



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

TEMA:

**Análisis de viabilidad de una página web como mecanismo
de financiación colectiva Crowdfunding para
emprendimientos en Guayaquil.**

AUTOR:

Suárez Molina, Jorge Andrés

**Componente práctico del examen complejo previo a la
obtención del grado académico de MAGISTER EN FINANZAS
Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

TUTOR:

Alcívar Avilés, María Josefina

Guayaquil, Ecuador

14 de Septiembre del 2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente **componente práctico del examen complejo**, fue realizado en su totalidad por **Suárez Molina, Jorge Andrés**, como requerimiento para la obtención del grado académico de **MAGISTER EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**.

REVISORES (A)

f. _____

(Apellidos, Nombres completos)

f. _____

(Apellidos, Nombres completos)

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Alcívar Avilés Teres, Ph.D.

Guayaquil, a los 14 de mes de Septiembre del año 2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Jorge Andrés, Suárez Molina**

DECLARO QUE:

El componente práctico del examen complejo, ***Análisis de viabilidad de una página web como mecanismo de financiación colectiva Crowdfunding para emprendimientos en Guayaquil L***, previo a la obtención del grado académico de **Magister En Finanzas Y Economía Empresarial**, 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 Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 14 del mes de Septiembre del año 2022

EL AUTOR

f. _____

Suárez Molina, Jorge Andrés



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

AUTORIZACIÓN

Yo, **Suárez Molina, Jorge Andrés**

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 de viabilidad de una página web como mecanismo de financiación colectiva Crowdfunding para emprendimientos en Guayaquil.**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 14 del mes de Septiembre del año 2022

EL AUTOR:

f. _____

Suárez Molina, Jorge Andrés

REPORTE DE URKUND

The image shows the URKUND software interface. At the top, there is a header with the logo 'URKUND' and a search bar. Below the header, there is a sidebar on the left with navigation options like 'Inicio', 'Búsqueda', 'Filtros', 'Análisis', 'Reportes', and 'Configuración'. The main area is divided into two panes. The top pane shows a list of documents with columns for 'ID de Documento', 'Nombre', and 'Fecha de Actualización'. The bottom pane shows a detailed view of a document, including its title, author, and content. The document content is in Spanish and discusses the 'Ley de Transparencia' (Transparency Law) and its implementation in the 'Estado de Chiapas' (State of Chiapas). The text mentions the 'Ley de Acceso a la Información Pública' (Law of Access to Public Information) and the 'Ley de Protección de Datos Personales' (Law of Protection of Personal Data). It also mentions the 'Comisión de Acceso a la Información Pública' (Commission of Access to Public Information) and the 'Comisión de Protección de Datos Personales' (Commission of Protection of Personal Data). The document is dated '2011' and is a 'Informe de Seguimiento' (Follow-up Report).

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por permitirme sentir que jamás he estado solo, la familia y amigos que me ha brindado, las oportunidades que me ha presentado, darme la sabiduría y templanza que me caracteriza para tomar las mejores decisiones que hasta el momento me han servido para cruzar un camino lleno de enseñanzas, alegrías y tristezas, pero jamás dejándome claudicar.

La oportunidad de a lo largo de este proceso de maestría conocer compañeros y amigos con los cuales recorrimos un fructífero proceso académico y nuestros profesores a los que les guardo un gran aprecio y respeto por la sabiduría y don de gente que los representa.

DEDICATORIA

Dedico mi trabajo de titulación a mis padres, a quienes les debo el haberme forjado como la persona que soy hoy en día, todos mis logros se los debo a ellos, a mi hijo Adriano, a quien desde que nació me ha dado la motivación necesaria para sobresalir en momentos de adversidades, y a mi compañera de vida Gaby, a quien admiro mucho y me incentiva a ser cada día mejor, a la par del hombre y profesional que merece a su lado.

Contenido

AGRADECIMIENTO	VI
DEDICATORIA	VII
RESUMEN	X
INTRODUCCIÓN.....	2
Formulación del problema:	4
Sistematización del problema:	4
Delimitación del problema:	4
Objetivos:	5
Objetivo General:	5
Objetivos Específicos:.....	5
Diseño Metodológico	5
Postura Epistemológica	5
Métodos de Investigación	6
Tipo de Investigación	6
Enfoque de Investigación	7
Técnicas metodológicas	8
DESARROLLO	9
Estado del Arte.....	9
Conceptualización de la naturaleza y funcionalidad de las plataformas de <i>crowdfunding</i>	15
Base legal	17
El crowdfunding en la legislación estadounidense	17
El crowdfunding en la legislación española	18
El crowdfunding en la legislación en Reino Unido	19
El crowdfunding en la legislación ecuatoriana.	19
Análisis e interpretación de resultados	22
Situación del financiamiento en Ecuador	22
Análisis de factibilidad de plataformas de <i>crowdfunding</i>	23
Análisis de Kickstarter.	24
Análisis de “Crece Ecuador”	26
Análisis de GreenCrowds.....	28
Análisis de Catapultados	30
Análisis de Hazla vaca.....	31
Análisis de resultados de la implementación del <i>crowdfunding</i>	32
Análisis de la Demanda (Asamblea Nacional, 2020).....	33

Factibilidad económica de la implementación de una plataforma de <i>crowdfunding</i>	37
Proceso de funcionamiento de la propuesta.....	37
Análisis Financiero.....	39
CONCLUSIONES.....	45
REFERENCIAS.....	46
Anexos	48

RESUMEN

La presente investigación de trazó como principal objetivo analizar la viabilidad de una página web que permita el uso del *crowdfunding* como mecanismo de financiación colectiva para emprendimientos en Guayaquil. La consecución de este trabajo tomó como punto de partida la realización de un estudio exhaustivo de los antecedentes teóricos del *crowdfunding* para la comprensión del tema y el análisis cuantitativo del impacto que hasta el momento han tenido las plataformas de este tipo. Concluyendo que el *crowdfunding* surgió, como una alternativa de financiamiento por y para los emprendedores, dada su simplicidad “un individuo o colectivo pública una convocatoria abierta a través de la Web para generar una comunidad de seguidores que le apoyen en la financiación” (Sánchez Riofrío & Palma Reyes, 2018). Al mismo tiempo, se comprobó que su principal aporte radica en que facilita el acceso al financiamiento fomenta el comercio, la innovación, la generación de oportunidades y la reducción de las desigualdades socioeconómicas, no obstante, es un tema del que se sabe muy poco en Ecuador, y sólo algunos empresarios apuestan por el desarrollo de estas plataformas.

Palabras clave: *crowdfunding*, financiamiento, colaborativo, innovación

ABSTRACT

The main objective of this research was to analyze the viability of a web page that allows the use of *crowdfunding* as a collective financing mechanism for ventures in Guayaquil. The achievement of this work took as a starting point the realization of an exhaustive study of the theoretical background of crowdfunding to understand the subject and the quantitative analysis of the impact that platforms of this type have had so far. Concluding that crowdfunding emerged, as a financing alternative by and for entrepreneurs, given its simplicity "an individual or group publishes an open call through the Web to generate a community of followers that support them in financing" (Sánchez Riofrío & Palma Reyes, 2018). At the same time, it was found that its main contribution lies in facilitating access to financing, fostering trade, innovation, the generation of opportunities and the reduction of socioeconomic inequalities, however, it is an issue about which very little is known in Ecuador, and only some entrepreneurs are committed to the development of these platforms.

Keywords: crowdfunding, financing, collaborative, innovation

INTRODUCCIÓN

El 2020 llegó a la humanidad como un terremoto para cambiar paradigmas, estilos de vida e incluso formas de pensar, desde la perspectiva del consumidor la tecnología pasó de ser una alternativa a convertirse en una necesidad; y para las empresas se convirtió en una estrategia de supervivencia.

Tellez, Espín, & Núñez (2021) y González, Rugel, Navas, Torres, & Vera (2017) resaltan que entre las principales insuficiencias que afrontan las empresas en la actualidad se encuentra la falta de liquidez, escaso o nulo acceso de nuevas fuentes de financiamiento y procesos de toma de decisiones deficientes, y empíricos.

Una verdad gritada a voces de estos tiempos, es que solo la innovación y la tecnología permitirá el restablecimiento de las relaciones comerciales y el desarrollo de modelos de producción sustentables.

El espíritu emprendedor ha prevalecido en estos tiempos de crisis, convirtiéndose en una alternativa antes la falta de empleo y la contracción significativa de la demanda, pero sigue siendo la falta de financiamiento el principal obstáculo para el desarrollo y materialización de nuevos proyectos (Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020).

Asimismo, la puesta en marcha de cualquier proyecto de emprendimiento requiere la articulación de necesidades, metas, recursos, estrategias, una visión de futuro orientada al cliente y la capacidad de construir un plan de negocios para dar forma a una propuesta de valor coherente.

En el contexto económico actual, la realidad es que al menos el 80% de los emprendedores no pueden ser calificados como sujetos de créditos, según los parámetros de las instituciones financieras, lo que los coloca en una encrucijada

dada la falta de conocimiento, la falta de historial financiero que respalde su capacidad de pago.

Es evidente que las limitaciones mencionadas hasta el momento no son resultado únicamente de la crisis generada por el coronavirus, sino que forman parte de la vida cotidiana de los emprendedores de todo el mundo, es por eso que surge la idea de fusionar la tecnología y la búsqueda de soluciones de financiamiento.

En este contexto surge el *crowdfunding*, como una alternativa de financiamiento por y para los emprendedores, la genialidad de este concepto radica, justamente, en su simplicidad “un individuo o colectivo pública una convocatoria abierta a través de la Web para generar una comunidad de seguidores que le apoyen en la financiación” (Sánchez Riofrío & Palma Reyes, 2018)

En términos generales el financiamiento colaborativo facilita el acceso a recursos financieros a emprendedores de forma que fomenta el comercio, la innovación, la generación de oportunidades y la reducción de las desigualdades socioeconómicas, no obstante, es un tema del que se sabe muy poco en Ecuador, y sólo algunos empresarios apuestan por el desarrollo de estas plataformas (González, Rugel, Navas, Torres, & Vera, 2017)

Como consecuencia de lo anterior, si bien en Ecuador la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación en 2020, abordó ampliamente el *crowdfunding*, aún se percibe inseguridad jurídica y se requiere que existan instituciones de lo regulen como alternativa de financiamiento. De allí que la presente investigación de traza como principal objetivo analizar la viabilidad de una página web que permita el uso del *crowdfunding* como mecanismo de financiación colectiva para emprendimientos en Guayaquil.

La consecución de este trabajo pasa por la necesidad de realizar un estudio exhaustivo de los antecedentes teóricos del *crowdfunding* para la comprensión del

tema y el análisis cuantitativo del impacto que hasta el momento han tenido las plataformas de este tipo.

En términos generales el trabajo se ha dividido en tres secciones principales, la primera dedicada a la sistematización de los fundamentos teóricos del *crowdfunding*, la segunda al análisis de la factibilidad de su implementación a partir de los resultados obtenidos en un diagnóstico orientados a usuarios de dichas plataformas tanto como inversionistas como para emprendedores.

Formulación del problema:

¿Es viable la implementación de una página web como mecanismo de financiación colectiva *crowdfunding* para emprendimientos en Guayaquil?

Sistematización del problema:

Para facilitar el estudio del problema planteado se plantean las siguientes preguntas de investigación, teniendo en cuenta las variables que lo integran:

- ¿Cómo diversificar las alternativas de financiamiento de los emprendedores en la ciudad de Guayaquil?
- ¿Cuáles son los fundamentos teóricos del *crowdfunding*?
- ¿Qué factores influyen en acceso al financiamiento en el Ecuador?
- ¿Cómo funcionan las plataformas de *crowdfunding* en emprendedores?
- ¿Cómo implementar una página web que permita el uso del *crowdfunding* como mecanismo de financiación colectiva para emprendimientos en Guayaquil?
-

Delimitación del problema:

El trabajo se contextualizó en la ciudad de Guayaquil, en el periodo 2020 – 2021, se tomó una muestra intencionada de 300 emprendedores y 5 plataformas de *crowdfunding* que funcionan a las que se tienen acceso en el Ecuador.

Objetivos:

Para la solución del problema planteado se trazaron los siguientes objetivos.

Objetivo General:

Analizar la viabilidad de una página web que permita el uso del *crowdfunding* como mecanismo de financiación colectiva para emprendimientos en Guayaquil.

Objetivos Específicos:

- Sistematizar los fundamentos teóricos del *crowdfunding*,
- Evaluar los resultados de la implementación de plataformas de *crowdfunding* a partir de un diagnóstico orientados a usuarios de dichas plataformas, tanto, como inversionistas como para emprendedores.
- Determinar los recursos necesarios y la factibilidad de la implementación de una página web que permita el uso del *crowdfunding* como mecanismo de financiación colectiva para emprendimientos en Guayaquil.

Diseño Metodológico

Postura Epistemológica

El presente trabajo se desarrolló asumiendo una postura etimológica paradigmática constructivista partiendo de la observación de la de los emprendedores con relación a la situación del financiamiento y las alternativas existentes en Ecuador, para la construcción de una alternativa de financiamiento colaborativo mediante una plataforma web.

“Es conveniente iniciar advirtiendo que el constructivismo, más allá de su extensión en los últimos años como novedad, recupera y replantea problemas que son clásicos en la reflexión sobre los modos en que se produce conocimiento, tanto en términos

generales gnoseología) como por la actividad científica (epistemológica)” (Retamozo, 2012).

Métodos de Investigación

La investigación se sustentó en los siguientes métodos de investigación:

Método inductivo: “analizando va de lo individual a lo general, además de ser un procedimiento de sistematización que, a partir de resultados particulares, intenta encontrar posibles relaciones generales que la fundamenten (Cohen & Gómez, 2019)”. Este método se aplicó realizando estudio individual de 5 plataformas de financiamiento colaborativo en Ecuador, que permitió identificar sus particularidades y llegar a generalizaciones conceptuales con relación al funcionamiento de dicha plataforma.

Método deductivo: “es el procedimiento racional que va de lo general a lo particular. Posee la característica de que las conclusiones de la deducción son verdaderas, si las premisas de las que se originan también lo son. Por lo tanto, todo pensamiento deductivo nos conduce de lo general a lo particular” (Gómez Bastar, 2021). Es método hizo posible en análisis de la situación del financiamiento de forma general en Ecuador, y deducir sus causas y consecuencias particularmente para los emprendedores.

Tipo de Investigación

El diagnóstico se concretó a través de una investigación aplicada de los niveles descriptiva y analítica que permitió analizar las opciones de financiamiento, obstáculos y estrategias que enfrentan los emprendedores en Ecuador y puntualmente en Guayaquil.

Es importante tener en cuenta que “investigación aplicada. Depende de los avances de la investigación básica, busca la aplicación y consecuencias prácticas, sobre

todo a nivel tecnológico de los conocimientos. Lleva a la práctica los resultados de la investigación básica (Cohen & Gómez, 2019)”.

Mientras que el nivel descriptivo permitió, según lo planteado por Cohen & Gómez (2019), caracterizar un fenómeno indicando sus rasgos más peculiares, en este caso, especialmente, centrándose las necesidades de financiamiento de los emprendedores en la ciudad de Guayaquil, y la factibilidad de la implementación de una plataforma de financiamiento colaborativo.

Enfoque de Investigación

Para la definición del enfoque de la investigación se consultaron autores tales como, Hernández Sampieri (2014) y Cohen (2019). La investigación de campo se realizó con un enfoque mixto, abordando aspectos cualitativos y cuantitativos, “los estudios cuantitativos plantean relaciones entre variables con la finalidad de arribar a proposiciones precisas y hacer recomendaciones específicas. Mientras que “El alcance final de los estudios cualitativos muchas veces consiste en comprender un fenómeno complejo. El acento no está en medir las variables del fenómeno, sino en entenderlo” (Hernández Sampieri, 2014)

El enfoque mixto de esta investigación viabilizó la evaluación de la situación del financiamiento en Ecuador, mediante el análisis de estadísticas de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, y se analizaron 5 plataformas de *crowdfunding* que funcionan en el país.

Para valorar la factibilidad de la implementación en Ecuador de plataformas de *crowdfunding*, se realizó una encuesta a una muestra intencionada de 300 emprendedores para determinar la accesibilidad a fuentes de financiamientos formales y su nivel de aceptación de este tipo de formas de financiamiento colaborativo.

Técnicas metodológicas

Fuente primaria:

- Encuestas a emprendedores para determinar sus necesidades y el nivel de aceptación que podría tener una plataforma de financiamiento colaborativo

Fuente secundaria:

Para la ejecución del diagnóstico se utilizaron los siguientes instrumentos:

- Observación de las plataformas de *crowdfunding* a las que tienen acceso los emprendedores en Ecuador
- Revisión documental de diversas fuentes para determinar la situación del financiamiento en Ecuador

DESARROLLO

Para materializar el presente trabajo se toma como punto de partida la realización de un estudio exhaustivo de los antecedentes teóricos del crowdfunding para la comprensión del tema y el análisis cuantitativo del impacto que hasta el momento han tenido las plataformas de este tipo.

En términos generales el trabajo se ha dividido en tres secciones principales, la primera dedicada a la sistematización de los fundamentos teóricos del *crowdfunding*, la segunda al análisis de la factibilidad de su implementación a partir de los resultados obtenidos en un diagnóstico orientados a usuarios de dichas plataformas tanto como inversionistas como para emprendedores.

Estado del Arte

El primer antecesor conocido del *crowdfunding* vio la luz en Estados Unidos, de la mano de Joseph Pulitzer en 1885, como un medio para la recolección y adquisición de fondos por este medio de financiamiento.

Es más, hace más de un siglo, concretamente en 1885, hizo un llamado a los lectores de su periódico " Nuevo Mundo" a donar pequeñas contribuciones para financiar el pedestal de la Estatua de la Libertad" (Agrawal, 2015).

En este país se empleó como un medio para la construcción de monumentos representativos, permitiendo medir el poder de esta forma de financiamiento colaborativo en pos del cumplimiento de objetivos tangibles.

Pese a la efectividad que demostró el *crowdfunding*, no fue hasta el 2003 que ganó terreno entre los norteamericanos como un mecanismo para obtener recursos para el emprendimiento.

Este método aparece en Estados Unidos con el desarrollo de la plataforma Kickstarter. Esta fue la primera plataforma en la organización de un sistema que

ayuda y aporta al financiamiento de ideas nuevas y novedosas (Sánchez Riofrío & Palma Reyes, 2018).

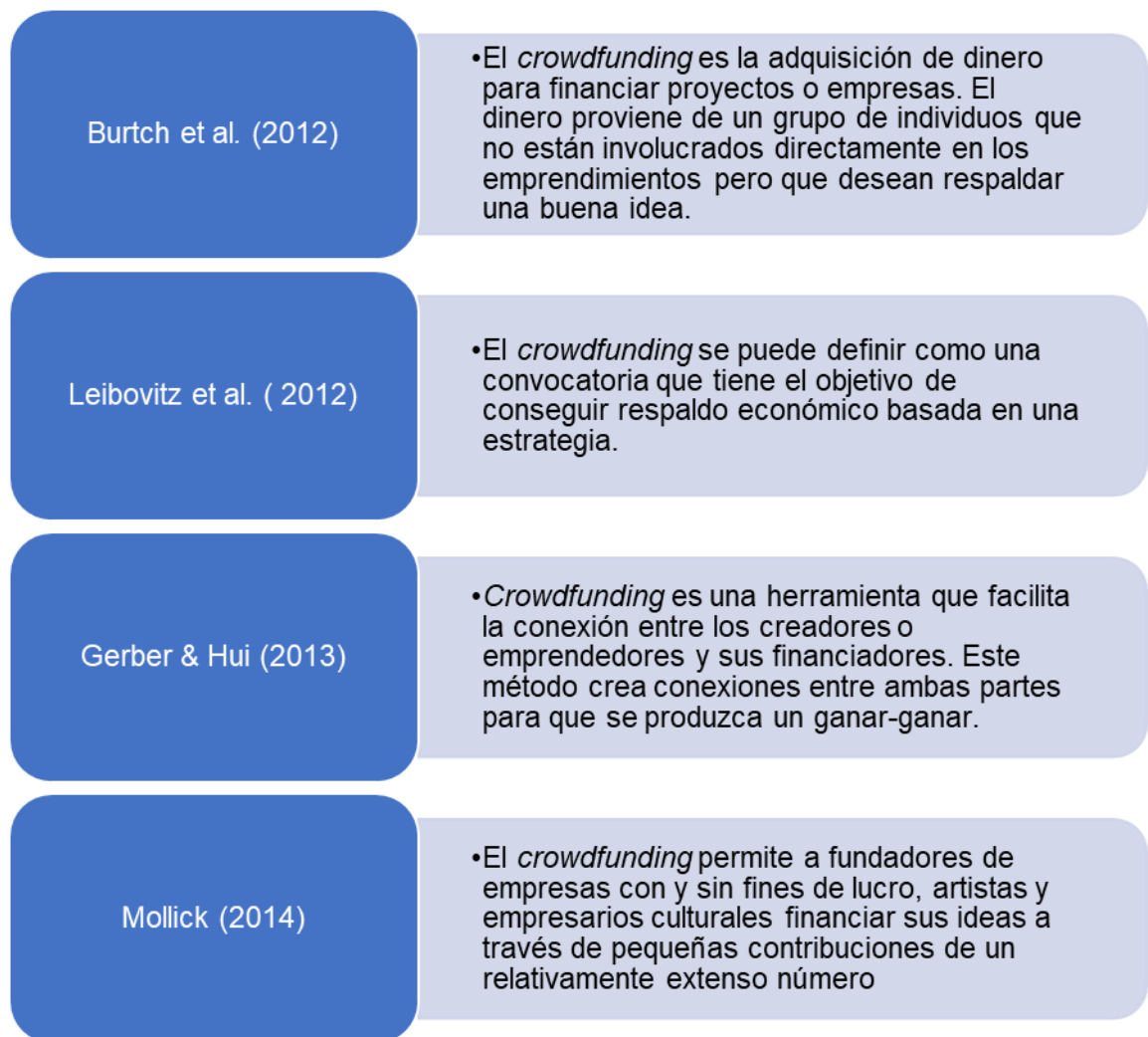
En el primer quinquenio del siglo XXI, el *crowdfunding* permitió a muchos microempresarios que carecían de recursos financieros acceder a los fondos que impulsarían sus proyectos de emprendimiento.

Se consolidó como una efectiva alternativa de financiamiento para el emprendedor, incluso “algunos años atrás, incluso antes de que el internet existiera o se desarrollara” (Ahlers, 2015).

En casi todo el mundo se han desarrollado “maratones” mediante la y la televisión con la finalidad de recolectar capital para apoyar causas benéficas. En desarrollo de plataformas virtuales proporcionó un nuevo medio para conectar recursos con causas, proyectos con inversionistas, con un alcance global en línea.

Autores tales como Agrawal (2015), Ahlers (2015), González, Rugel, Navas, Torres, & Vera (2017) concuerdan en que “el *crowdfunding* se ha convertido en una herramienta para desarrollar y motivar a nuevos empresarios a llevar a cabo sus ideas”.

FIGURA 1 DEFINICIÓN DE CROWDFUNDING POR DISTINTOS AUTORES



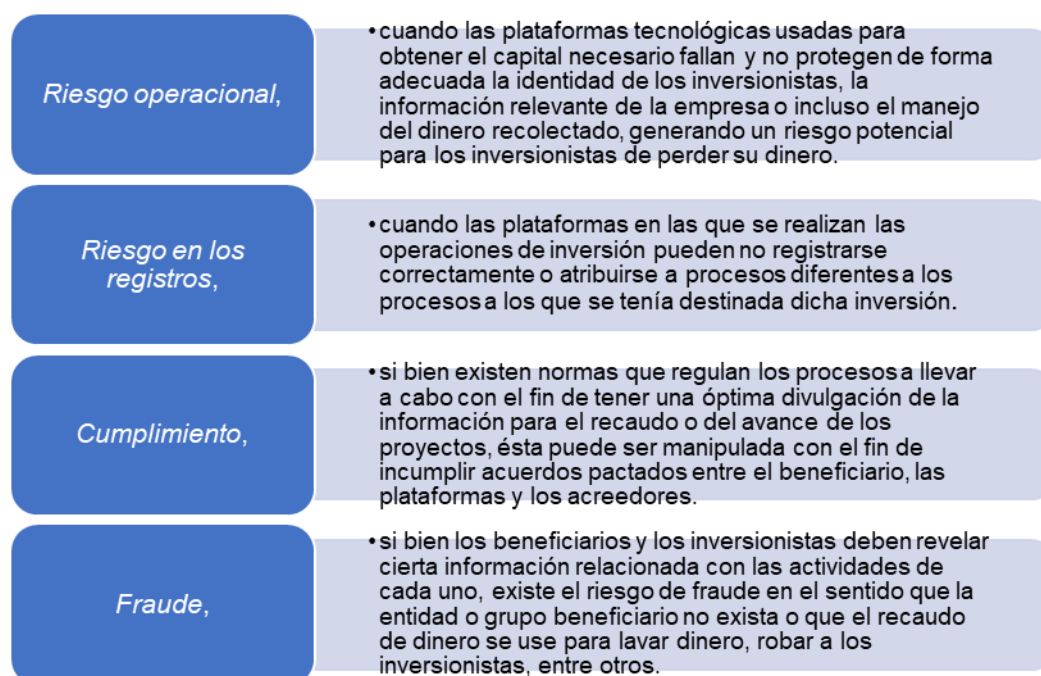
Nota: Compilación de conceptos de distintos autores

Es importante tomar en consideración que la eficacia de esta herramienta requiere que las personas que participan estén dispuestas a entregar “dinero”, para apoyar un proyecto. Además, los donadores o inversionistas deben tomar conciencia que al brindar fondos muestran su respaldo con el proyecto a desarrollar y que esta contribución tendrá un impacto directo en la economía. Finalmente, en mayor parte de los casos, la entrega de dichos fondos no asegura al inversionista ningún control o participación sobre el negocio.

En cuanto al emprendedor es vital que establezca claramente los plazos, que permitan cumplir los objetivos medibles y gestionar de una manera ordenada la

captación de recursos. Al mismo tiempo, debe demostrar la viabilidad de su proyecto y crear “fanáticos” de su sueño de emprendimiento dispuestos a invertir. Es innegable que esta modalidad de financiamiento no está exenta de riesgos, a continuación, se resumen los más representativos:

FIGURA 2 RIESGOS ASOCIADOS AL CROWFUNDING



Nota: Resumido a partir de (Méndez Bravo, Y, & Méndez Bravo, 2018)

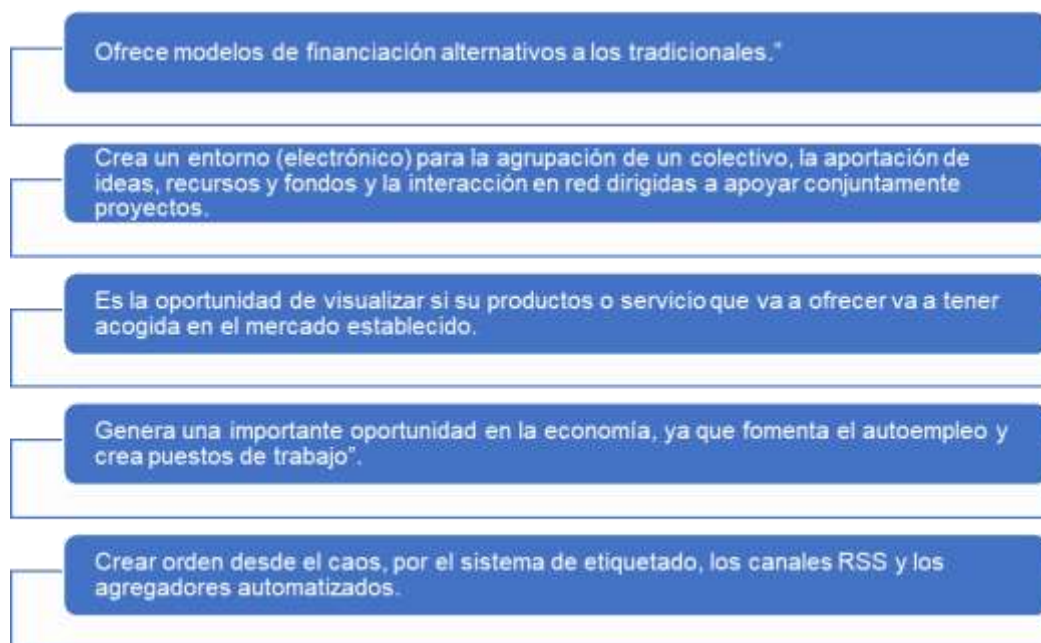
Es indiscutible que las tecnologías de la información y comunicación tienen un impacto tremendo en los negocios, dado que multiplica exponencialmente las posibilidades de generar “leads” y desdibuja los límites de las fronteras.

“En este contexto, la Web 2.0 multiplica las posibilidades de aprender al facilitar el acceso a todas las personas a través de múltiples dispositivos, permitiendo la participación activa de los usuarios, los cuales pueden compartir contenidos, experiencias y/o conocimientos” (Méndez Bravo, Y, & Méndez Bravo, 2018)

El uso de la web en los negocios es una herramienta que permite a los emprendedores establecer relaciones con sus clientes actuales y potencial de forma virtual, facilitando los tiempos de respuesta y brindando la posibilidad de crear comunidades que avalen la calidad de sus productos o servicios. Plataformas

como “Facebook, instagram, twitter, tiktok, telegram, linkedin, entre otras”, han logrado influir de manera significativa en el emprendimiento generando efectos positivos tales como los que se citan a continuación:

FIGURA 3 EFECTOS POSITIVOS DE LAS PLATAFORMAS DIGITALES EN EL EMPRENDIMIENTO



NOTA: RESUMIDO A PARTIR DE (AGRAWAL, 2015) Y (MÉNDEZ BRAVO, Y, & MÉNDEZ BRAVO, 2018)

En el contexto empresarial, González, Rugel, Navas, Torres, & Vera (2017) aseguran que entre las principales ventajas del uso de la web en los negocios se encuentra:

(...) el acceso e intercambio de información entre diversos usuarios conectados a la red; la promoción de la empresa y sus productos; mayor contacto con los clientes: ofreciendo la posibilidad de que las organizaciones publiciten sus productos, promuevan sus ventajas y se comuniquen con sus clientes localizados en diversas partes del mundo, a un costo mucho más bajo que si ocurriera en la forma tradicional y mucho más rápido, además de que permite la integración con proveedores (González, Rugel, Navas, Torres, & Vera, 2017, pág. 12).

Por su parte, Méndez (2018) afirma que la web y las redes sociales en general permiten la colaboración, creación de espacios de *networking* que permitan

compartir experiencias y el *Know-how* de forma que se multiplique la innovación y el conocimiento en aras de lograr un desarrollo más sustentable.

En este sentido, la Web 2.0, también, puede tener una incidencia negativa en el emprendimiento, debido a que para captar fondos el emprendedores deberá divulgar su idea de negocio en una plataforma de *crowdfunding* y por tanto se expone a que otro se apropie de la misma, o que su competencia le obstaculice al representar riesgos de perder el control de mercado (Cedeño Andrade, 2020).

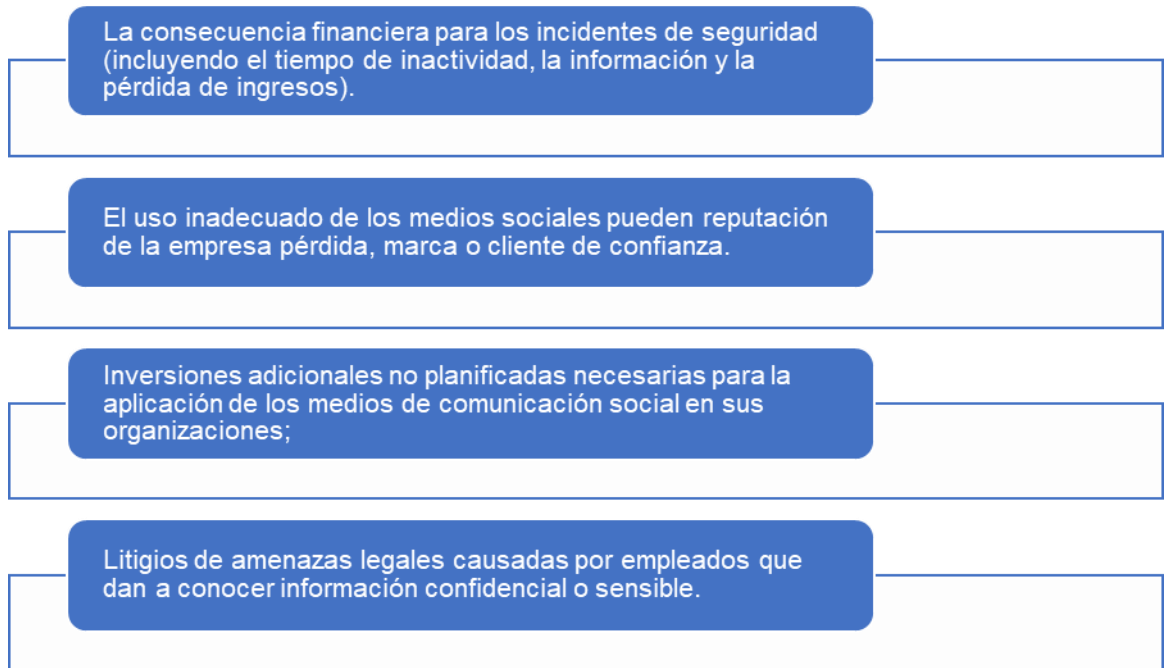
Asimismo, en caso de fracaso puede provocar que el mercado se forme una opción negativa del empresario, y termine condenando futuros proyectos que este desee llevar a cabo.

Por otra parte, aún es insuficiente la regulación del *crowdfunding* como alternativa de financiamiento, lo cual provoca desconfianza por parte de los inversionistas y de los propios emprendedores, dado el incremento del número de plataformas de este tipo (Cedeño Andrade, 2020).

En este ámbito virtual existe mucha emoción e incluso un toque se “novelería” en gran medida por aquel afán de parecerse a los famosos que tiene la mayoría, pero también implica riesgos asociados a “las pérdidas de la productividad, la vulnerabilidad a las fugas de datos, y el aumento de los riesgos de seguridad inherentes” (Méndez Bravo, Y, & Méndez Bravo, 2018).

Se pueden identificar consecuencia “reales o percibidas” al emplear inapropiadamente las redes sociales y la web en general:

FIGURA 4 CONSECUENCIAS DEL USO INADECUADO DE LAS REDES SOCIALES Y LA WEB EN EL EMPRENDIMIENTO



Nota: Elaborado a partir de (Ahlers, 2015)

Otro elemento que debe tenerse en cuenta y tomar las medidas oportunas para prever es la vulnerabilidad de las plataformas digitales, que se puede expresar en el robo de identidad, el tráfico de información y los ataques de “dos capas aparecen en un sitio, uno visible, uno transparente, y los usuarios sin darse cuenta interactúan con la transparencia capa en ese tiene una intención maliciosa” (Méndez Bravo, Y, & Méndez Bravo, 2018)

Conceptualización de la naturaleza y funcionalidad de las plataformas de *crowdfunding*

El análisis de los antecedentes del *crowdfunding* conduce a su conceptualización como una plataforma de intermediación que sirve de pueden entre los emprendedores y los inversionistas.

Las plataformas de *crowdfunding* sirven como “tarima” para que los emprendedores den a conocer sus ideas de proyectos, y para que validen sus hipótesis sobre la factibilidad de determinado proyecto incluso antes de sacar al mercado algún

producto o servicio. En la práctica es necesario comprender que la intermediación puede darse “únicamente de publicación, sin recaudación de dinero, y la segunda con funciones de intermediación financiera, recaudando el dinero de los aportantes” (Sánchez Riofrío & Palma Reyes, 2018).

Desde el punto de vista teórico y normativo existen discusiones importantes sobre los límites que debe tener una plataforma de fondos colaborativos.

Por una parte desde la perspectiva más conservadora “las plataformas de *crowdfunding*” deben restringirse a la publicación de “los proyectos a ser financiados y a crear un entorno que facilite la configuración de una relación contractual entre el promotor y el inversionista” (Cedeño Andrade, 2020)

De allí que se pueden identificar:

(...) en primer lugar, relaciones indirectas mediante “un contrato de acceso o *membership agreement* (acuerdo de membresía) entre la plataforma y los promotores, y en segundo lugar, las relaciones contractuales directas entre el promotor y el inversionista, la cual puede ser de donación, compraventa, asociación, entre otras; dependiendo de la modalidad de *crowdfunding* que se elija (Cedeño Andrade, 2020).

Las plataformas de *crowdfunding* para su funcionamiento no necesitan excesiva regulación estatal, pero sí de una institución financiera que vele por la transparencia y seguridad de las transacciones. “Esta modalidad ha sido la acogida por la legislación ecuatoriana, en la cual se prohíbe a las plataformas de *crowdfunding* actuar como recaudadoras de fondos de forma directa, sin pasar por el sistema financiero” (Cedeño Andrade, 2020).

En otros países, por el contrario, legalmente, se considera a dichas plataformas como “agentes de recaudación de los fondos invertidos en cada proyecto publicado de forma directa”, pero esto implica la necesidad del establecimiento de controles

más eficientes de la intermediación financiera, dados los grandes riesgos que esta implica, tales como: el lavado de activos, competencia desleal y una afectación directa a las instituciones del sistema financiero regulado (Ariza & Lucia).

Una vez analizados los antecedentes, fundamentos teóricos, riesgos y ventajas de las plataformas de *crowdfunding*, es posible asegurar que su funcionalidad puede variar entre la divulgación de proyectos y la recaudación de los fondos invertidos, dependiendo de contexto normativo del país donde esta se desarrolle y de las necesidades objetivas de sus creadores y usuarios.

Base legal

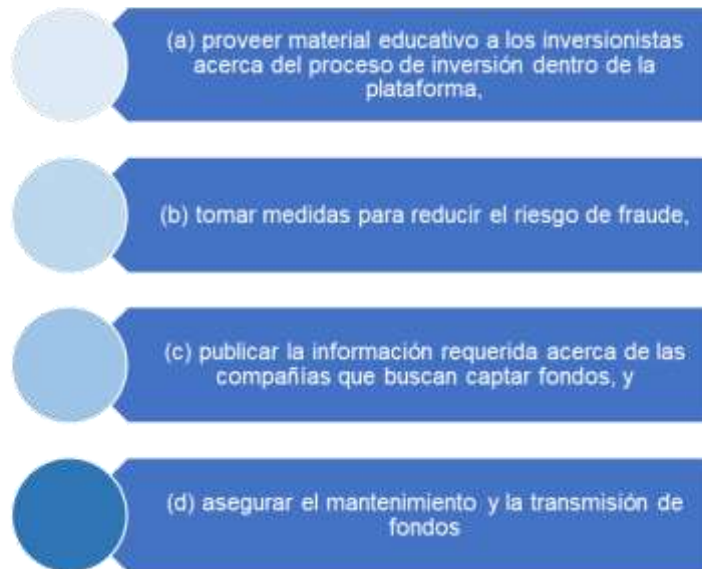
El crowdfunding en la legislación estadounidense

En Estados Unidos dentro del ordenamiento jurídico, el *crowdfunding* es regulado por la “*ley Jumpstart Our Business Startups (JOBS)*”, desde abril del 2012, y en el Capítulo III, se establece detalladamente las normas de rigen el “*Crowdfunding Act*”, mediante la disposición de que:

(...) las plataformas de *Crowdfunding* que venden títulos de valor o acciones, deben estar debidamente registradas ante una organización llamada *Securities Exchange Commission (SEC)*. Los montos máximos que un proyecto puede captar (\$1 millón) y los límites de capital que los inversionistas pueden aportar a los diferentes proyectos. En el caso de las personas cuyo ingreso neto anual sea menor o igual a \$100,00, se les permitirá aportar hasta el 5% o \$2,000. Por otro lado, las personas cuyo ingreso neto mensual supere los \$100,000, se les permitirá una aportación máxima del 10% de sus ingresos (Camacho Clavijo, 2017).

La *U.S Securities and Exchange Comision* (2020) en su sitio oficial presenta los lineamientos que las plataformas de Crowdfunding están obligadas a cumplir:

FIGURA 5 OBLIGACIONES DE LAS PLATAFORMAS DE CROWDFUNDING



Nota: Tomado de (U.S. Securities and Exchange Commission, 2021)

El crowdfunding en la legislación española

Desde el 27 de abril del 2015, la Ley de Fomento de la Financiación Empresarial, en España, es el principal medio de regulación de las actividades vinculadas con el Crowdfunding o financiación participativa, mediante el establecimiento de los siguientes pilares:

(...) (a) garantizar el derecho al crédito para las PYMES, (b) establecer parámetros para la creación de una empresa de financiación participativa, (c) definir los límites respecto al volumen de capital que cada proyecto puede recolectar, (d) definir límites al volumen que cada participante puede aportar, y (d) establecer las obligaciones en cuanto a la información que las plataformas deben proveer (Ley de Fomento de la Financiación Empresarial, 2015).

La referida ley establece la autorización expresa del funcionamiento de las plataformas de Crowdfunding debe ser emitida Comisión Nacional del Mercado de Valores. Al tiempo que prohíbe “las actividades de asesoramiento financiero, debido a que esta práctica solo la pueden realizar cierto tipo de entidades que están

sometidas a la regulación y supervisión de la autoridad competente” (Cedeño Andrade, 2020).

Asimismo, la (Ley de Fomento de la Financiación Empresarial, 2015) enfatiza en la exigencia de un documento que evidencie “la aceptación expresa por parte del inversionista, en la que se demuestre que la persona está consciente de los riesgos y beneficios que conlleva colocar sumas de dinero dentro de uno o varios proyectos de emprendimiento” (p.49).

El crowdfunding en la legislación en Reino Unido

En el reino integrado por Inglaterra, Escocia, Gales e Irlanda del Norte, desde 2014 se reconoce el crowdfunding, aunque solo se autorizan “las modalidades de préstamo y equity”. La máxima autoridad en este sentido es (Financial Conduct Authority , 2021), quien se encarga de la protección de los inversionistas mediante restricciones sobre “el tipo de cliente apto para participar con su capital en los proyectos financiados por crowdfunding” (Camacho Clavijo, 2017).

En este sentido autores como Camacho (2017) y Cedeño (2020), plantean que: (...) Reino Unido, las sociedades que realizan crowdfunding operan también como receptoras del dinero recaudado para cada uno de los proyectos que se publican. Por esta razón, dentro de las obligaciones de las plataformas de préstamo, está la de tener un capital mínimo con relación al nivel de aportaciones que reciben. Sumado a esto, las plataformas sujetas al control de la FCA, tienen que remitir a esta entidad la información y datos de los proyectos que pretenden publicar (Cedeño Andrade, 2020, pág. 11).

El crowdfunding en la legislación ecuatoriana.

En Ecuador, en 2020 con la Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, llegó el reconocimiento y la regulación de las plataformas de *crowdfunding*:

En el artículo 8, se establece la definición de éstas como:

“sociedades mercantiles cuyo objeto social es la búsqueda de financiamiento de proyectos a través plataformas desarrolladas sobre la base de nuevas tecnologías, que ponen en contacto a promotores de proyectos que demandan fondos con inversores u ofertantes de fondos que buscan en la inversión un rendimiento o la compra de un bien o servicio” (ASAMBLEA NACIONAL REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2020).

En los artículos 32 y 33 se definen los requisitos que deben cumplir las “plataformas de fondos colaborativos o *crowdfunding*” y los mecanismos para su registro y control.

FIGURA 6

REGISTRO Y CONTROL DE LAS PLATAFORMAS DE *CROWDFUNDING* EN ECUADOR



Nota: Tomado de los artículos 32 y 33 de la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación.

En el artículo 34 se definen las siguientes categorías:

FIGURA 7 CATEGORÍA DE CROWDFUNDING

Categoría	Descripción
Donación:	Se contribuye a proyectos, típicamente asociados, entre otros, a los ámbitos de la cultura, el deporte, el medioambiente, los servicios públicos o a la consecución de objetivos de carácter social o humanitario, donde el contribuyente no es inversor, consumidor o usuario.
Recompensa:	Se contribuye a proyectos con o sin fines de lucro, obteniendo un producto o servicio como retribución a su contribución.
Pre compra:	Se otorga un anticipo para la producción de un bien o gestión de un servicio, que será entregado o ejecutado, una vez cumplidas las condiciones publicadas por el promotor. Mediante esta categoría se busca medir la aceptación del producto o servicio en el mercado, así como captar futuros consumidores o usuarios.
Inversión en acciones:	Categoría en la que se aporta capital a una compañía anónima constituida, y, a cambio de su aporte, se reciben los beneficios que esta genere o,

Nota: Resumen de la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (ASAMBLEA NACIONAL REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2020).

Análisis e interpretación de resultados

Para desarrollar el presente trabajo es necesario realizar un diagnóstico profundo de las condiciones del acceso al financiamiento para emprendedores en Ecuador, la aceptación de mecanismos de financiación colectiva y el uso de plataformas digitales para su obtención.

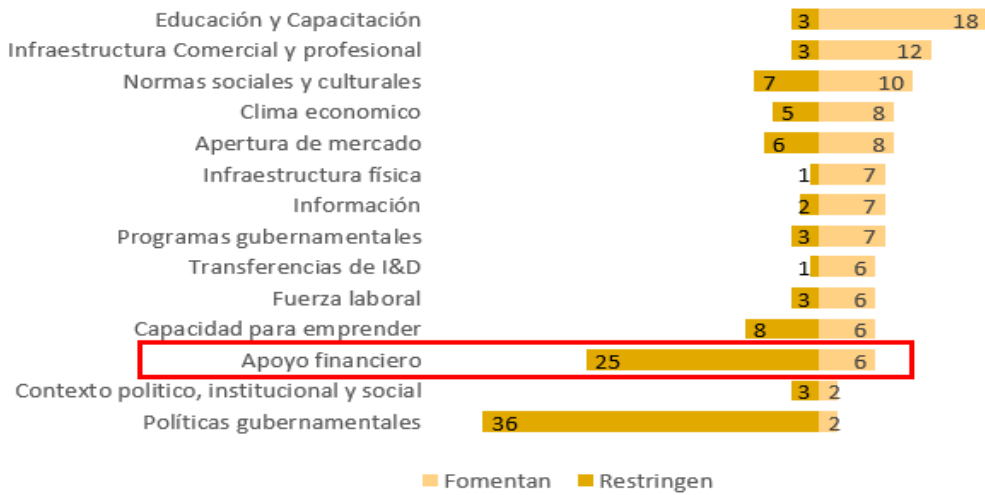
Situación del financiamiento en Ecuador

El espíritu emprendedor ha prevalecido en estos tiempos de crisis, convirtiéndose en una alternativa antes la falta de empleo y la contracción significativa de la demanda, pero sigue siendo la falta de financiamiento el principal obstáculo para el desarrollo y materialización de nuevos proyectos (Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2020).

Asimismo, la puesta en marcha de cualquier proyecto de emprendimiento requiere la articulación de necesidades, metas, recursos, estrategias, una visión de futuro orientada al cliente y la capacidad de construir un plan de negocios para dar forma a una propuesta de valor coherente.

En el contexto económico actual, la realidad es que al menos el 80% de los emprendedores no pueden ser calificados como sujetos de créditos, según los parámetros de las instituciones financieras, lo que los coloca en una encrucijada dada la falta de conocimiento, la falta de historial financiero que respalde su capacidad de pago.

FIGURA 8 MEDIDAS ESPECIALES DE APOYO AL FINANCIAMIENTO VS. RESTRICCIONES



Nota: Elaborado a partir del estudio (Heredia Zurita & Dini, 2021)

Según el estudio de Heredia (2021) las 6 medidas de apoyo financiero se concentraron en la concepción de líneas especiales de crédito, pero las medidas de apoyo a la liquidez se enfocaron sobre todo en las deudas, lo cual, si bien genera circulación monetaria en el país, esta no se concentra en el consumo, ni en la inversión, por tanto, persiste la contracción de la demanda y el debilitamiento de la estructura productiva.

En encuestas realizadas en los últimos años se pudo verificar que al menos el 33% de los ecuatorianos decide emprender cada año, pero no encuentran crédito formal con facilidad y si lo hacen resulta muy costoso con tasas superiores al 20% anual.

Análisis de factibilidad de plataformas de *crowdfunding*.

Una vez que se ha regulado el uso de plataformas de *crowdfunding* en Ecuador, se hace necesario realizar análisis de los principales exponentes con la finalidad de construir un referente que sirva de guía a los emprendedores, promotores e inversionistas al momento de elegir alguna de ellas, demostrando la factibilidad de su uso como una alternativa viable para la captación de recursos.

Para la revisión de las diversas plataformas de *crowdfunding* seleccionadas se construyó una guía de observación que se presenta en el Anexo 1, sustentada en

indicadores orientados a determinar la percepción de emprendedores y promotores sobre estas, así como sus potencialidades de uso y desarrollo, calificándolos utilizando la escala de Likert (1 -Totalmente Insuficiente; 2-Insuficiente; 3-Algo Suficiente; 4-Suficiente; 5-Totalmente Suficiente) para evaluación grado de cumplimiento de estos:

- Motivación de los emprendedores
- Nivel de confiabilidad de la plataforma (Accesibilidad, Navegación, Diseño y Protección de Datos)
- Participación de promotores
- Nivel de acompañamiento a emprendedor

Análisis de Kickstarter.

La plataforma estadounidense Kickstarter, promueve el financiamiento de “proyectos creativos”. A finales de 2014, la Oficina Comercial del Ecuador en Chicago (2014), en colaboración con PROECUADOR la empresa *Allegory*, artesanos de las provincias de Azuay y Cotopaxi, hizo público el proyecto del “bolso *makana*” para su comercialización en el mercado estadounidense (Kickstarter, PBC, 2021).

“A los 45 días de la publicación del proyecto sobrepasó su meta de USD 30.000, logrando un total de USD \$31.160 para comenzar la producción de este bolso en Ecuador. El bolso será comercializado en EE. UU durante el primer semestre del 2015, apoyando las exportaciones de artesanos ecuatorianos que fabrican este producto de alta calidad. *Allegory*, se ha comprometido también en reinvertir parte de sus ganancias en impulsar nuevos productos de artesanos ecuatorianos, al igual que en expandir la producción del bolso de *makana*” (González, Rugel, Navas, Torres, & Vera, 2017).

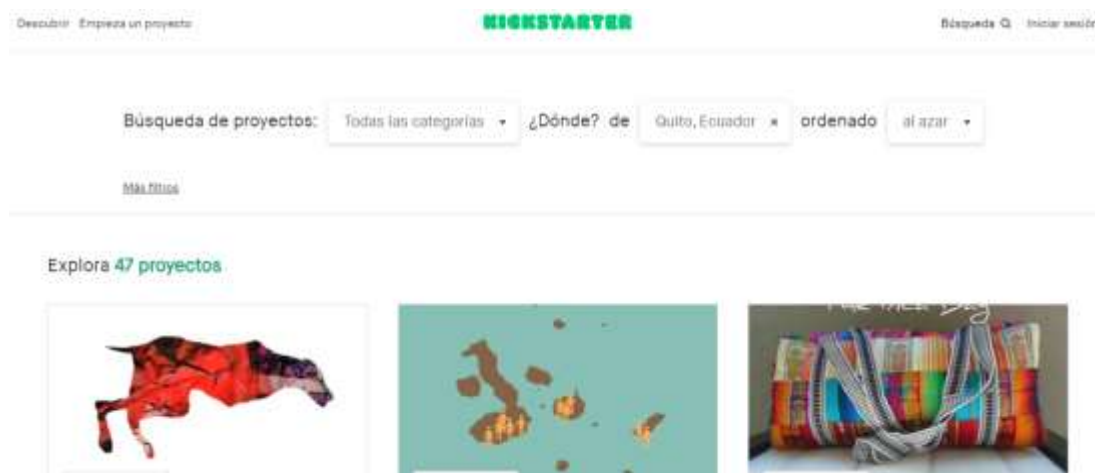
Entre los resultados más relevantes de esta plataforma vale la pena destacar que a la fecha se han financiado 222.460 proyectos, gracias a la captación de 68.360.937 contribuciones, que han representado \$6.111.238.982 destinados al trabajo creativo

- En cuanto al criterio motivación de los emprendedores puede asegurarse que es suficiente, tomando en consideración el gran número de proyectos financiados, y la intensa actividad de la comunidad que forma para activa de la plataforma.
- El Nivel de confiabilidad de la plataforma es suficiente considerando que puede accederse desde cualquier dispositivo 24/7, con una interfaz *responsive* y amigable que permite una navegación intuitiva. No obstante, en cuanto a la protección de datos no se encuentra información explícita que garantice a creadores y promotores el uso que se dará a estos, aunque si quedan recogidas políticas que buscan garantiza el comportamiento ético de los usuarios en la Reglas de la comunidad y el Manual del Creador y se compromete en su Acta Public Benefit Corporation (PBC) a no vender los datos de sus usuarios a terceros.
- La Participación de promotores puede catalogarse como totalmente suficiente teniendo en cuenta que se ha captado financiamiento por más de seis mil millones de dólares, con la participación de 21.164.250 patrocinadores de ellos 7.194.719 han financiado varios proyectos. Los promotores tienen acceso a información actualizada diariamente mediante estadísticas en la página web y el blog Kickstarter permite la interacción continua entre los miembros de la comunidad, además, se presenta un informe anual a todos los usuarios.
- El Nivel de acompañamiento a emprendedor o creadores, como se les denomina en esta plataforma, es suficiente lo que se puede evidenciar la mayoría de los proyectos financiados con éxito, y que se brinda una guía detallada a los creadores para la presentación de los mismos a través de la sección “empieza un

proyecto". Sin embargo, una cantidad de proyectos cada vez mayor ha alcanzado seis y siete cifras. Sin embargo, el financiamiento en Kickstarter es "todo o nada" por lo que el 10 % de los proyectos terminaron sin haber recibido ni una sola contribución.

FIGURA 9

PLATAFORMA DE CROWFUNDING ECUADOR



Nota: Tomado del sitio web: (Kickstarter, PBC, 2021)

Es indiscutible el éxito de este proyecto y cómo la utilización de la plataforma Kickstarter, puede tener un impacto significativo en el mejoramiento de las condiciones de vida y producción de comunidades de artesanos.

Análisis de "Crece Ecuador"

Es una plataforma de financiamiento colaborativo ecuatoriana, que se centra especialmente en aquellos emprendedores que no pueden acceder financiamiento tradicional y que finalmente se ven forzados a recurrir a fuentes informales o ilícitas que no sólo ponen en peligros sus negocios, sino también sus vidas (Crece Ecuador, 2021)

Esta es una plataforma que se distingue por la transparencia de la información tanto para los emprendedores como para los inversionistas, con condiciones claras y costos totalmente público. Esta plataforma permite que los emprendedores realice

una simulación del proceso de solicitud de financiamiento, de forma que puede tener una idea clara de la factibilidad de esta opción de financiamiento. Solicitud y análisis crediticio en línea, disminución de los tiempos de evaluación y constante mejora de los procesos tecnológicos.

- En lo relativo a la Motivación de los emprendedores ha sido un criterio difícil de evaluar mediante la observación dado que en la plataforma no se presentan estadísticas, no obstante, se califica como suficiente dado que durante el último año se ha presentado en promedio 54 proyectos de ellos el 20% de los emprendedores presentan por segunda vez sus proyectos, lo que denota que consideran la plataforma como alternativa de financiamiento
- El Nivel de confiabilidad de la plataforma se consideró como algo suficiente debido a que si bien se promete absoluta transparencia tanto para inversionistas como emprendedores, no se encontró información sobre el uso que se da a los datos de estos, y de sus proyectos. Por otro lado, se distingue por promover, únicamente, proyecto de emprendimiento de negocios en funcionamiento. En cuanto al diseño es responsive con disponibilidad 24/7 desde cualquier dispositivo, permite a los emprendedores e inversionistas visualizar en detalle la información de los proyectos y realizar simulaciones, proyectando los resultados en distintos escenarios.
- La participación de promotores, en esta plataforma se reflejan como inversionistas es suficiente lo que se puede constatar en que durante el periodo de observación los proyectos en promedio demoraron 2 meses en ser financiados en un 100%, el inversionista recibe asesoría y la entrega de fondos se formaliza mediante la firma de un pagaré y un contrato donde se definen las condiciones y el tipo de garantía de ofrecen los solicitantes a los inversionistas.
- Nivel de acompañamiento a emprendedor es totalmente suficiente dado que la plataforma cuenta con un equipo de consultores que brinda asesoría a los

solicitantes en la web para la administración financiera y operativa del negocio, esta asesoría solo tiene costo si el proyecto encuentra inversionistas.

FIGURA 10 PLATAFORMA CROWDFUNDING CRECE ECUADOR



Nota: Tomado de la plataforma: (Crece Ecuador, 2021)

Esta plataforma ostenta el 1er lugar como Startup participante del Digital Bank Latam y se encuentra ubicada en el top 5 del ranking Ekos (Crece Ecuador, 2021)

Análisis de GreenCrowds

Esta plataforma surgió en 2015 con un enfoque de *crowdfunding* socioambiental, replicando un programa de pequeñas donaciones en América Latina y el Caribe.

El año siguiente lanzó una campaña denominada “Reactiva Comunidades Sostenibles”, que tuvo como principal finalidad apoyar “7 iniciativas de turismo comunitario en Manabí que fueron afectadas por el terremoto de abril 2016”

(Greencrowds, 2021).

Después del mencionado proyecto en 2017 se lanza la iniciativa “Innovando” que se concentraba en:

(...) el estudio de comportamiento de usuarios y es seleccionado por Latinoamérica dentro del *Global Crowdfunding Academy* para participar en capacitación y asistencia técnica. Con esta iniciativa, llevamos nuestra experiencia a Egipto, donde

se seleccionó como una experiencia innovadora entre los 9 países presentes (Greencrowds, 2021).

GreenCrowds en 2019 se hizo acreedora de la categoría de “Innovación” en los Premios Latinoamérica Verde con una propuesta de vinculación con la escuela de publicidad de la UDLA para potenciar las estrategias de marketing digital.

A partir de la emergencia sanitaria esta plataforma, continuó marcando el paso en torno a las estrategias solidarias, con una serie de campañas de en respuesta a la emergencia sanitaria, apoyando en la difusión.

FIGURA 11 PLATAFORMA DE CROWDFUNDING GREENCROWDS



Fuente: Tomado de la plataforma (Greencrowds, 2021)

- La motivación de los emprendedores se califica como suficiente teniendo en cuenta que es la primera plataforma de crowdfunding socioambiental del Ecuador hasta la fecha se han financiado más de 30 campañas urbano-rurales, 9 proyectos de apoyo por emergencia sanitario por el Covid 19, se han respaldado 5 campañas en la sección de solidaridad, vinculando actores públicos, privados y comunitarios.
- El Nivel de confiabilidad de la plataforma es suficiente con una interfaz amigables, que pemite una nevegación intuitiva, dado que se definen de forma clara las políticas de privacidad en las que se detalla qué información se recoge, cómo se utiliza y qué opciones ofrece. Una característica importante es que la página no almacena información de menores de 13 años y recomienda a sus padres que no publiquen información de menores.

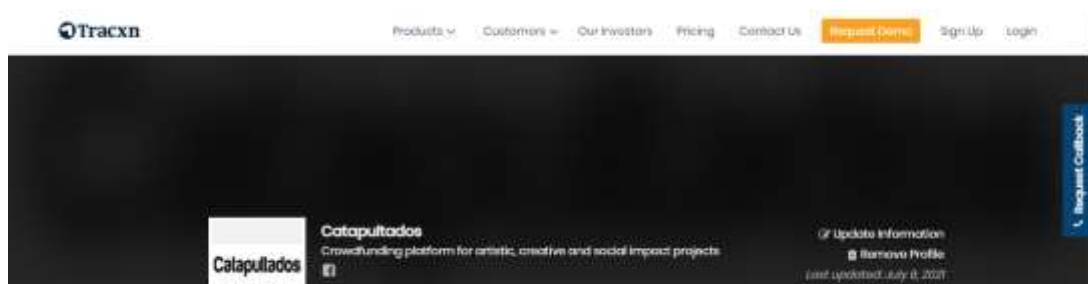
- Participación de promotores se califica como suficiente lo que se puede constatar los más de \$64.876 dólares recaudados y más de \$80.000 recaudadores con co-financiamiento de otras campañas.
- El nivel de acompañamiento a emprendedor es suficiente dado que permite generar redes de colaboración y financiación para iniciativas comprometidas con la conservación de la naturaleza y los Objetivos de Desarrollo Sostenibles.

Análisis de Catapultados

Catapultados es una plataforma de financiamiento colaborativo para artistas, creativos y proyectos de impacto social fundada en 2015, soportada en recompensas para este tipo de proyectos que permite a los propietarios de proyectos establecer un monto de financiación y crear múltiples escenarios, es decir, acciones que tomarán según la proporción del monto objetivo recaudado. Cobra una tarifa del 7% + IVA, facilita de gestión de descargas y permite ofrecer premios.

No fue posible profundizar en la evaluación de esta plataforma debido a que la mayoría de las secciones no estaban funcionando, y la navegación en ella fue imposible, no existen estadísticas que permitan realizar una evaluación concreta de sus resultados después de 2015, cuando se financiaron 25 proyectos por más de \$90.000 dólares.

FIGURA 12 PLATAFORMA DE CROWFUNDING CATAPULTADOS



Nota: Tomado de la plataforma Catapultados.com

Esta plataforma si bien llegó a ser medianamente conocida en Ecuador, fracasó y tuvo que cerrar la iniciativa y con ella los proyectos que apostaron por su concepción.

Si bien este ejemplo, fue un fracaso, se toma como parte del estudio con el afán de mostrar que existen riesgos en este tipo de plataformas y que no todas conducen a un éxito rotundo.

Análisis de Hazla vaca

La plataforma ecuatoriana “HAZVACA”, se enfoca en el levantamiento de fondos y apoya a los emprendedores a realizar sus campañas. La gestión de la información es dinámica, aunque sus mecanismos de cobro están claramente establecidos en sus “términos y condiciones”, el proceso de intermediación se ha un tanto extenso causando preocupación a los promotores e inversionistas.

FIGURA 13 PLATAFORMA DE CROWFUNDING HAZLAVACA



Nota: Tomado de la plataforma Hazlavaca.com

- La Motivación de los emprendedores se puede calificar como suficiente durante el periodo de observación en la plataforma se promovieron en promedio 35 proyectos. Además se pueden evidenciar en las secciones “historias de éxitos” y “campañas destacadas”, se puede observar una comunidad activa y que considera la plataforma como opción para promocionar sus proyectos, lograr apoyo y captar financiamiento.

- Nivel de confiabilidad de la plataforma es insuficiente tomando en consideración que dentro de los términos y condiciones dice expresamente que “el usuario comprende y accede a que al utilizar los servicios prestados mediante el portal web, está consintiendo a la colección, uso o develamiento de su información personal y de todo el contenido publicado”, lo que deja a los usuarios expuestos al lucro con su información, ciberacoso, suplantación de identidad u otros peligros.
- La participación de promotores no fue evaluada debido a que no se encontró información referente a promotores o inversionistas, se puede suponer que es insuficiente debido al gran número de proyectos publicados que no alcanzan siquiera el 10% de la inversión requerida.
- El nivel de acompañamiento a emprendedor es algo suficiente lo que se puede constatar en un Instrutivo para crear una campaña en Haz la vaca y los canales de atención a los usuarios mediante correo electrónico. Además una sección denominada “Aprende” que contiene tips, artículos y preguntas frecuentes.

Análisis de resultados de la implementación del *crowdfunding*.

Reserch and markets (2021), en “*Crowdfunding Market: Global Industry Trends, Share, Size, Growth, Opportunity and Forecast 2020-2025*”, proyecta un crecimiento para la industria de \$ 196.36 mil millones, y una tasa compuesta anual del 15%. Además, muestra que las tendencias del mercado mundial se mueven en pos de impulsar el mercado en redes sociales, y el incremento de las formas de financiamiento colaborativo, como un mecanismo de promoción y la posibilidad de acceder a capital de forma sencilla.

De acuerdo con el mismo informe, las formas en las que se concentraron los montos recaudados son: donation y reward-based 52%, debt-based 44% y equity-based 4% (*Reserch and markets*, 2021)

Asimismo, detectó en 2020 un crecimiento exponencial de los niveles de recaudación en dichas plataformas, América del Sur superó los \$10 millones por

medio de plataformas de *Crowdfunding*, mientras que Asia, Oceanía y Europa captaron \$33, \$76 y \$945 millones respectivamente (Reserch and markets, 2021).

Análisis de la Demanda (Asamblea Nacional, 2020)

Para valorar la factibilidad de la implementación en Ecuador de plataformas de *crowdfunding*, es necesario comprender que este estudio se centra en el estudio de emprendimientos en ejecución con antigüedad menor a cinco años que requiere recursos para cubrir una necesidad o aprovechar una oportunidad y que necesita ser organizado y desarrollado, tiene riesgos y su finalidad es generar utilidad, empleo y desarrollo, observando la definición que establece Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (ASAMBLEA NACIONAL REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2020).

Al analizar la población considerando que múltiples estudios aseguran que Ecuador es el país de Latinoamérica con la tasa de emprendimiento temprana más alta, no obstante, el número concreto de emprendedores es difícil de determinar debido a que un elevado porcentaje no se ha formalizado lo que dificulta realizar un muestro estadístico (Global Entrepreneurship Monitor GEM, 2017).

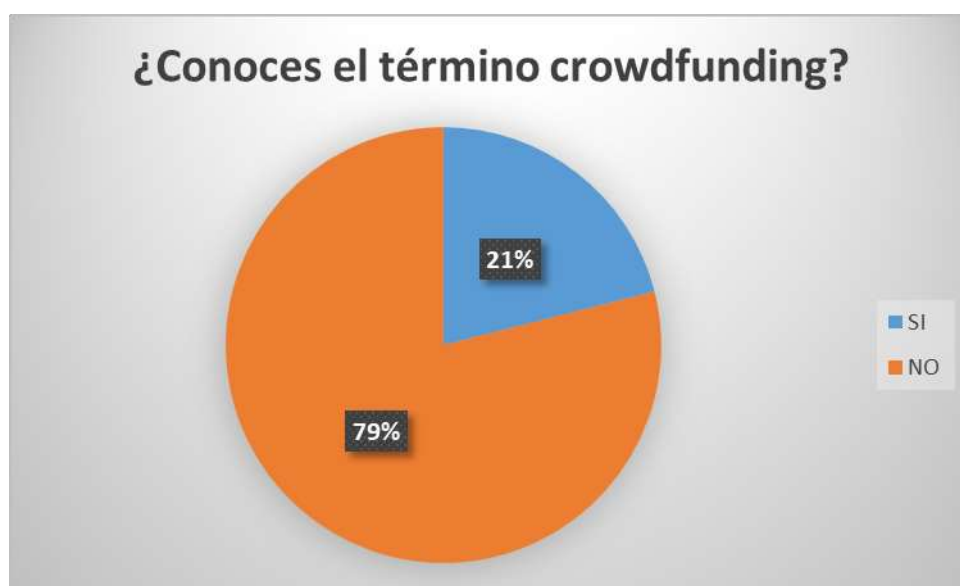
Se realizó una encuesta a una muestra intencionadas de 300 emprendedores en Guayaquil entre el 15 de agosto y el 27 de noviembre de 2021, aprovechando el desarrollo de un concurso de emprendimiento desarrollado por una institución de educación superior, para determinar la accesibilidad a fuentes de financiamientos formales y su nivel de aceptación de este tipo de formas de financiamiento colaborativo.

Es importante comprender que el concurso se dividió en dos categorías: Junior para los jóvenes con proyectos de emprendimiento que aún no se encuentran en ejecución y Senior para los proyectos de emprendimiento que han estado en ejecución por menos de 5 años.

Se aprovechó el contexto del concurso para encuestar a todos los participantes del mismo, utilizando el cuestionario que se presenta en el Anexo 2.

Es necesario partir de que de los emprendedores seleccionados al menos el 80% se vio obligado a emprender por falta de trabajo, y utiliza su actividad como un medio de subsistencia. El 40% de ello aseguró desconocer de la existencia de ecosistemas de emprendimiento, lo que denota la insuficiencia de los modelos actuales.

FIGURA 14 CONOCIMIENTO DEL TÉRMINO *CROWDFUNDING*



Nota: Resultado de encuesta a emprendedores

El 79% de los emprendedores seleccionados aseguró no conocer el término *crowdfunding*, aunque al indagar más profundamente se pudo determinar que un gran porcentaje de ellos ha visto al menos una plataforma de este tipo de financiamiento, pero no sabía cómo se denominaba.

Al indagar sobre los obstáculos para emprender se obtuvieron los siguientes resultados se pudo constatar que el 67% de los emprendedores indicaron que es la falta de dinero lo que le impide emprender, y aunque han intentado acceder a

fuentes de financiamiento formales no califican según los criterios establecidos por los bancos.

FIGURA 16 MOTIVACIÓN PARA FINANCIAR UN PROYECTO

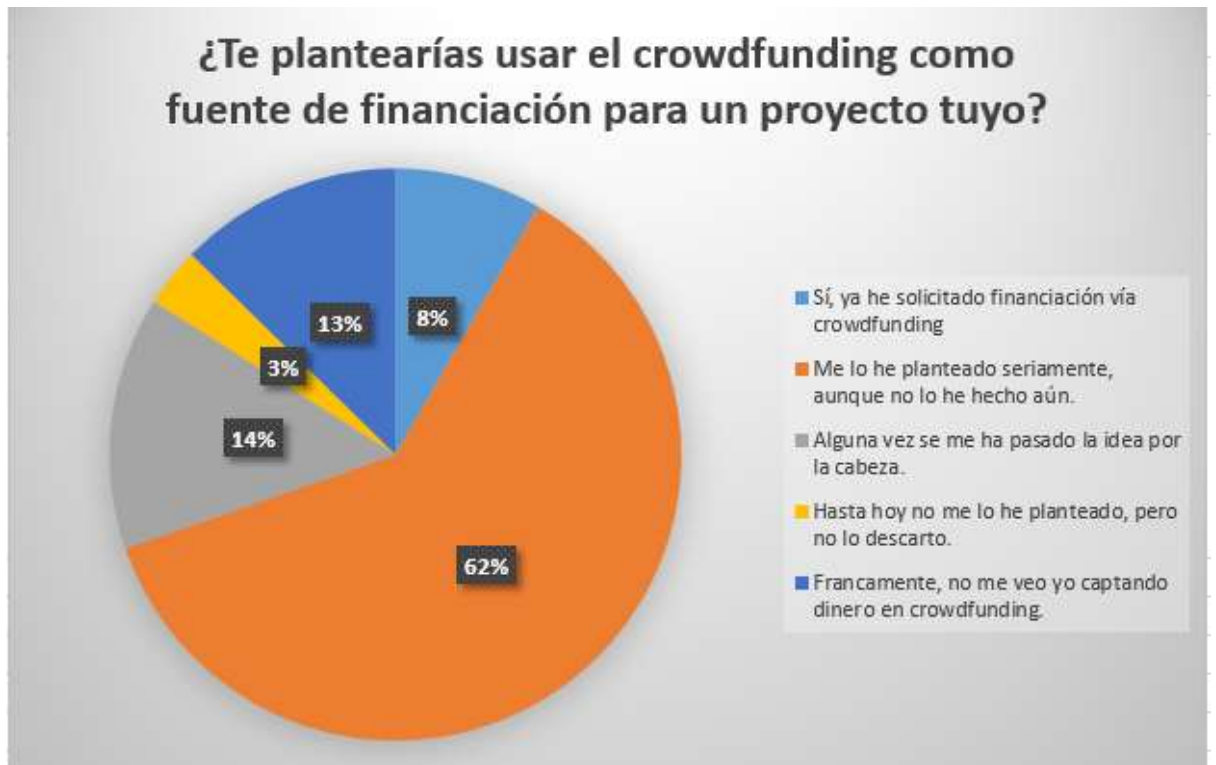


Nota: Resultado de encuesta a emprendedores

Para más del 50% de los encuestados la oportunidad de participar en un proyecto, bien sea con dinero, trabajo o conocimiento pasa por la necesidad de encontrar un medio sin intermediarios, en el que pueda tener acceso a información real y transparente, “sin letras chiquitas”.

Se explicó brevemente a los emprendedores que es el *crowdfunding*, y luego se les preguntó si este tema despertó interés en él, a lo que el 70% respondió que sí o tal vez, ya que requieren encontrar fuentes de financiamiento y nuevas formas de dar a conocer sus productos o servicios.

FIGURA 17 VIABILIDAD DEL CROWDFUNDING COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO



Nota: Resultado de encuesta a emprendedores

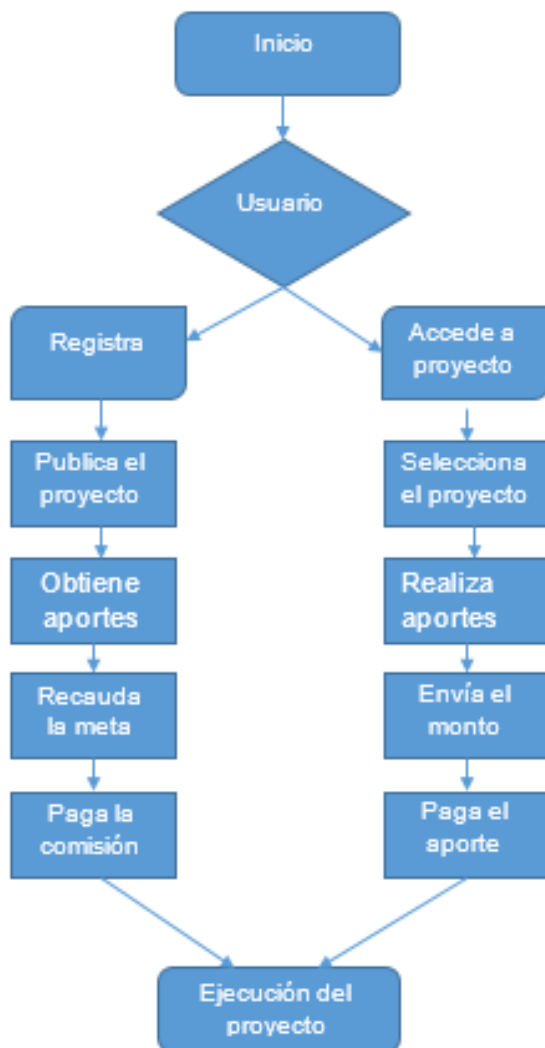
Más del 70% de los emprendedores ha pensado seriamente o al menos alguna vez en utilizar el crowdfunding como alternativa de financiamiento, siempre que encuentre una plataforma legalmente constituida y regulada dentro del país.

Factibilidad económica de la implementación de una plataforma de *crowdfunding*

Proceso de funcionamiento de la propuesta.

Para analizar la factibilidad económica de la implementación de una plataforma de financiamiento colaborativo, debe tomarse como punto de partida la descripción de la estructura jerárquica del personal para el desarrollo de un proyecto de este tipo y el flujo del proceso para el aprovechamiento óptimo de la plataforma:

FIGURA 18 FLUJO DE PROCESO DE LA PLATAFORMA



Tal como se puede apreciar en el gráfico anterior, tanto los emprendedores como los patrocinadores deben crear un “usuario” para acceder a la plataforma, completando un formulario que será publicado posteriormente. En la plataforma se publicará el resumen ejecutivo del proyecto, de forma que los patrocinadores puedan realizar aportes de acuerdo a sus posibilidades y a su interés, hasta que alcance el volumen de capital intencionado, de acuerdo a el monto, paga una tasa del 5% del monto más el IVA del valor cobrado.

En términos organizacionales, un rasgo importante de estas plataformas, es que el gerente general y el gerente financiero realizan un acompañamiento directo a los emprendedores, brindándoles asesoría para construir un plan de negocios viable y que resulte atractivo para los posibles patrocinadores.

Por otra parte, participa un trabajador independiente (*free lancer*) encargado de la gestión de marketing, para la promoción de los proyectos presentados en la plataforma por medio de las redes sociales, y la construcción de piezas gráficas que puedan acompañar al resumen ejecutivo presentado, la actualización y programación de actividades.

FIGURA 19

Organigrama



Análisis Financiero

TABLA 1

INVERSIÓN INICIAL

Descripción	Inversión
Hosting	\$99,00
Certificado SSL	\$360,00
Dominio	\$40,00
Diseño web	\$800,00
Producción audiovisual y diseño gráfico	\$500,00
Equipos de cómputo	\$2.951,54
Útiles de Oficina	\$50,00
Oficina/Coworking	\$200,00
Tarjeta de presentación	\$30,00
Total	\$5.030,54

La inversión inicial para llevar a cabo la plataforma de *Crowdfunding* es de \$5.30,54, para su determinación se tomó en cuenta la inversión requerida en Activos fijos tangibles y los distintos elementos del Capital de trabajo requerido para el desarrollo y funcionamiento de una plataforma de este tipo. Los valores

referentes a: Hosting, Certificado SSL y Dominio fueron cotizados con distintas empresas tales como: Daganet, Hosting Ecuador, y Favola hosting, mientras que el Diseño Web, Equipos de Cómputo, Útiles de Oficina, Oficina de Coworking y tarjetas de presentación, se cotizaron a precios de actuales de mercado.

TABLA 2

DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO

Activo	Vida Útil	Porcentaje Depreciación	Depreciación Anual
Equipos de Computo	3 años	33%	\$974, 01

La depreciación anual de los equipos de cómputo en coherencia con los dispuesto por el Servicio de Rentas Internas, es de \$971,01 anual.

Los ingresos se deben proyectar por las comisiones que cancelan los emprendedores del 5%, en el Anexo 3 se detallan los ingresos por montos de proyectos que se espera financiar, tomando como base una proyección de las de los emprendedores encuestados.

Para la proyección de los ingresos se realizó un estudio de numerosas fuentes oficiales, informes y la actividad promedio de las plataformas de crowdfunding analizadas.

Según (Global Entrepreneurship Monitor GEM, 2017) 1 de cada 3 ecuatorianos decide emprender cada año, el 40% de los emprendedores tiene dificultades para acceder al financiamiento y de ellos al menos el 10% se encuentra inclinada al uso de plataformas de crowdfunding.

TABLA 3 RESUMEN DE PROYECCIÓN DE INGRESOS MENSUALES EN TRES ESCENARIOS

Periodo	Escenario Optimista	Escenario Conservador	Escenario Pesimista
Mes 1	\$ 850,00	\$ 1.054,00	\$ 384,09
Mes 2	\$ 928,50	\$ 1.052,88	\$ 1.976,00
Mes 3	\$ 1.332,50	\$ 848,00	\$ 2.652,00
Mes 4	\$ 1.574,00	\$ 704,00	\$ 300,00
Mes 5	\$ 1.450,00	\$ 3.252,00	\$ 255,00
Mes 6	\$ 1.827,50	\$ 3.176,00	\$ 3.191,12
Mes 7	\$ 2.060,00	\$ 1.644,00	\$ 2.624,00
Mes 8	\$ 2.550,00	\$ 2.357,60	\$ 2.665,60
Mes 9	\$ 2.343,50	\$ 1.892,00	\$ 3.208,00
Mes 10	\$ 2.306,25	\$ 1.569,00	\$ 1.122,80
Mes 11	\$ 2.396,00	\$ 1.050,00	\$ 384,09
Mes 12	\$ 1.975,00	\$ 1.050,00	\$ 384,09
Total	\$ 22.268,25	\$19.649,48	\$19.146,79

La segunda fuente de ingresos que se puede planificar es la realización de talleres o mentorías para los emprendedores en temas de gestión financiera, construcción de modelos de negocio y marketing.

TABLA 4 DESCRIPCIÓN DE LOS INGRESOS POR TALLERES EN DIFERENTES ESCENARIOS

Escenarios		Pesimista		Optimista		Conservador	
Periodo	Precio del Taller	No. De Talleres	Ingreso por Taller	No. De Talleres	Ingreso por Taller	No. De Talleres	Ingreso por Taller
Mes 1	\$50,00	12	\$600,00	18	\$900,00	12	\$600,00
Mes 2	\$50,00	13	\$650,00	18	\$900,00	15	\$750,00
Mes 3	\$50,00	14	\$700,00	18	\$900,00	11	\$550,00
Mes 4	\$50,00	15	\$750,00	15	\$750,00	14	\$700,00
Mes 5	\$50,00	15	\$750,00	12	\$600,00	15	\$750,00
Mes 6	\$50,00	14	\$700,00	11	\$550,00	14	\$700,00
Mes 7	\$50,00	15	\$750,00	10	\$500,00	15	\$750,00
Mes 8	\$50,00	13	\$650,00	17	\$850,00	15	\$750,00
Mes 9	\$50,00	12	\$600,00	10	\$500,00	14	\$700,00
Mes 10	\$50,00	13	\$650,00	19	\$950,00	13	\$650,00
Mes 11	\$50,00	14	\$700,00	20	\$1.000,00	20	\$1.000,00
Mes 12	\$50,00	12	\$600,00	19	\$950,00	20	\$1.000,00
Total			\$8.100,00		\$9.350,00		\$8.900,00

FIGURA 20 FLUJO DE CAJA EN DIFERENTES ESCENARIOS



En la figura 20 se muestra el resumen de los flujos de caja que se presentan detalladamente en el anexo 3, lo que permitió, en última instancia, juzgar la factibilidad de la implementación de la plataforma de *crowdfunding*, para su análisis se tomó como referencia el promedio de rendimientos obtenidos en los mercados financieros y tecnológicos para determinar la Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TMAR) en los tres escenarios.

Por otra parte, se proyecta un crecimiento promedio del 2% en el segundo y tercer año de los ingresos, así mismo para el cuarto y quinto año se estima un 3%, teniendo en cuenta el incremento de los gastos de mercadeo, innovación, producción audiovisual y diseño gráfico lo que permitirá mejorar las posibilidades de captación de fondos de las campañas.

La tasa interna de retorno en un escenario conservador es del 51% a comparación con el retorno promedio de 10% y un Van de \$ \$10.687,01 que demuestra que la

inversión realizada bajo este escenario es beneficiosa. La inversión realizada de \$5,030.54 se logra recuperar en el segundo año, generando así una utilidad de \$1,640.54

Al ser una plataforma de *Crowdfunding* inmersa en el sector tecnológico se ha tomado como referencia el porcentaje de gasto en Investigación y Desarrollo que según Apple (2015) debe ser de 3.5%. Entonces los ingresos del escenario conservador incrementan en 3.5% para el escenario optimista (Agrawal, 2015).

Se estima que para el segundo y tercer año se tenga un incremento de 3% en ingresos, así mismo para el cuarto y quinto año se estima un 4%. Estos incrementos se basan por el aumento en gasto de publicidad y también por ser una plataforma innovadora que brindará un servicio de calidad (Agrawal, 2015).

En un escenario optimista, según la consulta a realizada a distintos expertos del sector, y asumiendo que los proyectos están distribuidos entre media y alta financiación, razón por la cual, la comisión cobrada sobre el monto financiado es muy alta. Se presenta una mayor TIR de 98% a comparación con el retorno promedio de 12.80% y un Van de \$20.447,06 que demuestra que la inversión realizada bajo este escenario ofrece un beneficio sumamente mayor.

Con el propósito de no obtener pérdidas ni ganancias se establece el punto de equilibrio para los cinco años. En este caso se debe obtener unos ingresos \$23,475.43 al primer año y de \$26,675.94 al finalizar el quinto año.

El primer año en un escenario optimista es posible recuperar inversión realizada de \$5,030.54, ya que en dicho escenario se logra obtener una utilidad de \$913,50.

Al ser una plataforma de *Crowdfunding* inmersa en el sector tecnológico se ha tomado como referencia el porcentaje de gasto en Investigación y Desarrollo que según Apple (2015) debe ser de 3,5%. En este caso los ingresos del escenario conservador decrecen en 3.5% para la realización de este escenario.

Se estima que para el segundo y tercer año se tenga un incremento de sólo 1% en ingresos, así mismo para el cuarto y quinto año se estima un 2%.

Estos incrementos se basan por el aumento en gasto de publicidad.

Finalmente, en un escenario pesimista, aceptando proyectos son de baja categoría, razón por la cual, la comisión cobrada sobre el monto financiado es muy baja. Se presenta una TIR de 19% y un Van positivo de \$46,55 que demuestra que la inversión realizada bajo este escenario no es tan atractiva.

En términos general, el análisis de factibilidad financiera del proyecto de implementación de una plataforma de *crowdfunding* demostró que es viable, y que es una alternativa de negocio que demuestra ser factible para su implementación en la ciudad de Guayaquil.

CONCLUSIONES

El estudio permitió llegar a la conclusión de que el futuro de las plataformas de *crowdfunding* es muy prometedor, y que las tendencias del mercado mundial se mueven en pos de impulsar el mercado en redes sociales, y el incremento de las formas de financiamiento colaborativo, como un mecanismo de promoción y la posibilidad de acceder a capital de forma sencilla.

Se comprobó que al menos el 80%, de los emprendedores en Ecuador, se vio obligado a emprender por falta de trabajo, y utiliza su actividad como un medio de subsistencia. El 40% de ellos aseguró desconocer de la existencia de ecosistemas de emprendimiento, lo que denota la insuficiencia de los modelos actuales.

La encuesta a emprendedores permitió comprobar que es una alternativa de financiamiento que resulta muy atractiva, y que para muchos podría ser la única opción para conseguir fondos para financiar sus proyectos de forma lícita.

En sentido general, al analizar la factibilidad económica del proyecto se pudo constatar que la tasa interna de retorno supera el rendimiento promedio del mercado y se obtiene un VAN positivo, lo que demuestra que la implementación de una plataforma de *crowdfunding* es viable.

Los resultados del estudio muestran la factibilidad de las plataformas de financiamiento colaborativo como una alternativa de financiamiento para los emprendedores ecuatorianos, aunque requiere mayor divulgación desde el punto de vista legal y comercial.

REFERENCIAS

- Agrawal, A. C. (2015). Crowdfunding: Geography, Social Networks, and the Timing of Investment Decisions. *Journal of Economics and Management Strategy*, 24(2):253-274.
- Ahlers, G. K. (2015). Signaling in Equity Crowdfunding. *Entrepreneurship: Theory and Practice*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2161587>, 955–980.
- Ariza, J., & Lucia, A. (n.d.). *Management in Non-Profit Organizations*. Harrisburg, PA: Idea Group. <https://doi.org/10.4018/978-1-4666-5974-2>.
- ASAMBLEA NACIONAL REPÚBLICA DEL ECUADOR. (2020). *LEY ORGÁNICA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN*. Quito.
- Camacho Clavijo, S. (2017). “El crowdfunding: régimen jurídico de la financiación participativa en la Ley 5/2015 de fomento de la financiación empresarial”. *Revista Cesco, No. 17*, 86.
- Cedeño Andrade, M. A. (2020). La regulación del crowdfunding en Ecuador, una apuesta por la capitalización de ideas a través de plataformas web. *UFQ LAW REVIEW*, DOI: <https://doi.org/10.18272/ulr.v7i1.1743>.
- CEPAL. (2020). *La educación en tiempos de la pandemia de Covid 19*. CEPAL - UNESCO.
- Cohen, N., & Gómez, G. (2019). *Metodología de la Investigación, ¿Para qué?* Buenos Aires: Editorial Teseo.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2020). *Informe Especial Covid 19*. Naciones Unidas.
- Crece Ecuador. (2021). *creceecuador*. Retrieved from <https://www.creceecuador.com/>
- Fedexport. (2021). *Reporte Estadístico de Comercio Exterior*. Quito: FEDEXPOR.
- Financial Conduct Authority . (2021). *Fca.ok.uk*. Retrieved from <https://www.fca.org.uk/consumers/crowdfunding>
- GK. (2020). *GK.city*. Retrieved from <https://gk.city/2020/01/16/crowdfunding-ecuador/>
- Global Entrepreneurship Monitor GEM. (2017). *Encuestas empresariales del Banco Mundial y Banco Central del Ecuador*. Guayaquil: ESPAE - ESPOL.
- Gómez Bastar, S. (2021). *Metodología de Investigación*. Tlalnepantla: Red Tercer .
- González, F., Rugel, C., Navas, W., Torres, P., & Vera, D. (2017). *Crowdfunding: como una alternativa de financiamiento para las pymes*. Guayaquil: Compas.
- Greencrowds. (2021). *Greencrowds.org/*. Retrieved from <https://greencrowds.org/>
- Heredia Zurita, A., & Dini, M. (2021). *Análisis de las políticas de apoyo a las pymes para enfrentar la pandemia de COVID-19 en América Latina*. Santiago : Naciones Unidas.

- Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: McGRAW-HILL.
- Kickstarter, PBC. (2021). <https://www.kickstarter.com/>. Retrieved from <https://www.kickstarter.com/>
- Ley de Fomento de la Financiación Empresarial. (2015). *Título V*. España: Jefatura del Estado.
- Méndez Bravo, J. C., Y, P. S., & Méndez Bravo, M. A. (2018). Efecto de la web 2.0 en el desarrollo de emprendimientos. *INNOVA Research Journal*, 196-210.
- Reserch and markets. (2021). *Researchandmarkets.com*. Retrieved from Crowdfunding Market: Global Industry Trends, Share, Size, Growth, Opportunity and Forecast 2020-2025: <https://www.researchandmarkets.com/reports/5145465/crowdfunding-market-global-industry-trends#rela0-5031186>
- Sánchez Riofrío, A. M., & Palma Reyes, C. P. (2018). CROWDFUNDING: UNA REVISIÓN DE LA LITERATURA. *Revista Científica ECOCIENCIA*.
- Stoner, J. A. (1996). *Administración*. Ciudad de México: Prentice Hall, Inc.
- Tellez Pérez, A. (2018). El reto del éxito en el emprendimiento en la ciudad de Guayaquil. *ESPÍRITU EMPRENDEDOR TES*. Retrieved from <http://espirituemprededortes.com/index.php/revista>
- Tellez, A., Espín, T., & Núñez, P. (2021). Desafíos de las empresas ecuatorianas de cara al 2021. *VI Conferencia Internacional de Investigación Multidisciplinaria, CIIM 2021*. Guayaquil: UIDE.
- U.S. Securities and Exchange Commission. (2021). *Sec.gov*. Retrieved from <https://www.sec.gov/smallbusiness/exemptofferings/regcrowdfunding>

Anexos

Anexo 1 Guía de Observación

Guía de Observación

Para la revisión de las diversas plataformas de crowdfunding seleccionadas se construyó una guía de observación sustentada en criterios orientados a determinar la percepción de emprendedores y promotores sobre estas, así como sus potencialidades de uso y desarrollo:

- Motivación de los emprendedores
- Nivel de confiabilidad de la plataforma (Accesibilidad, Navegación, Diseño y Protección de Datos)
- Participación de promotores
- Nivel de acompañamiento a emprendedor

Criterio	Totalmente Insuficiente (1)	Insuficiente (2)	Algo Suficiente (3)	Suficiente (4)	Totalmente Suficiente (5)
Motivación de los emprendedores					
Nivel de confiabilidad de la plataforma					
Participación de promotores					

Participación de promotores					
Nivel de acompañamiento a emprendedor					

Anexo 2 Encuesta a Emprendedores

¿Conoces el término crowdfunding? *

- Sí
 - No
 - Tal vez
-

Cuál de los siguientes consideras un Obstáculos para emprender? *

- No se me ocurre nada innovador
 - No poseo los recursos económicos
 - No tengo los conocimientos que se necesitan
-

Necesitas más información del crowdfunding *

- Sí
- No
- Tal vez

Si tuvieras la oportunidad de colaborar con un proyecto qué te motivaría *

- Encontrar un medio sin intermediarios
- Apoyar ideas innovadoras
- Apoyo al emprendedores

¿El crowdfunding es un tema que despierta en ti interés o curiosidad? *

- SI
- NO
- TAL VEZ

¿Crecerá el crowdfunding? *

- Es un fenómeno que seguirá creciendo en los próximos años porque cada vez interesa a más gente.
- Crecerá, pero no mucho más. No creo que haya mucha más gente interesada de la que ya hay.
- Creo que es un fenómeno más bien efímero que se ha puesto de moda y, como tal, será reemplazado por otra moda.
- No sé qué decir

¿Te plantearías usar el crowdfunding como fuente de financiación para un proyecto tuyo? *

- Sí, ya he solicitado financiación vía crowdfunding
- Me lo he planteado seriamente, aunque no lo he hecho aún.
- Alguna vez se me ha pasado la idea por la cabeza.
- Hasta hoy no me lo he planteado, pero no lo descarto.
- Francamente, no me veo yo captando dinero en crowdfunding.

Anexo 3 Proyección de Ingresos

PROYECCIÓN DE INGRESOS ESCENARIO CONSERVADOR.

Periodo	Proyecto	Cantidad Recaudada	Porcentaje Comisión	Comisión Ganada
		\$		
Mes 1	1	5.400,00	5%	\$ 270,00
		\$		
	2	3.100,00	5%	\$ 155,00
		\$		
	3	3.400,00	5%	\$ 170,00
		\$		
	4	5.100,00	5%	\$ 255,00
		\$		
Mes 2	5	3.500,00	5%	\$ 175,00
		\$		
	6	4.700,00	5%	\$ 235,00
		\$		
	7	3.570,00	5%	\$ 178,50
		\$		
	8	6.800,00	5%	\$ 340,00
		\$		
Mes 3	9	7.950,00	5%	\$ 397,50
		\$		
	10	5.900,00	5%	\$ 295,00
		\$		
	11	5.800,00	5%	\$ 290,00
		\$		
	12	7.000,00	5%	\$ 350,00
		\$		
Mes 4	13	7.400,00	5%	\$ 370,00
		\$		
	14	8.700,00	5%	\$ 435,00
		\$		
	15	7.600,00	5%	\$ 380,00
		\$		
	16	7.780,00	5%	\$ 389,00
		\$		
Mes 5	17	7.000,00	5%	\$ 350,00
		\$		
	18	8.000,00	5%	\$ 400,00
		\$		
	19	6.900,00	5%	\$ 345,00
		\$		
	20	7.100,00	5%	\$ 355,00
		\$		
Mes 6	21	7.800,00	5%	\$ 390,00
		\$		
	22	8.250,00	5%	\$ 412,50
		\$		
	23	10.500,00	5%	\$ 525,00
		\$		
	24	10.000,00	5%	\$ 500,00

		\$			
Mes 7	25	9.800,00	5%	\$	490,00
		\$			
	26	11.200,00	5%	\$	560,00
		\$			
	27	10.200,00	5%	\$	510,00
		\$			
	28	10.000,00	5%	\$	500,00
		\$			
Mes 8	29	13.100,00	5%	\$	655,00
		\$			
	30	10.900,00	5%	\$	545,00
		\$			
	31	12.600,00	5%	\$	630,00
		\$			
	32	14.400,00	5%	\$	720,00
		\$			
Mes 9	33	12.600,00	5%	\$	630,00
		\$			
	34	10.770,00	5%	\$	538,50
		\$			
	35	10.900,00	5%	\$	545,00
		\$			
	36	12.600,00	5%	\$	630,00
		\$			
	37	13.500,00	5%	\$	675,00
		\$			
Mes 10	38	10.300,00	5%	\$	515,00
		\$			
	39	11.800,00	5%	\$	590,00
		\$			
	40	11.700,00	5%	\$	585,00
		\$			
	41	12.325,00	5%	\$	616,25
		\$			
Mes 11	42	7.370,00	5%	\$	368,50
		\$			
	43	16.100,00	5%	\$	805,00
		\$			
	44	13.450,00	5%	\$	672,50
		\$			
	45	11.000,00	5%	\$	550,00
		\$			
Mes 12	46	11.000,00	5%	\$	550,00
		\$			
	47	9.100,00	5%	\$	455,00
		\$			
	48	9.400,00	5%	\$	470,00
		\$			
	49	10.000,00	5%	\$	500,00

Anexo 4 Desempeño anual por Sector



Anexo 5 Flujos de Caja

Escenario conservador

TABLA 6 FLUJO DE CAJA: ESCENARIO CONSERVADOR

	Inversión Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo Inicial			\$ -	\$ 1.654,90	\$ 4.861,85	\$ 9.426,01
Ingresos por Comisiones		\$19.649,48	1.179,07 \$20.238,96	\$20.846,13	\$21.679,97	\$22.547,17
Ingreso por Talleres		\$8.900,00	\$ 9.078,00	\$ 9.259,56	\$ 9.444,75	\$ 9.633,65
Total de Ingresos		\$28.549,48	\$29.316,96	\$30.105,69	\$31.124,72	\$32.180,82
Egresos						
Sueldos		\$15.600,00	\$15.912,00	\$16.230,24	\$16.717,15	\$17.218,66
Oficina/coworking		\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Gastos de publicidad		\$ 3.627,80	\$ 3.647,80	\$ 3.664,41	\$ 3.726,97	\$ 3.787,97
Producción audiovisual y diseño gráfico (Campañas)		\$ 1.088,20	\$ 1.162,52	\$ 1.241,92	\$ 1.326,75	\$ 1.417,36
Servidores			\$ 1.327,20	\$ 1.327,20	\$ 1.327,20	\$ 1.327,20
Útiles de oficina			\$ 51,46	\$ 52,95	\$ 54,49	\$ 56,08
Arriendo/ talleres		\$ 1.008,00	\$ 1.008,00	\$ 1.008,00	\$ 1.008,00	\$ 1.008,00
Depreciación		\$ 974,01	\$ 974,01	\$ 974,01		
Total de Egresos		\$24.698,01	\$26.482,99	\$26.898,74	\$26.560,56	\$27.215,27
Flujo Operacional		\$ 3.851,47	\$ 2.833,97	\$ 3.206,95	\$ 4.564,16	\$ 4.965,55
Flujo Neto	(\$ 5.030,54)	\$ -1.179,07	\$ 1.654,90	\$ 4.861,85	\$ 9.426,01	\$14.391,56
TIR	51%	\$ -1.086,50	1064,54	4528,16	8388,48	12501,87
VAN	\$1.470,78					
	\$10.687,01					

Escenario Optimista

TABLA 7 FLUJO DE CAJA: ESCENARIO OPTIMISTA

	Inversión Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo Inicial			\$ 913,50	\$ 5.630,61	\$ 10.497,58	\$ 16.275,81
Ingresos por Comisiones		\$ 22.268,25	\$ 22.713,62	\$ 23.167,89	\$ 23.631,25	\$ 24.103,87
Ingreso por Talleres		\$ 9.350,00	\$ 9.537,00	\$ 9.727,74	\$ 9.922,29	\$ 10.120,74
Total de Ingresos		\$ 31.618,25	\$ 32.250,62	\$ 32.895,63	\$ 33.553,54	\$ 34.224,61
Egresos						
Sueldos		\$ 15.600,00	\$ 15.912,00	\$ 16.230,24	\$ 16.717,15	\$ 17.218,66
Oficina/coworking		\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Gastos de publicidad		\$ 4.716,00	\$ 4.810,32	\$ 4.906,33	\$ 5.053,72	\$ 5.205,33
Producción audiovisual y diseño gráfico (Campañas)		\$ 1.088,20	\$ 1.162,52	\$ 1.241,92	\$ 1.326,75	\$ 1.417,36
Servidores			\$ 1.327,20	\$ 1.327,20	\$ 1.327,20	\$ 1.327,20
Útiles de oficina			\$ 51,46	\$ 52,95	\$ 54,49	\$ 56,08
Arriendo/ talleres		\$ 896,00	\$ 896,00	\$ 896,00	\$ 896,00	\$ 896,00
Depreciación		\$ 974,01	\$ 974,01	\$ 974,01		
Total de Egresos		\$ 25.674,21	\$ 27.533,51	\$ 28.028,66	\$ 27.775,31	\$ 28.520,63
Flujo Operacional		\$ 5.944,04	\$ 4.717,11	\$ 4.866,97	\$ 5.778,23	\$ 5.703,98
Flujo Neto	\$ 5.030,54	\$ 913,50	\$ 5.630,61	\$ 10.497,58	\$ 16.275,81	\$ 21.979,78
TIR	98%					
VAN	\$ 4.880,70					

Escenario Pesimista

	Inversión Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo Inicial			\$ -1.374,01	\$ 121,27	\$ 1.747,81	\$ 4.322,77
Ingresos por Comisiones		\$19.146,79	\$19.529,72	\$19.920,32	\$20.318,72	\$20.725,10
Ingreso por Talleres		\$8.100,00	\$ 8.262,00	\$ 8.427,24	\$ 8.595,78	\$ 8.767,70
Total de Ingresos		\$27.246,79	\$27.791,72	\$28.347,56	\$28.914,51	\$29.492,80
Egresos						
Sueldos		\$15.600,00	\$15.912,00	\$16.230,24	\$16.717,15	\$17.218,66
Oficina/coworking		\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Gastos de publicidad		\$ 3.828,81	\$ 4.143,57	\$ 4.228,75	\$ 4.313,32	\$ 4.399,59
Producción audiovisual y diseño gráfico (Campañas)		\$ 255,44	\$ 956,21	\$ 975,86	\$ 995,38	\$ 1.015,29
Servidores			\$ 1.327,20	\$ 1.327,20	\$ 1.327,20	\$ 1.327,20
Útiles de oficina			\$ 51,46	\$ 52,95	\$ 54,49	\$ 56,08
Arriendo/ talleres		\$ 532,00	\$ 532,00	\$ 532,00	\$ 532,00	\$ 532,00
Depreciación		\$ 974,01	\$ 974,01	\$ 974,01		
Total de Egresos		\$23.590,26	\$26.296,45	\$26.721,01	\$26.339,55	\$26.948,82
Flujo Operacional		\$ 3.656,53	\$ 1.495,28	\$ 1.626,54	\$ 2.574,96	\$ 2.543,98
Flujo Neto	\$	\$ -1.374,01	\$ 121,27	\$ 1.747,81	\$ 4.322,77	\$ 6.866,75
TIR	5.030,54 19%					
VAN	\$46,55					



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Suárez Molina, Jorge Andrés**, con C.C: # **0924704166** autor/a del **componente práctico del examen complejo: Análisis de viabilidad de una página web como mecanismo de financiación colectiva Crowdfunding para emprendimientos en Guayaquil.** previo a la obtención del grado académico de **MAESTRIA EN FINANZAS Y ECONOMIA EMPRESARIAL** 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, **14 de septiembre del 2022**

f. _____

Nombre: **Suárez Molina, Jorge Andrés**

C.C: **0924704166**



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN			
TEMA Y SUBTEMA:	Análisis de viabilidad de una página web como mecanismo de financiación colectiva Crowdfunding para emprendimientos en Guayaquil		
AUTOR(ES)	Suárez Molina, Jorge Andrés		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Alcívar Avilés, María Josefina		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
CARRERA:	Maestría en Finanzas y Economía Empresarial		
TÍTULO OBTENIDO:	Master en Finanzas y Economía Empresarial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	14 de septiembre del 2022	No. DE PÁGINAS:	58
ÁREAS TEMÁTICAS:	Emprendimiento		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	crowdfunding, financiamiento, colaborativo, innovación		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras): La presente investigación de trazó como principal objetivo analizar la viabilidad de una página web que permita el uso del crowdfunding como mecanismo de financiación colectiva para emprendimientos en Guayaquil. La consecución de este trabajo tomó como punto de partida la realización de un estudio exhaustivo de los antecedentes teóricos del crowdfunding para la comprensión del tema y el análisis cuantitativo del impacto que hasta el momento han tenido las plataformas de este tipo. Concluyendo que el crowdfunding surgió, como una alternativa de financiamiento por y para los emprendedores, dada su simplicidad “un individuo o colectivo pública una convocatoria abierta a través de la Web para generar una comunidad de seguidores que le apoyen en la financiación” (Sánchez Riofrío & Palma Reyes, 2018). Al mismo tiempo, se comprobó que su principal aporte radica en que facilita el acceso al financiamiento fomenta el comercio, la innovación, la generación de oportunidades y la reducción de las desigualdades socioeconómicas, no obstante, es un tema del que se sabe muy poco en Ecuador, y sólo algunos empresarios apuestan por el desarrollo de estas plataformas. Palabras clave: crowdfunding, financiamiento, colaborativo, innovación.			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593 988664249	E-mail: andresuarez25@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Ma. Teresa Alcívar avilés, Ph.D.		
	Teléfono: +593-4-3804600		
	E-mail: maria.alcivar@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):			