3.1.2.	Ventajas y Desventajas del Financiamiento por Crowdfunding	34
3.2.	El Crowdfunding en el Mundo.....	35
3.3.	El Crowdfunding en el Ecuador	38
3.3.1.	Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación.....	40
3.4.	Crowdfunding Inmobiliario	41
3.4.1.	Empresas de Crowdfunding Inmobiliario Ecuatorianas	42
3.4.2.	Oferta y Demanda del Mercado Inmobiliario en el Cantón Guayaquil	43
3.5.	Comparación con otros métodos de financiamiento.....	47
	CONCLUSIONES.....	51
	RECOMENDACIONES.....	53
	ANEXOS	54
	REFERENCIAS	62

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla1 <i>Evolución del Sector de la Construcción</i>	8
Tabla2 <i>Tasas de Interés Activas Efectivas Referencial y Máximas</i>	17
Tabla3 <i>Tasas de Interés y Plazos de las Mayores Entidades Bancarias</i>	17
Tabla 4 <i>Requisitos para la obtención de crédito</i>	18
Tabla5 <i>Cantón Guayaquil- Precios m2</i>	44
Tabla6 <i>Variación del Precio Promedio del m2 en el Cantón Guayaquil</i>	46
Tabla 7 <i>Cuadro Comparativo Métodos de Financiamiento Inmobiliario</i>	50

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura1 <i>Principales Entidades de un Proyecto Inmobiliario</i>	11
Figura 2 <i>Crédito Inmobiliario Otorgado por la Banca Privada en Ecuador</i>	13
Figura 3 <i>Participación de los Cantones en la Cartera de los Bancos Privados</i>	20
Figura 4 <i>Empresas Ecuatorianas que Emiten Titularizaciones</i>	23
Figura 5 <i>Red Obtenida Atlas Ti</i>	26
Figura 6 <i>Proceso del Crowdfunding</i>	33
Figura 7 <i>Tipos de Crowdfunding Inmobiliario</i>	42
Figura 8 <i>Tipos de Propiedad en Oferta en Guayaquil</i>	45

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Entrevista a plataforma “Crowdfunding Ecuador”	54
Anexo 2: Entrevista a plataforma “Crece Ecuador”	54
Anexo 3: Transcripción de entrevista “Crowdfunding Ecuador”	54
Anexo 4: Transcripción de entrevista “Crece Ecuador”	58

RESUMEN

El actual sector inmobiliario ecuatoriano se encuentra ligado en su mayoría a los métodos tradicionales de financiamiento, esto restringe el número de personas naturales o jurídicas que decidan incursionar en el mercado inmobiliario y no cuenten con las condiciones para financiarse por estos medios. Es así como el crowdfunding se muestra como potencial ayuda para captar financiamiento enfocado en este sector. El objetivo del presente proyecto es analizar por medio de una investigación cualitativa al Crowdfunding como herramienta innovadora para el financiamiento enfocado en el sector inmobiliario del cantón Guayaquil. Se optó por una metodología de alcance descriptivo con enfoque cualitativo no experimental, todo esto llevando una lógica clara y deductiva. Se consultó fuentes secundarias para el levantamiento de información y para acercarnos a la realidad se realizó entrevistas a dos dueños de plataformas de este tipo de financiamiento. Los resultados de Atlas Ti arrojaron una red que detalla todas las variables del financiamiento, conocimiento y leyes que rodean al crowdfunding y al mercado inmobiliario. Para brindar más peso a la investigación cualitativa se armó un cuadro comparativo de los distintos métodos de financiamiento y crowdfunding, lo que demostró su potencial, pero limitado crecimiento actualmente. Se concluyó que el crowdfunding es innovador, pero no totalmente viable en el actual sector inmobiliario, que se encuentra recuperándose y aunque estas plataformas ayudarían a impulsar esa recuperación, la forma en la que se las maneja y lo limitada que están no hacen que logren ser partícipes de esta mejora ni del posible crecimiento.

Palabras Claves: Crowdfunding, Sector Inmobiliario, Ecuador, Titularización, Emisión de Obligaciones a largo plazo, Sistema Financiero, Financiamiento Alternativo

ABSTRACT

The current Ecuadorian real estate sector is mostly linked to traditional financing methods, this restricts the number of natural or legal persons who decide to enter the real estate market and do not have the conditions to finance themselves by these means. This is how crowdfunding is shown as a potential help to attract financing focused on this sector. The objective of this project is to analyze through qualitative research Crowdfunding as an innovative tool for financing focused on the real estate sector of the Guayaquil canton. A methodology of descriptive scope with a non-experimental qualitative approach was chosen, all this carrying out a clear and deductive logic. Secondary sources were consulted for the collection of information and to get closer to reality, interviews were conducted with two owners of platforms of this type of financing. The results of Atlas Ti yielded a network that details all the variables of financing, knowledge and laws that surround crowdfunding and the real estate market. To give more weight to qualitative research, a comparative table of the different financing and crowdfunding methods was put together, which demonstrated its potential, but currently limited growth. It was concluded that crowdfunding is innovative, but not totally viable in the current real estate sector, which is recovering and although these platforms would help promote that recovery, the way in which they are managed and how limited they are do not make them successful. share in this improvement or possible growth.

Keywords: Crowdfunding, Real Estate Sector, Ecuador, Securitization, Issuance of long-term Obligations, Financial System, Alternative Financing

RÉSUMÉ

Le secteur immobilier équatorien actuel est principalement lié aux méthodes de financement traditionnelles, ce qui limite le nombre de personnes physiques ou morales qui décident d'entrer sur le marché immobilier et n'ont pas les conditions pour se financer par ces moyens. C'est ainsi que le crowdfunding est présenté comme une aide potentielle pour attirer des financements axés sur ce secteur. L'objectif de ce projet est d'analyser à travers une recherche qualitative Crowdfunding comme un outil innovant pour le financement axé sur le secteur immobilier du canton de Guayaquil. Une méthodologie à portée descriptive avec une approche qualitative non expérimentale a été choisie, le tout suivant une logique claire et déductive. Des sources secondaires ont été consultées pour la collecte des informations et pour se rapprocher de la réalité, des entretiens ont été menés auprès de deux propriétaires de plateformes de ce type de financement. Les résultats d'Atlas Ti ont produit un réseau qui détaille toutes les variables de financement, de connaissances et de lois qui entourent le financement participatif et le marché immobilier. Pour donner plus de poids à la recherche qualitative, un tableau comparatif des différents modes de financement et de crowdfunding a été constitué, qui a démontré son potentiel, mais actuellement en croissance limitée. Il a été conclu que le crowdfunding est innovant, mais pas totalement viable dans le secteur immobilier actuel, qui se redresse et bien que ces plateformes contribueraient à favoriser cette reprise, la manière dont elles sont gérées et leur limitation ne font pas leur succès. part à cette amélioration ou croissance possible.

Mots-clés: Financement participatif, Secteur immobilier, Équateur, Titrisation, Émission d'obligations à long terme, Système financier, Financement alternatif

INTRODUCCIÓN

El sector inmobiliario en el Ecuador surge en los años 50 a 80, cuando las principales ciudades del país, Quito, Guayaquil y Cuenca, empiezan a expandirse gracias a los distintos proyectos inmobiliarios financiados por entidades privadas de ese entonces como las denominadas Mutualistas y entidades públicas como el Banco Ecuatoriano de la Vivienda (Morán, 2019). Ambas entidades financieras son responsables de la creación de algunos de los proyectos urbanos más importantes de las principales ciudades del país.

En la década de los 90s surgió la oportunidad de adquirir préstamos en distintas instituciones bancarias y financieras, pero este era muy limitado debido a que el país se encontraba con una economía con niveles de inflación e inseguridad monetaria muy altos. De acuerdo al Banco Mundial (2020) la inflación anual tuvo un crecimiento enorme de 22% en 1995 hasta 96% en el 2000, esto provocó pérdidas y costos elevados en el sistema productivo, conllevando a que el cambio de sucre a dólar fuera un panorama atractivo para los agentes económicos, para ellos el trabajar con miles de dólares era mucho más sencillo que con millones de sucres (Navarrete del Pino, 2015).

Con el inicio de la dolarización, el país empieza a recuperarse de la crisis, y a su vez la economía a estabilizarse. El financiamiento tradicional empieza a cobrar más peso, los bancos comienzan a participar en la financiación de proyectos por medio de hipotecas. De acuerdo al Banco Central del Ecuador (2005), durante este periodo de dolarización las tasas de interés activas y pasivas se redujeron. Al mismo tiempo se presenció una recuperación del crédito y de las captaciones del sistema bancario, esto gracias a la repentina confianza de los agentes de las distintas entidades financieras (Zambrano, 2018).

Es hasta el año 2008, debido a la situación económica que atravesaba el país por la crisis mundial, que el gobierno buscaba incentivar a los afiliados y jubilados que aportaban al IESS el acceso a préstamos hipotecarios. Es así como en el año 2010 se crea el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS) con el objetivo de dinamizar al sector inmobiliario, y así incrementar las plazas de trabajo y la economía del país. El BIESS ofrecía una tasa de interés menor a la que cobraban las entidades financieras del sector privado en el país (Carranza, 2017).

Posteriormente, los bancos empiezan a crear productos inmobiliarios para el sector, instauraron sistemas de avalúos y evaluaciones con el fin de determinar a quienes era conveniente hipotecar, es así como el sector inmobiliario empezó a crecer con mucha más velocidad. A la par del crecimiento del mercado inmobiliario en los últimos años, surgen empresas que ofrecen productos y servicios a través de plataformas innovadoras. Respecto al sector financiero mundial, el avance en la tecnología ha dado lugar al nacimiento de las empresas de Tecnología Financiera o (FinTech) (Cámara de Comercio de Bogotá, 2019). Las empresas FinTech toman en consideración la demanda del mercado mundial actual, que busca una mayor facilidad y optimización en los procesos financieros tradicionales, y empiezan a ejercer como facilitadores en el mercado.

La inversión en los últimos años en el sector Fintech ha tenido un crecimiento gigantesco, para el año 2015 este alcanzo los \$19 billones de dólares. Este sector se encuentra distribuido en tres segmentos: préstamos 46%, pagos 23% y manejo de fondos personales 10% (Rojas, 2016). Las empresas Fintech usan la tecnología para lograr entender y llegar a los potenciales clientes ofreciendo nuevas aplicaciones, procesos, productos, con una mayor seguridad y accesibilidad mediante una interfaz mucho más simple que las de las instituciones tradicionales, todo esto vía internet.

Entre este grupo de distintas FinTech, se encuentra el crowdfunding o financiación en masa, el cual se analizará en la presente investigación. Una de las áreas que se ha beneficiado de esta herramienta de financiamiento colectivo, es el mercado inmobiliario mundial.

Contextualización del Problema

Guayaquil hoy en día es conocida como la capital económica del Ecuador, la ciudad ha crecido exponencialmente en población e infraestructura en los últimos años, este crecimiento continúa haciéndolo debido a su creciente economía. Es muy atractiva por su inversión local y extranjera, en parte debido a la gran actividad portuaria que existe en la ciudad.

El sector inmobiliario en el cantón Guayaquil ha sido una fuente fuerte de empleo para el país debido a los distintos proyectos de construcción y obras de infraestructura que se han llevado a cabo aquí. Debido a esto, surgió un mayor deseo de invertir en proyectos habitacionales y en infraestructura pública. Lo que trajo

consigo el aumento de plazas de empleo en el país, ya que al aumentar la oferta de proyectos inmobiliarios aumentaba la mano de obra requerida para su realización. Con este escenario, “la banca pública y privada optaron por una mayor concesión de créditos, lo cual originó el problema de incremento de los precios de los bienes inmuebles a un mayor ritmo que años anteriores”(Muevecela, 2020, p. 1).

Cabe recalcar que, el cantón Guayaquil ha presentado diversos problemas en los últimos años, esto se reflejó mucho más en los años 2011 y 2012 cuando el sector inmobiliario se vio afectado debido a la caída del petróleo y la crisis económica mundial. En los últimos años se han presentado diversos obstáculos para el crecimiento del sector inmobiliario, esto debido a las deudas del estado con proveedores, la variación de las unidades reservadas netas y por la disminución de las ventas de los bienes inmuebles.

A inicios del año 2013 al 2014 se empezaron a llevar a cabo planes habitacionales sociales para familias de bajos recursos, lo que provocó un alza en estas variaciones de crecimiento (Carranza, 2017). Es un hecho que inclusive pese a la reciente pandemia la económica y el sector inmobiliario se están reactivando en el país. De acuerdo a la encuesta realizada por la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Vivienda del Ecuador (2021), la cual indicó que para inicios de este año se registró un incremento en el sector del 55% en reserva de viviendas, esta variación anual se la comparó con los cinco primeros meses del año 2020 y 2019, y reflejó un crecimiento de 54,8% con respecto al mismo periodo del año 2020 y de 53,8% respecto del mismo periodo del 2019.

Objetivos

Objetivo General

Analizar por medio de un enfoque cualitativo al Crowdfunding como herramienta innovadora para el financiamiento del sector inmobiliario en el cantón Guayaquil.

Objetivos Específicos

- a) Contextualizar las variables que tienen relación con el sector inmobiliario
- b) Analizar los métodos tradicionales de financiamiento más utilizados en el país.

- c) Definir mediante el análisis comparativo cualitativo el crowdfunding como opción viable para el financiamiento inmobiliario.

Justificación de la Investigación

En el año 2008, Estados Unidos y el mundo se enfrentaron a una crisis financiera sin precedentes, donde el mercado hipotecario de los Estados Unidos colapsó debido a las tan conocidas hipotecas Subprime. Muchas instituciones financieras se vieron afectadas y muchas otras desaparecieron. La crisis se extendió al resto del mundo y fue en ese momento, cuando muchos de los mayores prestamistas hipotecarios se declararon en bancarrota. Las autoridades económicas, se vieron obligadas a buscar diversas soluciones, como inyectar liquidez por parte de los bancos centrales, la intervención y la nacionalización de bancos, entre otras.

Ecuador no se vio absuelto de las consecuencias que traería este suceso a su economía. Para el año 2008, debido a la situación económica que atravesaba el país por la crisis mundial, el gobierno buscaba incentivar a los afiliados y jubilados que aportaban al IESS el acceso a préstamos hipotecarios. Es así como en el año 2010 se crea el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS) con el objetivo de dinamizar al sector inmobiliario, y así incrementar las plazas de trabajo y la economía del país. El BIESS ofrecía una tasa de interés menor a la que cobraban las entidades financieras del sector privado en el país (Carranza, 2017).

Debido a la escasez de los canales tradicionales de crédito, el financiamiento de proyectos se dificultó para muchas empresas (Zúrita et al., 2009). Con este panorama es donde el crowdfunding empieza a captar la atención, y es tomada en cuenta como una alternativa de financiación en países del primer mundo.

En el país, durante el gobierno del expresidente Rafael Correa, se implementaron proyectos enfocados en aliviar el déficit habitacional. Que en ese entonces, según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), citado por (Barragán & Ochoa, 2014) era de más 1,4 millones de viviendas, a su vez se estimaba que se necesitaban más de 50.000 viviendas al año para cubrir el crecimiento poblacional de ese entonces 1,2% y 150.000 para superar el déficit cualitativo, relacionado con la calidad de la infraestructura.

Actualmente las dificultades que supone para las personas naturales o jurídicas conseguir un crédito, se deben a que las distintas entidades bancarias en el

país son muy exigentes para otorgarlos, muchos inversionistas o desarrolladores inmobiliarios se ven estancados por falta de capital propio y pocas alternativas para financiarse. Por esta razón, es importante el análisis e implementación de nuevas herramientas o alternativas de financiación en el país, ya que pueden beneficiar al inversionista minorista, y por lo tanto al crecimiento económico del país.

En la presente investigación se busca analizar al Crowdfunding como una alternativa innovadora de financiación para el sector inmobiliarios en el cantón Guayaquil. Se procura enfocar este tipo de financiamiento como potencial benefactor para inversionistas y desarrolladores, esto mediante la unión de potenciales inversionistas con el propósito de financiar un proyecto inmobiliario. Adicional a esto, para medir el potencial beneficio de Crowdfunding, se realizará una comparación cualitativa entre el modelo y las alternativas de financiamiento más usadas en el país.

Limitaciones

Las limitaciones en el presente trabajo son: (a) Falta de datos actualizados disponibles para su implementación y manipulación en el proyecto, (b) Poco conocimiento en el país sobre el financiamiento por medio del crowdfunding, (c) Alta desconfianza por parte de inversionista de invertir en páginas de crowdfunding.

Delimitaciones

Entre las delimitaciones del proyecto están: (a) Tiempo de entrega para la recolección de información y presentación del proyecto de 4 meses, (b) Limitado número de empresas en el Ecuador dedicadas a financiar proyectos inmobiliarios por crowdfunding.

Capítulo I

Estado del Arte

1.1. Mercado Inmobiliario

De acuerdo a Pilai (2018), el mercado inmobiliario se considera como “eficiente y de competencia perfecta en donde existen ofertas y demandas de bienes inmuebles que podemos adquirir mediante residencias, locales comerciales, industrias, incluso construcciones rústicas y urbanas” (p. 27). Este mercado es clave para la economía de un país, es un hecho que muchos gobiernos recurren a él para incrementar sus economías y aumentar las plazas de empleo.

Existen varios factores por los cuales este mercado puede resultar expuesto a verse sumamente afectado. Es sensible a las políticas monetarias, a los flujos privados y estatales de inversión externa, a las colocaciones de fondos de inversión, a la oferta crediticia hipotecaria, a los mercados de valores, muchas veces al lavado de dinero y blanqueo de capitales (Daher, 2013).

Autores como Coremberg (2000), explican que el mercado inmobiliario es una mezcla de muchos sub mercados, cada uno realizando distintas actividades y transacciones de distinto carácter debido a la heterogeneidad del mismo. Se puede decir que no es más que un conjunto de activos, compradores y vendedores de bienes inmuebles, la naturaleza de estos bienes inmuebles puede variar, ser de carácter residencial, industrial, empresarial, entre otros.

La estructura del mercado inmobiliario se basa en su mayoría en la cantidad de bienes inmuebles que lo conforman, estos bienes inmuebles gozan de una singularidad, cada uno posee una característica única (Vargas et al., 2003). Pueden existir dos inmuebles idénticos, con las mismas cualidades y ubicaciones, pero estos serán únicos en todo aspecto para los compradores y vendedores que intervienen en él.

1.2. Sector de la Construcción




El sector de la construcción es también considerado como un componente crucial para la economía de un país, tanto como el inmobiliario, ambos ligados el uno del otro. El crecimiento de este sector viene relacionado con el crecimiento del país y repercute en su producto interno bruto PIB. La importancia de este sector en la economía se basa en que la economía y su comportamiento tienen semejanzas en sí.

Esto quiere decir, que mientras existan periodos de crecimiento económico, el sector invariablemente crecerá, y mientras existan periodos de recesión, la construcción será uno de los primeros en verse afectado por ese escenario (Rodríguez & García, 2013). Ruggirello (2011) explica que “la fuerte dependencia de las condiciones macroeconómicas ha arrastrado al sector a grandes oscilaciones en su evolución, registrando altas tasas de crecimiento y profundas depresiones en un corto espacio de tiempo”(p. 9).

En los últimos años la construcción ha impulsado la economía ecuatoriana mediante la generación de empleos, de manera directa e indirecta, es un factor clave cuando de políticas que permitan asegurar altos niveles de empleo se habla. Por ejemplo, durante el 2019 este sector tuvo una contribución considerable al PIB del Ecuador con USD 11.691 millones, lo que representó una participación de 9% respecto al PIB no petrolero en dicho año.

Tabla1

Evolución del Sector de la Construcción

	PIB 2019	%Por Año		
		2001-2010	2011-2019	2016-2019
Construcción	11.691	5,9% 	0,9% 	-3,0% 

Nota. PIB en millones de dólares y variación en términos reales. Adaptado de Ecuador: Evolución de los grandes sectores económicos, de Revista Industrias, 2020 (<https://revistaindustrias.com/la-construccion-un-sector-con-muchos-desafios-por-delante/>).

Como se puede observar en la Tabla 1, el sector de la construcción, entre los años 2011 y 2019 reflejó un incremento de su actividad en términos del PIB de 0,9%, pero si se analiza la evolución del sector entre 2016 a 2019, el sector refleja una contracción de su PIB de -3.0% por año (X. Andrade et al., 2020).

Adicionalmente, el Valor Agregado Bruto (VAB) es uno de los indicadores con mayor importancia para evaluar la actividad económica de un sector en especial. En el año 2020 el VAB de la construcción tuvo un decrecimiento de 11,1%. Se debe indicar que en este año los sectores financiero privado, popular y solidario otorgaron 9.186 operaciones en el segmento, lo que significó un 36,3% menos que en 2019,

cuando se concedieron 14.432 operaciones de crédito (Banco Central del Ecuador, 2021).

En el segundo trimestre del año 2021 la economía del país registra un crecimiento interanual del 8.4%, sin embargo, hay sectores que se han contraído y continúan recuperándose del golpe de la actual pandemia, entre estos está el de la construcción, el cual cuenta con una caída interanual fue de 0,5%, mientras que la trimestral fue de 0,3% (Coba, 2021). Pese a que el crecimiento del sector ha sido lento, el Banco Central del Ecuador estima que para el 2022 se prevé un crecimiento en el sector de la construcción representará el 7,22% del PIB del país.

1.3. Etapas de un Proyecto Inmobiliario

1.3.1. Segmentación

En la primera etapa se empieza el proceso de factibilidad realizando un análisis de segmentación, para ello se debe tomar como variables al nivel socioeconómico de la población que se busca dirigir el proyecto, la preferencia de ubicaciones donde se busca llevar a cabo el proyecto, y tanto los gustos como aficiones del cliente al cual se busca satisfacer.

1.3.2. Definir Distrito de Inversión

Posteriormente se debe elegir y analizar el distrito de inversión en el que el proyecto tiene una mayor posibilidad de desarrollarse, esto de acuerdo al tipo de proyecto y a qué nivel socioeconómico (NSE) va a ir dirigido el mismo. De acuerdo a la (Secretaría Nacional de Planificación, 2019), en el país existen 140 distritos, de los cuales cada uno tiene un promedio de 90.000 habitantes. Pero cantones cuya población es muy alta, tales como Quito, Guayaquil, Cuenca, Ambato y Santo Domingo de los Tsáchilas se establecen distritos dentro de ellos.

Una vez identificado el distrito se debe realizar una comparación de terrenos que tengan características similares y oferten en el mismo distrito, con el objetivo de definir la ubicación y entorno del proyecto.

1.3.3. Realizar Cabida Arquitectónica

Desarrollar un estudio de cabida arquitectónica es clave para conocer la viabilidad del proyecto, esto se mide mediante el análisis de las condiciones y

normas urbanísticas. Normalmente se lo realiza para ayudar a la toma de decisiones sobre qué tan rentable es el proyecto antes de realizar la compra y ventas del terreno.

1.3.4. Análisis del Proyecto

El correcto análisis del proyecto que se busca realizar dependerá de la descripción a detalle del grado de relevancia que este tendrá, del grado de innovación y la oportunidad por precio. De acuerdo a Linares (2018):

Para establecer los precios se debe basar en los precios de los paquetes que ofrece la competencia, en función de los costos fijos y variables del presupuesto, rendimiento esperado del inversionista, situación política, económica del país y las temporadas altas y bajas del negocio. (p. 40)

1.3.5. Análisis de la Competencia

En este punto es necesario indagar en el status en el que se encuentra la competencia o empresas inmobiliarias dirigidas al mismo nivel socio económico y a las cercanías al sector donde se fijó el proyecto. Posteriormente, se debe definir el Ratio de evaluación del proyecto, debe ser competitivo con los proyectos cercanos a este.

1.3.6. Corrida Financiera

La corrida financiera se define como una proyección de los posibles resultados que tendrá un proyecto o negocio generalmente en un periodo de tiempo de tres a cinco años (Ayala, 2020). En otras palabras, ayuda a determinar el beneficio del proyecto y que se puede esperar en términos financieros, se logra ver reflejado en los estados financieros básicos.

1.3.7. Adquisición de Terreno

El proceso de negociación del terreno que se ha decidido adquirir da paso a este punto, adicional se debe revisar detenidamente la documentación legal. Una vez se hayan revisado los documentos y que estos se encuentren en orden, se procede al proceso de compra, por medio de una minuta de compraventa para el terreno y se elabora la escritura pública. No obstante, se debe tomar en cuenta la mecánica de suelos y un estudio topográfico.

1.3.8. Desarrollo del Proyecto

Se debe realizar un proceso para la obtención de la licencia de construcción, también de acuerdo a los requisitos presentar la documentación general y técnica requerida. Posteriormente se debe ingresar y aprobar el anteproyecto, a su vez se debe de elaborar un expediente técnico, el cual tiene que ser aprobado para continuar a la elaboración del presupuesto del proyecto.

Para empezar la construcción del proyecto, se realiza la correspondiente evaluación económica y financiera, y se busca la fuente de financiamiento. Una vez establecido como se financiará el proyecto, sea por capital propio o por financiamiento bancario, se le da luz verde al proyecto.

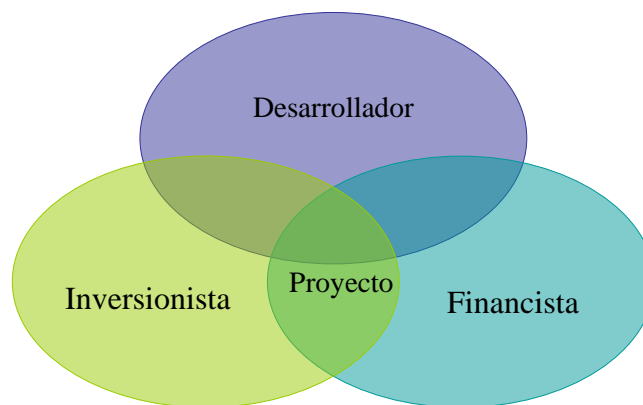
1.3.9. Cierre del Proyecto

Una vez finalizada la construcción se procede a emitir el certificado de conformidad de finalización de obras, este documento deja constancia que el proyecto se cumplió de acuerdo a todos los requisitos, y que se respetó los planos que se presentó al solicitar la obra. Al finalizar el proyecto se procede a tomar la decisión de alquilar o vender el bien inmueble.

Para que un proyecto inmobiliario pueda llevarse a cabo o tener su puesta en marcha, existen 3 entidades que dan pie a lograr que esto suceda, y estas son las siguientes:

Figura1

Principales Entidades de un Proyecto Inmobiliario



1.4. Desarrollador Inmobiliario

Un desarrollador inmobiliario es una persona natural o jurídica que cuente con un proyecto inmobiliario rentable en proceso o sin iniciar. El desarrollador es el responsable de todos los aspectos del proyecto en sí, elabora el plan de negocio, asegura las fuentes de financiamiento, analiza y coordina la estrategia de mercado, supervisa la construcción, y una vez concluido, gestiona la entrega del proyecto (Rialti, 2021). Cabe mencionar que el desarrollador no realiza todas estas tareas por sí mismo, se encarga de juntar un equipo de trabajo para el correcto desarrollo del proyecto.

Las distintas etapas de un proyecto inmobiliario desde la perspectiva del desarrollador inmobiliario y sus responsabilidades van enfocadas a la búsqueda de financiamiento para su proyecto, y a la realización de un correcto estudio de mercado para dar pie a su futura obra.

1.4.1. Financiamiento

Actualmente encontrar un modelo óptimo de financiamiento, que sea sumamente efectivo requiere de un análisis minucioso, dependiendo de la naturaleza y concepto de la empresa, este puede variar. “Esta variabilidad que puede ser contextual, administrativa y financiera, llega a ser tan diversa que ocasiona que, al aplicar un mismo modelo de financiamiento, se obtenga resultados diversos inclusive en organizaciones del mismo país, pero en distintos sectores”(Suárez, 2020, p. 10). Las necesidades de los distintos sectores económicos y sus decisiones de donde y como financiarse no son las mismas, estas cambian de acuerdo al sector.

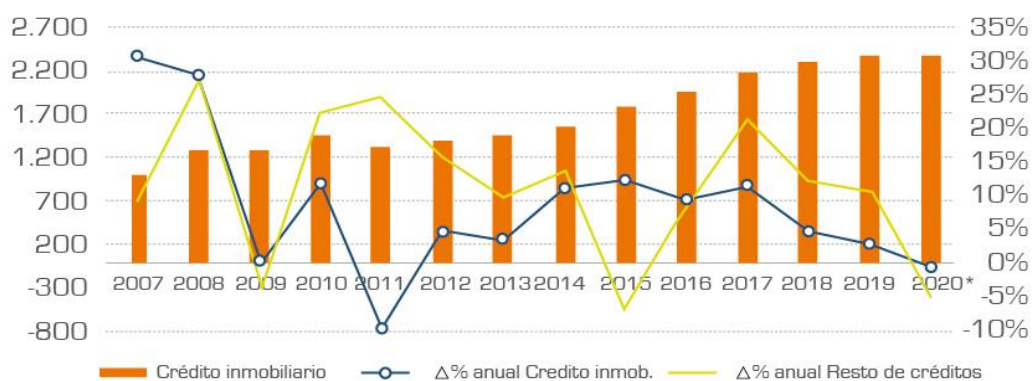
En el país, por falta de capital propio para financiar sus proyectos, el método de financiamiento inmobiliario más utilizado es por medio de préstamos o créditos a la banca privada. De acuerdo al estudio realizado por Andrade et al. (2020), estos autores explican que los créditos inmobiliarios (incluidos créditos de interés público) otorgados por la banca privada en el año 2019 fueron de \$2.386 millones de dólares, el 8% total de créditos colocados por ese sistema en el 2019.

Como se observa en la Figura 2, el nivel más alto de estas operaciones crediticias se dio entre el año 2007 y 2010, reflejando un máximo del 15%. Para el año 2016 al 2019, los créditos inmobiliarios tuvieron un alza del 6% por año, pero el volumen del resto de créditos tuvo un crecimiento mucho mayor, llegando a un nivel

de hasta el 15% por año, estos créditos pasaron de 17.029 millones en el 2016 a 25.792 millones para finales del 2019.

Figura 2

Crédito Inmobiliario Otorgado por la Banca Privada en Ecuador



*mayo

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaboración: Cámara de Industrias de Guayaquil

Nota. El gráfico representa los porcentajes de créditos inmobiliarios y su valor expresado en millones de dólares. Tomado de Ecuador: Crédito Inmobiliario Otorgado por el Sistema de Bancos Privados, de Revista Industrias, 2020 (<https://revistaindustrias.com/la-construccion-un-sector-con-muchos-desafios-por-delante/>).

Tomando en cuenta la tendencia en los créditos bancarios, se puede observar que para mayo de 2020 (último mes que se utilizó de data para el estudio) el volumen de créditos inmobiliarios que el sistema de bancos privados otorgaba a las entidades se mantuvo al mismo nivel al que cerró en 2019, con una variación negativa del -0,3%, mientras que el volumen del resto de créditos cayó en -5% en el mismo período de tiempo.

1.4.2. Estudio de Mercado

Es fundamental que el desarrollador inmobiliario conozca el mercado al que busca dirigir su proyecto, la misma basa su estrategia de acuerdo a un amplio estudio de mercado. El objetivo de realizar este estudio es averiguar la oferta directa e indirecta del área, analizar la velocidad de ventas, las características y los precios ofertados por la competencia (Tumay y La Cunza, 2018). Se busca determinar si el proyecto inmobiliario sobresale tanto en precio como en accesibilidad de venta o renta.

Englobar un correcto estudio de mercado requiere de una alta dedicación y preparación, es gracias a la capacidad de detectar oportunidades y la habilidad de correr riesgos, que los desarrolladores inmobiliarios son capaces de encontrar solución a los obstáculos que se presenten mientras se lleva a cabo el proyecto, la terminación del mismo es su objetivo principal.

1.5. Inversionista Inmobiliario

Un inversionista inmobiliario se dedica a la inversión en bienes inmuebles en desarrollo o por empezar, con la finalidad de obtener un retorno importante de capital. Estos tipos de inversionistas pueden ser bancos, inversores ángeles, capitalistas de riesgo e incluso inversores personales o pequeños inversores. De acuerdo a Flores y Flores (2008), tomando en cuenta el rendimiento de su capital y de su elución al riesgo se puede establecer en grupos a los inversionistas, como conservadores, moderados y arriesgados.

Los inversionistas conservadores eligen poner su dinero en proyectos de menor riesgo, estos solo aceptan pequeñas disminuciones en su inversión. Los conservadores son conocidos por invertir un alto porcentaje en valores de deuda a corto plazo, ya que los beneficios de estos se obtienen de forma casi inmediata. Por otro lado, los inversionistas moderados se enfocan en tener rendimientos manteniendo la estabilidad del patrimonio, estos aceptan fluctuaciones que podrían con llevar a afectar el valor de inversión. Por último, los inversionistas arriesgados se destacan por preferir proyectos con un nivel de riesgo elevado, pero que de mucha rentabilidad. Estos inversionistas no temen a fluctuaciones constantes en el valor de su inversión.

El inversionista inmobiliario se podría ubicar en el grupo de los moderados, ya que estos buscan mantener el valor del dinero en el tiempo, son tolerantes a fluctuaciones, siempre y cuando estas fluctuaciones no sean muy consecutivas.

La perspectiva del inversionista inmobiliario gira en torno a su capacidad de inversión, riesgo y al correcto análisis de potenciales proyectos, para obtener un panorama amplio y decidir cuál es la mejor opción para invertir su dinero.

Cuando surge la necesidad de inversión, y en ese momento la capacidad para generar beneficios se encuentra escasa, las vías disponibles para lograrlo son limitadas. Cuando una empresa empieza su actividad económica, esta cuenta con

pocas fuentes disponibles debido a su edad y tamaño. Al ser una empresa pequeña y no tener ingresos ni beneficios significativos, recurrir a préstamos familiares o ahorro propio es lo que cuenta para financiarse. Cuando la empresa empieza a tener niveles de utilidad considerable puede financiarse mediante capital de riesgo. En el momento que la empresa se encuentra bien consolidada y sólida, puede recurrir al mercado de capitales o bolsa (Amat y Puig, 2012).

No obstante, cabe recalcar que mientras exista una necesidad por invertir, existe un riesgo potencial. El riesgo financiero está presente tanto en las decisiones de inversión como en las de financiación, toda persona natural o jurídica debe evaluar y gestionar minuciosamente los potenciales riesgos por los que deben pasar al realizar la acción. Los autores Amat y Puig (2012) señalan que entre estos están: el riesgo de crédito, el riesgo de liquidez y el riesgo de mercado, cabe recalcar que cada uno de estos puede ser reducido o mitigado.

1.5.1. Análisis del Proyecto a Invertir

Garantizar una buena inversión debe traer consigo los mejores procesos en formulación y evaluación de proyectos. El inversionista, su intuición y buen juicio no es suficiente por la actual competitividad en el mercado, la falta de recursos, entre tantos otros aspectos que pueden poner en riesgo captar una buena inversión en un proyecto exitoso y muy rentable (Molina et al., 2012). La realización de un estudio de factibilidad para la realización de un proyecto inmobiliario es pieza fundamental en la decisión tanto del promotor o desarrollador y del inversionista.

Para el inversionista realizar un análisis de los posibles proyectos a invertir puede ser un trabajo complejo, esto debido a la incertidumbre de los posibles escenarios o acontecimientos que pueden presentarse en el transcurso del mismo. Los potenciales acontecimientos pueden ser los cambios repentinos en la oferta y demanda, también en los precios y los costos de construcción. Para poder evitar estos cambios Forcael et al. (2013) explican que se debe “incorporar la flexibilidad en la toma de decisiones, y la capacidad de proponer comportamientos estratégicos en los procesos de inversión, sobre todo en el mercado inmobiliario que fácilmente se ve afectado cuando el mercado es incierto y/o cambiante” (p. 59).

Una de las técnicas tradicionales para evaluar proyectos de inversión es por medio del conocido valor presente neto (VPN). Este tiene como uno de sus

propósitos demostrar cuan rico puede ser el inversionista por invertir en el proyecto y el valor generado por su inversión, para que un proyecto de inversión sea aceptado, debe tener un VPN positivo, si este es negativo no se debería apostar por el proyecto.

En diversos escenarios la técnica de evaluación tradicional por VPN no logra satisfacer o convencer completamente a los evaluadores, ya que muchos de estos se basan más en la experiencia que en los estudios financieros (Forcael et al., 2013). Los mismos autores explican que estas técnicas cuantitativas tradicionales no toman en cuenta la incertidumbre en su metodología, si al momento de la toma de decisiones puede existir un resultado que puede ir en contra de lo que reflejo el análisis cuantitativo, esto hace que el inversionista tome mayor atención a los factores estratégicos cualitativo que a los cuantitativos del flujo de caja al momento de decidir si realizar la inversión o no.

1.6. Métodos de Financiamiento Inmobiliarios

1.6.1. La Banca

De acuerdo a Abata y Yáñez (2019) la banca es una institución que se especializa en la intermediación financiera, por medio de recursos monetarios que recibe de agentes económicos y los maneja otorgando préstamos a terceros, incluso financiando la adquisición de viviendas, entre otros servicios. En otras palabras, la banca se puede definir como una entidad financiera que se encarga del control y administración de dinero, por medio de varios servicios, acorde a lo que el cliente necesite.

Entre las opciones que brinda el banco para financiar a sus clientes está el financiamiento para el desarrollo de proyectos inmobiliarios. Para lograr recibir este préstamo, la empresa o constructora debe ser considerada sujeto de crédito, cumpliendo con un historial crediticio y un monto mínimo de ventas anuales (Balarezo, 2020). Una vez que la entidad da el visto bueno el monto dependerá del tamaño de la empresa solicitante.

Con respecto a la tasa de interés que otorga la banca privada, esta puede cambiar por la cantidad de demanda y oferta de crédito en el mercado. A nivel nacional, el Banco Central del Ecuador es la entidad que difunde los porcentajes de las tasas de interés máximas, para el año 2021 esta entidad la fija de la siguiente manera:

Tabla2*Tasas de Interés Activas Efectivas Referencial y Máximas*

Tasa Activa Efectiva Referencial	% Anual	Tasa Activa Efectiva Máxima	% Anual
Productivo Corporativo	7.44	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.37	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	10.63	Productivo PYMES	11.83
Consumo	16.22	Consumo	17.30
Inversión Publica	8.53	Inversión Publica	9.33
Inmobiliario	9.84	Inmobiliario	11.33

Nota. Porcentaje de tasas de interés diciembre 2021. Fuente: Banco Central del Ecuador (<https://bit.ly/3Jh5jFu>).

Como se puede observar en la Tabla 2. A nivel nacional, para el mes de diciembre del 2021 el Banco Central del Ecuador difundió los porcentajes de tasas de interés máximas. Para el sector inmobiliario estableció que esté entre 9.84% y 11,33% anual, las instituciones financieras deben regirse a estas tasas estipuladas. Cabe mencionar que el interés más bajo lo tiene las entidades públicas con un 8.53%.

Cuando se toma la decisión de optar por un préstamo o crédito por medio de la banca, uno de los aspectos muy importantes a tomar en consideración es conocer las tasas de interés y los meses o años plazo que ofrecen las diversas entidades en el país, a continuación, se detalla tasas y plazos de los principales bancos del país:

Tabla3*Tasas de Interés y Plazos de las Mayores Entidades Bancarias*

Entidad	Tasas de Interés/ Plazo		
	Tasa nominal	Tasa efectiva	Plazo
Banco Pichincha	8,45%	8,79%	20 años
Produbanco	9,93%	10,40%	20 años
Cooperativa JEP	10,50%	11,02%	20 años
Banco Bolivariano	8,87%	10,40%	20 años
Banco del Austro	10,78%	11,33%	15 años
Banco Pacífico	8,95%	9,33%	20 años
BIESS	5,99%	6,16%	25 años

Nota. Tasas de interés de interés que ofrecen las mayores entidades bancarias del país.

Al momento que se inicia con el proceso de solicitud de préstamo o crédito hipotecario, este debe cumplir distintos requisitos de acuerdo si es persona natural o jurídica. Como indica la tabla 3. El Banco Pichicha es la entidad financiera privada con menor tasa de interés, se toma de referencia este banco para detallar los requisitos que el prestamista necesita cumplir, estos son los siguientes:

Tabla 4

Requisitos para la Obtención de Crédito. Tomado de Banco Pichincha

Crédito de Construcción Persona Natural	Crédito de Construcción Persona Jurídica
1. Solicitud de crédito completa	1. Hipoteca del lote.
2. Copia de cédula de identidad y papeleta de votación.	2. Permiso de construcción otorgado por la Municipalidad respectiva.
3. Declaración del impuesto a la renta de los últimos 3 años o carta de no declaraciones.	3. Póliza de seguro contra todo riesgo.
4. Copias de impuestos prediales.	4. Inversión en obra de al menos el 10% de los costos directos.
5. Copia de contratos de arrendamiento notariados y copia del pago del impuesto predial de los inmuebles arrendados en caso de tenerlos.	5. Declaración patrimonial de socios del proyecto.
6. Formulario de Presupuesto de Construcción.	6. Copias de cédulas y papeletas de votación del (los) administrador(es) o representante(s) legal(es).
7. Permiso de construcción del Municipio.	7. Solicitud de crédito para construcción.
8. Escritura del terreno.	8. Copia del RUC.
9. Planos aprobados por municipio.	9. Copias de escrituras públicas que contengan constitución y posteriores reformas con razón de inscripción y estatutos de la compañía.
10. Cronograma de construcción.	10. Para sociedades anónimas, certificación del Comisario donde conste su composición accionaria con detalle de socios y porcentajes de participación.
11. Flujo de caja.	11. Copia simple de nombramiento(s) inscrito(s) y actualizados del(os) representante(s) legal(es).
12. Hoja de vida del arquitecto o ingeniero civil.	12. Acta de la Junta en la que se autoriza la venta del inmueble, en caso de ser necesario.
13. Hipoteca del terreno.	13. Certificado vigente de la Supercias.

Crédito de Construcción Persona Natural	Crédito de Construcción Persona Jurídica
14.Seguro contra todo riesgo vigente durante el período de construcción	14.Certificado vigente del IESS
15.Para primer desembolso. Avance de obra mínimo del 20%.	15.Último balance auditado
-	16.Balances Internos de los 2 últimos meses
-	17.Copia de declaraciones de renta con anexos
-	18.Relación de experiencias anteriores y vigentes, en la construcción de proyectos y de crédito para construir
-	19.Carta explicativa de la cuantía y fuente de recursos propios
-	20.Porcentaje de participación de cada socio en el proyecto con montos

Fuente: Banco Pichincha

La banca privada ofrece múltiples opciones de créditos, de acuerdo a los que el solicitante necesite. Al buscar financiamiento por medio de la banca, se puede optar por un crédito para construcción. Dependiendo si el desarrollador inmobiliario es una persona natural o jurídica, los requisitos de los mismos pueden variar. Como se puede observar en la tabla 2, optar por un crédito de construcción siendo persona jurídica requiere de muchos más requisitos que una natural, a su vez existe una variación en los beneficios y características de ambos (Banco Pichincha, 2021).

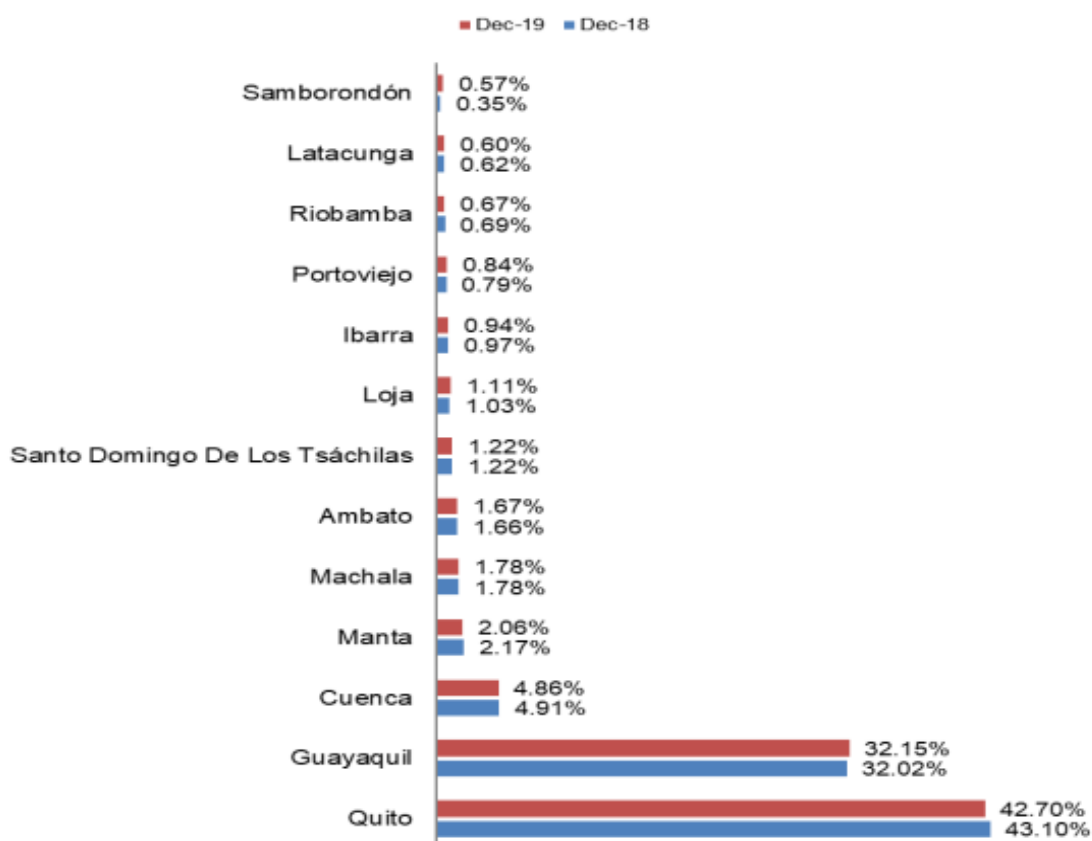
Después de presentar la documentación y la información necesaria, el banco realiza la gestión e investigación con el propósito de verificar si el solicitante es sujeto de crédito y puede asumir la deuda. En el país los préstamos realizados por bancos privados cuentan con un periodo entre 10 y 20 años plazos. No obstante, la única entidad que permite un plazo de hasta 25 años es el BIESS, pero cabe recalcar que el objetivo de esta institución es el de otorgar crédito de vivienda a afiliados, jubilados y pensionistas.

Como se mencionó anteriormente, actualmente en la ciudad de Guayaquil el mercado inmobiliario es muy atractivo, para el año 2019 la ciudad se mantuvo como una de las ciudades que más solicita y se le otorga crédito bancario en el país, esto se debe a que la mayoría de las instituciones financieras tienen su matriz en ella. Esto se confirma de acuerdo con el estudio realizado por la Superintendencia de Bancos del Ecuador, como se puede observar en la figura 3. Si se toma en cuenta la dinámica del otorgamiento de créditos por cantón, el cantón Guayaquil en el año 2018 y 2019

concentró el 32% del total de la cartera de los bancos privados, ubicándose así por debajo de Quito.

Figura 3

Participación de los Cantones en la Cartera de los Bancos Privados



Fuente: Información financiera remitida por las entidades controladas por la SB
 Elaboración: Dirección de Estudios y Gestión de la Información - Subdirección de Estadísticas y Estudios

Nota. Tomado de Reporte Comportamiento Crediticio Sectorial Periodo: diciembre 2018 – diciembre 2019, por J. Córdor, 2019 (http://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/portalestudios/wp-content/uploads/sites/4/downloads/2020/04/comportamiento_crediticio_sectorial_dic_19.pdf).

1.6.2. Emisión de Obligaciones a Largo Plazo

De acuerdo a la Bolsa de Valores de Quito (2010) se conoce como obligaciones a largo plazo a valores emitidos con la finalidad de captar capital del público para financiar distintas actividades productivas, esto se realiza por medio del mercado de valores. Estas obligaciones para la entidad que las emite representan una deuda, para el inversionista este puede ser un título de derecho a cobro de interés y a

la recaudación del capital que genere. Se identifica como deuda a largo plazo cuando el plazo de los valores está por encima de los 360 días desde el momento de su emisión.

Las obligaciones de largo plazo se caracterizan por poseer cupones de interés, esta tasa de interés puede ser tanto fija como reajutable, el valor de esta tasa de interés debe encontrarse vinculado a una tasa referencial, sea del Banco Central o tasas internacionales. Estas obligaciones requerirán de un prospecto de oferta y el pago de capital puede realizarse al vencimiento mediante amortizaciones periódicas, en caso de que se desee hacerlo anticipadamente, se debe dejar constancia del mismo en la escritura pública de emisión (Narváez, 2004). Las empresas que pueden realizar este tipo de emisión son las compañías anónimas, sucursales de compañías extranjeras que se encuentren en el país, compañías de responsabilidad limitada y organismos seccionales que crean una deuda a cargo de la emisora.

Con respecto a la emisión de obligaciones para llevar a cabo un proyecto inmobiliario, se debe primero tener analizado el mercado, su oferta y la demanda, y por último el estado del terreno que se utilizará para el proyecto. Una vez que se tiene claro todos estos aspectos, se puede proceder a la emisión. De hecho, Vite (2019) afirma que luego de este proceso de análisis se debe rediseñar el proyecto y establecer el precio de venta. Se debe asegurar el crédito presentando el proyecto a inversionistas o a la banca para proceder a realizar la emisión de las obligaciones.

1.6.3. Titularización

Se define a la titularización como un proceso jurídico que se encarga de convertir un flujo de fondo futuro esperado en títulos susceptibles a ser negociables en el presente. De acuerdo a la Bolsa de Valores de Quito (2020) esta modalidad da vía libre a que los diversos tipos de activos líquidos sean movilizados por medio de la venta de títulos, los cuales los representa en el mercado. Para realizar una titularización, la empresa transfiere los activos que desean que genere flujos futuros a un patrimonio autónomo o fideicomiso mercantil, el cual se encarga de captar fondos en el mercado bursátil y administrarlos correctamente.

Autores como Estupiñan (2001) señalan que la titularización se estructura bajo los mecanismo de fondos colectivos y patrimonio autónomo, el patrimonio autónomo se lleva a cabo mediante un contrato de fiducia mercantil con una

fiduciaria. Se procede a captar los bienes que se desean titularizar y la fiduciaria actúa en representación del patrimonio autónomo en todo momento. La fiduciaria solicita los permisos de emisión y emite los títulos y recauda la respectiva inversión del bien.

Antes de ser emitida y llegar a ser aprobada una titularización, debe “encontrarse alabada por un estudio financiero y de comercialización, un prospecto de oferta pública, generar y mantener mecanismos de garantía y contar con una calificación de riesgo”(Guada, 2017, p. 21). En caso de no pasar la aprobación la entidad fiduciaria encargada del proceso procede a devolver el bien.

Entre los distintos tipos de titularización en el país, se encuentra la titularización de proyectos inmobiliarios. Esta consiste:

En la emisión de títulos o de participación que incorporen derechos alícuotas o porcentuales sobre un patrimonio de propósito exclusivo constituido con un bien inmueble, los diseños, estudios técnicos y de pre factibilidad económica, programación de obra y presupuestos necesarios para desarrollar un proyecto inmobiliario objeto de titularización (Bolsa de Valores de Quito, 2021, p. 2).

En el caso de que se desee llevar a cabo la titularización de un proyecto inmobiliario, Balarezo (2020) señala que es “importante la descripción detallada del inmueble que debe ser transferido al patrimonio autónomo (fideicomiso) el cual administrará el flujo de capital y funcionará como un ente regulador” (p. 14). El activo inmobiliario que se usará para el proyecto debe estar libre de gravámenes, limitación de dominio, prohibiciones de enajenar y no tener pagos de impuestos, tasas y contribuciones pendientes (Bolsa de Valores de Quito, 2021). El monto de emisión no podrá pasarse del 100% del presupuesto total del proyecto inmobiliario en cuestión.

En Ecuador la titularización ha sido una ventaja para financiarse, ya que las personas naturales o jurídicas no tienen que sentirse anclados a optar por el sistema financiero y sus préstamos bancarios, con sus altas tasas de interés como única opción para poder financiarse. En el país el número de transacciones de titularización ha crecido de 2020 con 63 transacciones en el año, a octubre del 2021 con 188. Son pocas las empresas nacionales que brindan como opción de financiamiento este

método a través del mercado de valores ecuatoriano, entre estas empresas se encuentran:

Figura 4

Empresas Ecuatorianas que Emiten Titularizaciones



Nota. Tomado de Qué son las titularizaciones, Bolsa de Valores de Quito, 2020

(<https://www.bolsadequito.com/index.php/blog-2/510-que-son-las-titularizaciones>)

Capítulo II

Metodología

2.1. Alcance de la Investigación

Para el proyecto se optó por un alcance descriptivo, esto debido a que, aunque el fenómeno del crowdfunding inmobiliario es relativamente nuevo en el país. Existe información y estudios disponibles sobre este y se puede llegar a describir sus características e importancia que puede tener en los años por venir.

2.2. Enfoque de la Investigación

El presente proyecto posee un enfoque de tipo cualitativo, porque se analizará tanto conceptos como variables de la realidad del tema de estudio. No se manipulará datos numéricos, se desarrollará un análisis profundo para obtener mediante los resultados de la instrumentación, respuestas abiertas que se interpretarán cualitativamente.

2.3. Diseño de la Investigación

La presente investigación se desarrollará con la modalidad no experimental, ya que no se manipulará ninguna variable relacionada con el tema a estudiar. Esto nos permite analizar cada una de estas variables en su entorno natural.

2.4. Lógica

Con el análisis a profundidad sobre el tema de estudio y el uso de la herramienta de recolección de datos, se llegará a una conclusión clara y deductiva. Ya que se pondrá énfasis en la teoría, modelos y explicación del crowdfunding enfocado en el sector inmobiliario.

2.5. Tipo de Datos

Los tipos de datos que se analizarán en la investigación serán de corte transversal, ya que se busca analizar si el financiamiento por crowdfunding es una opción confiable para financiarse e invertir en inmuebles en la actualidad. La información cualitativa y datos recopilados que se tomarán en cuenta son de un solo momento dado. Se desarrolló un formato de entrevista para indagar a profundidad sobre el crowdfunding como financiamiento.

2.6. Fuente de Datos

Para la presente investigación y su respectivo desarrollo, se ha optado por información y datos de fuentes secundarias, mejor conocidas como interpretaciones de las fuentes primarias disponibles.

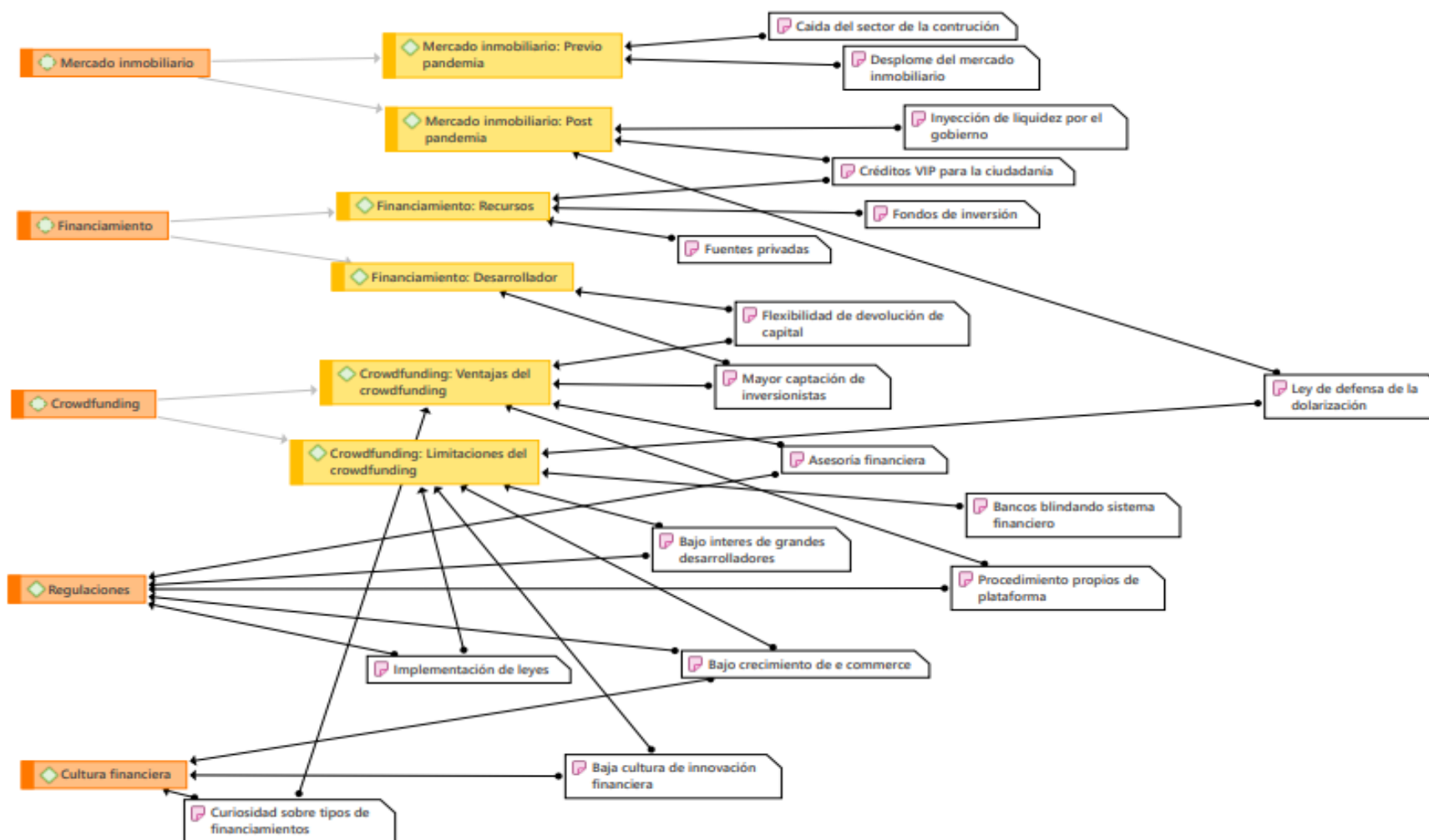
Para la observación de la actual confiabilidad y recolección de información sobre el crowdfunding inmobiliario en el país se realizará un análisis cualitativo, tomando como herramienta la entrevista. Se contactó a propietarios de plataformas: una crowdfunding (crowdfunding ecuador) y otra de crowdlending (crece ecuador), una de ellas se dedica netamente a proyectos inmobiliario del país. Se espera realizar una entrevista con la ayuda de un cuestionario de preguntas abiertas que nos permita identificar la realidad de estas plataformas, que llevan pocos años en el país y como sus clientes las ven. A su vez, tener una percepción real y profunda de los expertos sobre el crowdfunding y el futuro de estas plataformas en el país.

2.7. Análisis de Resultados

Con la finalidad de poder analizar las entrevistas realizadas a dueños de plataformas de crowdfunding en el país, se hizo uso del programa Atlas Ti, el cual, por medio de codificación de los datos obtenidos permite realizar un mejor análisis cualitativo para brindar de profundidad al estudio.

Como se observa en la figura 5, los grupos principales de códigos que se asignaron para el análisis fueron “Mercado Inmobiliario, Financiamiento, Regulaciones y Cultura Financiera”. De estos 5 grupos principales surgieron 6 subgrupos para la correcta distribución, visualización de la red y para clasificar la gran cantidad de citas que se obtuvieron de las entrevistas. Los últimos elementos visibles en la red, son las coincidencias obtenidas de los resultados de las 5 preguntas realizadas.

Figura5
Red Obtenida Atlas Ti



El formato de entrevista estuvo compuesto de 5 preguntas, las cuales se detallan a continuación con las respectivas respuestas de los entrevistados.

1. ¿Cuál es su percepción respecto a la situación actual del mercado inmobiliario en el país? Algunas de las respuestas obtenidas son:

Situación actual del mercado inmobiliario
El mercado inmobiliario actualmente se le está inyectando bastante liquidez por parte del gobierno, de entes privados y constructores privados. Ahora es un buen momento para este mercado de iniciar con proyectos inmobiliarios porque el crecimiento económico del mismo será relativamente grande a los años de recesión en base de la pandemia. (Ver Anexo 3)
El mercado está creciendo, un claro ejemplo es el caso del beneficio de interés colectivo, lo que se otorga a través de créditos vip de un fondo e fideicomiso que otorga el gobierno. Eso es una muestra de que ya hay capital disponible para el sector inmobiliario, la activación es una realidad. (Ver Anexo 3)
Las proyecciones del sector son positivas, sin embargo, no se espera un crecimiento significativo, se recuperó bastante la industria para ubicarse en sectores cercanos a las ventas del 2019. (Ver Anexo 4)
En cuanto a percepción si sería probable ver un crecimiento. el sector de la vivienda en la ciudad de Guayaquil está tomando bastante fuerza últimamente, existen varios proyectos y sobre todo alejándose un poco de la ciudad. (Ver Anexo 4)

Se percibe que el mercado inmobiliario se encuentra en una recuperación, lenta pero positiva después de la pandemia mundial, ya que el estado se encuentra inyectando liquidez y otorgando beneficios como incentivos para la ciudadanía. Este crecimiento en el mercado se evidencia con los datos analizados de la oferta y demanda enfocados en el cantón Guayaquil.

2. ¿A qué alternativas de financiamiento pueden acceder los desarrolladores de proyectos inmobiliarios y cuál cree que es la más rentable?

Alternativas de financiamiento para desarrolladores inmobiliarios
Tenemos las fuentes tradicionales, las fuentes privadas como la inversión propia, ahorros. Luego tenemos las otras fuentes que son bancos, cooperativas, casas de ahorro, el financiamiento tradicional a través de una tasa de interés. También ha surgido el financiamiento colectivo o crowdfunding, si enfocamos esto al sector inmobiliario, es mucho más rentable para el constructor financiarse mediante crowdfunding, debido a que en este las tasas de interés son mucho más bajas. (Ver Anexo 3)
El financiamiento bancario es la principal alternativa que tienen estos desarrolladores, ellos gozan con la ventaja de ser proyectos que requieren activo tangible, eso siempre va a ser una llave que abra el financiamiento bancario y no les es difícil debido a que tiene las garantías reales, cosa que no pasa en otros sectores como los emprendedores o industrias tecnológicas, o software donde los activos reales que están acostumbrados a manejar la banca no existen. (Ver Anexo 3)
Tienes alternativas menos comunes, pero también válidas como los fondos de inversión y de abrir capital para poder desarrollar. (Ver Anexo 4)
El financiamiento colaborativo, que es una suerte de abrir capital o por lo menos pedirle capital al público, como ya lo han hecho otros constructores mediante fondos de inversión, como Brik, Pronobis para bienes inmuebles. El financiamiento colaborativo es una manera menos engorrosa, menos burocracia, con menos trámite ya que no estás en la obligación de construir fideicomiso. Pero puedes abrirte paso a levantar fondos por medio del público.

Se resalta al financiamiento por medio de la banca privada como principal alternativa para desarrolladores, pero se menciona en ambas entrevistas al crowdfunding como nuevo y mejor competidor por las ventajas que estos ofrecen a los desarrolladores. Esto demuestra el potencial que tienen estas plataformas para los que saben cómo funcionan.

3. ¿Le parece que el mercado actual cuenta con la confianza y conocimiento para invertir en proyectos inmobiliarios mediante su plataforma?

Confianza y conocimiento para invertir en Crowdfunding
Para nada, la cultura de innovación financiera esta por los suelos en el país. No es culpa de la ciudadanía, somos un país en vías de desarrollo y no nos hemos estabilizado mucho en temas de desarrollo económico o socioeconómico. Mientras esta cultura no mejore en el ecuador, mientras el ecuador por su cuenta no empiece a innovar y no presione al gobierno para que no emitan regulaciones, vamos a seguir en ese ciclo de desarrollo tecnológico.
Ecuador es experto en cuando viene una nueva tecnología como el tema de blockchaing, crowdfunding, fintech y toda innovación financiera el estado lo que hace es implementar leyes para limitarlas y bloquearlas. El estado restringe en vez de culturizar a la ciudadanía. Pero ya cuando existe una tendencia alrededor del mundo con estos temas, es cuando el estado ahí quiere reformar las normas que bloquearon anteriormente, lo que actualmente está pasando con el tema del crowdfunding. (Ver Anexo 3)
Se ve una alta curiosidad, pero aquí se va a otro problema del mercado financiero ecuatoriano, que es la falta de alternativas de inversión, estas alternativas como el crowdfunding, crowdlending y todas sus variantes son una alternativa muy fresca y que tiene mucha acogida a personas curiosas que quieren saber del tema. (Ver Anexo 4)
Desde mi experiencia, de lado del inversionista no puedo hablar de confianza, pero sí de mucha curiosidad, más porque va a existir un bien como garantía. Y por el lado de los promotores también, pero siempre y cuando sean promotores pequeños, los grandes tienen a la mano más alternativas que cubran su necesidad en tamaño de cantidades o montos.

Se señala y evidencia por experiencias propias de los dueños de estas plataformas, la falta de cultura financiera y conocimiento de parte de los ecuatorianos. Pero pese a que el crowdfunding no es muy conocido en el país y existe una baja cultura de innovación, se ve una alta curiosidad por parte de inversionistas y desarrolladores pequeños. A esto hay que sumarle que el gobierno está tomando como potencial competidor a estas plataformas y empiezan a emitir regulaciones para frenar su crecimiento y dejarles el negocio a los bancos y fideicomisos.

4. ¿De qué manera cree que se diferencia el Crowdfunding de los otros métodos tradicionales al momento de llevar a cabo un proyecto inmobiliario?

Diferenciación del crowdfunding sobre métodos de financiamiento
El banco con proyectos inmobiliarios generalmente lo que hace es amortizar un préstamo, ósea crear cuotas de pagos de dividendos de ese préstamo. Mientras que en crowdfunding es distinto, ya que en este se diversifica el riesgo, el constructor puede estar más tranquilo debido a que son muchas personas las que aportan pequeñas cantidades para que el proyecto se desarrolle. (Ver Anexo 3)
El constructor se beneficia durante un periodo de tiempo, debido a que no tiene que pagar nada en dividendos, ni cuotas. Solo tiene que pagar una vez que el proyecto finalice y se venda el proyecto, es ahí cuando retorna la inversión a estos micro inversores. El crowdfunding le da flexibilidad al constructor, hace que se desarrolle más el sistema inmobiliario y hace que el capital se devuelva una vez culminado el proyecto y no por amortización.
Puedes ampliar tu base de datos de posibles inversionistas, todas las fuentes de capital se vuelven “infinitas”, tienes a toda la población económicamente activa que están en la capacidad de invertir en tu proyecto. También aprovechas el apalancamiento de la capacidad comercial que tienen estas plataformas para mover tu marca. Indirectamente estas publicitando un proyecto inmobiliario
Es mucho menos engoroso que hacerlo de una forma tradicional por medio del o por fondos de inversión. Puedes poner tus tierras como una hipoteca simple y eso sirve de garantía para los inversionistas, de esa manera se ahorra dinero del costo de constituir un fideicomiso, ahorras tiempo, etc. También la asesoría financiera y la validación del proyecto que estas brindan a sus desarrolladores. (Ver Anexo 4)

Como se logra observar existen varias ventajas de financiarse por medio de estas plataformas para llevar a cabo un proyecto inmobiliario. Cada una de estas ventajas vuelven muy atractiva este tipo de financiamiento, siempre y cuando como se mencionó anteriormente, el estado no siga implementado leyes sin beneficio alguno para el crecimiento o mejora del crowdfunding.

5. ¿Cuáles son las limitaciones de financiarse e invertir mediante crowdfunding actualmente?

Limitaciones del crowdfunding
La principal limitación es la cultura de la gente, porque en Ecuador no estamos adaptados y nos ha costado mucho a entrar al mundo digital. Se sabe que la mayoría de personas mayores asimilan una compra en línea con una estafa, el país aún tiene ese temor. (Ver Anexo 3)
Luego con el actual gobierno y con la ley de defensa de la dolarización se dieron cuenta que estas plataformas están quitándoles el negocio a los fideicomisos. Es así que la última reforma que emitió el presidente es que la regulación del crowdfunding pase de la Supercias a la junta política de regulación montaría y financiera, la cual por cierto gracias a la nueva ley ya son 2 juntas, la junta monetaria y política.
El país busca ponerle las mismas regulaciones de un banco a una Start up de crowdfunding, se sabe que si se quiere emprender en innovación jamás se podrá tener regulaciones de un banco. Si se da estas regulaciones se le puede decir adiós al crowdfunding en el país. Solo será un nombre más en la historia política del Ecuador. Que quiso nacer, pero lamentablemente la banca privada lo que ha hecho es hundirlo, como está intentando hacer con el sistema económico popular y solidaria, como casas de ahorro y bancos comunales. (Ver Anexo 3)
Principalmente el límite de cantidad, levantar en una solicitud como máximo \$425.000 cuando se sabe que un desarrollador grande necesita millones de dólares, mientras que un desarrollador pequeño o mediano puede financiarse en su totalidad o una parte. (Ver Anexo 4)

Los expertos del crowdfunding, que cuentan con plataformas ya consolidadas en el Ecuador, creen y aseguran que las actuales decisiones del gobierno respecto a cómo se debe manejar el crowdfunding en el país son una potencial amenaza para que estas plataformas lleguen a desaparecer por no poder crecer. La ciudadanía debe difundir y aprender más sobre este tipo de financiamiento y otras herramientas tecnológicas existentes y el estado debe regular apropiadamente a estas plataformas, es un hecho que beneficiaría a la economía del país.

Capítulo III

Crowdfunding Inmobiliario

3.1. Crowdfunding Como Concepto

Existen diversas definiciones sobre lo que es el crowdfunding. Muchos autores lo definen como un medio para un propósito, esto mediante la financiación colectiva llevada a cabo por un grupo de personas que crean una red para captar dinero o distintos recursos, con el objetivo de realizar un proyecto. Esumer (2018) expresa que el crowdfunding nace por la necesidad de financiar proyectos de naturaleza no empresarial, las personas que realizan las aportaciones o donaciones en este tipo de actividad no reciben recompensas monetarias. Se recompensa mediante reconocimiento, agradecimiento, incluso invitaciones, entre otras recompensas.

En otras palabras, se puede decir que el crowdfunding se basa en una cooperación colectiva con la finalidad de financiar emprendimientos, causas sociales e iniciativas de personas u organizaciones. Con el paso de los años este tipo de Fintech pasó de ser simplemente un sistema de donación colectiva a volverse un sistema innovador de financiación empresarial (Carnicero, 2015). Este mecanismo trae consigo muchas posibilidades de agilizar el desarrollo de todo tipo de proyectos, y captar inversores que estén dispuestos a dar grandes cantidades de dinero esperando altos retornos de dinero.

En cuanto al proceso de llevar a cabo un proyecto mediante la financiación de crowdfunding, como se observa en la Figura 6, todo empieza con una idea y continua con el emprendedor, investigador registrando y publicitando su futuro proyecto en una plataforma que se especialice en este método financiamiento. A su vez, se debe fijar la meta de financiamiento esperada y el plazo de tiempo. Mientras tanto, el inversionista debe registrarse y proceder a escoger el proyecto que más le convenga y del que más recompensa pueda obtener.

En caso de que al finalizar el plazo el proyecto no esté completamente financiado, se puede aumentar este plazo o en muchos casos continuar con la cantidad que se logró recaudar. Cabe recalcar que el emprendedor puede fijar el monto máximo y mínimo con el que cada inversor puede participar, es así como varias personas pueden ser partícipes del proyecto y no necesariamente invertir la misma cantidad de dinero.

Figura 6

Proceso del Crowdfunding



Nota: Tomado de Infografía: plataformas de crowdfunding, BBVA, 2017

(<https://www.bbva.com/es/infografia-plataformas-crowdfunding/>).

3.1.1. Modelos de Crowdfunding

Se puede dividir al crowdfunding en 4 grupos o tipos diferentes, los cuales son a) donaciones, b) préstamos, c) recompensas y d) inversiones (Gallardo, 2015), a continuación se detalla cada uno de ellos:

Crowdfunding de donación: Se caracteriza por enfocarse únicamente en proyectos sociales y humanitarios, por medio de donaciones recurrentes o de un solo momento. Los inversores no esperan ningún tipo de contraprestación por participar en los proyectos, se la considera más una acción de solidaridad.

Crowdfunding de préstamo: Este modelo se puede utilizar para fines empresariales como para sociales, en este la persona que realiza el préstamo si obtiene una contraprestación monetaria, al ser este el que fija la tasa de interés por el préstamo realizado. El único inconveniente es que pueden existir posibles problemas, por la dificultad que requiere verificar la solvencia de los prestatarios.

Crowdfunding de recompensa: En este tipo de crowdfunding tampoco se obtiene una contraprestación monetaria, su finalidad es obtener financiamiento y devolver como recompensa por ello, productos y servicios de la compañía. Normalmente se recurre a estas plataformas como una ayuda financiera para pymes y

proyectos creativos o culturales que cuenten con un gran potencial. En este tipo, la recompensa solo se obtiene si se llega a la meta fijada por el proyecto.

Crowdfunding de inversión: Se destaca por ofrecer acciones, participaciones o compromisos por la ayuda financiera de los inversionistas. Así los inversores llegan a ser parte de la empresa a la cual están financiando, pero esta participación en muchos casos a pesar de ser significativa requiere tiempo. Ya que, regularmente estas empresas son pequeñas o medianas y necesitan crecer para empezar a dar resultados positivos y significativos.

3.1.2. Ventajas y Desventajas del Financiamiento por Crowdfunding

Este concepto de financiamiento es relativamente nuevo, por lo tanto, no se puede hablar de crowdfunding sin mencionar las ventajas y desventajas que este tiene al momento. García (2018) hace mención a las siguientes ventajas:

Acceso a internet: Hoy en día al existir el acceso a internet, se abre un mundo de posibilidades para aquellas empresas que buscan llegar a ser conocidas por un amplio número de personas, sea para dar a conocer sus emprendimientos o como posible ayuda financiera. Gracias al internet se logra dar una oportunidad para que aquellos sectores alejados de la economía puedan participar invirtiendo en proyectos y obteniendo una rentabilidad significativa.

Economía colaborativa: Al basarse en una economía colaborativa, se logra satisfacer las necesidades de la empresa o respectivo proyecto, esto gracias a que se logra hacer a un lado a la típica financiación bancaria y abrir camino y oportunidades a grupos de individuos, cuyas necesidades van de la mano con lo que requiere la entidad que busca el financiamiento.

Alternativa al financiamiento bancario: Esta es una de las mayores ventajas que posee este método, ya que el crowdfunding brinda la opción de que, en caso de no lograr llegar a la meta establecida, el proyecto se anule y se devuelva el dinero a los inversores. Esto hace que al final del proceso, aunque este no haya tenido éxito, no presente un posible gasto para ellos. Mientras que, al financiarse por la banca, esta obliga que el pago con intereses se de en caso que el proyecto haya salido adelante o no.

Bajo Riesgo: En la actualidad, al existir varias leyes que regulan el crowdfunding, el riesgo que se puede llegar a tener por invertir en una plataforma es muy bajo o en algunos países de primer mundo casi nulo.

Por el otro lado, como desventajas de este sistema de financiamiento se enlista:

Asimetría de la información: Esta se basa más en el nivel de conocimiento de los distintos tipos de inversionistas que existen en el mercado de inversiones. Es decir, que tanta ventaja pueden sacar los inversionistas más experimentados o especialistas en el campo, que tienen mayor acceso a la información de la industria o de la empresa dueña del proyecto y el posible riesgo que este traería.

Legislación: Existe una posibilidad que en el país pueda llegar a existir un exceso de legislaciones que controle el crowdfunding, o alguna que interrumpa el potencial financiero de estas plataformas y lleguen a ocasionar problemas estructurales en sus respectivos sistemas.

3.2. El Crowdfunding en el Mundo

En el ámbito global, el crecimiento del crowdfunding se ha intensificado en los últimos años, sobre todo en los países de primer mundo, donde existen más plataformas, conocimiento y experiencia en este tema. Entre los principales países con mayor plataformas e ingresos por proyecto están Estados Unidos, China, Europa, Reino Unido y España. Solo para el año 2019 China y Estados Unidos representaron el 37% de la participación en el mercado global, mientras que Europa el 17%. La cantidad recaudada por el crowdfunding a nivel mundial ascendió a treinta mil millones de dólares en ese año. Además, se ha estimado que para ese año se realizaron 6.445.080 campañas de crowdfunding en todo el mundo (Business Wire, 2021). Una cantidad relativamente alta para tratarse de un método de financiamiento alternativo al tradicional.

A nivel de mercado global, el crowdfunding valía 12 270 millones de dólares en el 2020. De acuerdo al estudio de proyecciones realizado por Statista (2021) se obtuvo que el crowdfunding tiene un crecimiento acelerado, movió más de 10.000 millones de dólares en 2019. Se estima que el valor de transacción a nivel mundial alcance los 1.089,7 millones de dólares en 2021, a su vez el financiamiento promedio por campaña tuvo un resultado de 5.922 a mediados del 2021. Por último, en enero

del 2021 los valores de transacción más alto lo tuvieron los Estados Unidos con 537 millones, Reino Unido con 67 millones, Francia con 55 millones, Alemania con 46 millones y Australia con 32 millones. El líder en este mercado sigue siendo Estados Unidos, los países europeos y China. La página de Statista llegó a estimar que para el 2022 estas plataformas recaudarán más de 25.000 millones de dólares.

En el mundo existen un sin número de plataformas que se dedican al crowdfunding como actividad económica. Entre estas se destacan 5 plataformas, las cuales se consideran las más exitosas del mercado (Jiménez & Acosta, 2018). Estas son:

Kickstarter: Mejor conocido como el rey de las plataformas de crowdfunding en todo el mundo. Esta se enfoca en el crowdfunding de recompensa, vio su origen en Estados Unidos en el año 2009. La plataforma pone límites en la inversión y en los días para financiar sus proyectos, estos deben de ser mínimo a 60 días. Solo una vez que se logra completar la financiación la plataforma cobra un 5% del valor recaudado, en caso de que esto no se logre, se procede a no cobrar el dinero a los donantes ni recibir ningún tipo de remuneración. El propósito de esto es garantizar la viabilidad de los proyectos y que se logre hacer frente a las recompensas. La plataforma no admite proyectos personales ni de caridad, y solo participa como mediador.

Indiegogo: Se encuentra disponible en español y los proyectos tienen la opción de no tener una meta de recaudación específica, se puede hacer uso del dinero recaudado pese a no haber llegado a la meta. Indiegogo cuenta con la posibilidad de publicar proyectos de causa social, particulares e incluso para emprendedores. La plataforma cobra una comisión del 9% del total de recaudación, 5% de reembolso en caso de que se logre la meta y respecto a los gastos el 3% para procesos con tarjeta de crédito.

Ulule: Se la considera la plataforma líder en el continente europeo, se fundó en España en el 2017. La plataforma brinda la opción de traducir los proyectos al español, catalán, inglés, francés, alemán, italiano y portugués y holandés. Cada año se estima que la plataforma cuenta con unos 7000 proyectos de distintas categorías. Trabaja bajo la modalidad del todo o nada, si no se logra llegar a la recaudación solicitada para el proyecto, no es posible obtener recompensas. Ulule cobra una

comisión del 8% con el IVA incluido del total de recaudación, respecto a los fondos recaudados por Paypal y por medio de cheque esta cobra una comisión del 4,18% sin IVA.

Lanzanos: Plataforma española que cuenta con la diferenciación, que antes de entrar en la etapa de financiación, los proyectos son ubicados en la llamada “caja” hasta que logran obtener los 100 votos de aprobación, los mismos cuentan con un plazo máximo de 90 días. Esta plataforma cobra el 5% de comisión.

Vercami: Plataforma líder de crowdfunding en España, creada en el año 2010. Está dirigida a proyectos culturales y sociales, en esta se debe cumplir la meta de financiación para lograr obtener las recompensas, caso contrario no se cobra dinero a los contribuyentes y no se logra recaudar nada. El plazo para lograr la recaudación es de 40 días. La plataforma cobra como comisión el 5%, más los gastos de transferencias por las recompensas.

Por el otro lado, en el caso de Latinoamérica y el Caribe, para el año 2018 se generó volúmenes financieros alternativos por 1.880 millones para consumidores y empresas, entre otros. Esto marca una gran diferencia y muestra el crecimiento con el año anterior, en el que se obtuvo 663 millones. La cifra del 2018 toma volúmenes de financiamiento alternativo de 34 países, el 93% de este resultado provienen de Brasil con 37%, Chile con 16%, México con 13%, Colombia con 11%, Perú con 9% y Argentina con 7% (Bnamericas, 2020). Esto coloca al crowdfunding como un sector con enorme potencial en la región, que no hace más que aumentar año tras año.

En la región latinoamericana son pocos los países los cuales tienen mayor conocimiento y cuentan con más participación que otros. Pero, aunque el crecimiento de este método de financiamiento no vaya a la par con las otras regiones, los volúmenes de participación aún son significativos. De acuerdo al estudio realizado por Sánchez y Tonon (2020) de los 21.803 proyectos de crowdfunding de recompensa que se utilizaron como estudio, solo 6.586 fueron exitosos. Brasil concentró el mayor número con una participación de 75.53%, México con 11.36% y Argentina con 8.76%. La suma de los países restantes toma a Chile, Colombia, Uruguay, Perú y Ecuador con un 5% de participación. Cabe recalcar, que en la región es Brasil el país que cuenta con las mejores y más exitosas plataformas de crowdfunding, le sigue Chile y México.

En la región, los distintos proyectos varían de categoría dependiendo del país, en los menos desarrollados la tendencia de proyectos va enfocados en productos multimedia, causas benéficas, mientras que en países un poco más desarrollados se pueden visualizar proyectos de categoría digital e incluso inmobiliario. Al verse concentrado más en pocos países de la región, se puede decir que el crowdfunding cuenta con un futuro prometedor y crecimiento significativo.

Cabe recalcar que, el éxito del crowdfunding trae consigo aspectos negativos que las plataformas deben enfrentar, como la falta de confianza, el correcto evaluó de los potenciales proyectos, la protección del dinero de los inversionistas y el aseguramiento que el dueño del proyecto se encargará de repartir las ganancias a los aportantes, de acuerdo a lo pactado con anterioridad. Todo esto ha requerido que se diseñen formas de mitigar todos estos posibles malos escenarios, mediante regulaciones por parte de los gobiernos.

Con respecto a las regulaciones del crowdfunding en la región, estas se han venido implementado hace pocos años. En Colombia se implementó una regulación basada en valores y deuda. Brasil cuenta con regulaciones para el financiamiento colectivo y de deuda. En Perú se emitió una ley para regular estas plataformas, recién a inicios del 2021. Mientras que en Argentina se empezó a emitir reglamentos sobre crowdfunding en el año 2018 y tanto Chile como Uruguay se encuentran trabajando en implementar leyes para el sector (Bnamericas, 2020). Como se puede observar, tal como se mencionó, el éxito repentino de las plataformas y sus proyectos han llevado a que recién en los últimos años los países implementen regulaciones para este sector.

3.3. El Crowdfunding en el Ecuador

En Ecuador el crowdfunding ha tenido su aparición desde los años 2014 y 2015, con la creación de GreenCrowds y Catapultados. En el país, mayormente estas plataformas se caracterizan por contar con las categorías de arte, música, deportes, estudios, eventos, proyectos de carácter social, salud y emprendimientos. Una de las tantas diferencias con otros países del continente es que los proyectos que cuentan con más financiación, y muchas veces alcanzan sus metas son aquellos de carácter social. En el Ecuador estas plataformas han tenido varias libertades desde su creación hasta el 18 de febrero del 2020, año en el que se implementó la ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación con el objetivo de regularlas.

El modelo de crowdfunding en el país es diferente al modelo internacional, estas solo pueden tener como objetivo ser plataformas de publicidad de proyectos para conectar a promotores con inversionistas. Tampoco pueden recaudar fondos en sus cuentas, estas deben ser bancarizadas en su totalidad para evitar lavado de activos entre otras actividades ilícitas. Andrade (2020) señala que esta regulación del 2020 mitiga el posible lavado de activos o malversaciones, esto debido a que el dinero que se aporta por los inversionistas se ingresa y se verifica por el sistema financiero. Cabe recalcar que el promotor solo logrará tener el dinero cuando se cumpla el objetivo y los parámetros del proyecto.

La legislación ecuatoriana al optar por limitar a estas plataformas puede traer varios beneficios para los inversionistas y promotores, ya que se logran reducir los costos de transacción por parte de las plataformas, también proteger al inversionista y se logra evitar que en un futuro existan regulaciones mucho más estrictas e innecesarias. En el caso de la recaudación, esta debe tener un monto máximo de mil salarios básicos unificados y la publicación de estos proyectos deben ser de seis meses. Estos proyectos solo pueden verse publicados en una plataforma a la vez, no en varias (Asamblea Nacional República del Ecuador, 2020).

Como último punto, las plataformas que se dediquen al crowdfunding deben estar constituidas con base en la legislación nacional y deben ser sujetas al control de la superintendencia de compañías, valores y seguros (SUPERCIAS). En el caso de las plataformas que se especialicen solo en préstamos y equity, deben ser reguladas secundariamente por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera (M. A. Andrade, 2020).

A continuación, se busca especificar los términos y condiciones de las principales plataformas de crowdfunding en el país, para una mejor comprensión de cómo funcionan estas plataformas en el Ecuador, entre estas se encuentran:

Greencrowds: Esta es una de las primeras plataformas en crearse en el país, se creó en el 2015 con el objetivo de generar un impacto social y fomentar el emprendimiento rural. La plataforma ofrece la opción de que las campañas se quedan con el monto que se pudo reunir, sea que se haya logrado el objetivo o no. Y esta descuenta de ese monto el 5% como comisión, el valor de recaudación se agrupa en cuentas de la Alianza para el emprendimiento y la innovación. Una vez finalizada la

campana el dinero se transfieren a las cuentas del autor de la campana. La plataforma acepta un adelanto de \$150 por asistencia técnica del proyecto (GreenCrowds, 2021).

Catapultados: Actualmente esta plataforma cuenta con más de 25 proyectos en marcha en varias categorías y 90.000 dólares en financiamiento. Al contrario de GreenCrowds, esta plataforma cobra un 7% de lo recaudado como comisión y un 15% en caso de que se logre o sobrepase el objetivo de financiamiento. Por asesoramiento e inversión inicial la plataforma pide un adelanto de \$100.

Haz Vaca: Esta plataforma cuenta con dos modalidades, la de “haz vaca entre amigos” y “haz vaca con la comunidad”. De acuerdo a la comisión, esta cobra una comisión que va del 12% al 15%, dependiendo del nivel de recaudación y las opciones de pago pueden realizarse mediante instituciones como Produbanco y Diners club.

3.3.1. Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación

Esta Ley hace mención y es la primera en regular el crowdfunding como método de financiamiento alternativo en su capítulo VI, entre los artículos más destacados están:

Art 33: Este artículo señala que las plataformas, su registro y control estará a cargo de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (Supercias). En si el consejo nacional de valores controlará el registro de las plataformas.

Art 35: Esta detalla que para realizar actividades por estas plataformas se debe ser una persona jurídica bajo el control de la Supercias, solo se debe actuar como ente intermediario entre los promotores e inversionistas, se debe tener una dirección URL de la página web y se requiere que en la página conste los términos y condiciones.

Art 37: En este artículo se confirma que las plataformas de crowdfunding en el país podrán cobrar comisiones, estos valores deben de ser públicos y constar en la página. También indica que las sociedades mercantiles de este tipo de fondo colaborativo no podrán utilizar lo recaudado para beneficio, gasto e inversiones propias.

Art 39: Se hace mención a las prohibiciones que tienen estas plataformas. Estas no pueden administrar directamente lo recaudado de los proyectos, tampoco

podrá otorgar ningún tipo de financiamiento a inversionistas y promotores, ni utilizar o trasladar los fondos de los inversionistas sin su debida autorización. Tiene prohibido destacar un proyecto en perjuicio de otros, con excepción que sea por fechas, montos y finalidad.

Como se mencionó, en el país las plataformas solo ejercerán como intermediarios y publicidad de los proyectos para conectar a inversionistas y promotores. La recaudación del financiamiento solo se debe hacer mediante instituciones del sistema financiero, el monto máximo se fija en mil salarios básicos unificados. Con respecto al plazo máximo de cada proyecto, este será de 6 meses, una vez finalizada todas las etapas la plataforma deberá pedir a la entidad financiera que libere los fondos en un máximo de cinco días hábiles a partir de la terminación, solo en caso de que no se cumplan los objetivos o requisitos se debe revertir los recaudado a favor del inversor en cinco días hábiles (Asamblea Nacional República del Ecuador, 2020).

3.4. Crowdfunding Inmobiliario

En los últimos años la participación en el mercado inmobiliario se ha encontrado dominado en su mayoría por inversionistas con patrimonios elevados, con la introducción del crowdfunding de inmuebles se logra abrir camino a los pequeños inversionistas para que puedan participar en el mercado. En el caso del promotor, abrirse camino por este tipo de plataformas trae consigo que su propuesta capte un mayor interés de potenciales inversionistas y su proyecto tenga una promoción y divulgación más amplia.

Se considera que el crowdfunding inmobiliario se encuentra en la categoría de préstamos, con la diferenciación que el dinero va a proyectos inmobiliarios de construcción. En este modelo, los inversionistas captan intereses por sus aportaciones, estos intereses pueden ser trimestral, semestral y anual. El capital que se genera por las inversiones de los participantes se devuelve sea que el proyecto tenga éxito o no, es decir, el constructor se ve en la obligación de cumplir con lo pactado y pagar los intereses y capitales establecidos. Funciona como cualquier otro tipo de crowdfunding, pero en este los plazos de los proyectos inmobiliarios pueden ser de 3 a 24 meses. El atractivo de este tipo de inversión se da ya que “existe una garantía hipotecaria de por medio para respaldar la inversión, esta garantía hipotecaria suele ser el mismo proyecto donde se realiza la inversión y cuyos

beneficiarios del usufructo de dicha garantía hipotecaria son precisamente los inversores” (Broker, 2020).

No cabe duda que es una gran oportunidad para lograr invertir y diversificar el patrimonio, mediante pequeñas aportaciones de dinero y ahorrándose las posibles complicaciones administrativas. Es una buena alternativa para obtener ingresos con bajo riesgo. El interés que obtienen los inversionistas en este tipo de crowdfunding suele estar entre el 15% y 20%, dependiendo de la plusvalía de los proyectos que ofrezca la plataforma.

Con la inclusión de este mercado al modelo de financiamiento en masa, se lo ha distribuido de acuerdo al tipo de proyectos. Como se observa en la figura 7 el crowdfunding inmobiliario se especializa en 3 tipos diferentes de proyectos, los de inversión en obra nueva, compra de inmueble para alquiler y venta, y reformar inmuebles solo para su venta. La rentabilidad, plazo y riesgo varía dependiendo en qué tipo de proyecto se desea invertir.

Figura 7

Tipos de Crowdfunding Inmobiliario

TIPO DE PROYECTO	RENTABILIDAD	PLAZO	RIESGO	OBSERVACIONES
Inversión en obra nueva	Elevada	Corto/Medio	Alto	El riesgo es atribuible a que no se consiga compradores al precio esperado o que el tiempo en conseguirlos se alargue.
Compra de inmueble para alquiler/venta	Depende, según se arriende o se venda	Medio	Menor	Generalmente se establece un plazo de alquiler, para después vender la propiedad a un precio esperado.
Reforma de inmuebles para venta	Elevada	Corto	Alto	Se financia a los promotores para la compra y reforma del inmueble, con la expectativa que aumente su precio de venta.

Nota: Tomado de Crowdfunding Inmobiliario, Sergio Torassa, 2020

(<https://www.clave.com.ec/sergio-r-torassa-crowdfunding-inmobiliario-nueva-opcion-de-inversion/>).

3.4.1. Empresas de Crowdfunding Inmobiliario Ecuatorianas

El crowdfunding en el país tiene pocos años de haber llegado, en el caso del crowdfunding de inversión inmobiliaria, este tiene dos años aproximadamente. Las plataformas que existen actualmente deben su creación gracias a la implementación de la Ley de Emprendimiento e Innovación y su regulación. Hasta el año 2021 solo

se encuentran creadas, verificadas y disponibles en la web 2 plataformas dedicadas a esta modalidad, y son las siguientes:

Crowdfunding Ecuador: Esta es la primera plataforma de inversión colaborativa inmobiliaria en crearse en el país, se encuentra regulada por la Supercias. En su propuesta la plataforma analiza profundamente los distintos proyectos de construcción, venta o reforma de edificios, locales y viviendas. Brinda la opción de que los constructores puedan enviar sus proyectos a la plataforma para que lo analicen, en caso de ser aprobado deberá pasar por un riguroso proceso de factibilidad antes de que sea publicado. Esta plataforma se encuentra aliada con constructores de proyectos grandes. Se puede invertir de menos de \$500 en adelante. Cabe recalcar que en la actualidad no hay proyectos disponibles en la página.

Broker Ec: Broker también nace gracias a la ley de emprendimiento, está regulada por la Supercias y el Registro Nacional de Emprendimiento. En la plataforma los fondos que se adquieren son administrados por entidades del sistema financiero de país y Broker se asegura de que el constructor pague los intereses y el capital en las fechas establecidas. La plataforma indica que cada proyecto cuenta con una duración de 6 a 24 meses, el pago de los intereses son cada 3 a 6 meses, estos intereses son del 15% al 17% anual. La plataforma se encarga del pago de los intereses a los inversionistas y el bien queda hipotecado como garantía hasta el final por ellos. La plataforma cuenta con un proyecto terminado con éxito, el edificio Viktoria en Quito logró financiarse con 80.000 dólares en dos meses por medio de crowdfunding.

3.4.2. Oferta y Demanda del Mercado Inmobiliario en el Cantón Guayaquil

En terminos generales con respecto al mercado inmobiliario en el 2021, las perspectivas de los principales promotores del país (80%) son que las reservas de viviendas del año fueron buenas y afirman que las ventas para los próximos meses serán igual de buenas. De acuerdo al último reporte realizado por Apive (2021) el mercado presenta un incremento anual del 24% en la reserva de viviendas, pero centrándose en Guayaquil, para septiembre del 2021 Guayaquil posee decrecimiento mensual en las viviendas reservadas del -4% respecto al mes anterior. El volumen de

visitas o interés de parte de los clientes en la ciudad tuvo una variación mensual del -15% en septiembre.

Para el presente año 2021, en Guayaquil el precio promedio referencial del m² en la ciudad se sitúa en \$1.252, y la variación interanual cuenta con un crecimiento del 7% (Properati, 2021b). Como se puede observar en la tabla 5, este precio promedio varía específicamente dependiendo de la zona y del nivel socioeconómico de los habitantes de las distintas zonas del cantón. Siendo Vía la Costa el sector más exclusivo, el precio del m² aquí es de \$1.258. A pesar que las zonas con mayor plusvalía se ubican en Vía la costa, en los últimos meses se ha visto que barrios al norte de Guayaquil. Como Urdesa o Ceibos incrementan su plusvalía por sus costos de arriendo, lo que llega a hacer que se consideren zonas rentables.

Tabla 5

Cantón Guayaquil- Precios m²

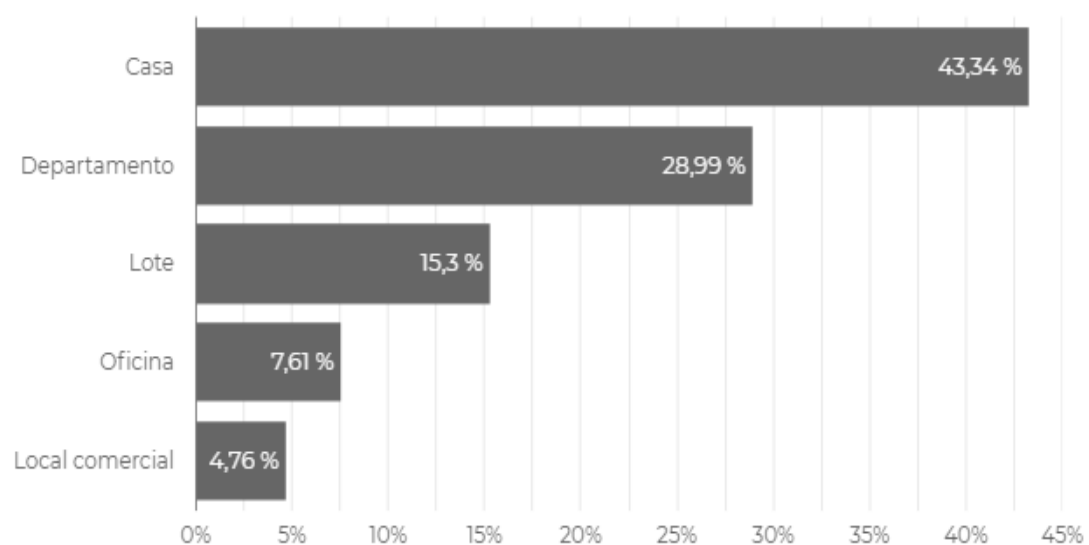
Zonas	Precios M²
Vía a la Costa	\$1.258
Norte de Guayaquil	\$1.196
Centro de Guayaquil	\$566
Sur de Guayaquil	\$548

Nota: Adaptado de Precios de Inmuebles Disminuyeron en Quito y Guayaquil, Mundo Constructor, 2021 (<https://www.mundoconstructor.com.ec/precios-de-inmuebles-disminuyeron-en-quito-y-guayaquil/>).

La oferta inmobiliaria en el cantón surge en gran parte gracias a los proyectos privados en las zonas con mayor plusvalía, y el resto de la oferta viene del sector público. En primer lugar, se analiza la oferta de acuerdo al nivel de anuncios que se evidenciaron en la plataforma Properati, la cantidad de proyectos inmobiliarios para finales del 2021 se encuentran en 7.495, los cuales están distribuidos en un 68% para ventas y un 32% para alquiler. En la figura 8 se observa que en el cantón el mayor número de inmuebles ofertados son casas y departamentos, los locales comerciales tienen el menor porcentaje.

Figura8

Tipos de Propiedad en Oferta en Guayaquil



Nota: Tomado de Precios del Mercado Inmobiliario- Guayaquil, Properati, 2021 (<https://blog.properati.com.ec/mayo-2021-precios-del-mercado-inmobiliario-guayaquil/>).

Al ser los locales comerciales los que cuentan con el menor porcentaje, se evidencia la poca oferta que existe en el mercado por la reciente recuperación que tuvo el país después de la pandemia, que hasta el día de hoy sigue dando complicaciones para las personas que requieren de un capital significativo para abrir un local. El alto porcentaje de casas y departamentos se debe a que en los últimos meses, luego que el mercado y los ingresos de las familias estuvieran paralizados y con la pronta recuperación, se presentó una oportunidad y las personas se mostraron interesadas en ofertar casas y departamentos para venta o alquiler.

Otra forma de medir la oferta del mercado es con la variación de precios del m² en el cantón en los últimos años, las cuáles se encuentran detalladas a continuación:

Tabla6

Variación del Precio Promedio del m2 en el Cantón Guayaquil

2016	2017	2018	2019	2020	2021
\$ 1.365,00	\$ 1.277,00	\$ 1.305,00	\$ 1.375,00	\$ 1.228,00	\$ 1.252,00

Nota: Adaptado de Market Watch, 2020 (<https://marketwatch.com.ec/?s=Inmobiliario+Guayaquil>).

Como se puede observar en la tabla 6, la oferta se ha mantenido estable y prueba de esto es la tendencia del precio promedio a no disminuir ni subir en gran cantidad. Se puede decir que en el cantón el precio promedio por m2 se ha encontrado estable, con un crecimiento leve del 0,4% por año.

Por el otro lado, al desarrollar un proyecto inmobiliario el promotor no debe pasar por alto los factores que hacen que la demanda en la zona suba o baje, tampoco los hábitos que tiene el mercado inmobiliario en la actualidad. Respecto a la demanda existente en el cantón, con el paso de la pandemia las personas buscan buenas oportunidades para comprar o arrendar inmuebles.

Actualmente los inmuebles con mayor venta son las viviendas que van entre los 50.000 y 70.000 dólares. Pero la demanda en el norte, centro y sur de Guayaquil en el 2021 bajó, la cantidad de proyectos nuevos tuvo una baja del 27% con respecto al año 2019 y 2020. Solo Vía a la costa se mantuvo en crecimiento, en todo el año solo 20 proyectos fueron abandonados, mientras que las viviendas inferiores a \$100.000 se encuentran en crecimiento (Plusvalia, 2021).

De acuerdo al reporte de Plusvalia (2021) este bajo nivel en la demanda del mercado se dividió en un 12% respecto a viviendas con precios inferiores a \$70.000, el nivel más bajo lo tuvieron las viviendas que van de \$90.000 a \$150.000, con un porcentaje del 41%. Pero las que cuentan con precios de \$200.000 en adelante teniendo un alza de un 33%, esto se vió mayormente en las zonas que cuentan con mayor plusvalia.

Anteriormente se mencionó que la oferta oficinas y locales comerciales se encontraba entre los porcentajes más bajos, siendo este el menor. Cabe mencionar que la demanda de este tipo de inmuebles en el cantón se encuentra con una tendencia de crecimiento, pese a que este nicho fue uno de los más afectados tras la llegada del Covid-19. El interés en el cantón se evidenció a inicios del 2021, siendo

el mes de abril donde se registró el mayor número de búsquedas. Para este año el promedio mensual de personas naturales o jurídicas interesadas en este tipo de inmuebles es de 486 (Properati, 2021). Esto evidencia la necesidad del mercado en buscar y encontrar lugares para tener su negocio y empezar a trabajar.

3.5. Comparación con otros métodos de financiamiento

A lo largo del presente proyecto se han presentado y desarrollado los métodos de financiamientos más utilizados en el mercado inmobiliario del Ecuador, en el país el financiamiento por la banca privada y pública es a la que más recurren los ecuatorianos. A su vez, en los últimos años ha existido una manera de financiarse dejando a un lado a la banca, esto mediante el mercado de valores. De acuerdo a este sistema, el financiamiento por emisiones de obligaciones a largo plazo y por emisión de titularizaciones son los más elegidos por las empresas que quieren incursionar en el mercado bursátil o recurrir a este como benefactor para sus compañías.

Pero con el avance de la tecnología y del comercio electrónico, la incursión de las fintech era inevitable. Es así como llega el crowdfunding al país, con un futuro prometedor y potencial crecimiento para posicionarse como nuevo competidor para los métodos de financiamiento tradicionales del sector inmobiliario. Para un análisis más profundo se realizó un cuadro comparativo con distintas variables, con la finalidad de comprender mejor el potencial del crowdfunding frente a los métodos de financiamiento tradicionales.

Las variables establecidas para la realización del cuadro comparativo son la tasa de interés, el plazo de la deuda, monto máximo y mínimo de financiamiento, entidad que las regula, número de entidades que existen en el país, si se requiere una calificadora de riesgo, la garantía, el pago de interés y la amortización de capital al inversionista.

Como primera variable se encuentra la tasa de interés activa que poseen estos tipos de financiamiento. Actualmente los distintos bancos privados del Ecuador cuentan con un porcentaje de tasa de interés que va desde el 8% al 12%. Mientras que en el mercado de valores se encuentra la emisión de obligaciones a largo plazo con una tasa de interés de libre contratación, que puede ser fija o reajutable y también la titularización, que toma de referencia la tasa activa productiva corporativa. De acuerdo a la base de datos de la bolsa de valores de Quito, desde el

año 2002 hasta el 2022 las tasas que posee las emisiones de obligaciones van desde el 4% al 10.50% y la titularización del 4% al 10% respectivamente. Con el crowdfunding esta tasa va enfocada a los inversionistas y es mucho más alta, la ley de innovación indica que esta tasa de interés debe ir desde el 15% al 20%, dejando al crowdfunding como una opción más rentable para inversionistas.

Los plazos de créditos en la banca privada van de 15 a 20 años, esto varía dependiendo de la entidad bancaria. En el caso de la emisión de obligaciones a largo plazo esta es dependiendo de cómo la fije la empresa que las emite, se la considera largo plazo cuando es superior a 360 días y en la titularización esta se maneja del mismo modo, al ser la empresa que la emite la que fija el plazo. En ambos métodos se evidencio mediante documentos de la Bolsa de Valores que los plazos llegan hasta 7 años máximo. Mientras que el crowdfunding inmobiliario esto es distinto, los proyectos deben tener una duración máxima de 24 meses y el plazo de recaudación no puede exceder los 6 meses, cabe recalcar que estos pueden tener una o más rondas de inversión y ninguna de ellas pueden pasar los 6 meses.

Al hablar de los montos de financiamientos, estos son muy diferentes en cada método. El monto máximo de financiamiento por medio de la banca privada es del 100% del valor del bien y el monto mínimo es del 70%. En la emisión de obligaciones uno cuenta con una garantía general del 80% del total de activos libres de gravamen y una garantía específica del 80% del avalúo del bien, así el monto mínimo cuenta con un porcentaje de menos del 80%. Mientras que en la titularización de proyectos inmobiliarios se puede financiar el 100% del presupuesto total del proyecto, y el monto mínimo puede ser menor a ese porcentaje. En el caso del crowdfunding inmobiliario, este cuenta con una fuerte restricción en el país, el monto máximo por contribuyente es de \$425.000 y el monto mínimo puede ser menor a \$500.

Las distintas entidades que regulan a estos métodos se consideró como otra variable significativa. El banco central del Ecuador es el encargado de regular a la banca privada y la superintendencia de compañías se encarga de las emisiones de obligaciones, titularización y de las plataformas que se dedican al crowdfunding en el país. Por el otro lado, de acuerdo a los números de entidades que se dedican o emiten actualmente en el país existen 23 bancos privados. De acuerdo a la base de datos de la Bolsa de Valores de Quito desde el año 2002 al 2022, existen 34 compañías

inmobiliarias que han emitido obligaciones a largo plazo y 26 compañías inmobiliarias que han emitido titularizaciones. Por el contrario, solo existen 2 plataformas que se dedican al crowdfunding inmobiliario en el país.

Al tratarse de entidades que manejan grandes cantidades de dinero y proyectos significativos, necesitan ser verificadas y calificadas de acuerdo a su riesgo. La banca privada, las emisiones de obligaciones y las titularizaciones si deben pasar el proceso de la calificadora de riesgo, pero en el caso del crowdfunding este no aplica. La única manera de ver el riesgo es revisando las plataformas y como estas califican los diversos proyectos que tengan disponibles. Al existir un riesgo también existe una garantía para las personas que deciden entrar al negocio, en cada método de financiamiento es el bien inmueble o el proyecto el cual es puesto como garantía para los inversionistas.

El pago de interés y la amortización de capital al inversionista en la banca, en la emisión de obligaciones y en la titularización es de libre contratación. Pero solo en el crowdfunding inmobiliario, este pago de interés a los inversionistas deben hacerlo los desarrolladores a un plazo que debe ser de 3 a 6 meses y la amortización de capital es tomada en cuenta al finalizar el proyecto.

Cabe recalcar que las comisiones que cobran estas entidades que otorgan un servicio tienen un valor significativo al momento de financiarse por ellas. Los bancos actualmente no cobran comisión por otorgar el servicio hipotecario a sus clientes. La Bolsa de Valores por el contrario si lo hace, esta es de 0.09%, calculado sobre el valor efectivo de cada transacción, o la comisión mínima establecida, el valor que sea mayor, esto en operaciones que se consideran a largo plazo, como la emisión de obligaciones y titularizaciones. Por último, las plataformas dedicadas al crowdfunding inmobiliario en el país en su información especifican que estas comisiones son del 1% al 5%.

Tabla 7

Cuadro Comparativo Métodos de Financiamiento Inmobiliario

Variables	La Banca Privada	Emisión de Obligaciones a Largo Plazo	Titularización	Crowdfunding Inmobiliario
Tasa de Interés Activa	8% al 12%	Libre contratación, fija o reajutable (4% al 10.50%)	Tasa activa referencial Productiva Corporativa (4% al 10%)	15% al 20%
Plazo	15 a 20 años	Súperior a 360 días (361 dias a 7 años)	Largo plazo a 7 años	6 a 24 meses
Monto Máximo	100% del valor del bien	Garantía general 80% total de activos libres de gravamen. Garantía específica 80% del avalúo del bien	100% del presupuesto total del proyecto	Mil salarios básicos unificados (\$425.000)
Monto Mínimo	70% del valor del bien	Menos del 80%	Menos del 100%	\$500
Ente Regulador	Banco Central del Ecuador	Superintendencia de Compañías	Superintendencia de Compañías	Superintendencia de Compañías
N. de Entidades	23	34	26	2
Calificadora de Riesgo	Si	Si	Si	N/A
Sistema de Colocación	Sistema Financiero	Mercado Bursátil	Mercado Bursátil	Plataforma
Garantía	El Inmueble	El Inmueble	El Inmueble	El proyecto
Pago de Interés al Inversionista	Libre contratación	Libre contratación	Libre contratación	3 a 6 meses
Amortización de Capital al Inversionista	Libre contratación	Libre contratación	Libre contratación	Al finalizar el proyecto
Comisión	N/A	0.09% flat, calculado sobre el valor efectivo de cada transacción, o la comisión mínima establecida, el valor que sea mayor.	0.09% flat, calculado sobre el valor efectivo de cada transacción, o la comisión mínima establecida, el valor que sea mayor.	1% al 5%

CONCLUSIONES

Después de la profunda investigación cualitativa respecto a todo lo que engloba financiarse para llevar a cabo proyectos inmobiliarios, surgieron diversas variables relacionadas al financiamiento y al sector al cual se dirige toda la investigación. El mercado inmobiliario ecuatoriano al año que se realizó el presente estudio (2021) se encuentra en un crecimiento constante. Específicamente en el cantón Guayaquil, el mercado se encuentra recuperándose lentamente después del golpe que trajo la pandemia a este y muchos sectores de la economía, esto se evidencia en como la oferta de bienes inmuebles está aumentando mes a mes, y en como el precio promedio referencial del m² no ha variado significativamente en los últimos años.

Pese a que la oferta se visualiza y analiza positiva, la demanda ha caído en los distintos sectores del cantón, solo vía a la costa ha tenido un crecimiento leve por su plusvalía. Esto mientras la demanda de locales comerciales aumenta y se ve prometedora para los constructores inmobiliarios. Guayaquil al ser una de las ciudades más grandes del país y pese a su variación negativa en los meses del 2021 continúa teniendo grandes proyectos inmobiliarios privados en las zonas con una plusvalía alta y algunos proyectos públicos. De acuerdo con los entrevistados el sector de la vivienda en el cantón se encuentra en alza, existen varios proyectos desarrollándose, sobre todo alejándose un poco de la ciudad.

En cuanto al financiamiento inmobiliario al que las personas naturales o jurídicas optan con más frecuencia en el país son por medio de la banca privada, por mercado de valores y fideicomisos. A lo largo del proyecto se desarrolló el funcionamiento y etapas de cada uno de estos métodos, si bien tienen sus años funcionando en el país, su propia demanda en el mercado y son sumamente confiables. Los agentes del sector inmobiliario, tanto desarrolladores como inversionistas deberían ampliar su visión y optar por fuentes innovadoras que están incursionando en el mercado, como lo es el crowdfunding.

Si bien el crowdfunding tiene altas probabilidades de convertirse en un competidor fuerte en el mercado inmobiliario, actualmente este cuenta con pocas diferenciaciones que sean significativamente positivas para los desarrolladores o agente del mercado inmobiliario. Como lo son sus tasas de interés, el plazo de pago de este interés a los inversionistas y la amortización de capital que se realiza cuando estos proyectos culminen. Es en los demás aspectos, que son muchos más

significativos en los que los otros métodos analizados en la investigación dejan atrás al crowdfunding. Esto toma mucho más peso si se trata de un desarrollador grande, con una alta experiencia y peso en el mercado, estos desarrolladores saben cómo manejar el financiamiento bancario y del mercado de valores. No se interesarán en plataformas de crowdfunding y las limitaciones que estas poseen debido a las regulaciones y pocos años en el mercado, lo cual no les permite llevar a cabo grandes proyectos, que son lo que actualmente se logran culminar y vender.

Luego del amplio análisis y de las entrevistas a expertos en el tema con la finalidad de llegar a la realidad más allá de la teoría. Se puede concluir que el crowdfunding como método de financiamiento para el sector inmobiliario en el cantón Guayaquil es una herramienta innovadora pero no totalmente viable actualmente. Esto se da por la falta de educación financiera de parte de los ecuatorianos y del gobierno por dar más facilidades al financiamiento tradicional, lo cual disminuye los posibles fraudes o estafas por parte de este nuevo modelo como lo es el crowdfunding, pero indirectamente frenan a estas plataformas a darse a conocer en el país y crecer como está sucediendo en países del primer mundo.

Estas plataformas en el Ecuador son más comúnmente conocidas por su financiación colectiva para causas sociales y benéficas que para obtener un ingreso por medio de ellas. Específicamente el modelo de crowdfunding inmobiliario existe en el país, pero solo es manejado por dos plataformas. Esto demuestra lo atrasado que estamos al implementar nuevas tecnologías con un gran potencial de desarrollo, que con un correcto manejo y regulaciones podría beneficiar a aquellos pequeños desarrolladores o emprendedores que no pueden optar por un financiamiento tradicional y puede mejorar significativamente a la economía ecuatoriana. Lamentablemente el actual sector inmobiliario se encuentra recuperándose y aunque estas plataformas ayudarían a impulsar esa recuperación, la forma en la que se las maneja y lo limitada que son no hacen que logren ser partícipes de esta mejora ni del posible crecimiento.

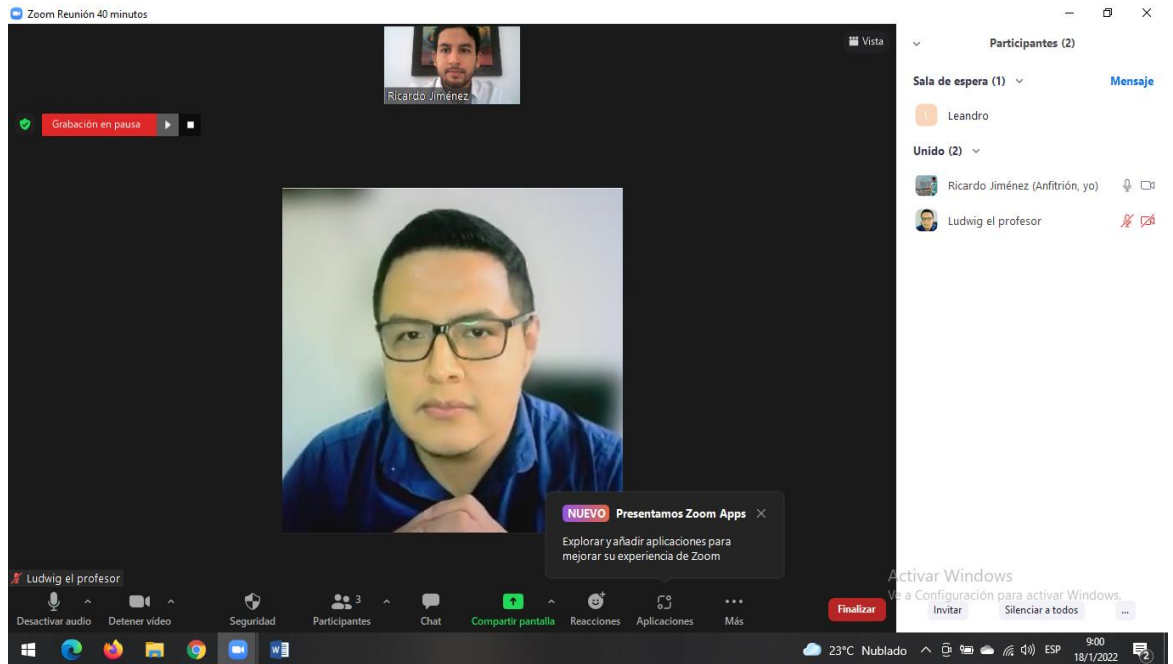
RECOMENDACIONES

Luego de la culminación del proyecto y en base a los resultados obtenidos de los encuestados, se puede realizar las siguientes recomendaciones:

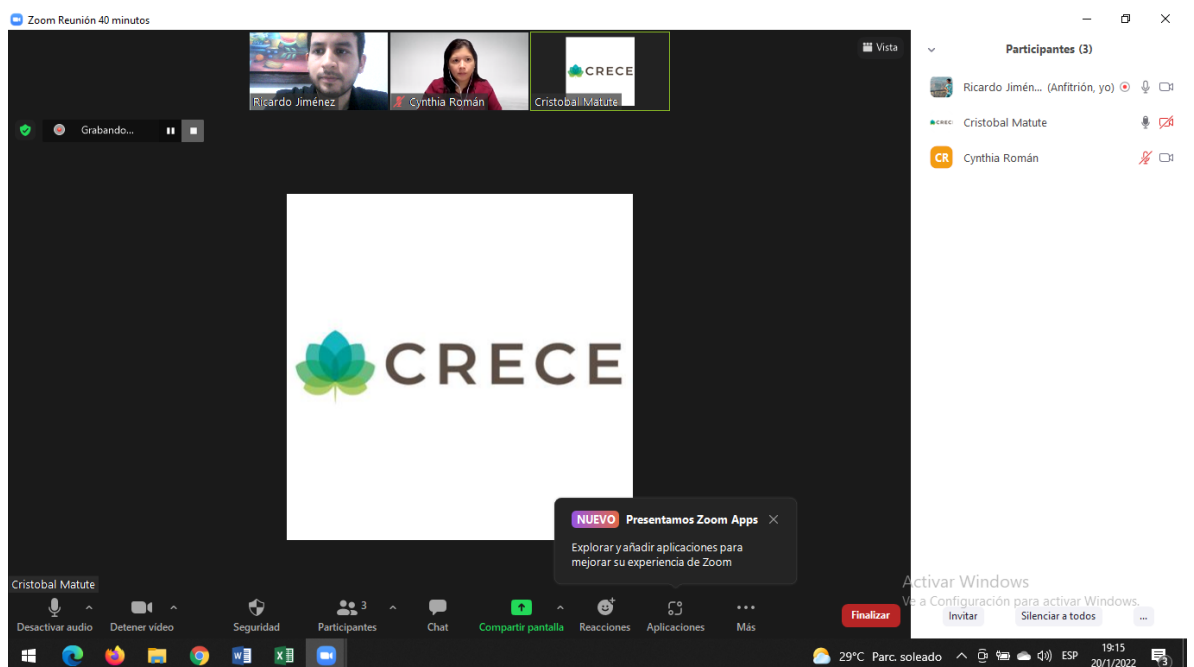
- El sector inmobiliario cuenta con grandes métodos de financiamiento, muchos destacan de otros dependiendo lo que los diversos tipos de desarrolladores o empresas busquen realizar. El gobierno debe empezar a tomar en cuenta aquellos métodos de financiamiento nuevos e innovadores que ingresan al mercado abriéndoles paso a la promoción de estos, ya que pueden resultar mucho más factibles para los distintos tipos de inversionistas o desarrolladores.
- Empezar a incentivar la capacitación en colegios y universidad para culturizar a la ciudadanía en innovación.
- La asamblea nacional debe tomar en consideración las posibles nuevas leyes o regulaciones que implemente el gobierno, que puedan afectar negativamente a potenciales tecnologías que solo busquen ayudar a levantar la economía.
- El gobierno debe llevar un mejor manejo de las tecnologías que se encuentran actualmente en el país, para que negocios con gran potencial puedan ser participe e incluso llegar a ser fuertes competidores en el mercado internacional con la ayuda de plataformas de crowdfunding.
- Mejorar la confianza del mercado hacia las plataformas dedicadas al crowdfunding inmobiliario con la ayuda de nuevas leyes enfocadas en la seguridad tecnológica y realizar una mejora en sus sitios web.

ANEXOS

Anexo 1: Entrevista a plataforma “Crowdfunding Ecuador”



Anexo 2: Entrevista a plataforma “Crece Ecuador”



Anexo 3: Transcripción de entrevista “Crowdfunding Ecuador”

¿Cuál es su percepción respecto a la situación actual del mercado inmobiliario en el país?

El mercado inmobiliario está teniendo un levantamiento ya que a raíz de la pandemia todo el sector de la construcción cayó. Incluso hubo precios de materiales y mano de obra que subieron, lo que ocasiono un desplome en el mercado. Sin embargo, se sabe que luego de una recesión económica, de guerras y pandemias siempre hay una recuperación económica.

El mercado inmobiliario actualmente se le está inyectando bastante liquidez por parte del gobierno, de entes privados y constructores privados. Ahora es un buen momento para este mercado de iniciar con proyectos inmobiliarios porque el crecimiento económico del mismo será relativamente grande a los años de recesión en base de la pandemia.

El mercado está creciendo, un claro ejemplo es el caso del beneficio de interés colectivo, lo que se otorga a través de créditos vip de un fondo e fideicomiso que otorga el gobierno. También existe un fondo completo donde las personas acceden a este, lo pusieron a cargo de la banca privada para controlar que sea en verdad para personas que puedan acceder y necesiten este tipo de fondo. Eso es una muestra de que ya hay capital disponible para el sector inmobiliario, la activación es una realidad.

¿A qué alternativas de financiamiento pueden acceder los desarrolladores de proyectos inmobiliarios y cuál cree que es la más rentable?

Tenemos las fuentes tradicionales, se conoce que para levantar un proyecto existen las fuentes privadas como la inversión propia, ahorros, prestamos de familiares y apoyo de personas conocidas. Luego tenemos las otras fuentes que son bancos, cooperativas, casas de ahorro el financiamiento tradicional a través de una tasa de interés

Últimamente en Europa y EEUU en los últimos años ha surgido el financiamiento colectivo o crowdfunding. No es más que hacer una vaca para financiar un proyecto. Si enfocamos esto al sector inmobiliario, es mucho más rentable para el constructor financiarse mediante crowdfunding, debido a que en este las tasas de interés son mucho más bajas, aquí se cobra de la recaudación un 5% máximo. Se sabe que los constructores obtienen prestamos con tasas de interés mucho más grandes. Con el crowdfunding se obtienen liquidez de forma más rápida. Si hubiera cultura de

innovación financiera en el país y menor exclusión financiera las plataformas de crowdfunding funcionarían bastante bien

¿Le parece que el mercado actual cuenta con la confianza y conocimiento para invertir en proyectos inmobiliarios mediante su plataforma?

Para nada, la cultura de innovación financiera esta por los suelos en el país. No es culpa de la ciudadanía, somos un país en vías de desarrollo y no nos hemos estabilizado mucho en temas de desarrollo económico, o socioeconómico, todo parte desde las regulaciones. Ecuador es experto en cuando viene una nueva tecnología como el tema de blockchaing, crowdfunding, fintech y toda innovación financiera el estado lo que hace es implementar leyes para limitarlas y bloquearlas, debido a que cree que a gente la están estafando, lo que muchas veces es una realidad.

El estado restringe en vez de culturizar a la ciudadanía. Pero ya cuando existe una tendencia alrededor del mundo con estos temas, es cuando el estado ahí quiere reformar las normas que bloquearon anteriormente, lo que actualmente está pasando con el tema del crowdfunding. Mientras esta cultura no mejore en el ecuador, mientras el ecuador por su cuenta no empiece a innovar y no presione al gobierno para que no emitan este tipo de regulaciones, vamos a seguir en ese ciclo de desarrollo tecnológico. Siempre vamos a estar ahí y los monopolios siempre van a tener la batuta, como lo son los bancos privados y no les conviene tampoco porque ellos están blindando prácticamente el sistema financiero para que nadie más les haga competencia.

¿De qué manera cree que se diferencia el Crowdfunding de los otros métodos tradicionales al momento de llevar a cabo un proyecto inmobiliario?

Es un financiamiento horizontal. Lo que conocemos son el financiamiento que le pedimos a una sola persona jurídica, que es el banco y nosotros tenemos que responder a esa persona jurídica, si no cumplimos el banco va a estar presionando. El banco con proyectos inmobiliarios generalmente lo que hace es amortizar un préstamo, amortizar no es más que crear cuotas de pagos de dividendos de ese préstamo.

Mientras que en crowdfunding es distinto, ya que en este se diversifica el riesgo, el constructor puede estar más tranquilo debido a que son muchas personas las que aportan pequeñas cantidades para que el proyecto se desarrolle, estas personas

aportan al proyecto con el fin de ganar dinero. Aportan al proyecto, el constructor está tranquilo durante ese periodo debido a que no tiene que pagar nada en dividendos, ni cuotas. Solo tiene que pagar una vez que el proyecto finalice, se venda el proyecto, es ahí cuando retorna la inversión a estos micro inversores. El crowdfunding le da flexibilidad al constructor, hace que se desarrolle más el sistema inmobiliario y hace que el capital se devuelva una vez culminado el proyecto y no por amortización.

¿Cuáles son las limitaciones de financiarse e invertir mediante crowdfunding actualmente?

La principal limitación es la cultura de la gente, porque en Ecuador no estamos adaptados y nos ha costado mucho a entrar al mundo digital. Se sabe que la mayoría de personas mayores asimilan una compra en línea con una estafa, el país aún tiene ese temor. Algo que es una realidad, pero la solución ante eso no es prohibir, la solución es tratar de entender como es el sistema y capacitarse en el tema para no caer mediante una estafa. Mediante crowdfunding para evitar estafas se debe de confirmar que la empresa esté constituida, existen algunos crowdfunding que no lo están. Pero pese a que estén o no constituidas aún existen posibles estafas. El tema es culturizarse como lo están haciendo en países como Europa, Alemania y Estados Unidos, donde incluso hay mucha burocracia. Países como México cuentan con plataformas enormes de crowdfunding inmobiliario.

Con respecto al blockchain, muchas plataformas y la nuestra también está migrando a ese tema o campo para evitar en si las regulaciones que han implementado. El crowdfunding positivamente se le dio apertura en el 2020 con la ley de innovación en el capítulo VI, continuó desarrollándose bien. Luego con el actual gobierno y con la ley de defensa de la dolarización se dieron cuenta que estas plataformas están quitándoles el negocio a los fideicomisos, porque a través de una plataforma de crowdfunding se hace un scrolacrom, que es un tipo de cuenta fideicomiso donde la gente tiene la seguridad que el dinero ahí no se topa para nada más que el fin de construir el proyecto. Se dieron cuenta que le estaba haciendo competencia a los fideicomisos y los bancos, es así que la última reforma que emitió el presidente es que la regulación del crowdfunding pase de la supercias a la junta política de regulación montaría y financiera, la cual por cierto gracias a la nueva ley ya son 2 juntas, la junta monetaria y política. Cuando alguien restrinja estas plataformas de

crowdfunding se van a pasar la tarea, uno dirá que eso es cuestión de la junta monetaria y el otro que es de la junta de política.

El punto aquí es que quieren ponerle las mismas regulaciones de un banco a una Start up de crowdfunding, se sabe que si se quiere emprender en innovación jamás se podrá tener regulaciones de un banco. Como paso en México, que a estas empresas fintech se les ponía restricciones de capitales mínimos que no podían cumplir como 150 000, lo que en realidad no es mucho dinero sin embargo para una Start up que está iniciando y cogiendo rumbo es una barrera de entrada enorme.

Esta resolución aún no está en vigencia en el país, pero el ejecutivo ya la emitió. Si se da todo esto se le puede decir adiós al crowdfunding ecuatoriano. Solo será un nombre más en la historia política del Ecuador, que quiso nacer, pero lamentablemente la banca privada lo que ha hecho es hundirlo, como está intentando hacer con el sistema económico popular y solidario, como casas de ahorro y bancos comunales.

Nosotros como emprendedores si vemos la realidad de como Ecuador no crece por políticas económicas, por dejarle el negocio a un monopolio, a unos bancos privados. Lo que no hace más que hundir al país, el comercio electrónico no crece principalmente porque el negocio lo tienen los bancos y las tarjetas de crédito. Cuando usted quiere poner una pasarela de pago local en su página web, en su comercio electrónico, con comisiones de más del 8% en un país dolarizado no se puede permitir.

Así que ustedes como estudiantes invítalos a que se enteren de esto, el trasfondo más allá de las redes sociales. Les felicito por contactarse con las fuentes, donde uno siempre la realidad allá teoría que mencionan los medios de comunicación.

Anexo 4: Transcripción de entrevista “Crece Ecuador”

¿Cuál es su percepción respecto a la situación actual del mercado inmobiliario en el país?

En cuanto al mercado inmobiliario, en cuanto a cifras como tal no le he hecho seguimiento en los últimos meses sin embargo datos del sector que vende materiales de construcción, ya que en nuestra plataforma hemos tenido casos así últimamente. Las proyecciones del sector son positivas, sin embargo, no se espera un crecimiento

significativo, se recuperó bastante la industria para ubicarse en sectores cercanos a las ventas del 2019.

En cuanto a percepción si sería probable ver un crecimiento, quizás nada de dos cifras, pero algo que por lo menos haga que el sector se acerque al 2019 y lo pase un poco. Creo que el sector de la vivienda en la ciudad de Guayaquil está tomando bastante fuerza últimamente, existen varios proyectos y sobre todo alejándose un poco de la ciudad. Si se ve positivo, pero no tanto como se esperaría.

¿A qué alternativas de financiamiento pueden acceder los desarrolladores de proyectos inmobiliarios y cuál cree que es la más rentable?

En tema de financiamiento general hay bastantes, el financiamiento bancario es la principal alternativa que tienen estos desarrolladores, ellos gozan con la ventaja de ser proyectos que requieren activo tangible activo fijo, terreno, tierra, eso siempre va a ser una llave que abra el financiamiento bancario y no les es difícil debido a que tiene las garantías reales, cosa que no pasa en otros sectores como los emprendedores o industrias tecnológicas, o software donde los activos reales que están acostumbrados a manejar la banca no existen.

Y por otro lado tienes alternativas menos comunes, pero también válidas como los fondos de inversión y de abrir capital para poder desarrollar. En Quito se encuentra uno de los mayores constructores que tiene su propio fondo de inversión con BRIK, su empresa. He visto como han levantado mucho capital del público en general, para invertir creo que necesitas mínimo \$1000 y de esa manera han levantado mucho capital, pagando entre el 4 o 5% anual de tasa de interés.

Por último, el financiamiento colaborativo que es una suerte de abrir capital o por lo menos pedirle capital al público, como ya lo han hecho otros constructores mediante fondos de inversión, como Brik, Pronobis con fiducias o constitución de fondos de inversión para bienes inmuebles. El financiamiento colaborativo es una manera menos engorrosa, menos burocracia, con menos trámite ya que no estás en la obligación de construir fideicomiso. Pero puedes abrirte paso a levantar fondos por medio del público, tienes esas 3 principalmente el bancario que si tienes esas tierras difícilmente te van a negar el financiamiento por esa vía.

¿Le parece que el mercado actual cuenta con la confianza y conocimiento para invertir en proyectos inmobiliarios mediante su plataforma?

Desde mi experiencia más que en números, ya que no existe mucha data del financiamiento colaborativo en el Ecuador para analizar. Solo se cuenta con tres plataformas en el Ecuador que todavía no han terminado de despegar como se esperaba, por lo menos existe curiosidad en el mercado. No puedo hablar de confianza porque no hay data suficiente para analizar la confianza. Por ejemplo, en mi plataforma “Crece” no hay día en que no haya mensajes a través de los distintos canales digitales en los que las personas pregunten “¿Cómo se invierte?”, que proyectos y garantías hay, cual es el mínimo de inversión, etc. Se ve una alta curiosidad, aquí se va a otro problema del mercado financiero ecuatoriano, que es la falta de alternativas de inversión, estas alternativas como el crowdfunding, crowdlending y todas sus variantes son una alternativa muy fresca y que tiene mucha acogida a personas curiosas que quieren saber del tema.

Desde el lado de los desarrolladores lo veo un poco difícil llegar a que ellos publiquen sus casos en plataformas de este tipo porque para el desarrollador grande no es difícil acceder al financiamiento bancario y a los bancos les interesan financiar el 100% de los proyectos grandes. Otra traba por la cual no creo que haya mucho interés por parte de los desarrolladores es que las plataformas en una solicitud solamente pueden levantar \$425.000, que es el tope y en un desarrollo importante o significativo del mercado inmobiliario quizás ese monto quede bastante corto. Lo que harían desistir a los grandes desarrolladores, pero también se puede colocar tu proyecto en una sola plataforma a la vez como dice la ley.

Al desarrollador grande no lo veo buscando a través de una plataforma, pero por lo menos nosotros si hemos tenido acercamiento con dos desarrolladores pequeños que si están muy interesados en poner un par de sus proyectos de cantidades no tan grandes en “Crece”. Entonces desde mi experiencia de lado del inversionista no puedo hablar de confianza, pero si de mucha curiosidad más porque va a existir un bien como garantía. Y por el lado de los promotores sí, pero siempre y cuando sean promotores pequeños que a los grandes que tienen a la mano más alternativas que cubran su necesidad en tamaño de cantidades o montos.

¿De qué manera cree que se diferencia el Crowdfunding de los otros métodos tradicionales al momento de llevar a cabo un proyecto inmobiliario?

Una diferencia es que amplias tu base de datos de posibles inversionistas, todas las fuentes de capital se vuelven “infinitas” tienes toda la población económicamente activa que están en la capacidad de invertir en tu proyecto. También aprovechas el apalancamiento de la capacidad comercial que tienen estas plataformas para mover tu marca. La plataforma tiene la potestad o obligación de hacer campañas comerciales para levantar el capital que necesitas. Indirectamente estas publicitando un proyecto inmobiliario, digamos que llegas a 1000 personas de las cuales 800 se interesan en invertir y las 200 en tu proyecto como tal, por lo que logras tener cierta difusión comercial de tu proyecto.

Otra diferencia y la más importante es que es mucho menos engorroso que hacerlo de una forma tradicional, por ejemplo, no estás en la obligación de constituir un fideicomiso, que es lo que tienes que hacer a la hora de levantar fondos no solo a través del banco si no a través de fondos de inversión. Puedes poner tus tierras como una hipoteca simple y eso sirve de garantía para los inversionistas, de esa manera se ahorra dinero del costo de constituir un fideicomiso, ahorras tiempo, etc. Otro aspecto que puede ser diferenciador de estas plataformas es la asesoría financiera y la validación del proyecto, son cosas que si suman a estas plataformas pero que nadie más en el mercado las va a sumar porque no están en su giro de negocio.

¿Cuáles son las limitaciones de financiarse e invertir mediante crowdfunding actualmente?

Principalmente el límite de cantidad, levantar en una solicitud como máximo \$425.000 cuando se sabe que un desarrollador grande necesita millones de dólares, mientras que un desarrollador pequeño o mediano puede financiarse en su totalidad o una parte. Básicamente solo esa, ya que las plataformas tienen la capacidad de crear sus propios procedimientos, no tienen que cumplir una normativa exhaustiva en cuanto al análisis, lo cual si es mal manejado se vuelve una debilidad, pero bien manejado es algo positivo porque le quita la burocracia, la tramitología y todo lo que hace engorroso acceder al financiamiento.

REFERENCIAS

- Abata, C. L., & Yáñez, N. M. (2019). *Evolución del Crédito Hipotecario en el Ecuador del periodo 2007 al 2017* [Tesis de Grado, Universidad Central del Ecuador]. <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/18269>
- Amat, O., & Puig, X. (2012). Marco general de las finanzas corporativas. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 15.
- Andrade, M. A. (2020). La regulación del crowdfunding en Ecuador. *USFQ Law Review*, 7(1), 31-51. <https://doi.org/10.18272/ulr.v7i1.1743>
- Andrade, X., Pisco, I., Quinde, L., & Coronel, C. (2020). La construcción: Un sector con muchos desafíos por delante. *Revista Industrias*. <https://revistaindustrias.com/la-construccion-un-sector-con-muchos-desafios-por-delante/>
- Apive. (2021, diciembre 7). Cifras del Sector Inmobiliario: Septiembre/2021. *Apive*. <https://apive.org/download/cifras-del-sector-inmobiliario-septiembre-2021/>
- (Asamblea Nacional República del Ecuador. (2020). *Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación*. Corte Constitucional del Ecuador. <https://www.gob.ec/regulaciones/ley-organica-emprendimiento-innovacion>
- Ayala, M. Á. (2020). Modelo De Elaboración De Corridas Financieras Por El Método De Flujos, Para No Financieros. *Xihmai*, 14(28), 26.
- Balarezo, D. A. (2020). *Métodos de financiamiento para proyectos inmobiliarios* [Tesis de Grado, Universidad San Francisco de Quito]. <http://repositorio.usfq.edu.ec/handle/23000/9887>
- Banco Central del Ecuador. (2005). *Evolución de crédito y tasas de interés*. Dirección General de Estudios. <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/288-evoluci%C3%B3n-de-cr%C3%A9dito-y-tasas-de-interes>
- Banco Central del Ecuador. (2021). *La pandemia incidió en el crecimiento 2020: la economía ecuatoriana decreció 7,8%*. <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1421-la-pandemia-incidio-en-el-crecimiento-2020-la-economia-ecuatoriana-decrecio-7-8>
- Banco Mundial. (2020). *Inflación, precios al consumidor (% anual) —Ecuador / Data*. <https://datos.bancomundial.org/indicador/FP.CPI.TOTL.ZG?locations=EC>
- Banco Pichincha. (2021). *Crédito para construcción*. <https://inicio.pichincha.com/portal/principal/empresas/creditos/constructor>

- Barragán, A., & Ochoa, P. (2014). Estudio de caso: Diseño de viviendas ambientales de bajo costo, Cuenca (Ecuador). *Maskana*, 5(1), 81-98. <https://doi.org/10.18537/mskn.05.01.06>
- Bnamericas. (2020). *Radiografía a crowdfunding y regulación fintech en Latinoamérica*. Bnamericas. <https://www.bnamericas.com/es/analisis/radiografia-a-crowdfunding-y-regulacion-fintech-en-latinoamerica>
- Bolsa de Valores de Quito. (2010). *Cómo emitir obligaciones de largo plazo*. <https://www.bolsadequito.com/uploads/mercados/manuales-de-inscripcion/obligaciones.pdf>
- Bolsa de Valores de Quito. (2020). *Qué son las titularizaciones*. <https://www.bolsadequito.com/index.php/blog-2/510-que-son-las-titularizaciones>
- Bolsa de Valores de Quito. (2021). *Cómo estructurar un proceso de titularización de activos*. <https://www.bolsadequito.com/uploads/mercados/manuales-de-inscripcion/titularizaciones.pdf>
- Broker. (2020). *El crowdfunding en latinoamérica y el mundo*. Broker.ec. <https://www.broker.ec/post/el-crowdfunding-en-latinoamerica>
- Business Wire. (2021, febrero 11). *World Crowdfunding Market Growth, Trends, and Forecasts 2021-2026: Reward-based Crowdfunding is Expected to Grow Significantly*. <https://www.businesswire.com/news/home/20210211005592/en/World-Crowdfunding-Market-Growth-Trends-and-Forecasts-2021-2026-Reward-based-Crowdfunding-is-Expected-to-Grow-Significantly---ResearchAndMarkets.com>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2019). *Un breve recorrido por la historia del fintech*. Cámara de Comercio de Bogotá. <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/handle/11520/22726>
- Carnicero, J. (2015). *Fuentes de financiación alternativa: El crowdfunding*. <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/handle/11531/4296>
- Carranza, D. J. (2017). *Análisis del sector inmobiliario en los cantones Guayaquil y Daule, período 2010-2016* [Tesis de Grado, Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Económicas]. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/22292>
- Coba, G. (2021). *Exportaciones se recuperan, pero la construcción sigue golpeada*. Primicias. <https://www.primicias.ec/noticias/economia/construccion-exportaciones-recuperacion-pib-ecuador/>

- Coremberg, A. A. (2000). El precio de la vivienda en Argentina: Un análisis econométrico de sus determinantes fundamentales. *Papeles de población*, 6(23), 93-125.
- Daher, A. (2013, septiembre). El sector inmobiliario y las crisis económicas. *EURE (Santiago)*, 39(118), 47-76.
- Estupiñán, F. (2001). *La titularización como fuente de financiamiento para macro proyectos* [Tesis de Grado, Universidad Internacional SEK]. <http://localhost:8080/xmlui/handle/123456789/2052>
- Esumer, I. U. (2018). *Fuentes de financiación: Crowdlending y crowdfunding*. <http://repositorio.esumer.edu.co/jspui/handle/esumer/1909>
- Flores, J., & Flores, S. L. (2008, enero 1). Evaluación del mercado inmobiliario con fines de inversión. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 14(1), 221-253.
- Forcael, E., Andalaft, A., Schovelin, R., & Vargas, P. (2013). Aplicación del método de opciones reales en la valoración de proyectos inmobiliarios. *Obras y proyectos*, 14, 58-70. <https://doi.org/10.4067/S0718-28132013000200005>
- Gallardo, E. (2015). *¿Qué es y cómo gestionar el crowdfunding?* Editorial UOC. <https://www21.ucsg.edu.ec:2653/es/lc/ucsg/titulos/57849?prev=as>
- García, C. E. (2018). *Propuesta de financiamiento para el negocio inmobiliario a través de crowdfunding* [Tesis de Grado, Universidad Técnica Federico Santa María]. <https://repositorio.usm.cl/bitstream/handle/11673/47357/3560900251188UTFSM.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- GreenCrowds. (2021). Términos y condiciones. *GreenCrowds*. <https://greencrowds.org/terminos-y-condiciones/>
- Guada, J. G. (2017). *La titularización en las empresas ecuatorianas como estrategia de financiamiento empresarial* [Tesis de Maestría, Escuela Politécnica Nacional]. <http://bibdigital.epn.edu.ec/handle/15000/17439>
- Jiménez, M. E., & Acosta, M. (2018). El crowdfunding como alternativa para el emprendedor del siglo XXI. *Forum Empresarial*, 23(2), 81-93.
- Linares, M. A. (2018). *Factibilidad y planificación técnica, económica y financiera de un proyecto inmobiliario* [Tesis de Grado, Pontificia Universidad Católica del Perú]. <https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/10190>
- Mercado de Vivienda. (2021). *Cifras del Sector Inmobiliario: Mayo/2021*. Apive. <https://apive.org/download/cifras-del-sector-inmobiliario-mayo-2021/>
- Molina, G. L., Mercado, C., & Gutiérrez, E. (2012). *Metodología para determinar la factibilidad de proyectos inmobiliarios en el municipio de Sabaneta para estratos 4 y 5* [Tesis de Grado]. Universidad de Medellín.

- Morán, D. F. (2019). *Análisis del comportamiento del sector inmobiliario y su influencia en la economía de las familias en Guayaquil, período 2013-2017* [Tesis de Grado, Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Económicas]. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/40844>
- Muevecela, R. C. (2020). *El sector inmobiliario en el Ecuador a partir de la crisis económica mundial del 2008, determinación de la salud financiera del sector en la ciudad de Cuenca* [Tesis de Grado, Universidad Politécnica Salesiana]. <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/19635>
- Narváez, J. W. (2004). *La emisión de obligaciones como una alternativa de financiamiento a largo plazo para las empresas* [Tesis de Grado, Universidad Andina Simón Bolívar]. <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/2498>
- Navarrete del Pino, J. R. (2015). *Dolarización e intercambio comercial de Ecuador con América Latina período: 2000-2013* [Tesis de Maestría, Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Económicas]. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/7902>
- Pilay, A. F. (2018). *Efecto en el cambio del impuesto a la renta en el sector inmobiliario de Guayaquil*. [Tesis de Grado, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/11552>
- Plusvalia. (2021, marzo 29). Una mirada al futuro, perspectiva para el 2021: Mercado inmobiliario de Guayaquil [Plusvalia]. *Noticias - Plusvalia*. <https://www.plusvalia.com/noticias/actualidad/una-mirada-al-futuro-perspectiva-para-el-2021-mercado-inmobiliario-de-guayaquil/>
- Properati. (2021a). Evolución de oficinas y locales comerciales en Guayaquil | PROPERATI Blog. *Noticias y Análisis inmobiliarios en Ecuador | PROPERATI*. <https://blog.properati.com.ec/evolucion-de-oficinas-y-locales-comerciales-en-guayaquil/>
- Properati. (2021b, mayo). Precios del mercado inmobiliario—Guayaquil. *Noticias y Análisis inmobiliarios en Ecuador*. <https://blog.properati.com.ec/mayo-2021-precios-del-mercado-inmobiliario-guayaquil/>
- Rialti. (2021). ¿QUÉ ES UN DESARROLLADOR INMOBILIARIO? *RIALTI*. <https://rialti.ec/que-es-un-desarrollador-inmobiliario/>
- Rodríguez, J. R., & García, L. V. (2013). Estructura y desempeño del sector de la construcción en México. *El Cotidiano*, 182, 105-116.
- Rojas, L. (2016). N° 24. *La revolución de las empresas FinTech y el futuro de la Banca. Disrupción tecnológica en el sector financiero*. CAF. <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/976>
- Ruggirello, H. M. (2011). *El sector de la construcción en perspectiva: Internalización e impacto en el mercado de trabajo*. Aulas y Andamios.

http://biblioteca.clacso.edu.ar/Argentina/fundacion-uocra/20171110053107/pdf_465.pdf

- Sánchez, W. M., & Tonon, L. B. (2020). Señalización y el éxito de las campañas de crowdfunding latinoamericano. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 10(19), 99-116. <https://doi.org/10.17163/ret.n19.2020.06>
- Secretaría Nacional de Planificación. (2019). *Niveles administrativos de planificación*. Gobierno del Encuentro. <https://www.planificacion.gob.ec/3-niveles-administrativos-de-planificacion/>
- Statista. (2021). *Crowdfunding—Worldwide | Statista Market Forecast*. Statista. <https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/alternative-financing/crowdfunding/worldwide>
- Suárez, A. Y. (2020). *Estudio correlacional entre financiamiento y rentabilidad para empresas inmobiliarias del Ecuador*. [Tesis de Maestría, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/15019>
- Tumay, D. L., & La Cunza, B. del R. (2018). *Estudio de viabilidad del Proyecto Inmobiliario “Condominio La Arboleda” en Surco Viejo* [Tesis de Maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú]. <https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/11988>
- Vargas, G. A., Soto, M. C., & Felix, A. R. (2003). El mercado de vivienda y su enfoque neoinstitucional. *Análisis Económico*, XVIII(39), 287-301.
- Vite, K. D. (2019). *Análisis de la incidencia de la deuda a largo plazo en el desempeño financiero del Sector Inmobiliario*. [Tesis de Grado, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/12313>
- Zambrano Sánchez, X. A. (2018). *Análisis comparativo del otorgamiento de créditos de la Corporación Financiera Nacional en el sector de alimentos frescos y procesados en Guayaquil (2012-2016)*. <http://201.159.223.180/handle/3317/9923>
- Zúrita, J., Martínez Pérez, J. F., & Rodríguez Montoya, F. (2009). La crisis financiera y económica del 2008. Origen y consecuencias en los Estados Unidos y México. *El Cotidiano*, 157, 17-27.



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Jiménez Mendoza, Ricardo Ariel**, con C.C: #0932261480 autor/a del componente práctico del examen complejo: **Análisis del uso del crowdfunding como modelo alternativo de financiamiento para el sector inmobiliario en el cantón Guayaquil**, previo a la obtención del título de **Licenciado en Gestión Empresarial Internacional** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **25 de febrero** de **2022**

f. _____

Nombre: **Jiménez Mendoza, Ricardo Ariel**

C.C: 0932261480



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Análisis del uso del crowdfunding como modelo alternativo de financiamiento para el sector inmobiliario en el cantón Guayaquil.		
AUTOR(ES)	Jiménez Mendoza, Ricardo Ariel		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Román Bermeo, Cynthia Lizbeth		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Empresariales		
CARRERA:	Gestión Empresarial Internacional		
TÍTULO OBTENIDO:	Licenciado en Gestión Empresarial Internacional		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	25 de febrero de 2022	No. DE PÁGINAS:	# 65
ÁREAS TEMÁTICAS:	Finanzas Empresariales, Modelos disruptivos de Negocios, Fintech		
PALABRAS CLAVES/KEYWORDS:	Crowdfunding, Sector Inmobiliario, Ecuador, Titularización, Emisión de Obligaciones a largo plazo, Sistema Financiero, Financiamiento Alternativo.		
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>El actual sector inmobiliario ecuatoriano se encuentra ligado en su mayoría a los métodos tradicionales de financiamiento, esto restringe el número de personas naturales o jurídicas que decidan incursionar en el mercado inmobiliario y no cuenten con las condiciones para financiarse por estos medios. Es así como el crowdfunding se muestra como potencial ayuda para captar financiamiento enfocado en este sector. El objetivo del presente proyecto es analizar por medio de una investigación cualitativa al Crowdfunding como herramienta innovadora para el financiamiento enfocado en el sector inmobiliario del cantón Guayaquil. Se optó por una metodología de alcance descriptivo con enfoque cualitativo no experimental, todo esto llevando una lógica clara y deductiva. Se consultó fuentes secundarias para el levantamiento de información y para acercarnos a la realidad se realizó entrevistas a dos dueños de plataformas de este tipo de financiamiento. Los resultados de Atlas Ti arrojaron una red que detalla todas las variables del financiamiento, conocimiento y leyes que rodean al crowdfunding y al mercado inmobiliario. Para brindar más peso a la investigación cualitativa se armó un cuadro comparativo de los distintos métodos de financiamiento y crowdfunding, lo que demostró su potencial, pero limitado crecimiento actualmente. Se concluyó que el crowdfunding es innovador, pero no totalmente viable en el actual sector inmobiliario, que se encuentra recuperándose y aunque estas plataformas ayudarían a impulsar esa recuperación, la forma en la que se las maneja y lo limitada que están no hacen que logren ser partícipes de esta mejora ni del posible crecimiento.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-978697032	E-mail: Ricardo_jimenez@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Román Bermeo, Cynthia Lizbeth		
	Teléfono: +593-4-380 4600 Extensión: 1637		
	E-mail: cynthia.roman@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			