



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
MAESTRÍA EN FINANZAS Y PROYECTOS CORPORATIVOS

**TESIS PRESENTADA COMO REQUISITO PREVIO A LA
OBTENCION DEL GRADO DE MAGÍSTER EN FINANZAS Y
PROYECTOS CORPORATIVOS**

**“MODELO CROWDFUNDING Y SU FACTIBILIDAD EN EL
ECUADOR PARA EL DESARROLLO DE NUEVOS
EMPREDIMIENTOS”**

AUTOR: EC. SIMON GREGORIO VELASQUEZ BAZURTO

TUTOR: EC. ISAURO VIVANCO HIDALGO Msc.

GUAYAQUIL – ECUADOR

OCTUBRE 2015

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN		
TÍTULO Y SUBTÍTULO: “MODELO CROWDFUNDING Y SU FACTIBILIDAD EN EL ECUADOR PARA EL DESARROLLO DE NUEVOS EMPRENDIMIENTOS”		
AUTOR: Econ. Simón Gregorio Velásquez Bazurto	TUTOR: Eco. Isauro Vivanco Hidalgo Msc.	
	REVISOR:	
INSTITUCIÓN: Universidad de Guayaquil	FACULTAD: Ciencias Económicas	
CARRERA: Maestría en Finanzas y Proyectos Corporativos.		
FECHA DE PUBLICACIÓN: Julio 2015	N° DE PÁGS.: 111	
TÍTULO OBTENIDO: Economista		
ÁREAS TEMÁTICAS: Finanzas y Proyectos.		
PALABRAS CLAVES: Crowdfunding, Crowdsourcing, Crowdlending, Micromecenazgo, Royalties, Cuestation popular		
RESUMEN: El propósito de exponer los proyectos exitosos más conocidos por haber utilizado el crowdfunding como una solución a sus problemas de conseguir recursos económicos para llevar a cabo su ejecución, es dar a conocer la existencia de este método (desconocido en Ecuador) como fuente alterna para financiar nuevos proyectos, y a su vez estudiar la factibilidad de implementación en el Ecuador.		
N° DE REGISTRO(en base de datos):	N° DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR: Econ. Simón Gregorio Velásquez Bazurto	Teléfono: 0997517796	E-mail: simon.velasquez1987@yahoo.com
CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN	Nombre: Econ. Natalia Andrade Moreira, Secretaria de la Facultad de Ciencias Económicas-Universidad de Guayaquil.	
	Teléfono: 0994421962 Email: nandramo@hotmail.com	

Guayaquil 01 de Octubre del 2015

Econ.

Marina Mero Figueroa

DECANA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Presente.-

De mi consideración:

Una vez que se ha terminado el proceso de revisión de la tesis titulada: **“MODELO CROWDFUNDING Y SU FACTIBILIDAD EN EL ECUADOR PARA EL DESARROLLO DE NUEVOS EMPRENDIMIENTOS”**, del Autor: Econ. Simón Gregorio Velásquez Bazurto, previo a la obtención del grado académico de **Magister en Finanzas y Proyectos Corporativos**; indico a usted que el trabajo se ha realizado conforme a la hipótesis propuesta por el Autor, cumpliendo con los demás requisitos metodológicos exigidos por su dirección.

Particular que comunico usted para los fines consiguientes.

Atentamente,

Econ. Isauro Vivanco Hidalgo MSc.

TUTOR

AGRADECIMIENTOS

Agradezco en primer lugar a Dios por las bendiciones recibidas, a mis padres por el esfuerzo realizado para que alcance este importante logro en mi vida profesional, a mis hermanas por el apoyo incondicional y finalmente a mis amigos Danny, Diana, Karen y Paula, con quienes compartí los momentos especiales en las aulas de clases durante el curso de la maestría.

DEDICATORIA

Dedico esta tesis única y exclusivamente a mis padres, por todo el apoyo y esfuerzo realizado a lo largo de estos años, sin ellos, alcanzar este objetivo hubiese sido una tarea casi imposible.

Por ellos y para ellos.

Contenido

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I	3
1. ANTECEDENTES GENERALES DEL CROWDFUNDING.	3
1.1Concepto.....	3
1.2Origen y antecedentes.....	4
1.3Tipos de crowdfunding	12
1.3.1 Crowdfunding de recompensas (reward based crowdfunding).....	13
1.3.2 Crowdfunding de préstamos (Lending based crowdfunding).....	13
1.3.3 Crowdfunding de donaciones (Donation based crowdfunding).	14
1.3.4 Crowd funding de inversiones (Equity based crowdfunding).....	16
1.4 VENTAS Y DESVENTAJAS DEL CROWDFUNDING.....	17
1.4.1 Ventajas del crowdfunding.	17
1.4.1.1 Ventajas del crowdfunding para el financiado.....	17
1.4.1.2 Ventajas del crowdfunding para el financiador.	18
1.4.2 Desventajas del crowdfunding.	18
1.4.2.1 Desventajas del crowdfunding para el financiado.	19
1.4.2.2 Desventajas de crowdfunding para el financiador.....	19
1.5 Términos y Condiciones del crowdfunding.....	20
1.5.1 apoyandonos.com - Términos y condiciones.	21
1.5.2 Ispanic.us Términos y condiciones.	23
1.5.3 World of crowdfunfing.com Términos y Condiciones.	25
1.6Pasos a seguir para realizar una campaña de crowdfunding.	26
CAPITULO No II	29
2ANALISIS DE EXPERIENCIAS EN ESPAÑA, ARGENTINA Y MEXICO.....	29
2.1Principales plataformas de crowdfunding	29

2.2 Caso España	32
Watio (Eficiencia energética para el mundo).....	33
Heroquest	34
El cosmonauta.	34
La Guía loogic: honestidad y valor añadido.	35
Mobincube, apps para todo el mundo.	35
2.3 Caso Argentina	36
2.4 Caso México.....	38
CAPITULO No. III.....	45
3EVALUACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN EL ECUADOR 2012 - 2014..	45
3.1Análisis del emprendimiento período 2012 – 2014	45
3.2Fuentes de financiamiento existentes en el mercado.....	65
3.3Análisis de sostenibilidad de los emprendimientos período 2012 – 2014.	68
CAPÍTULO IV	70
4DETERMINACIÓN DEL MERCADO ECUATORIANO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CROWDFUNDING.....	70
4.1 Análisis de casos ecuatorianos que utilizaron crowdfunding como fuente de financiamiento	71
4.2 Determinación del posible marco jurídico.....	74
4.3 Propuesta de implementación en el sector agrícola y tecnológico.....	75
CONCLUSIONES.....	78
RECOMENDACIONES	81
BIBLIOGRAFÍAS	83
ANEXOS	87

TABLA DE ILUSTRACIONES

CUADRO 1.....	48
INDICE DE EMPREDIMIENTO AÑO 2012.....	48
CUADRO 2.....	49
INDICE DE TEAS POR OPORTUNIDAD VS TEA POR NECESIDAD AÑO 2012	49
CUADRO 3.....	51
DISTRIBUCION DE LA TEA POR EDADES AÑO 2012	51
CUADRO 3.....	53
INDICE DE EMPRENDIMIENTO AÑO 2013.....	53
CUADRO 4.....	54
ESTADISTICA DE LA TEA POR INGRESOS Y PERCEPCIONES	54
CUADRO 5.....	55
INDICE TEA POR SEXO AÑO 2013	55
CUADRO 6.....	56
GIROS DE NEGOCIOS NACIENTES Y NUEVOS AÑO 2013.....	56
CUADRO 7.....	58
GIROS DE LOS NEGOCIOS ESTABLECIDOS AÑO 2013	58
CUADRO 8.....	59
INDICE DE EMPRENDIMIENTO AÑO 2014.....	59
CUADRO 9.....	60
CARACTERISTICAS DEL INDICE DE LA TEA AÑO 2014.....	60
CUADRO 10.....	63
GIRO DE LOS NEGOCIOS NACIENTES Y NUEVOS AÑO 2014	63
CUADRO 11.....	64
INDICADOR DE LA TEA POR EDADES E INGRESOS AÑO 2014	64
CUADRO 12.....	66
TASAS DE INTERES AÑO 2014.....	66
CUADRO 13.....	68
INDICE DE LA TEA Y NEGOCIOS ESTABLECIDOS PERIODO 2012-2014.....	68
CUADRO 14.....	69
INDICADOR DE LA TEA VS NUEVOS EMPRENDIMIENTOS 2012-2014	69
ANEXO 1.....	87
BOLETIN FINANCIERO DEL SISTEMA DE ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA A DICIMEBRE DEL 2014: FUENTE: SUPERINTENDEIA DE ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA	87
ANEXO 2.....	88
ESTADO DE SITUACION DEL SISTEMA FINANCIERO POLULAR Y SOLIDARIO A DICIEMBRE DEL 2014	88
FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE ECONIMIA POLULAR Y SOLIDARIA	88
ANEXO 3.....	89
DOMIO DE ECUACROWDFUNDING DISPONIBLE.....	89

<i>ANEXO 4.....</i>	<i>90</i>
<i>REQUISITOS DE DATASFAST PAG 1</i>	<i>90</i>
<i>ANEXO 5.....</i>	<i>91</i>
<i>REQUISITOS DE DATAFAST PAG 2</i>	<i>91</i>
<i>ANEXO 6.....</i>	<i>92</i>
<i>DATAMOVIL</i>	<i>92</i>
<i>ADENDUM 1</i>	<i>92</i>
<i>PAYPAL PAGINA 1.....</i>	<i>92</i>
<i>ADENDUM 2</i>	<i>92</i>
<i>PAYPAL PAGINA 2.....</i>	<i>92</i>
<i>ADENDUM 3.....</i>	<i>97</i>
<i>DINERO LECTRONICO.....</i>	<i>97</i>

INTRODUCCIÓN

El tema propuesto MODELO CROWDFUNDING Y SU FACTIBILIDAD EN EL ECUADOR PARA EL DESARROLLO DE NUEVOS EMPRENDIMIENTOS se ha centrado en explicar el funcionamiento de este tema, los casos más exitosos, los beneficios de este.

Por ser un tema de modalidad bibliográfica se ha abundado en detalles de artículos, páginas web, fuentes de internet. La exploración de este tema es debido a que es muy poco o no existe información suficiente, por lo mismo se pretende aprender de esta investigación y posteriormente generar un segundo estudio más extenso.

Siendo un tema nuevo y no existiendo un marco legal apropiado nos basaremos en el CODIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIÓN, aprobado por la asamblea nacional y promulgada en el Registro Oficial 351 del 29 de diciembre del 2010.

El desarrollo de la presente investigación comprende:

CAPITULO I, Comprende los antecedentes generales, orígenes, tipos de crowdfunding, pasos a iniciar una campaña

CAPITULO II, Comprende revisar las principales plataforma Web de crowdfunding en el Mundo y analizar las experiencia en crowdfunding en, España, Argentina, México.

CAPITULO III, Comprende la evaluación del emprendimiento en el Ecuador, periodo 2012-2014, según el Global Entrepreneurship Monitor

(GEM/ESPAE), así como las fuentes existentes de financiamiento y la sostenibilidad de los emprendimientos en el periodo antes mencionado.

CAPITULO IV, Comprende la determinación del mercado en el Ecuador para la implementación del crowdfunding; los pocos casos que han usado este sistema como fuente de financiamiento, la determinación de un posible marco legal y un ejemplo de propuesta o implementación en el sector agrícola y tecnológico.

Planteamiento de la Hipótesis

El Crowdfunding como modelo de financiamiento, permitirá el desarrollo de nuevos emprendimientos.

Objetivo General:

Determinar la factibilidad del modelo Crowdfunding en el Ecuador, mediante la revisión de la variación del índice de nuevos emprendimientos del periodo 2012-2014, para utilizar el modelo como una alternativa de financiamiento.

Objetivos Específicos:

- ✓ Determinar los antecedentes generales y explicar la metodología del crowdfunding.
- ✓ Analizar los casos exitosos más conocidos del crowdfunding.
- ✓ Analizar la variación del índice de emprendimientos nuevos en el Ecuador durante el periodo 2012-2014, y demostrar la importancia del crowdfunding.
- ✓ Establecer su efecto en el desarrollo de nuevos proyectos.

CAPITULO I

1. ANTECEDENTES GENERALES DEL CROWDFUNDING.

1.1 Concepto.

Crowdfunding, palabra inglesa que expresa el micromecenazgo, también denominado financiación masiva o por suscripción, financiación colectiva y microfinanciación colectiva.

Otro de los conceptos de crowdfunding sería “Cooperación colectiva llevada a cargo por personas que realizan una red para conseguir dinero u otros recursos. Se emplea el Internet para apoyar las ideas y empeño de personas o entidades¹”.

Estos métodos de subvención general de atraer bienes financieros o de capital de un número no cuantificable de personas que utiliza el internet y las redes sociales en forma de donativos, préstamos, recompensas para la ejecución de nuevas ideas plasmadas en proyectos innovadores de cualquier índole y así llegar a culminar con éxito esa idea o proyecto.

En realidad este sistema de empréstito es una nueva forma de financiación para innovadores.

¹ <https://es.wikipedia.org/wiki/Micromecenazgo>

1.2 Origen y antecedentes

El estudio de este tema del micromecenazgo nos lleva en la historia a la época del gran imperio Romano, donde se nombra a un Mecenas, que según varias enciclopedias escritas o en internet, el mismo, fue un hombre con grandes recursos, erudito en muchas disciplinas que llegó a ser un consejero y confidente de Augusto César, emperador romano de ese entonces.

Cayo Clinio Mecenas así se lo conoció, fue amigo y protector de los grandes autores griegos Virgilio y Horacio.

La amistad que unió a Virgilio² y a Horacio³ lo hizo protegerlos y fruto de ello le dedicaron sus obras denominadas Geórgicas⁴ y otras más.

“No abuses de tu poder cuanto mayor es el poder más límites debe imponérsele” fue y es una de las frases más apreciadas y conocidas de Clinio Mecenas como consejo que le dijo a su amigo el emperador Augusto César.

Según la página de internet Historias y biografías⁵, Clinio Mecenas fue un personaje protector de los hombres versados en las letras. Estimo que ese concepto debería aplicarse a cualquier patrocinador de cualquier persona o emprendimiento sea este, un científico, un artesano o un técnico.

Hemos observado que han existido variantes de tipos de mecenazgo o patrocinio desde tiempos atrás, como la protección que se daba a varias personas con cualidades sobresalientes como en la literatura, la pintura, la

² <http://www.biografiasyvidas.com/biografia/v/virgilio.htm>

³ <https://es.wikipedia.org/wiki/Horacio>

⁴ Obra en apoyo de la política del imperio de relanzar la agricultura en Italia

⁵ <http://historiaybiografias.com/mecenas/>

escultura, etc. Durante la edad media (entre el siglo V y XV caída del Imperio Romano y el Descubrimiento de América 1492), la aristocracia de las poderosas familias de la edad media entre los cuales había príncipes, banqueros contribuyeron al desarrollo de obras artísticas como ⁶al desarrollo de edificios religiosos.

Los príncipes como Carlos V se rodearon de artistas a quienes protegían y beneficiaban, en ocasiones se les daba nombres o títulos oficiales como “valet de cámara” o “Sargento de armas “. Entre los protegidos de Carlos V se encontraba un arquitecto llamado, Raymond du Temple⁷.

Juan I de Berry⁸ , hijo del rey de Francia (Juan II el Bueno y Bona de Luxemburgo), cuidó y protegió a Jacquemart de Hesdin (pintor) incluso cuando este cometió un crimen contra otro pintor.

Una de las épocas doradas del mecenazgo es el Renacimiento de personalidades como los, Sforza⁹ o los Medici¹⁰, así también los personajes religiosos como el Papa, ayudaron y protegieron a artistas como Rafael Sanzio¹¹ (Pintor) , Miguel Ángel, Leonardo da Vinci para realizar las obras que han llegado hasta nuestros días.

Ya en épocas modernas como en el año 1884, por ejemplo, un joven periodista llamado Joseph Pulitzer del diario New York World, se le ocurrió la idea de pedir donaciones de 1 dólar a los ciudadanos que desearan, para financiar la

⁶http://historiaybiografias.com/hombres_renacimiento3/

⁷<http://historiaybiografias.com/mecenas/>

⁸https://es.wikipedia.org/wiki/Juan_I_de_Berry

⁹<https://es.wikipedia.org/wiki/Sforza>

¹⁰<https://es.wikipedia.org/wiki/M%C3%A9dici>

¹¹https://es.wikipedia.org/wiki/Rafael_Sanzio

base de la estatua de la Libertad de New York¹², logró reunir contribuciones de alrededor de \$ 125.000 dólares. Lo paradójico de este caso es que la mayor parte de estas donaciones fueron de menos de un dólar y la hicieron la gente humilde.

Podemos decir que por el año de 1997 el término crowdfunding (financiación en masa o colectiva), comenzó a usarse para referirse a la cooperación colectiva como alternativa para la obtención de recursos para un proyecto.

Para este mismo año, el primer proyecto se produjo, cuando la banda de rock británica, **MARILLION13** , financió su gira por Estados Unidos a través de donaciones online, lograron reunir donaciones por alrededor de 60.000 dólares.

Inspirados en este novedoso método de financiación, se crea la empresa ARTISTSHARE¹⁴, para el **año 2000** quien impulsa e implementa en internet la primera plataforma dedicada exclusivamente al crowdfunding, luego amplía sus operaciones a sello discográfico lo cual permite desarrollar un modelo de negocios para los diferentes artistas, que ven la oportunidad de que el público en general pueda financiar directamente sus proyectos.

Proyectos ArtistShare han recibido 9 premios Grammy y 18 nominaciones, hasta el año 2012.

¹² <http://aplauss.com/la-estatua-de-la-libertad-fue-construida-gracias-al-crowdfunding-mucho-antes-de-internet/>

¹³ <http://www.marillion.com/>

¹⁴ <http://www.artistshare.com/v4/>

En el año 2005 la compositora de Jazz, María Scheneider ganó un Grammy¹⁵ por su álbum **Concert in the Garden**, como mejor álbum de grupo, fue financiado a través de crowdfunding.

En **año 2004** dos franceses Benjamín Pommeraud y Guillaume Colboc se les ocurrió recaudar fondos por internet para una película de ciencia ficción de 16 minutos titulada Demain la veille¹⁶, suben la campaña al internet y obtiene recaudaciones por 50.000 dólares en 3 semanas.

El crowdfunding va creciendo y ya para el **año 2005** nace Kiva¹⁷ una institución sin fines de lucro que lanza a través del internet una alianza entre personas que necesitan microcréditos y un sistema de instituciones dedicadas a micro-finanzas a través de su plataforma dedicada exclusivamente a esto.

Los préstamos de Kiva van desde los \$ 25.00, esto parecería insignificante pero en zonas del mundo donde abunda la pobreza esta cantidad ayuda a crear una oportunidad. Kiva se financia de varias formas como la de recaudación de donaciones, sean estas personales o corporativas.

La gran mayoría de estos préstamos van a personas que no tienen acceso a los sistemas bancarios tradicionales.

Kiva utiliza a instituciones dedicadas a micro-finanza en los cinco continentes del mundo para otorgar los préstamos. El 100 por ciento de su donación se envía a estas instituciones que se llaman Socios de campo que administran los préstamos.

¹⁵ https://es.wikipedia.org/wiki/Maria_Schneider_%28m%C3%BAsico%29

¹⁶ Se puede ver la película en : <https://www.youtube.com/watch?v=qEbfaWoI110>

¹⁷ <http://www.kiva.org/start>

Al **año 2006** nace con el mismo propósito **Prosper.com**¹⁸ y para el **año 2007** Lendingclub.com¹⁹

Prosper.com, según su página en Internet es el líder de préstamos de los Estados Unidos, con más de dos millones de miembros y más de cuatro mil millones en préstamos financiados.

La compañía conduce y organiza el encargo de los préstamos por parte de los prestatarios y los inversores y cobra un cargo por el servicio.

Las inversiones comienzan desde los \$ 25,00 dólares en adelante y se posibilita colocar en un repertorio de peticiones de préstamos que pueden comenzar desde los \$ 2.000,00 a \$ 35.000,00

Lendingclub.com, posee una plataforma online y para teléfonos móvil, pasan las inversiones a los interesados a un importe más bajo.

Se crea la plataforma de crowdfunding IndieGoGo²⁰ para **el año 2008** y es conocida por comenzar a financiar películas de bajo presupuesto como Super Trooper 2, y luego se proyectan a campañas de cualquier clase de productos.

Alrededor de trescientos mil personas, entre entidades sin fines de lucro (O.N.G.) y negocios se sirven de esta plataforma para coleccionar dinero en línea.

Kickstarter²¹ surge en el año **2009** entre los proyectos que más fondo ha recaudado está el de Pebble: e-paperwatch para iPhone y Androide con más

¹⁸ <https://www.prosper.com/>

¹⁹ <https://www.lendingclub.com/>

²⁰ <https://www.indiegogo.com/?locale=es>

²¹ <https://www.kickstarter.com/>

de 10 millones de dólares recaudados²². El emblema de esta página son las ideas o proyectos de las personas con ingenio, inventiva, imaginación, peculiaridad, la plataforma no hace discriminación de temática en los proyectos.

Para el mismo año del 2009 surge **RocketHub** plataforma de crowdfunding centrada en proyectos creativos²³. El gobierno norteamericano lo considera como una institución o miembro global al mismo rango que Coca Cola. RocketHub está considerada por el gobierno norteamericano capaz de operar en regiones de ultramar y por el momento opera en más de 20 países.

Para el año **2010** surgen 3 compañías de crowdfunding con renombre: Lanzanos²⁴ y Verkami²⁵ de origen español y Ulule²⁶ origen francés.

Lanzanos de origen español, se necesita inscribirse primeramente y aceptar los términos y condiciones de la compañía, seguido se sube el proyecto a la plataforma en donde miles de usuarios verán tu proyecto y si algunos están interesados en colaborar lo podrán realizar de varias maneras como a través de tarjetas de crédito, PayPal, Etc.

Esta plataforma se basa en las recompensas a los aportantes, siempre de acuerdo a la cuantía que los mecenas han colaborado y siempre que se haya conseguido la meta en un 100 % y en el plazo establecido o antes.

Caso contrario no se cobrarán los apoyos efectuados, es decir no se recibirás ninguna cantidad económica y los aportantes no recibirán sus recompensas.

²² https://en.wikipedia.org/wiki/Pebble_%28watch%29

²³ <http://www.rockethub.com/>

²⁴ <http://www.lanzanos.com/>

²⁵ <http://www.verkami.com/>

²⁶ <http://es.ulule.com/>

Verkami, se envía en primera instancia el proyecto para ser calificado y si está en concordancia con sus políticas y directrices dan el acceso a la página web para la implementación del proyecto por parte del interesado o del grupo de apoyo.

Esta compañía cobra un rédito o comisión del 5% de lo que recaude el proyecto si tiene éxito en lo recaudado y en el tiempo límite.

Los proyectos tienen cuarenta días de plazo para alcanzar su meta, si se logra aquello se reciben los fondos, caso contrario se devuelven todos los fondos a los aportantes sin recargo alguno.

Ulele, es una empresa de internet o página web que admite la divulgación de los proyectos en seis idiomas. Su grupo objetivo de proyectos es muy variado desde proyectos de tecnologías, música, videojuegos, moda y utilizan el método de financiación en masa basado en recompensas. Su inicio fue como plataforma de emprendimientos de ideas innovadoras y creativas.

La empresa Ulele no promueve, favorece, divulga los proyectos racistas que inducen al odio o a la violencia.

El propósito de la compañía Ulele es la de ayudar, posibilitar la recaudación de fondos entre los gestores de los proyectos y el público en general que desee colaborar, siguiendo las normas y directrices de la compañía, asentadas en las cláusulas de términos y condiciones.

Los gestores del proyecto escogen una fecha límite así como un objetivo mínimo de recaudación de fondos, la propiedad intelectual de los proyectos son de exclusividad de sus creadores.

Si el proyecto no llegase a recaudar el mínimo en el tiempo establecido, el gestor del proyecto no recibe los fondos y los aportante recuperan los fondos sin ningún recargo tanto para el gestor como para el inversor.

El sistema de recaudación de Ulele es a través de Tarjetas de Crédito, PayPal, Cheque o Giropay. Si el proyecto es exitoso Ulele cobra 5% de los fondos recaudados, PayPal cobra 3.5% mas 0.25 centavos de dólar por transacción.

Al **año 2012** en los Estados Unidos de Norteamérica se aprueba el Acta de Jumstart Our Business Startups, conocida como LEY CROWDFUNDING o JOBS ACT, la cual firmó el Presidente Barak Obama con esta ley se permitiría a las startups compañías de arranques, compañías incipientes o compañías emergentes²⁷ recurrir al crowdfunding para financiarse, todavía esta ley no puede aplicarse.

En **el año 2012** nace Fundable²⁸, una plataforma web para el segmento de los empresarios quienes tuvieron la visión de ver en el sistema de crowdfunding la oportunidad de crecimiento de sus negocios.

Fundable se basa en sistema de recompensas, los solicitantes reciben dinero de los inversionistas para la creación de nuevas empresas o realizables aún sin crear, así como también podría ser la recompensa de pre-pedidos de los futuros realizables o productos.

Al año 2013 el sistema de crowdfunding mundial tuvo un crecimiento acelerado, la firma de análisis Massolution²⁹ informó que para el año 2014 el

²⁷ https://es.wikipedia.org/wiki/Compa%C3%B1%C3%ADa_startup

²⁸ <http://www.fundable.com/>

²⁹ <http://www.massolution.com/>

sistema o la industria del crowdfunding tenía volúmenes de recaudación de 10 billones de dólares a nivel mundial³⁰

El Crowdfunding surge como alternativa ante la falta de financiamiento para nuevos emprendimientos; los emprendedores deben suscribirse a una de las plataformas especializadas, subir su proyecto en la plataforma, el mismo que debe estar debidamente claro, específico y concreto para los aportantes o inversionistas.

El crowdfunding es en la actualidad un sistema financiero autónomo y exitoso.

Así como muchas cosas han evolucionado, el crowdfunding seguirá su senda evolutiva, en el futuro este sistema no solo ayudará a ser pioneros-mecenas en una nueva idea, inversión, o compañía naciente, sino en pequeños accionistas de la empresa a la que ayudaron³¹ a florecer.

1.3Tipos de crowdfunding

Vamos hablar de:

- Crowdfunding de Recompensas
- Crowdfunding de Préstamos
- Crowdfunding de Donaciones
- Crowdfunding de Inversiones

³⁰ http://reports.crowdsourcing.org/index.php?route=product/product&product_id=52

³¹ <http://laflecha.net/historia-del-crowdfunding/>

1.3.1 Crowdfunding de recompensas (reward based crowdfunding).

Permítanme conceptualizar en este apartado que las personas que aportan algo y reciben algo a cambio son calificados como mecenas (funder o backer³² en inglés) o micromecenas.

Este tipo de financiamiento es cuando se ofrece una recompensa al aportante a cambio de cierta cantidad de dinero, el tipo de recompensas podría ser productos o servicios derivados del proyecto, la pre-venta de un libro, entradas para la premier de una película o un nuevo álbum de música autografiado por los solicitantes del proyecto.

El crowdfunding basados en recompensas es el que más aceptación tiene en captaciones de recursos y el más común en plataformas como Lánzanos, Goteo.

Como cualquier producto y servicios este sistema está sujeto a impuestos de cada país.

1.3.2 Crowdfunding de préstamos (Lending based crowdfunding).

Esta variantes se da cuando un innovador-emprendedor tiene un proyecto y necesita cierta cantidad de fondos para su financiamiento y debe remitir toda la información del proyecto a una plataforma basada en crowdfunding, este recibe una análisis de riesgo del tipo de negocio y le asigna cierto nivel de riesgo, aquí es donde entra el prestamista en escena y le dice cuanto es el tipo de interés por el préstamo del dinero (crowdlending³³).

³² Financiadador o respaldo

³³ Financiación en masas basadas en prestamos

En esta bifurcación de crowdfunding suele darse cuando se financia cierto tipo de productos que no se ha comenzado a producir, se lo conoce también como pre-sale lending (modelo de préstamo pre-venta) utilizado por Fanstylers³⁴.

Este tipo de financiamiento requiere que los prestamistas tomen el riesgo y la decisión de realizar los desembolsos a la tasa de interés acordada, si el proyecto es financiado en su totalidad este deberá abonar el capital más los respectivos intereses, que será ingresado en la cuenta de cada uno de los prestamistas³⁵.

Cada país tiene sus reglamentaciones bancarias legales, por lo que no existe un nivel estándar de asignación del riesgo, cada plataforma en cada país asume los riesgos como suyos.

Puedo concluir que este tipo de crowdfunding es un préstamo a una tasa de interés basada en el riesgo designado por cada país y por su legislación y por el cual se recibe aportaciones mensuales.

1.3.3 Crowdfunding de donaciones (Donation based crowdfunding).

Este modelo de crowdfunding basa su difusión por a redes sociales y es una sencilla donación. Una gran marcada diferencia es este modelo de crowdfunding es donde el donante³⁶ de recursos los cede sin pedir ninguna recompensa final, ni ninguna pre-venta de algún realizable, solo es realizado por el hecho de apoyar una causa, generalmente este tipo o modelo de financiación son de tipos humanitario o solidarios, utilizados por lo general por O.N.G

³⁴ <http://www.fanstylers.com/>

³⁵ Las personas que entregan dinero a cambio de un tipo de interés son prestamistas.

³⁶Las personas que donan las llamamos donantes

En varias plataformas web de crowdfunding se entregan algún tipo de recompensa por la contribución, pero no se debe confundir es una sencilla y simple donación.

En ciertos países el promotor o desarrollador del proyecto es catalogado como ORGANIZACIÓN DE INTERES GENERAL, en nuestro país se los denomina O.N.G, es estos casos y dependiendo de la legislación de cada país estos pueden acogerse a rebajas fiscales.

Existe cierto tipo de debate por este modelo en particular, ya que al no existir recompensa, no sería crowdfunding y debería concebirse como una simple obra de caridad.

Otros en cambio argumentan que no es necesario algún tipo de recompensa lo que prima es que exista el financiamiento a través del internet para que siga denominándose crowdfunding.

El modelo de crowdfunding basado en donaciones es el más reconocido y con todos los pros o contras de este modelo se subsana con el resarcimiento de bienestar al prestar ayuda a alguien quien lo necesitaba.

Las cantidades de dinero cedidas por una causa en concreto y específica son determinadas por la generosidad del donante y puede ser desde un simple dólar a miles de estos.

1.3.4 Crowd funding de inversiones (Equity based crowdfunding).

La globalización ha llevado a la implementación de modelos globales pero al mismo tiempo limitadas por las leyes de cada país, y el crowdfunding no es la excepción.

Esta variante de crowdfunding de inversiones es cuando alguien requiere de financiamiento para un proyecto, este a la vez ofrece como opción una acción de la empresa, una participación etc, el creador del proyecto propone el valor de las acciones y su volumen. Sería como poseer acciones en esta nueva empresa, es decir que el inversor³⁷ no solo se puede apoyar el proyecto que sea de su interés sino obtener ganancias en el futuro si el proyecto tiene éxito, es decir los inversores en este tipo de crowdfunding pasan a formar parte de la compañía.

Esta opción de financiación de empresas significa la democratización de la propiedad en donde los ciudadanos pueden acceder a ellas.

En resumen el crowdfunding de inversiones es cuando se brinda acciones o participación de empresas ya constituidas o por constituirse, las mismas que tendrán beneficios a repartir a medida que el proyecto genere ganancias.

Teniendo en cuenta la rapidez de la evolución de los mercados financieros creemos que se estarían generando nuevas opciones de crowdfunding, pero hasta este punto es el análisis de estos cuatro sistemas de financiación colectiva que hemos nombrado.

³⁷ A la persona que aporta se le llama inversor o micro-inversor

1.4 VENTAS Y DESVENTAJAS DEL CROWDFUNDING.

Este sistema se ha empleado para sufragar, pagar, invertir o como deseen llamarlo a miles de operaciones o proyecto de inversión que van desde películas, música, campañas políticas, software, tecnologías etc.

Como cualquier proyecto de inversión posee sus ventajas y desventajas y es nuestro compromiso estimarlas en este estudio como alternativa para suscitar ingresos, para lo cual los detallaremos a continuación.

1.4.1 Ventajas del crowdfunding.

Desarrollaremos las ventajas tanto desde el punto de vista del financiado como para el financiador.

1.4.1.1 Ventajas del crowdfunding para el financiado.

- No es necesario la aportación de una sola persona como en la antigüedad, puesto que se puede ir acumulando de diferentes y variados financiadores diversas cantidades de dinero.

- Puede permitimos obtener los recursos para el financiamiento de nuestros proyectos de una forma factible y diligente.

- Si alguien manifiesta interés en destinar recursos es porque creen en el producto o proyecto.

-Se puede ganar potenciales clientes en el periodo de dar a conocer el proyecto y se obtiene publicidad gratuita.

-No será trascendente la cuantía, condición, naturaleza de los proyectos.

-Se evitan la gestión bancaria y se libran de las obligaciones con estos.

-Este diseño financiero conducirá a plasmar los proyectos que en otras ocasiones serian ignorados.

1.4.1.2 Ventajas del crowdfunding para el financiador.

-Ser visto como inversionista.

-Posibilidad de tener participación societaria en futuras empresas consolidadas.

-Se podría aportar para proyectos de índole social.

-El crowdfunding es un procedimiento de evitar el intermediario financiero y que los fondos o recaudaciones vayan a quienes estén desarrollando o guiando la idea innovadora.

-Permite ampliar o diferenciar las inversiones, es decir se busca reducir el riesgo y atomizar las inversiones en convenio a las prioridades del prestamista o inversor.

1.4.2 Desventajas del crowdfunding.

Así como se efectuó en el caso de las ventajas los haremos ahora con las desventajas tomando para el caso desventajas para el financiado así como ventajas para el financiador.

1.4.2.1 Desventajas del crowdfunding para el financiado.

-La plataforma o página WEB donde se sube el proyecto o se da a conocer a la comunidad internauta generalmente percibe una prima o comisión por la cantidad a recaudarse.

-Los aportes por PayPal³⁸ cobran una comisión.

-El proyecto o idea que no llegue a la meta de aportaciones en el tiempo definido deberá devolver o reembolsar lo recaudado a los aportantes.

-Los proyectos originales o innovadores urgen de sus creadores a publicarlos a través de estas plataformas, lo que los deja expuestos a la copia de las mismas por parte de instituciones o personas con recursos neCésarios.

-Lo mismo podría ocurrir en el ciclo inicial del proyecto cuando es expuesta la idea en la RED o comunidad internauta.

-Si el crowdfunding es empleado por una empresa naciente para atraer nuevos futuros inversionistas le ira bien. Caso contrario de no cumplir lo prometido se verá afectado por una mala reputación y le será muy difícil que la comunidad vuelva a creer en ellos.

1.4.2.2 Desventajas de crowdfunding para el financiador.

-En determinados casos las personas o instituciones que piden financiamiento no cumplen con parte del convenio.

³⁸ <https://www.paypal.com/ec/webapps/mpp/home>

-Son muy pocos los casos de fraude en estos tipos de plataformas y se recomienda efectuar una adecuada investigación del proyecto a financiar así como de la plataforma o página WEB.

-Esta forma de financiamiento no está sujeto en la actualidad a controles exhaustivos debido a que recién se están elaborando leyes en diferentes países.

-Los inversionistas que destinan sus recursos en apoyar iniciativas no conocen cuanto sería la estimación presupuestaria para la viabilidad del proyecto.

-No hay garantía de que el dinero ofrecido sea usado adecuadamente en lo que se ha dicho.

1.5 Términos y Condiciones del crowdfunding.

En este punto detallaremos resumidamente tres tipos de contratos de términos y condiciones de tres tipos de compañías diferentes.

Pero en general lo que exigen estas empresas con sus plataformas entre otros están, primeramente sujetarse a sus términos, condiciones, políticas, principios de manera vinculantes.

Segundo, se pide que los usuarios lean con detenimiento y frecuencia los términos y condiciones cada vez que ingresen a la página o plataforma, ya que los mismos (términos y condiciones) pueden variar o tener modificaciones.

Tercero, se menciona que las compañías pueden efectuar modificaciones en cualquier momento de los términos y condiciones, así como suspender,

cambiar o dar por terminado el servicio, lo que será comunicado en la página WEB.

1.5.1 apoyandonos.com - Términos y condiciones.

Comenzaremos con esta compañía: **apoyandonos.com**, donde asegura que esta plataforma es un sitio seguro y amigable tanto para el uso del usuario como para el equipo del proyecto.

Manifiesta que el hecho de ingresar y registrarse en esta plataforma implica por parte del usuario que acepta los términos y condiciones de la compañía.

Se manifiesta que el usuario (así se lo denominara en adelante) es mayor de edad y con capacidad legal para celebrar contratos vinculantes.

Cualquier persona que se registre en la plataforma será un usuario tanto para el aportante como el productor del proyecto

Se manifiesta que el termino **apoyador**, es el **usuario** que tiene interés en participar a través de aportes económicos en uno o más proyectos.

Se manifiesta que el término “Equipo” es el grupo de apoyo del productor del proyecto que trabaja en la plataforma de **apoyandonos.com**³⁹ desarrollando y vigilando la campaña de recolección de fondos.

Como lo mencionamos anteriormente esta plataforma se reserva el derecho de modificar los términos y condiciones, así como de limitar el acceso a ciertos servicios o áreas de la plataforma web.

³⁹ <http://apoyandonos.com/>

El incumplimiento de cualquiera de los términos y condiciones antes aceptados permite a la compañía separar al usuario transgresor sin perjuicio de las acciones legales en su contra, además se menciona que el usuario está obligado a mantener a la compañía ileso de cualquier reclamo y de cualquier modo procedente de terceros.

La compañía expresa que ante una suficiente incertidumbre de la procedencia de los fondos recaudados así como de la ilegalidad de los usos de sus servicios, la compañía tendrá el derecho a la inmediata suspensión del servicio sin previo aviso, sin perjuicio de futuras reclamación de daños y perjuicios

La compañía agrega que el usuario no deberá introducir virus o programas nocivos y provocar daños en plataforma web.

La información proporcionada por el usuario es veraz y actualizada, no incluye suplantación de identidad, plagio de la idea o proyecto que afecten la propiedad intelectual de terceros.

Que la información ingresada en la plataforma no viola las leyes de la comunicación, privacidad, intimidad de las personas así como a las normas de protección de menores de edad.

Se advierte que la vigencia y validez de las condiciones y términos comienza con el registro del usuario sin fecha definida de vencimiento.

Hay una casilla de cancelar la cuenta de usuario y está habilitada para ser usada en cualquier momento.

Si el perfil del usuario es borrado la compañía puede finalizar todo tipo de relación y hay el compromiso de advertir a los aportantes y al público en

general que el ex usuario incumplió parte de los términos y condiciones del contrato.

1.5.2 Ispanic.us Términos y condiciones.

La otra compañía que veremos sus términos y condiciones de manera resumida es ***ispanic.us***, esta plataforma que es propiedad de Hispanic Believes, LLC a Delaware Limited Liability Company.

Para esta plataforma o página web el acceso a la misma no está supeditado a un registro, más el uso de señalados servicios está limitado al registro del usuario.

Al registrarse como usuario, deberá llenar todos los campos del formulario de inscripción con información veraz, actualizada y cambiara su estado a **usuario registrado** comprometiéndose a actualizar su información personal cada vez que los mismos sufran rectificaciones.

La compañía se reserva el derecho de solicitar algún soporte complementario para reafirmar y convalidar la información correspondiente.

La compañía puede interrumpir temporalmente o absolutamente a aquellos usuarios que sus datos no hayan podido ser verificados.

Si la inhabilitación del usuario surtiere efecto, la compañía tiene el derecho y obligación de dar de baja el proyecto que se hubiere subido o publicado a través de su plataforma sin que esto proporciones derecho a reclamo o indemnización.

El usuario registrado tendrá la obligación de registrar su mail personal, con nombres, apellidos y se le otorgara una cuenta personal en la plataforma con su clave personal seleccionada, personal e intrasmisible

Todos los usuarios registrados pueden ser considerados como usuarios creador o usuario colaborador.

El usuario creador es el que se registra con el propósito de ingresar o inscribir un proyecto aceptando los términos y condiciones de la compañía.

El usuario colaborador está facultado para realizar contribuciones a los proyectos subidos o difundidos en la plataforma y dependiendo del tipo de crowdfunding obtener las recompensas.

Todos los usuarios tienen la exigencia de desarrollar un uso apto o conveniente de la página de la plataforma y a no ser utilizada en actividades ilegales o menoscaben derecho de terceras personas.

Se comprometen a no transmitir, publicar cualquier contenido que establezca publicidad ilícita o perjudicial.

Así igual que en la otra página de la compañía anterior que hemos considerado, el usuario registrado está obligado a mantener a la compañía ileso de cualquier reclamo y de cualquier modo procedente de terceros.

La compañía advierte que los usuarios irrespeten las normas, prohibiciones y observaciones previstas en los términos y condiciones se reserva el derecho de anular las cuentas de aquellos usuarios reservándose la compañía el derecho de solicitar indemnización por daños y perjuicios

Además la compañía comunica que cualquier falta o abuso de los términos y condiciones de manera total o parcial de todos los tipos de usuarios, esta se reserva el derecho a impugnar cualquier solicitud de ingreso o de anular un registro creado sin tener la que explicar o manifestar las razones de su decisión.

1.5.3 World of crowdfunfing.com Términos y Condiciones.

Como lo dijimos anteriormente, esta será la tercera compañía de crowdfunding en la que veremos resumidamente sus términos y condiciones para trabajar con ellos.

World of crowdfunding⁴⁰ es otra empresa web o de internet, que brinda con su plataforma el sistema de crowdfunding a cualquier sujeto con ideas creativas que puedan desarrollarse en proyectos innovadores.

Primero deberá registrarse en la plataforma y aceptar los términos y condiciones de la compañía y acatar las normativas de buena conducta, moral, buenas costumbres y éticas.

Se debe tener mayoría de edad para contraer obligaciones legales, tanto para el usuario gestor del proyecto o idea como del usuario donante.

Se debe considerar los derechos de autor, marcas comerciales, y no debe hallarse plagio parcial o total de los proyectos.

⁴⁰ <http://www.worldofcrowdfunding.com/es/>

La información debe ser auténtica, perfecta, veraz y precisa, sin mensajes falsos que afecten a terceras personas, siendo el usuario gestor del proyecto el único responsable del contenido de sus mensajes, publicidad o avisos.

A compañía tiene la facultad de eliminar el contenido de su plataforma de internet si el usuario gestor incurre en una violación de alguno de los términos y condiciones o si el usuario violare alguna ley especial y vigente.

Es neCésaria la autorización previa de la compañía para la modificación, distribución, del material disponible de la plataforma.

Los usuarios se comprometen a no introducir ningún tipo de programas nocivos o virus en la plataforma de la compañía.

Los usuarios están obligados a mantener indemne a la compañía ante terceros ante cualquier reclamo actual o posterior, para lo cual los usuarios son totalmente responsables de sus acciones.

1.6 Pasos a seguir para realizar una campaña de crowdfunding.

Es trascendental y primordial crear el target group o público objetivo, es decir a los probables clientes a quienes se les informara del proyecto, interesarlos y venderles la idea para que sean los aportantes. Hecho esto se tomaran acciones paralelas para continuar con la campaña.

Hay que instaurar los mecanismo por los cuales se va a conectar con el público objetivo, este debe sentirse parte del proyecto y conocer cómo se va a beneficiar o sacar algún provecho , lo mismo hacer con los futuros

consumidores del bien o servicio aun no realizable con esto se lograra vincularlos y establecer engagement⁴¹.

Es de suma importancia generar una base de datos de correos electrónicos, números de teléfonos a quienes les pueda interesar la idea del proyecto.

Acto seguido se desarrollara una maniobra a través de las redes sociales en donde se podrán insertar fotos, biografías, logos, etc. Se creara un perfil corporativo en Facebook⁴² para el proyecto de campaña de crowdfunding (generalmente de tres a cuatro meses antes con la finalidad de maximizar las posibilidades de éxito de una campaña de crowdfunding) adicionalmente crear un **twitter**⁴³ del proyecto (creando un **hashtag**⁴⁴ de la campaña de crowdfunding).

Realizado esto y activadas las redes sociales debe estar bien informadas es el tiempo propicio para consultar, por ejemplo la plataforma startups.co⁴⁵ esta página web es un inicio para preparar el lanzamiento del proyecto.

A continuación hay que ponerse en contacto con las páginas de bloggers⁴⁶, quienes escribían sobre tu proyecto y con eso tendrás respuestas de las páginas de bloggers y a una cantidad de gente interesada en tu idea o proyecto. Con toda esa información la misión es contactarse con las personas que muestran interés a través de correo electrónico, llamadas telefónicas,

⁴¹ Anglicismo que puede asimilarse a compromiso o implicación.

⁴² Sitio Web de redes sociales.

⁴³ Servicio que permite al usuario enviar y publicar mensajes breves, generalmente de textos, alrededor de 140 caracteres.

⁴⁴ Etiqueta precedida del carácter especial # para identificación rápida.

⁴⁵ <https://www.startups.co/>

⁴⁶ Servicio de google que permite crear y publicar en líneas historias, no es necesario instalar programas o servidores

twitter. También puedes optar como otra estrategia de campaña recurrir algún servicio de comunicado de prensa ej. Marketwired.com⁴⁷.

Esto debe realizarse previamente al lanzamiento de la campaña de crowdfunding entre tres a seis meses de antelación. Hay campañas en las que se pide no publicar nada hasta que se inicie el lanzamiento oficial, una vez hecho se puede solicitar a los bloggers insertar un enlace de la campaña para que los interesados puedan ver el proyecto en ejecución, como las recompensas, tiempo de recaudación, etc.

Con la propagación de información por parte de la plataforma elegida, es de suma importancia tener informado al grupo objetivo, mediante comunicados electrónicos, como ponerse en contacto con los desarrolladores del proyecto. Los usuarios aportantes deberán registrarse en la o las plataformas previamente elegidas para este fin , en la que obtendrán la información del proyecto y la forma de contribución , ya sea esta mediante PayPal, Tarjetas de crédito, etc.

Por lo general una campaña de crowdfunding dura cuarenta días, en este lapso se debe desarrollara actividades dentro de tu círculo social cercano, círculo familiar. No hay que esperar que los donantes lleguen a la plataforma, es neCésario o indispensable ir a buscarlos. Si es neCésario crear un blog háganlo y recomendamos su actualización periódica de la información y con un enlace a la plataforma donde se está lanzando la campaña de crowdfunding.

⁴⁷<http://www.marketwired.com/>

CAPITULO No II

2 ANALISIS DE EXPERIENCIAS EN ESPAÑA, ARGENTINA Y MEXICO.

2.1 Principales plataformas de crowdfunding

Dentro de la principales tenemos a: **KICKSTARTER** que es un sitio web de financiación en masa de proyectos creativos que van desde música, videos juegos, películas independientes etc; para apreciar un breve listado de géneros de proyectos financiados adjuntamos el siguiente link⁴⁸

KICKSTARTER fue fundada en el 2008 por Perry Chen, Yancey Strickler y Charles Adler , revistas como *The New York Times* en el año 2010 lo nombro **uno de los mejores inventos** y en el año 2011 **Mejor Sitio Web** . Desde su fundación hasta el 2014 casi 9 millones de personas han contribuido con \$ 1.8 miles de millones de dólares para financiar 87.000 proyectos creativos.

Se utiliza un modelo de financiamiento denominado **TODO O NADA**, este inspira confianza en los patrocinadores a comprometerse y a la vez evita que el creador del proyecto se quede truncado / atascado con una parte de los fondos solicitados y se minimiza el riesgo. **KICKSTARTER** ha financiado con éxito 88.548 proyectos con éxito.

⁴⁸ <https://www.kickstarter.com/year/2014?ref=footer#marriage>

Los cargos de **KICKSTARTER** son del 5% del financiamiento total si este es financiado con éxito.

Los creadores-desarrolladores del proyecto nunca renuncian a la propiedad del trabajo y el control del proyecto⁴⁹.

KICKSTARTER utiliza a **STRIPE** como entidad de pago, este procesa y recopila las contribuciones, sus tarifas oscilan entre un 3% – 5 %. Su plataforma de pago está disponible para aplicaciones de iPhone y Androide⁵⁰.

Según la página de internet blogthinkbig.com⁵¹, tenemos entre otras a: |

INDIEGO⁵² que es una plataforma en donde se podrá encontrar proyectos de casi cualquier cosa, como aficiones, obras de caridad, música financiación de personas; la plataforma de ellos esta traducida en español , pero es mejor subir un proyecto en Ingles.

Ellos cuentan con 15 millones de personas que visitan mensualmente su página web, tiene 2 tipos de costos – tarifas:

1.-**Financiamiento flexible** con un 4% de la tarifa cuando alcanza la meta del proyecto y un 9% de tarifa cuando no alcanzas la meta y se conserva lo que se ha recaudado, también hay que tener en cuenta un 3% para procesamiento de tarjetas de crédito y un costo de 25 dólares por transferencia para campañas o proyectos fuera de Estados Unidos, también se podría aplicar cargos por cambio de divisas, obviamente hay que cumplir las recompensas.

⁴⁹ https://www.kickstarter.com/learn?ref=home_start

⁵⁰ <https://stripe.com/docs>

⁵¹ <http://blogthinkbig.com/plataformas-de-crowdfunding/>

⁵² <https://es.learn.indiegogo.com/crowdfunding-on-indiegogo/?gclid=COFwkZLNz8YCFQ6RHwodIvEKyw>

2.-**Financiamiento fijo** con un 4% de la tarifa cuando se ha alcanzado la meta y 0% de tarifa cuando no se ha alcanzado la meta, los colaboradores obtienen sus reembolsos, no aplica comisiones a terceros por las donaciones-contribuciones reembolsadas; aunque no se consiga la meta hay que cumplir con las recompensas y si necesitabas todo el dinero o financiamiento para comenzar el proyecto tendrías un inconveniente.

CROWDFUNDER⁵³, plataforma orientada a negocios, empresas startups⁵⁴ de tecnología que desean operar fuera de Silicón Valley⁵⁵, ellos no tiene tarifas – costos fijos o variables como otras plataformas, la tarifa de CROWDFUNDER es de 299 por mes a partir que los emprendedores empiecen a utilizar el dinero que recaudaron en sus proyectos⁵⁶.

Goteo.org⁵⁷ su plataforma es un poco distinta pero valedera para analizarla, el tipo de recompensa es el **retorno liberado de ese conocimiento** con toda la sociedad, un ejemplo sería la descarga libre de tu obra o dar a conocer tu plan de negocios para que sirva a otros.

Hay que especificar un presupuesto mínimo y se tendrá 40 días para recaudarlo, si se consigue el objetivo mínimo seguirá una segunda etapa de 40 días para alcanzar el presupuesto óptimo, y en el plazo de 12 meses hay que entregar las recompensas.

Ellos tiene el llamado **Capital Riesgo** que es una bolsa común – social de aportantes individuales así como de instituciones públicas y privadas. Se

⁵³ <https://www.crowdfunder.com/blog/about-crowdfunder/>

⁵⁴ Compañías de arranque, incipientes, emergente
https://es.wikipedia.org/wiki/Compa%C3%B1a_startup

⁵⁵ Centro líder de innovación y desarrollo tecnológico, zona sur área de la Bahía de San Francisco
https://es.wikipedia.org/wiki/Silicon_Valley

⁵⁶ <https://www.crowdfunder.com/raise-capital>

⁵⁷ <https://goteo.org/>

realiza un convocatoria a determinados proyectos y por cada dólar aportado los integrantes de la bolsa común de capital riesgo aportan un dólar más ósea que las aportaciones son dobladas; hay convocatorias para proyectos de salud, infancia, etc.

2.2 Caso España

Para iniciar el desarrollo del presente ítem es necesario mencionar que en España se encuentran asociados en la Asociación Española de Crowdfunding -Spain CrowdFunding (SCF), que a su vez es miembro de la World Crowdfunding Federation (WCF). Que tiene por objetivos promover el crowdfunding en una forma viable tanto para empresas, emprendimientos o proyectos, ser la voz oficial de las plataformas de crowdfunding en España y de los servicios profesionales en España, publicar códigos de práctica que sean adoptadas tanto por todas las plataformas y profesionales del crowdfunding que den protección a sus participantes como lo son los mecenas o inversores. Adicionalmente de lo antes anotado es promover las enmiendas de sus asociados para la nueva legislación propia de crowdfunding en el senado.

Ahora en lo que tiene relación a las plataformas del crowdfunding en España, se efectuó mediante encuestas⁵⁸ⁱ on-line y con esto se obtuvo los resultados que se detallan a continuación.

La primera interrogante a qué tipo de crowdfunding se dedica la plataforma encuestada, de lo que se obtuvo resultados del 41.4% con proyectos finalizados o no respondía dedicarse al crowdfunding de recompensas,

⁵⁸ Massolution (2012). Crowdfunding Industry Report: Market Trends, Composition Crowdfunding Platforms, www.crowdfunding.nl/wp-content/uploads/2012/05/92834651-Massolution-abridged-Crowd-Funding-Industry-report.

seguido por crowdfunding de donaciones con 24.1%, el crowdfunding de inversiones con 20.7%, finalmente el crowdfunding de préstamos con 13.8%.

Con esta información se está siguiendo la tendencia mundial que es el crowdfunding de recompensas está en la vanguardia, aunque se observa un decrecimiento de estas plataformas en relación a la año 2013 que representaban un 63% del total según datos de InfoCrowdSourcing⁵⁹, por lo que se observa un incremento en otro tipo de plataformas como consecuencia del crecimiento de plataformas mixtas.

Debido al continuo crecimiento del crowdfunding en España lo que se visualiza en el incremento de proyectos en diferentes sectores, lo que lo demuestra y ratifica con las cifras alcanzadas en el año 2013 logradas por las diferentes plataformas de crowdfunding españolas, llegando a recaudar un total 19.1 Millones de euros cifra que casi duplica el año 2012 (según lo señala un estudio de **InfoCrowdSourcing**). Por lo que podríamos manifestar que la financiación Colectiva (Crowdfunding) está en pleno auge en España.

Vamos a continuación a citar 5 **casos más importantes o destacados de crowdfunding** en España.

Watio (Eficiencia energética para el mundo).

Se trata de un Proyecto que ha dado un salto a la financiación colectiva internacional **a partir de la plataforma indeogogo⁶⁰** y no solo como solución tecnológica a la eficiencia energética. Watio no es otra cosa que un conjunto de dispositivos que transforman su vivienda es SmartHouse. Los dispositivos

⁵⁹Infrocrowdsourcing. (Marzo/2013). Mercado de crowdfunding en España y Latinoamérica

⁶⁰ <https://www.indiegogo.com/projects/wattio-live-in-a-smarhome#/story>

tienen la finalidad de recoger datos y gestionar con la finalidad de optimizar el ahorro de energía, la seguridad y el confort no solo en el hogar sino también en la oficina. Se trata de producto **tecnológico** que se ha hecho viable **en el mercado a partir de una campaña de crowdfunding.**

Heroquest

Ante requerimiento de **Change.org**⁶¹ para la creación de una edición conmemorativa por 25 años de aniversario de la creación de un juego de tablero de los años ochenta con innovaciones al original, convirtiéndose **heroquest 25 aniversarios** en el proyecto que más dinero ha recaudado en la historia del crowdfunding en España. En apenas dos meses la compañía Gamezone miniatures recaudando 1172% de lo solicitado (680.037 euros), porcentaje imposible de comprender sin la correcta utilización de iniciativas lanzadas durante las campañas, como una campaña agresiva por redes social a su grupo objetivo.

El cosmonauta.

Se trata del primer proyecto financiado a través de crowdfunding⁶², recurriendo a una plataforma propia la película el cosmonauta recaudo más de 400.000 euros gracias a las aportaciones demás 5.000 personas e instituciones de todo tipo, convirtiéndose en la primera iniciativa patria de estas características, es de anotar que no todo el proyecto fue financiado por crowdfunding, pero por ser de los primeros lo hemos citado en este estudio.

⁶¹ <https://www.change.org/es>

⁶² <http://es.cosmonautexperience.com/>

La Guía loogic: honestidad y valor añadido.

El éxito en la financiación de la Guía Loogic de Inversión de Startup 2014⁶³, se basa en aportar valor añadido a la audiencia y un presupuesto mínimo, es decir se trata de una campaña realizada por Javier Martín, (director de Loogic) quien mantiene este blog de negocio digital desde el año 2005. Cuya finalidad principal era otorgar a los emprendedores un producto donde recoger los frutos de 10 años de trabajo. Por lo que los mecenas se han visto motivados y a su vez le han recompensado con ganas, a tal punto que la guía Loogic habría salido adelante con 3.000 euros, pero el proyecto como tal ha recaudado más de 27.000 euros.

En el mundo de los emprendedores se buscan las claves con la finalidad de encontrar la financiación y encontrar las respuestas en este proyecto para desarrollar tu startup.

Mobincube, apps para todo el mundo.

La finalidad de esta startup es la democratización en la creación de aplicaciones funcionales para dispositivos móviles y garantizar que personas individuales puedan crear, editar y publicar aplicaciones en forma gratuita y sin conocimientos de programación. Este proyecto en su fase de financiación, **Mobincube**⁶⁴ obtuvo un total de 900.000 euros, de los cuales 300.000 euros se obtuvieron a través de una inversión **equity crowdfunding** (financiamiento a cambio de acciones), donde 33 inversores adquirieron una participación mínima de 3.000 euros.

⁶³ <http://www.lanzanos.com/>

⁶⁴ <http://www.mobincube.com/es/>

En este caso detallado en el párrafo anterior se presenta un nuevo modelo de financiación: El Equity crowdfunding, que se distingue del crowdfunding clásico en la forma de recompensar a los mecenas. Ya que en el crowdfunding clásico el mecena obtiene un producto como resultado de su aportación, en el equity crowdfunding, la inversión se convierte en una participación en los beneficios o réditos de la empresa.

Podíamos concluir que se trata de un nuevo modelo de crowdfunding que da origen a nuevos perfiles de inversores y diseña un nuevo espacio financiero.

El crowdfunding goza de muy buena acogida en el mundo, aunque en España la cifras no se acercan en relación a la de los Estados Unidos, se encuentra en un proceso de regulación aun así sus cifras reflejan incrementos interesantes (en el año 2013 se movió 19 millones de euros), lo que no haría pensar en un país que se comienza a plantear sino se convertirá en una alternativa financiera a la financiación bancaria.

2.3 Caso Argentina

El caso de la República de Argentina es importante para aprender y comprender que el crowdfunding como en otras partes del planeta es una financiación global de personas a otras con ideas frescas e innovadoras pero sin recursos suficientes para emprender su proyecto.

Observamos que existen variadas plataformas de financiamiento como veremos, [bananacash.com.ar](http://www.bananacash.com.ar)⁶⁵ fue la primera iniciativa en plataforma web de esta índole, asociada a [crowdsourcing.org](http://www.crowdsourcing.org), en ella se desarrollaron y apoyaron iniciativas de proyectos filmicos y obras de teatro.

⁶⁵ <http://www.crowdsourcing.org/site/bananacash/wwwbananacashcomar/5549>

En el caso de la argentina hay un gran porcentaje de proyectos de índole cultural, y el financiamiento de estos son escasos por lo que el sistema de crowdfunding es muy importante a la hora de buscar recursos.

Existe una plataforma denominada idea.me⁶⁶ dedicada entre otras al cine, libros, cortometrajes, terminación de disco musical y proyectos sociales como los de un argentino perteneciente a la comunidad Wichi⁶⁷ quien recibió una beca de estudios internacional y no tenía el dinero suficiente para los pasajes aéreos y logro recaudar lo suficiente para poder viajar.

Un caso conocido en la argentina es el proyecto “lloro de felicidad” creada por Esteban Menis cuyo objetivo es una serie online.

Del mismo creador está el proyecto Eléctrica, logro recaudar ciento veinte y cinco mil pesos para la producción de tres episodios.

Al preguntársele al productor de ambas series del porque recurrió al sistema del crowdfunding, expreso en paráfrasis que ante la carencia de recursos y de un productor le pareció atrayente la idea de este sistema.

Existió un proyecto de los hermanos **Alfonso y Federico Lasala** cuya idea era la de diseñar y producir y pre-comercializar unas gafas para protección del sol .Se llegó a recaudar cincuenta y cuatro mil quinientos ochenta y siete pesos para la puesta en marcha de su proyecto ofreciendo las gafas a doscientos pesos como pre-venta y les resulto en un éxito rotundo.

Este sistema de financiamiento ayuda a personas con ideas innovadoras, creativas, decididas y con propuestas definidas. El sistema funciona si se

⁶⁶ <http://www.idea.me/argentina>

⁶⁷ Indígenas de la provincia del chaco argentino

puede transmitir claramente la idea, el proyecto e influirá de manera eficaz en los futuros aportantes y al público en general.

Como lo mencionamos anteriormente la plataforma o compañía web obtiene un rédito que se traduce en una comisión del 6% del monto recaudado, además se debe tener en cuenta el cobro de la comisión de PayPal si se realiza el pago por este medio y esta dependerá en ocasiones del país de donde se realiza, así también hay que considerar las comisiones que pudieran cobrar las tarjetas de crédito.

Este sistema o método de financiación masiva, grupal o global es para personas con ideas innovadoras pero que carecen de recursos suficientes y recurren a las diversas plataformas online dedicadas a este tipo de financiamiento.

2.4 Caso México

El caso mexicano es sorprendente, tal vez producto de su vecindad con los Estados Unidos, pero en los últimos años se han venido desarrollando plataformas de crowdfunding o las ya existentes en los mercados internacionales han optado por establecerse en suelo mexicano.

Crecen los proyectos de inversión financiados bajo la modalidad de crowdfunding, y en varios casos con rendimientos superiores al sistema financiero tradicional.

CROWDFUNDER:

Plataforma internacional⁶⁸ ahora establecida en suelo Mexicano, se ha dedicado a financiar diversidad de proyectos como el de ropa usada, productos de limpieza con insumos orgánicos, lubricantes especializados y a financiar compañías nacientes dedicadas a la tecnologías.

Según la Asociación de plataformas de fondos colectivos CA (AFICO) (Afico), existen varias plataformas integradas como Crowdfunder, Ideame, Fondadora, Prestadero, Micochinito.com.

Fondadora⁶⁹ ; se concibió como una asociación que ofrece la vinculación entre los innovadores de proyectos y las personas que deseen apoyar, todo esto se realizará a través de la plataforma de fondeo colectivo.

El objetivo base es la creación de valor, y este no debe ser una limitante de recursos, solo se necesita de talento.

Se financian variedad de proyectos creativos e innovadores que van desde la música, cine, video, obras literarias, etc.

El emprendedor define el monto del proyecto a recaudar con una fecha límite .Si se logra recaudar todo en el límite de tiempo se otorga lo recaudado para el proyecto y se agradece a los patrocinadores con las debidas recompensas

Si el proyecto no llegase a recaudar el monto en el tiempo límite, no existe reembolso de fondos y se devuelve íntegramente todo.

⁶⁸ <https://crowdfunder.mx/como-funciona>

⁶⁹ <https://fondadora.mx/comofunciona>

Como en muchas de las plataformas hay un coste si el proyecto de recaudación es hecho en el límite de tiempo y con el 100% de lo recaudado, Fondadora cobra el 6.5% y se debe descontar el costo por las transacciones por PayPal.

Prestadero⁷⁰, es una plataforma de internet de préstamos, la compañía actúa como un filtro en donde se analiza el perfil-historial del cliente en potencia, su riesgo crediticio y la compañía cobra una comisión por ello.

El prestamista le conviene que le paguen más por sus fondos en lugar de tenerlos en un banco ganando una tasa de interés que en muchas ocasiones apenas llega a niveles de tasa inflacionaria , es decir no estaría ganando nada en el tiempo, solo manteniendo el mismo poder del dinero.

Mientras que al deudor le conviene tener recursos que en ocasiones no son accesible a través del sistema financiero tradicional.

Prestadero tiene sus tasas de interés que oscila entre 8.9 y 28.9%, cuando el promedio de la banca en tarjetas de crédito supera 60%. La comisión que cobra se ubica entre 3 y 5% respecto al crédito otorgado, cuyo monto va desde 10,000 hasta 250,000 pesos.

El modelo financiero de persona a persona (P2P) es utilizado por Prestadero, lo que conlleva a que cualquier persona haga una solicitud de crédito y por otra parte hay otra persona que oferta los recursos, todo esto se lo hace sin intermediarios.

⁷⁰ <https://www.prestadero.com/>

A medida que se realizan los pagos se puede solicitar nuevos préstamos a medida que haya ofertantes de los mismos. Lo recaudado va mensualmente a la cuenta de los prestamistas.

Micochinito.com⁷¹ , llega al mercado mexicano por el año 2009, como una plataforma de financiamiento colectivo, con la finalidad de innovar el proceso de acceso, búsqueda y selección de emprendimientos.

Comenzó con un grupo estudiantil , liderados por ciertos estudiantes de 22 años , quienes descubrieron que existía talento en su localidad , había emprendimientos pero la constante de no encontrar apoyo financiero para el desarrollo de sus ideas los condujeron a plantearse el financiamiento colectivo podría ser una alternativa.

El financiamiento colectivo estaba recién llegando a su país y se debían hacer las correcciones neCésarias de este sistema a la realidad de su país.

Una de las bases de este sistema adaptado a la realidad mexicana es que podrán participar cualquier persona, sin tomar en cuenta su nivel de ingreso y participando activamente en lo que ellos consideraren importantes para su comunidad.

Utilizan el sistema de ahijados y padrinos donde los primeros deben convencer a los segundos de participar activamente aportando dinero que será útil para el proyecto de desarrollo de la comunidad.

Para que nadie se quede sin participar se busca aliados nacionales e internacionales en los sistemas de recaudación que permitan al aportante

⁷¹ <http://www.micochinito.com/index.php?seccion=informacion.php>

obsequiar desde \$ 1 dólar norteamericano, sin importar su edad, etnia, nivel económico, acceso a internet.

Típicamente se proponen dos esquemas: mensajes SMS y tarjetas de prepago.

Para que los ahijados reciban los fondos aportados por los padrinos, es necesario que sean ellos quienes los convencen de participar prometiéndoles alguna recompensa para ellos o su comunidad y que estos puedan ver las ventajas prometidas.

La participación de ambas partes es crucial caso contrario nadie recibirá nada y del dinero recaudado podrá ser invertido en otra comunidad en otro proyecto de interés social.

Ideame.com⁷² es una plataforma de crowdfunding que vincula a innovadores –emprendedores que necesitan recursos con colaboradores que aportan desde muy pequeñas cantidades de dinero para ser partes del proyecto a cambio de recompensas.

Primero hay que registrarse, seleccionar un método de recaudación, cargar el proyecto, solicitar aprobación y comenzar la campaña.

Hay dos (2) tipos de recaudación que puede tener un proyecto:

TODO O NADA, el emprendedor debe alcanzar el total de su objetivo económico en el tiempo límite establecido. Caso contrario, el emprendedor no cobrará nada y el dinero será devuelto a los colaboradores.

⁷²<http://www.idea.me/como-funciona>

TODO SUMA, el desarrollador del proyecto debe plantear un objetivo económico en un tiempo límite, sino lo alcanza cobrara lo recaudado para comenzar con su proyecto y entregara las recompensas prometidas.

El desarrollador del proyecto debe presentar un plan alternativo del uso de lo recaudado a los patrocinadores como a la compañía ideame.com.

Por ejemplo, un emprendedor producción musical desea lanzar un nuevo álbum de música necesita \$5000, pero solo logra recaudar el 50% y lo utiliza la grabación, pero no le alcanza para la producción de los discos. Si bien no hace que cumpla con todo su proyecto, sí lo lleva un poco más cerca de su meta.

Solo se publican proyectos que tienen un principio y final con un objetivo bien definido; no se promocionan proyectos de causas caritativas, como tampoco proyectos que apunten a cubrir gastos generales de una empresa.

CAPITULO No. III

3 EVALUACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN EL ECUADOR 2012 - 2014.

Un concepto de emprendimiento que me gustaría compartir con ustedes es el siguiente: “Cualquier intento de creación de nuevos negocios o empresas, tales como el autoempleo, una nueva empresa, o la expansión de un negocio existente, por un individuo, un equipo de individuos, o un negocio establecido” (Reynolds et al., 1999, p. 3)

3.1 Análisis del emprendimiento período 2012 – 2014

La siguiente información proviene del Global Entrepreneurship Monitor⁷³ - ESPAE ⁷⁴ de los años 2012 al 2014. (GEM-ESPAE, 2012-2014).

Parte de la metodología de esta encuesta nacional anual es que se la realiza a 2000 personas entre los 18 y 64 años de edad entre los meses de abril a junio. Lo mismo ocurre en otros países con las encuestas en los mismos meses y con la misma cantidad muestral, esta se la valora y se realiza el respectivo análisis y sale un reporte para cada país.

Primeramente debemos aclarar ciertos conceptos que se utilizan en este tipo de índices de emprendimientos **Tasa-Índice TEA**: Grupo de personas o porcentaje de las mismas entre los 18 y 64 años de edad que son o propietarios, herederos de nuevo negocio naciente.

⁷³Estudio global realizado por un consorcio de universidades a nivel mundial mide el espíritu empresarial a través de encuestas en cada país <http://www.gemconsortium.org/>

⁷⁴ Escuela superior politécnica en administración de empresas, una de las mejores escuelas de su rama en el Ecuador.

Tasa de emprendimientos nacientes: Grupo de personas o porcentajes de las mismas entre los 18-64 años de edad que en la actualidad son personas decididas y comprometidas en la creación de un negocio nuevo o incipiente o podría ser que va a poseer o co-poseer, este negocio todavía no ha pagado sueldos, salarios u otro pago a los propietarios por más de 3 meses pero no más de 42 meses.

Tasa de negocio nuevos: Grupo de personas o porcentajes de las mismas entre los 18-64 años de edad antiguos emprendedores nacientes que han estado en el negocio en marcha, que si ha pagado sueldo salarios u otros pagos a los propietarios por más de 3 meses y menos de 42 meses.

Tasa de propiedad de negocios establecidos: Grupo de personas o porcentajes de las mismas entre los 18-64 años de edad que en la actualidad son propietarios o gerentes de un negocio establecido, o que poseen y administran un negocio en marcha y que han pagado sueldo, salarios u otro pago desde hace más de 42 meses.

Actividad emprendedora temprana en base a una necesidad: Grupo de personas o porcentajes de las mismas que participan en la actividad de negocios establecidos **impulsados por la necesidad**, no teniendo una mejor opción para trabajar, al contrario de la oportunidad.

Actividad emprendedora temprana en base a la oportunidad de mejora: Grupo de personas o porcentajes de las mismas que participan de la actividad de negocios establecidos, **impulsados por una oportunidad** o toman una oportunidad para ser independientes o aumentar sus ingresos, en lugar de mantenerse con sus ingresos actuales.

Según este reporte para una gran parte de los negocios de ecuatorianos estos se agrupan en actividades de servicio de comidas y bebidas, ventas al por menor de otros productos.

Año 2012 ⁷⁵ se obtuvo un índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) de 26.6%, el mismo que se ha mantenido en mejora desde el año 2009.

Según apreciamos en el cuadro 1 entre los porcentajes de emprendimientos nacientes y nuevos hay un 28,40 % de adultos que habían iniciado los trámites para un nuevo negocio o ya poseían uno que su antigüedad no superaba los 42 meses según los conceptos del reporte de GEM/ESPAE.

La proporción de individuos entre los 18-64 años de edad que poseían un negocio constituido y en marcha , es decir por más de 42 meses se situó en el 18.9%.

La proporción de negocios que se cerraron está en un 7.59% esto significa aproximadamente 152 negocios cerrados.

La proporción de emprendimiento por necesidad es del 9.53 % es decir aproximadamente 1 persona de cada 10, recordemos que el porcentaje está como proporción de la TEA que fue del 35.83%.

La proporción de emprendimiento por mejora es del 8.03% recordemos que el porcentaje está como proporción de la TEA que fue del 30.21%.

⁷⁵ <http://www.espae.espol.edu.ec/gem2012>

**CUADRO 1
INDICE DE EMPREDIMIENTO AÑO 2012**

PAIS	TASA	TASA	TASA DE		TASA	TASA DE	TASA DE
	EMPREDIMIENTOS NACIENTES	EMPREDIMIENTOS NUEVOS	ACTIVIDAD ECONOMICA EMPRENDEDORA TEMPRANA (TEA)	TASA DE NEGOCIOS ESTABLECIDOS	DE CIERRE DE NEGOCIOS	EMPREDIMIENTO POR NECESIDAD (% DE TEA)	EMPREDIMIENTO MEJORADO (% DE TEA)
ECONOMIAS BASADAS EN EFICIENCIAS							
Argentina	11.79	7.30	18.88	9.63	4.92	34.54	46.61
Barbados	9.98	7.23	17.12	12.23	2.87	12.42	62.68
Bosnia y Herzegovina	4.51	3.35	7.78	6.00	7.19	58.33	20.14
Brasil	4.48	11.30	15.44	15.19	4.51	30.13	58.83
Chile	14.68	8.43	22.58	7.77	4.97	17.40	68.87
China	5.45	7.43	12.83	12.45	3.73	36.88	39.37
Colombia	13.58	6.86	20.11	6.72	6.74	12.42	47.83
Costa Rica	10.00	5.34	15.04	3.33	3.49	20.20	47.88
Croacia	6.38	1.89	8.27	3.06	4.24	34.23	35.68
Ecuador	16.72	11.68	26.61	18.92	7.59	35.83	30.21
El Salvador	7.69	7.79	15.26	9.39	7.83	35.24	39.21
Estonia	9.46	5.09	14.26	7.24	3.96	18.22	49.10
Hungría	5.83	3.59	9.22	8.10	3.77	31.13	35.27
ELABORADO : Por el Autor –FUENTE ESPAE/GEM 2012							

CUADRO 2
INDICE DE TEAS POR OPORTUNIDAD VS TEA POR NECESIDAD AÑO 2012

	TEA OPORTUNIDAD	TEA NECESIDAD
LOS EMPRENDEDORES		
SEXO		
HOMBRE	50.30%	37.70%
MUJERES	49.70%	62.30%
INGRESOS		
MENOS DE \$ 292	11.80%	20.4
ENTRE \$292 Y \$ 400	32.00%	46.6
ENTRE \$ 401 Y \$ 600	20.70%	18.8
MAS DE \$ 600	36.50%	14.1
EDAD PROMEDIO	36.30	40.20
LOS NEGOCIOS		
SECTORES ECONOMICOS		
EXTRACTIVO	5.90%	7.90%
TRANSFORMACION	20.30%	14.10%
SERVICIO A EMPRESAS	7.90%	7.90%
ORIENTADOS AL CONSUMIDOR	65.90%	70.20%
REGISTRO		
POSEEN PATENTE MUNICIPAL REGISTRO CON EL RISE O CON LA CAMARA DE COMERCIO	12.60%	9.20%
PUESTOS DE TRABAJO		
CUENTA PROPIA	61.40%	80.50%
1 A 5 PUESTOS	35.10%	19.50%
6 A 19 PUESTOS	3.50%	0.00%
EXPECTATIVAS DE GENERACION DE EMPLEO		
0 PUESTOS	33.30%	53.10%
1 A 5 PUESTOS	52.40%	41.70%
6 A 19 PUESTOS	11.20%	4.00%
MAS DE 20 PUESTOS	3.10%	1.10%
ELABORADO POR : EL AUTOR :FUENTE : REPORTE ESPAE/GEM 2012		

En promedio un 44% de emprendedores son hombres y un 56 % son mujeres, de lo que se destaca que del porcentaje que vieron una oportunidad para dedicarse a emprender un nuevo negocio incipiente o naciente son los hombres con un 50.30 % mientras que las mujeres lo hicieron en una proporción del 49.7%, es decir están casi a la par en cuanto a la proporción.

Caso contrario se da en la tasa de emprendimiento por necesidad, las mujeres tienen un 62.30% y los hombres un 37.70%, tal vez esto se daría por el empuje de las mujeres antes una situación económicamente adversa.

La edad promedio para los emprendimientos por oportunidad es de alrededor de 36.30 años y la edad promedio para los emprendimientos por necesidad están en los 40.20 años, y como lo mencionamos anteriormente que las mujeres tienen un porcentaje mayor en emprendimiento por necesidad ellas estarían en este promedio.

Entre las actividades que más se destacan en este informe están que un 68% está encaminado o dirigido al sector de servicios, mientras que un 17.20% en promedio está dedicado al sector de transformación de productos.

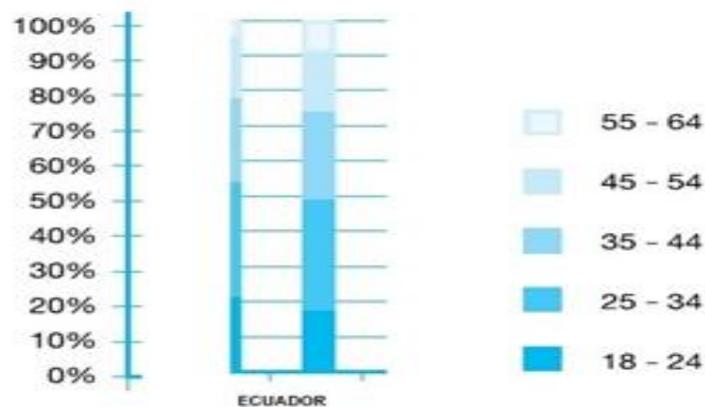
La proporción de emprendimientos que trabaja por cuenta propia es decir es el jefe y empleado es en promedio del 70.95%; los que generan entre 1 y 5 puestos de trabajo son en promedio del 27.30% y los que generan entre 6 y 19 puestos de trabajo son en promedio 3.50%.

Entre estos dos criterios de emprendimientos por oportunidad y necesidad observamos que los ingresos que producen sus emprendimientos son.

Los que generan entre 401 y 600 dólares un 19.75% en promedio, los que generan más de 600 dólares un 25.30% en promedio.

Para estos segmentos de emprendedores las expectativas de generar cero puestos de trabajo es del 43.20%, las expectativas de generar entre 1 a 5 puestos de trabajo es del 47% en promedio, las expectativas de generar entre 6 y 19 puestos de trabajo es del 7.6% y de generar más de 20 puestos de trabajo es del 2.1%.

Para el año 2012 un contexto o ámbito macroeconómico saludable y beneficioso del país es que se puede observar por parte de la población una opción en el emprendimiento como alternativa para surgir.



ELABORADO: POR EL AUTOR
FUENTE REPORTE ESPAE/GEM 2012

En el siguiente cuadro 3 observamos que aproximadamente un 70% de las personas que emprendieron un negocio estaba en el rango de los 45 y 54 años de edad.

Observando las tasas de emprendimientos por necesidad y oportunidad que fue del 35.83% y del 30.21% es decir un 66.04% y las tasas de emprendimientos nacientes y nuevos que fueron del 16.72% y 11.68% es decir

un 28.04% se analiza que la percepción de las personas es buena en cuanto a emprender un negocio.

Lo que dificulta este hecho es la falta de financiamiento que la mayoría de los encuestados lo toman como una barrera de entrada.

El sector público o gubernamental ha realizado y apoyado iniciativas como el programa de fondos concursables⁷⁶ y los créditos del bono de desarrollo humano para las mujeres en pobreza extrema así como los fondos Manuela Espejo para los discapacitados.

Año 2013⁷⁷.

Se obtuvo un índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) de 36.00%, el mismo que se ha incrementado sustancialmente en relación al año 2012.

Según apreciamos en el cuadro 3 entre los porcentajes de emprendimientos nacientes y nuevos hay un 38.90 % de adultos que habían iniciado los trámites para un nuevo negocio o ya poseían uno que su antigüedad no superaba los 42 meses según los conceptos del reporte de GEM/ESP AE.

La proporción de individuos entre los 18-64 años de edad que poseían un negocio constituido y en marcha , es decir por más de 42 meses se situó en el 18.00 %.

⁷⁶ Recursos públicos no reembolsables para proyectos artísticos, culturales, previamente seleccionados

⁷⁷ <http://www.espae.espol.edu.ec/gem2013>

**CUADRO 3
INDICE DE EMPRENDIMIENTO AÑO 2013**

PAIS	TASA	TASA	TASA DE	TASA	TASA	TASA DE	TASA DE
	EMPRESAS	EMPRESAS	ECONOMIA	NEGOCIOS	CIERRE	EMPRESAS	EMPRESAS
	NACIENTES	NUEVAS	TEMPERANA (TEA)	ESTABLECIDOS	NEGOCIOS	NECESARIAS	MEJORADAS
			(% DE TEA)			(% DE TEA)	(% DE TEA)
ECONOMIAS BASADAS EN EFICIENCIAS							
Argentina	10.50	5.60	15.90	9.60	5.50	29.80	47.40
Bosnia y Herzegovina	5.80	4.60	10.30	4.50	6.20	58.90	22.00
Brasil	5.10	12.60	17.30	15.40	4.70	28.60	57.40
Chile	15.40	9.60	24.30	8.50	7.60	20.10	57.70
China	5.20	8.90	14.00	11.00	2.70	33.90	35.90
Colombia	13.60	10.30	23.70	5.90	5.40	18.10	26.70
Croacia	6.30	2.00	8.30	3.30	4.50	37.40	29.80
Ecuador	25.30	13.60	36.00	18.00	8.30	33.60	32.10
Eslovaquia	6.10	3.60	9.50	5.40	5.50	40.20	40.20
Estonia	8.80	4.50	13.10	5.00	2.10	14.80	50.10
Guatemala	7.60	4.90	12.30	5.10	3.00	31.40	44.20
Hungría	6.00	3.70	9.70	7.20	2.90	28.00	38.70
ELABORADO : POR EL AUTOR : FUENTE REPORTE ESPAE/GEM 2013							

La proporción de negocios que se cerraron está en un 8.30% esto significa aproximadamente 166 negocios cerrados.

La proporción de emprendimiento por necesidad es del 12.10% es decir aproximadamente 1.2 persona de cada 10 personas, recordemos que el porcentaje está como proporción de la TEA que fue del 33.60%.

La proporción de emprendimiento por mejora es del 11.56% recordemos que el porcentaje está como proporción de la TEA que fue del 32.10%.

CUADRO 4
ESTADISTICA DE LA TEA POR INGRESOS Y PERCEPCIONES

NIVEL DE INGRESOS	TEA	EDAD AÑOS	ESCOLARIDAD APROBADA AÑOS	ESPERA			
				EMPEZAR MEGOCIO EN PROXIMOS 3 AÑOS	OPORTUNIDADES PERCIBIDAS	CAPACIDADES PERCIBIDAS	MIEDO AL FRACASO
MENOS DE \$ 159	22.20%	44.4	6.7	35.00%	47.20%	64.10%	45.90%
ENTRE \$ 160 Y \$ 318	31.40%	40.2	8.4	40.50%	52.40%	70.50%	42.10%
ENTRE \$ 319 Y \$ 400	35.00%	40.6	9.5	45.90%	54.50%	72.10%	38.30%
ENTRE \$ 401 Y \$ 600	36.90%	38.6	11.2	51.30%	58.00%	73.00%	38.90%
ENTRE \$ 601 Y \$ 800	35.70%	38.6	12.5	48.10%	63.80%	76.40%	31.00%
ENTRE \$ 801 Y \$ 1000	35.30%	39.5	13.6	54.30%	56.80%	70.60%	29.40%
MAS DE \$ 1000	36.80%	41.5	15.1	52.40%	55.40%	74.10%	35.10%

ELABORADO POR: EL AUTOR : FUENTE : REPORTE ESPAE/GEM 2013

Vamos a analizar la TEA por ingresos y percepciones del cuadro anterior 4, observamos que las personas que reciben ingresos de sus emprendimientos entre \$ 601 y \$ 800 dólares tienen 12.5 años de escolaridad aprobada con edades de 38.6 años y una proporción del 31% de miedo al fracaso.

Las personas que reciben ingresos de sus emprendimientos entre \$ 801 y \$ 1.000 dólares tienen 13.6 años de escolaridad aprobada y una proporción del 29.4 de miedo al fracaso.

Los que reciben ingresos superiores de más de \$ 1.000 dólares tienen 15.1 años de escolaridad aprobada y un porcentaje del 35.10% de miedo al fracaso.

Se puede deducir que mientras más años de escolaridad tenga una persona emprendedora menos proporción de miedo al fracaso tendrá.

En el siguiente cuadro 5 observamos que hay más hombres que mujeres como porcentaje de la TEA es, decir que en este año el emprendimiento lo lideraron los hombres.

**CUADRO 5
INDICE TEA POR SEXO AÑO 2013**

	TEA HOMBRES	TEA MUJERES
PAISES	%	%
ARGENTINA	19.2	12.9
CHILE	17.19	17.42
CHILE	29.97	18.96
COLOMBIA	30.49	17.33
ECUADOR	39.48%	32.62%
GUATEMALA	14.36%	10.52%
MEXICO	16.84%	12.98%
PANAMA	23.84%	17.41%
PERU	27.29%	19.60%
URUGUAY	19.70%	9.02%
ELABORADO : POR EL AUTOR		
FUENTE : REPORTE ESPAE/GEM 2013		

En el siguiente cuadro podremos observar que de los emprendimientos nacientes, nuevos o incipientes, el **sector extractivo** solo tiene un 6.9%, los demás subsectores no son representativos en sus proporciones.

CUADRO 6
GIROS DE NEGOCIOS NACIENTES Y NUEVOS AÑO 2013

GIRO DE LOS NEGOCIOS NACIENTES Y NUEVOS		
SECTOR		
EXTRACTIVO	AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA	6.90%
	SILVICULTURA Y EXTRACCION DE MADERA	0.20%
	OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS	0.20%
TRANSFORMACION	IND MANUFACURERA	9.10%
	VENTA/REPARACION DE VEHICULOS	2.90%
	TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	2.40%
	CONSTRUCCION	0.80%
	VENTA X MENOR DE PRODUCTOS EN COMERCIO ESPECIALIZADO	0.30%
	SUMINISTRO DE LECTRICIDAD , AGUA, GAS	0.20%
	VENTA X MENOR ALIMENTOS, BEBIDAS COMERCIOS ESPECIALIZADOS	0.20%
	ACTIVIDADES SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y APOYO	0.20%
	AGRICULTURA, GANADERIA Y CAZA	0.20%
ORIENTADOS A NEGOCIOS	INFORMACION Y TELECOMUNICACIONES	4.60%
	ACTIVIDADES PROFESIONALES, TECNICAS Y CIENTIFICAS	1.20%
	ACTIVIDADES SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y APOYO	0.90%
	VENTA X MENOR ALIMENTOS, BEBIDAS COMERCIOS ESPECIALIZADOS	0.30%
	AGRICULTURA, GANADERIA Y CAZA	0.20%
CONSTRUCCION	0.20%	
ORIENTADOS A CONSUMIDORES	VENTA X MENOR DE ALIMENTOS , BEBIDAS EN COMERCIO ESPECIALIZADO	19.80%
	ACTIVIDADES DE SERVICIO DE COMIDAS Y BEBIDAS	14.90%
	VENTA AL POR MENOR OTROS PRODUCTOS EN COMERCIO ESPECIALIZADO	12.70%
	VENTAS X MENOR E PUESTOS DE VENTAS Y MERCADOS	5.60%
	VENTAS AL POR MENOR NO REALIZADAS EN COMERCIO, MERCADOS	3.20%
	COMERCIO AL POR MAYOR EXCEPTO VEHICULOS	2.60%
	OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS	2.30%
	ACTIVIDADES ARTISTICAS , RECREATIVAS Y ENTRETENIMIENTO	1.40%
	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	1.10%
	TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	0.60%
	ENSEÑANZA	0.60%
	VENTAS AL POR MENOR EN COMERCIO NO ESPECIALIZADOS	0.60%
	ACTIVIDADES DE ALOJAMIENTO	0.50%
	ACTIVIDADES DE ATENCION DE LA SALUD HUMANA Y ASISTENCIA SOCIAL	0.50%
	ACTIVIDADES PROFESIONALES TECNICAS CIENTIFICAS	0.50%
	ACTIVIDADES SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y APOYO	0.30%
	AGRICULTURA, GANADERIA Y CAZA	0.30%
	VENTA /REPRACION DE VEHICULOS	0.20%
	INFORMACION Y TELECOMUNICACIONES	0.20%
	ACTIVIDADES DE LOS HOGARES COMO EMPLEADORES O USO PROPIO	0.20%
ELABORADO : POR EL AUTOR		
FUENTE : REPORTE ESPAE/GEM 2013		

En el sector de transformación solo un 9.1% corresponde a la industria manufacturera, los demás subsectores no son representativos en sus proporciones.

Del sector orientado a negocios solo un 4.6% se dedica al área de la información y telecomunicaciones, los demás subsectores no son representativos en sus proporciones.

Del sector orientados a los consumidores es donde más se concentra os emprendimientos nuevos o nacientes, siendo el de ventas de comidas y bebidas (restaurantes) el que más proporción tiene con un 19.80%. Seguido de actividades de servicio de comidas y bebidas (bufets particulares) con un 14.90%; el subsector de ventas en puestos de mercados tiene un 5.60% de los emprendimientos nacientes o nuevos.

La mayoría de los ecuatorianos se dedican al sector de servicio orientados a los consumidores, especialmente al de comidas y bebida.

En el siguiente cuadro 7 observaremos los comportamientos de los negocios ya establecidos o puestos en marcha.

En el sector extractivo la pesca, ganadería y caza ocupa un 27.30%, los demás sectores no lo mencionaremos por su bajo nivel de proporción.

Del sector de transformación, la industria manufacturera tiene un 8% seguido por la actividad de transporte y almacenamiento con un 3.7% y el sector de venta de vehículos tiene un 3.70%.

CUADRO 7
GIROS DE LOS NEGOCIOS ESTABLECIDOS AÑO 2013

GIRO DE LOS NEGOCIOS ESTABLECIDOS		
SECTOR		
EXTRACTIVO	AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA	27.30%
	PESCA , ACUACULTURA	0.30%
	ACTIVIDADES DE SERVICIO DE COMIDAS Y BEBIDAS	0.30%
TRANSFORMACION	IND MANUFACTURERA	8.00%
	CONSTRUCCION	1.00%
	TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	3.70%
	VENTA / REPARACION DE VEHICULOS	2.30%
	SUMINISTRO DE LECTRICIDAD , AGUA, GAS	1.30%
	VENTA X MENOR ALIMENTOS, BEBIDAS COMERCIOS ESPECIALIZADOS	0.30%
	VENTA AL POR MENOS DE OTROS PRODUCTOS EN COMERCIO ESPECIALIZADO	0.30%
ORIENTADOS A NEGOCIOS	ACTIVIDADES PROFESIONALES, TECNICAS Y CIENTIFICAS	1.00%
	ACTIVIDADES SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y APOYO	1.00%
	INFORMACION Y TELECOMUNICACIONES	0.70%
	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	0.70%
ORIENTADOS A CONSUMIDORES	VENTA X MENOR DE ALIMENTOS , BEBIDAS EN COMERCIO ESPECIALIZADO	16.30%
	VENTA AL POR MENOR OTROS PRODUCTOS EN COMERCIO ESPECIALIZADO	9.00%
	VENTAS X MENOR EN PUESTOS DE VENTAS Y MERCADOS	6.70%
	ACTIVIDADES DE SERVICIO DE COMIDAS Y BEBIDAS	6.30%
	OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS	4.30%
	VENTAS AL POR MENOR NO REALIZADAS EN COMERCIO , PUESTOS, MERCADOS	2.70%
	COMERCIO AL POR MAYOR, EXCEPTO VEHICULOS	1.30%
	ACTIVIDADES ARTISTICAS DE ENTRETENIMIENTO Y RECREATIVAS	1.00%
	VENTA AL POR MENOR EN COMERCIO NO ESPECIALIZADO	0.70%
	ACTIVIDADES DE ATENCION DE LA SALUD HUMANA Y ASISTENCIA SOCIAL	0.30%
ELABORADO : POR EL AUTOR		
FUENTE : REPORTE ESPAE/GEM 2013		

Del sector orientado a negocios las actividades profesionales y de servicios administrativos y de apoyo tiene un 1% cada uno.

Del sector orientado a consumidores el de venta de comidas y bebidas tiene una consolidación del 16.30% seguido por el de ventas al por menor de otros productos (tiendas de abarrotes) con un 9%. Las actividades de ventas en mercados al por menor tiene un 6.7% y las actividades de servicios de comidas y bebidas un 6.30%.

Año 2014⁷⁸.

Se obtuvo un índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) de 32.60%, el mismo que se ha mantenido elevado y firme en los últimos años y en relación a los países de la región es tiene la más alta tasa.

Según apreciamos en el siguiente cuadro 8 entre los porcentajes de emprendimientos nacientes y nuevos hay un 34.40 % de adultos que habían iniciado los trámites para un nuevo negocio o ya poseían uno y que su antigüedad no superaba los 42 meses según los conceptos del reporte de GEM/ESP AE.

La proporción de individuos entre los 18-64 años de edad que poseían un negocio constituido y en marcha , es decir por más de 42 meses se situó en el 17.70 %.

**CUADRO 8
INDICE DE EMPRENDIMIENTO AÑO 2014**

PAIS	TASA	TASA	TASA DE	TASA DE	TASA DE	TASA DE	
	EMPRESARIOS NACIENTES	EMPRESARIOS NUEVOS	ACTIVIDAD ECONOMICA EMPREDEDORA TEMPRANA (TEA)	NEGOCIOS ESTABLECIDOS	CIERRE DE NEGOCIOS	EMPRESARIOS POR NECESIDAD	EMPRESARIOS MEJORADO
ECONOMIAS BASADAS EN EFICIENCIAS LATINOAMERICA Y EL CARIBE							
Argentina	9.50	5.20	14.40	9.10	4.90	28.00	43.50
Bolivia	21.50	7.10	27.40	7.60	6.90	22.80	51.70
Brasil	3.70	13.80	17.20	17.50	4.10	29.00	57.80
Chile	16.60	11.00	26.80	8.80	8.30	17.60	62.20
Colombia	12.40	6.70	18.50	4.90	5.60	33.30	51.50
Ecuador	24.50	9.90	32.60	17.70	6.10	9.60	22.80
Panamá	13.10	4.10	17.10	3.40	4.50	26.30	60.20
Perú	23.10	7.30	28.80	9.20	8.00	16.40	58.90
Uruguay	10.50	5.70	16.10	6.70	4.40	16.00	27.30

ELABORADO : POR EL AUTOR- FUENTE : REPORTE ESPAE/GEM 2014

⁷⁸ <http://www.espae.espol.edu.ec/gem2014>

La proporción de cierre de negocios se situó en el 6.10%, mientras que la tasa emprendimiento por necesidad bajo al 9.60%; lo mismo sucedió con la tasa de emprendimiento por oportunidad que se situó en el 22.80% como porcentaje de la TEA.

Observaremos en el siguiente cuadro 9 como están segmentados los emprendedores y que características tienen.

**CUADRO 9
CARACTERISTICAS DEL INDICE DE LA TEA AÑO 2014**

		NO EMPRENDE	TEA	ESTABLECIDOS
EDAD PROMEDIO		34.90	35.40	43.30
AÑOS DE ESCOLARIDAD		10.20	10.80	9.50
PORCENTAJE URBANO		59.20%	67.50%	56.80%
SEXO	HOMBRE	46.70%	48.10%	60.50%
	MUJERES	53.30%	51.90%	39.50%
CATEGORIA DE OCUPACION	TIEMPO COMPLETO/PARCIAL	17.60%	8.30%	0.60%
	TIEMPO PARCIAL SOLAMENTE	15.60%	10.30%	2.60%
	RETIRADO/DISCAPACITDO	2.30%	0.40%	0.00%
	DEDICADO AL HOGAR	40.80%	17.50%	2.90%
	ESTUDIANTE	11.10%	2.70%	0.00%
	DESEMPLEADO/OTROS	8.00%	6.30%	1.00%
	AUTO-EMPLEADO	4.50%	54.50%	92.90%
INGRESOS	MENOS DE \$ 400	49.60%	37.50%	43.90%
	ENTRE \$ 401 Y \$ 800	33.10%	41.20%	32.40%
	MAS DE 800	17.40%	21.30%	23.70%
OPORTUNIDADES PERCIBIDAS		55.30%	72.70%	64.00%
CAPACIDADES PERIBIDAS		62.00%	87.50%	80.90%
TEMOR AL FRACASO		41.30%	32.10%	27.50%
INTENCION DE EMPRENDER		43.10%	59.90%	33.30%
CIERRE DE NEGOCIO		3.90%	9.50%	6.80%
CONOCE A ALGUIEN QUE EMPEZO NEGOCIO ULTIMOS 2 AÑO		32.30%	50.10%	34.60%
ELABORADO : EL AUTOR : FUENTE REPORTE ESPAE/GEM 2014				

Un 67.5% de los emprendedores se encontraban localizados en el área urbana del país, mientras que el 32.50% se encontraron en el sector rural.

La edad promedio se sitúa entre los 35.40 años de edad, las mujeres son las más emprendedoras este año con un 51.90% y los hombres con la diferencia del 48.10%.

Los autoempleados corresponden a un 54.50% y las personas dedicadas al hogar un 17.50%.

Las personas emprendedoras que obtienen ingresos menos de \$ 400.00 mensuales son el 37.50%, esto tiene relación con el nivel de estudios y el sector donde laboran está muy atomizado.

Las personas cuyos ingresos están entre \$ 401 y \$ 800 dólares mensuales son un 41.20%, y las que reciben ingresos de más de \$ 801 dólares mensuales es un 21.30%

Se mantiene la premisa que mientras más años de escolaridad aprobada tengan los emprendedores menor temor al fracaso tendrán, en este año el índice se sitúa 32.10% con un promedio de escolaridad del 10.80 años.

La proporción de emprender un negocio está casi en un 60% y alrededor de la mitad de los encuestados manifestaron conocer a alguien que empezó un negocio en los últimos 2 años.

Esto apoya la teoría de que los ecuatorianos ven al emprendimiento de un negocio o iniciativa como algo bueno para sobresalir.

En lo referente a los negocios ya establecidos o consolidados el 56.80% está localizado en la ciudad o sector urbano, con una edad promedio de 43.30%, siendo los hombres con la mayor proporción del 60.50% y las mujeres con el 39.50%.

Los auto empleados se sitúan en el 92.90% y de estos el 43.90% ganan menos de \$ 400.00 dólares mensuales y solo un 23.70% obtienen ingresos de más de \$ 800.00 dólares mensuales.

De este grupo de negocios establecidos por emprendedores solo un 27.50 % tienen temor al fracaso, producto del factor de financiación o crédito.

Entre estos un 35% han comentado en las encuestas que han conocido a alguien que empezó un negocio en los últimos 2 años.

En el siguiente cuadro observaremos el giro de los negocios nacientes o nuevos. Del sector extractivo para el año 2014 solo un 5.30% iniciaron esta actividad, la misma que tuvo una baja del 1.6 en relación al año anterior.

Del sector de transformación este índice se sitúa en el 11.9% con una recuperación del 2.8% en relación al año anterior. El subsector de venta de vehículos se ha incrementado un 0.40% en relación al año anterior; igualmente con el subsector de transporte y almacenamiento con un incremento del 0.8% en relación al año 2013.

CUADRO 10

GIRO DE LOS NEGOCIOS NACIENTES Y NUEVOS AÑO 2014

GIRO DE LOS NEGOCIOS NACIENTES Y NUEVOS		
SECTOR		
EXTRACTIVO	AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA	5.30%
	EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	0.20%
TRANSFORMACION	IND MANUFACTURERA	11.90%
	VENTA/REPARACION DE VEHICULOS	2.50%
	TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	1.60%
	CONSTRUCCION	1.40%
	AGRICULTURA, GANADERIA Y CAZA	0.30%
	VENTA X MENOR ALIMENTOS, BEBIDAS COMERCIOS ESPECIALIZADOS	0.30%
	ACTIVIDADES SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS	0.20%
	SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD , AGUA Y GAS	0.20%
	VENTA X MENOR NO REALIZADAS EN COMERCIO, PUESTOS, MERCADOS	0.20%
	ORIENTADOS A NEGOCIOS	INFORMACION Y TELECOMUNICACIONES
ACTIVIDADES PROFESIONALES, TECNICAS Y CIENTIFICAS		1.70%
ACTIVIDADES SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y APOYO		0.90%
ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS		0.30%
ACTIVIDADES DE SERVICIO DE COMIDAS Y BEBIDAS		0.20%
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS		0.20%
AGRICULTURA, GANADERIA Y CAZA		0.20%
VENTA X MENOR ALIMENTOS, BEBIDAS COMERCIOS ESPECIALIZADOS		0.20%
VENTA X MENOR DE OTROS PRODUCTOS EN COMERCIO ESPECIALIZADO		0.20%
ORIENTADOS A CONSUMIDORES		ACTIVIDADES DE SERVICIO DE COMIDAS Y BEBIDAS
	VENTA X MENOR DE ALIMENTOS , BEBIDAS EN COMERCIO ESPECIALIZADO	17.00%
	VENTA AL POR MENOR OTROS PRODUCTOS EN COMERCIO ESPECIALIZADO	12.70%
	VENTAS X MENOR E PUESTOS DE VENTAS Y MERCADOS	6.10%
	COMERCIO AL POR MAYOR EXCEPTO VEHICULOS	3.90%
	OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS	3.00%
	VENTAS AL POR MENOR NO REALIZADAS EN COMERCIO, MERCADOS	2.80%
	ACTIVIDADES DE ATENCION DE LA SALUD HUMANA Y ASISTENCIA SOCIAL	1.40%
	ACTIVIDADES ARTISTICAS , RECREATIVAS Y ENTRETENIMIENTO	0.80%
	VENTAS AL POR MENOR EN COMERCIO NO ESPECIALIZADOS	0.80%
	ACTIVIDADES DE ALOJAMIENTO	0.30%
	ENSEÑANZA	0.30%
	ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS	0.20%
	ACTIVIDADES PROFESIONALES TECNICAS CIENTIFICAS	0.20%
	AGRICULTURA, GANADERIA Y CAZA	0.20%
	CONSTRUCCION	0.20%
INDUSTRIA MANUFACTURERA	0.20%	

ELABORADO : POR EL AUTOR

FUENTE : REPORTE ESPAE/GEM 2014

Del sector orientados a negocios, el subsector de información y telecomunicaciones se ha mantenido en los mismos porcentajes del 4.60%, las actividades profesionales, técnicas y científicas han tenido un leve incremento del 0.50% en relación al año 2013.

Del sector orientados a los consumidores observamos en el subsector de servicio de comidas y bebidas vemos un crecimiento del 2.7% en relación al año 2013.

El subsector de ventas al por menor de alimentos y bebidas en establecimientos especializados un decremento del 2.8 en relación del año 2013.

En general como ha ocurrido en los años anteriores, la mayoría de emprendimientos de los ecuatorianos está marcado en el sector de servicios, especialmente en el de venta de comidas, bebidas.

En el siguiente cuadro 11 veremos la TEA por ingreso y edades.

**CUADRO 11
INDICADOR DE LA TEA POR EDADES E INGRESOS AÑO 2014**

		MENORES 65 AÑO	MAYORES 65 AÑO
AREA	URBANO	61.20%	57.80%
	RURAL	38.20%	42.20%
SEXO	HOMBRE	50.50%	50.50%
	MUJERES	49.50%	49.50%
EDAD PROMEDIO		36.5	71.4
AÑOS DE ESCOLARIDAD PROMEDIO		10.2	7
CATEGORIA DE OCUPACION	TIEMPO COMPLETO/PARCIAL	11.40%	3.50%
	TIEMPO PARCIAL SOLAMENTE	11.40%	8.20%
	RETIRADO/DISCAPACITDO	1.30%	24.10%
	DEDICADO AL HOGAR	26.20%	24.10%
	ESTUDIANTE	6.40%	0.00%
	DESEMPLEADO/OTROS	6.00%	1.20%
	AUTO-EMPLEADO	37.40%	38.80%
INGRESOS	MENOS DE \$ 159	5.80%	13.70%
	ENTRE \$ 160 Y \$ 318	17.30%	25.00%
	ENTRE \$ 319 Y \$ 400	21.90%	16.70%
	ENTRE \$ 401 Y \$ 600	21.30%	21.10%
	ENTRE \$ 601 Y \$ 800	14.20%	9.80%
	MAS DE \$ 800	19.60%	13.70%
ELABORADO : EL AUTOR: FUENTE REPORTE ESPAE/GEM 2014			

Dentro del anterior cuadro 11, visto desde la perspectiva de la edad y el ingreso, esta se ha dado en dividido en 2 categorías, los menores de 65 años y los mayores de 65 años.

Para resumir diremos que de los mayores de 65 años un 57.8% viven en la zona urbana de la ciudad, casi la mitad son hombres y mujeres, con edad promedio de 71.4 años y 7 años de escolaridad.

Alrededor del 48% están entre retirados y dedicados al hogar y el 25% recibe ingresos entre \$ 160 y \$ 318 dólares, y solo un 13.70% reciben ingresos superiores a los \$ 800.00 dólares mensuales.

De los menores de 65 años un 61.2% viven en la zona urbana de la ciudad, casi la mitad son hombres y mujeres con edad promedio de 36.5 años y 10.2 años de escolaridad.

El 37.40 es auto empleado y el 26.20 está dedicado al hogar, casi el 30% recibe ingresos entre \$ 319 y \$ 400 dólares y solo un 19.60% recibe más de \$ 800.00 dólares mensuales.

3.2 Fuentes de financiamiento existentes en el mercado

Según reporte de anual del 2014 de la Súper-Intendencia de Bancos⁷⁹ y Seguros del Ecuador existe 23 Bancos privados , 9 Sociedades Financiera, 4 Mutualistas, 13 instituciones de Banca Publica, 35 Compañías de seguros privados, 2 Compañías Reaseguros y 5 Instituciones del sistema de seguridad Social.

⁷⁹ http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/Memoria_2014-2.pdf

Las tasa de intereses reguladas por el Baco central a julio de este año se encuentran de la siguiente manera:

CUADRO 12
TASAS DE INTERES AÑO 2014

Tasas de Interés			
julio-2015			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	8.54	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.78	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.10	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.78	Consumo	16.30
Vivienda	10.62	Vivienda	11.33
Vivienda de Interés Público	4.88	Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Acumulación Ampliada	21.82	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	24.98	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	26.91	Microcrédito Minorista	30.50
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales		Tasas Referenciales	
	% anual		% anual
Depósitos a plazo	5.54	Depósitos de Ahorro	1.30
Depósitos monetarios	0.61	Depósitos de Tarjetahabientes	1.16
Operaciones de Reporto	0.08		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales		Tasas Referenciales	
	% anual		% anual
Plazo 30-60	4.50	Plazo 121-180	5.92
Plazo 61-90	4.87	Plazo 181-360	6.77
Plazo 91-120	5.55	Plazo 361 y más	7.74
4. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS PARA LAS INVERSIONES DEL SECTOR PÚBLICO (según regulación No. 009-2010)			
5. TASA BÁSICA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR			
6. OTRAS TASAS REFERENCIALES			
Tasa Pasiva Referencial	5.54	Tasa Legal	8.54
Tasa Activa Referencial	8.54	Tasa Máxima Convencional	9.33
7. Tasa Interbancaria			
8. Boletín de Tasas de Interés			
8.1. Boletín Semanal de Tasas de Interés			
8.2. Comparación Tasas: Activas Promedio – Referenciales BCE			
9. Información Histórica de Tasas de Interés			
9.1. Tasas de Interés Efectivas			
9.2. Resumen Tasas de Interés			
9.3. Tasas de Interés por Tipo de Crédito (Vigente hasta Julio de 2007)			
9.4. Boletines Semanales de Tasas de Interés			
10. Material de Apoyo:			
10.1. Instructivo de Tasas de Interés – Incluye ejemplos			
11. Informes de Tasas de Interés:			
11.1. Evolución del Crédito y Tasas de Interés			
12. Base legal:			
12.1. Base Legal: Regulación No. 153 del Directorio del Banco Central del Ecuador			
12.2. Base Legal: Regulación No. 154 del Directorio del Banco Central del Ecuador			
12.3. Base Legal: Regulación No. 161 del Directorio del Banco Central del Ecuador			
12.4. Base Legal: Regulación No. 184 del Directorio del Banco Central del Ecuador			
12.5. Base Legal: Regulación No. 190 del Directorio del Banco Central del Ecuador			
12.6. Base Legal: Regulación No. 197 del Directorio del Banco Central del Ecuador			
12.7. Base Legal: Regulación No. 198 del Directorio del Banco Central del Ecuador			
12.8. Base Legal: Regulación No. 009-2010 del Directorio del Banco Central del Ecuador			
(*) Nota General: El artículo 6, del Capítulo I "Tasas de interés referenciales", y el artículo 3 del Capítulo II "Tasas de Interés de Cumplimiento Obligatorio", del título Sexto "Sistema de tasas de interés", del Libro I "Política Monetaria-Crediticia", de Codificación de Regulaciones del Banco Central del Ecuador, establece que, en caso de no determinarse las tasas de interés máximas por segmento, para el periodo mensual siguiente registrarán las últimas tasas publicadas por el Banco Central del Ecuador.			
Para mayor información, contáctenos: pub.econ@bce.ec			

Las tasas de interés para Pymes está a un máximo del 11.83% que es lo que se pudiera esperar en un tipo de negocios de emprendimiento.

La objeción es que internamente las Instituciones financieras, que de aquí en adelante las denominaremos Ifis, para calificar a un negocio como Pymes, dicho negocio o emprendimiento debe justificar o demostrar ventas por 101.000 dólares anuales y le aplicaran la tasa de interés de Pymes, caso contrario las Ifis les aplicaran la tasa de interés de consumo que, en Julio del 2015 está en un máximo del 16.30%; además de estas tasas de interés hay que aplicar la contribución a S.O.L.C.A que des del 0.5% sobre los créditos⁸⁰ más un seguro de desgravamen que algunas Ifis obligan a adquirir al momento del otorgamiento del crédito.

Por el lado de la superintendencia de la economía popular y solidaria existen 908 cooperativas que se las han segmentado por el número de socios, activos y números de cantones donde operan, como veremos en el **ANEXO 1**.

La importancia de este sector financiero es relevante pues solo en activos tiene 8.062 millones de dólares, cartera en crédito por \$ 5.895 millones, pasivos por 6.874 millones y patrimonio de 1.188 millones, veamos la siguiente ilustración (VER **ANEXO 2**).

Este tipo de instituciones financiera utilizan las mismas tasas de interés reguladas por el BCE⁸¹ del segmento 3 y 4 y no están creadas para asumir retos y riesgos de financiación en proyectos de emprendimientos, como tecnológicos, artísticos, etc, que es una de las características de los crowdfunding a nivel mundial.

⁸⁰ <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/desde-hoy-rige-el-cobro-del-05-a-los-creditos.html>

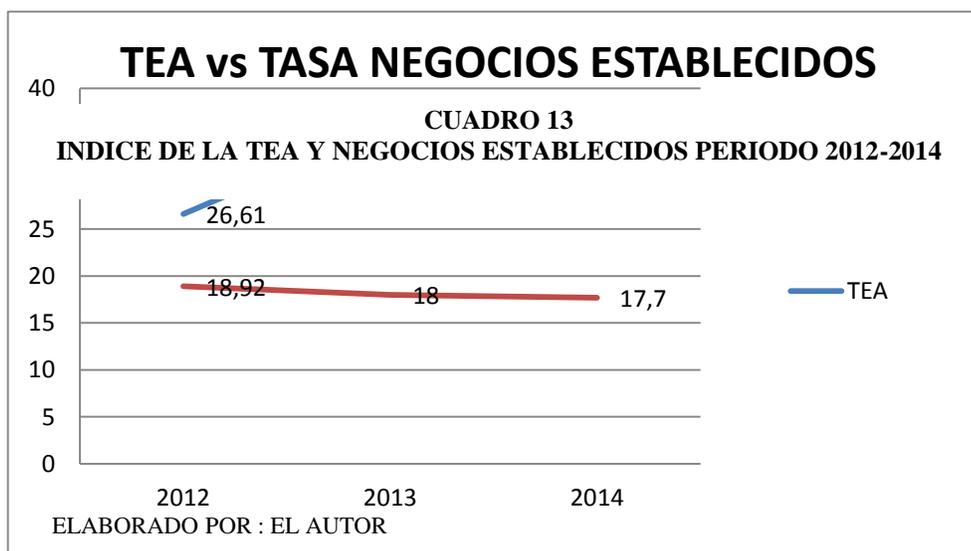
⁸¹ <http://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/768-produbanco-grupo-prom%C3%A9rica-suscribe-acuerdo-para-sumar-1197-puntos-de-servicio-financiero-al-sistema-de-dinero-electr%C3%B3nico>

En cambio una de las características de los crowdfunding a nivel mundial es de apoyar ideas innovadoras y con riesgos, porque no se le puede impedir a alguien apoyar a alguien que tenga una idea descabellada.

3.3 Análisis de sostenibilidad de los emprendimientos período 2012 – 2014

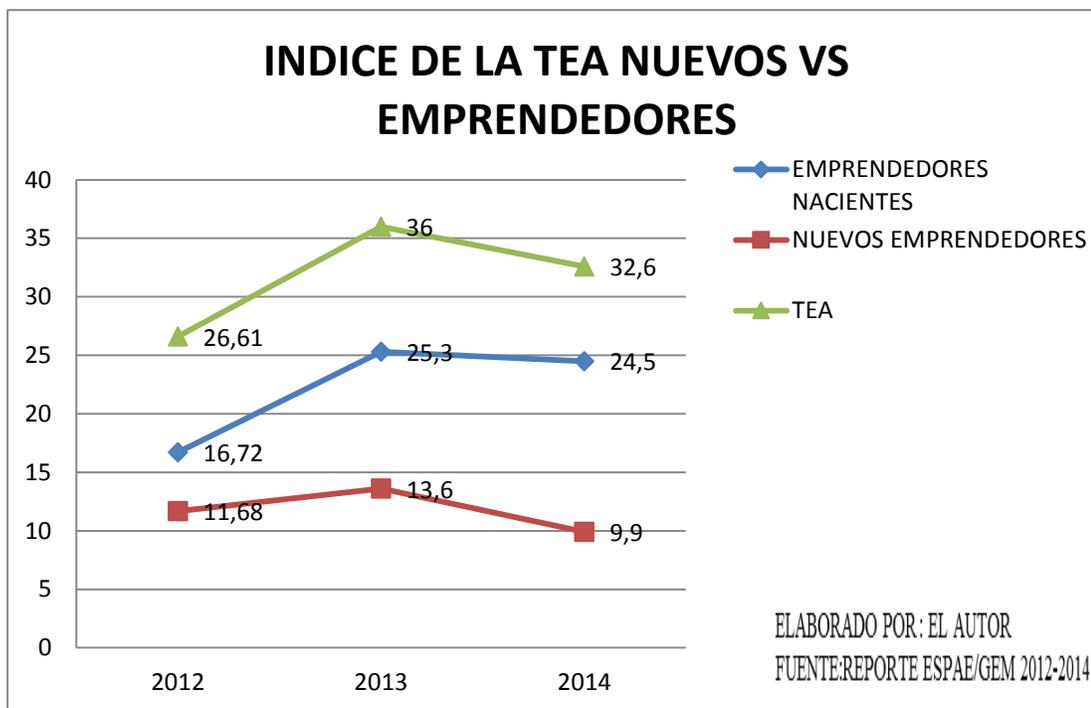
En este periodo de análisis los elementos de sustentación financiera o crediticia para los emprendedores han sido relevantes por su poca cuota al emprendimiento de nuevos proyectos, ya sea por las aludidas políticas de impuestos y reformas así también como a las regulaciones del sistema laboral estas no han colaborado a beneficiar a los emprendimientos. Sin embargo en ese mismo periodo y en comparación con nuestros vecinos o zona de Sudamérica nuestro país ha trascendido sobre los otros en los elementos de políticas gubernamentales para los emprendedores, se tiene la seguridad de que existe una mejor calificación de sustento en la aplicación de ciertas políticas.

En promedio desde el 2008 los motivos de cierre de negocios son en mayor proporción el negocio no era lucrativo con un 41%, el problema de financiamiento con un 17% y a motivos personales en un 20%.



En la siguiente ilustración observamos un factor adicional que es la tasa de negocios nuevos que en promedio es del 11.73% en el mismo periodo analizado.

CUADRO 14
INDICADOR DE LA TEA VS NUEVOS EMPRENDIMIENTOS 2012-2014



Observamos en conjunto que la tasa de sostenibilidad de negocios emprendimientos (nuevos & nacientes) ha sido sosteniblemente creciente.

La tasa promedio de la TEA se sitúa en el 31.74% la mejor de Sudamérica en ese periodo, así como la tasa de emprendedores nacientes está en 22.17% en promedio.

CAPÍTULO IV

4 DETERMINACIÓN DEL MERCADO ECUATORIANO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL CROWDFUNDING.

Hay muchas ideas que el emprendedor ecuatoriano que no tienen acceso a financiamiento privado, tal vez si existiera financiamiento gubernamental pero habría que esperar.

Nos enfocaremos en proyectos musicales, como la producción de una primera o segunda grabación de diversas bandas de música de cualquier género que necesiten fondos para esto.

Proyectos de cine (cortometraje), ya que actualmente existe una Universidad de la artes y ellos van a necesitar fondos para el desarrollo de sus primeros trabajos y el Estado no va a poder dar fondos para cubrir todos los proyectos.

Proyectos de aventureros emprendedores en tecnología, por la gran masa de estudiantes que cursan sus estudios en las nuevas universidades del país como la Universidad Ikiam (Universidad regional amazónica)⁸² que se estarán preparando para proyectos de biotecnología, agronomía, agronomía, ciencias ambientales.

⁸² <http://www.ikiam.edu.ec/>

También la Universidad Yachay⁸³ dedicada al área de las tecnologías o ciencias duras.

Si bien estos son ejemplos de donde se podrá implementar el crowdfunding; la necesidad del ser humano y su espíritu de innovación y de progreso es una excelente oportunidad de la implementación del crowdfunding en el Ecuador.

Proyectos de asociación con cooperativas agrarias, como por ejemplo la implementación de una mini planta de producción de derivados de cacao, café; el cual se solicitaría crowdfunding internacional y la recompensa podría ser el envío de cierta cantidad de productos terminados o realizables a los donantes y un descuento en los precios para futuros pedidos por decir algo en el próximo año, con esto se estaría teniendo un nicho de venta.

4.1 Análisis de casos ecuatorianos que utilizaron crowdfunding como fuente de financiamiento

El caso más relevante del crowdfunding en el país es el que tuvo lugar la ciudad de Quito efectuado por una banda musical denominada **Guardarraya** (grupo con más de 15 años de trayectoria musical), quienes elaboraron un proyecto musical con once temas, pero lo cual recurrieron al crowdfunding (mecanismo de financiación colectiva) a través # AYUDANO APARIR⁸⁴, solicitaron el apoyo para recaudar \$ 10.000 (Diez mil dólares 00/100), cantidad que se requería para financiación de su proyecto en un lapso de 70 días.

Los medios de recaudación fueron a través de PAYPAL o transferencia bancaria, tarjetas de crédito, para lo cual los aportantes recibirían

⁸³ <http://www.yachay.gob.ec/>

⁸⁴ <http://nuevodisco.guardarraya.com/>

recompensas (una vez finalizada la campaña, confirmaciones y sitio de entrega vía correo electrónico) tales como menciones coproductor (a) del disco apareciendo tanto el nombre como la foto en la fanpage⁸⁵ de Guardarraya en Facebook además de recibir un bolso original de la banda y obviamente un ejemplar del disco.

En esta campaña las aportaciones iban de \$ 10.00 a \$ 1.000.00.

En este caso el proyecto fue un éxito ya que logro recaudar **\$ 10.705.00** (diez mil setecientos cinco 00/100 dólares) de **108** aportantes logrando obtener el 107% superando el objetivo básico requerido de **\$ 10.000.00** (diez mil 00/100 dólares).

Exceptuando el caso anteriormente expuesto no existen muchos casos en el país, teniendo como base la metodología de financiación colectiva (crowdfunding), a pesar de aquellos algunos realizadores mantienen sus expectativas y empiezan a tomar en cuenta esta propuesta para obtener financiamiento.

Existiendo excepciones como la de Javier Andrade (director manabita de 37 años, maestría en dirección de cine en las Escuela de artes de la Universidad de Columbia) quien tuvo la brillante idea de realizar el largometraje documental de tipo musical denominado ***La Casa del Ritmo***⁸⁶, que detalla documentadamente la carrera musical de la banda venezolana radicada en los Estados Unidos ***Amigos invisibles***⁸⁷.

⁸⁵ Página web mantenida o creada por fans (simpatizante, aficionado) <https://es.wikipedia.org/wiki/Fansite>

⁸⁶ <http://www.filmaffinity.com/es/film994985.html>

⁸⁷ <http://www.amigosinvisibles.com/es/>

Para obtener el financiamiento recurrió a la plataforma “Crowdfunding Kickstarter”, por el hecho de estar radicada en los estados unidos podría considerarse un punto a favor en cuanto a ser conocida y la difusión tanto de la banda como el proyecto, llegó a recaudar **\$ 31.500.00** (treinta y un mil quinientos 00/100 dólares) con **\$ 1.500.00** (un mil quinientos 00/100 dólares) más de la meta propuesta en tan solo **30** días de campaña⁸⁸.

Si el grupo objetivo hubiera estado en nuestro país es posible que la campaña pudiera no haber tenido el mismo resultado en el año 2012, es decir es una proyecto de éxito de un ecuatoriano en una plataforma internacional, sobre temática de un grupo también extranjero.

Hoy en día con la penetración del Internet (banda ancha) en los hogares ecuatorianos, la televisión digital terrestre, el tendido de fibra óptica de más de 35 mil kilómetros en el país , la telefonía móvil⁸⁹ , el dinero electrónico hay más probabilidades de éxito en este tipo de financiamientos.

Otro caso es la Revista Lesparragsanada⁹⁰, que es un proyecto cultural que incentiva el desarrollo-creación de historietas originales con libertad de tema por medio de publicaciones digitales e impresas. Este caso se lo cataloga como CROWDSOURCING (Colaboración abierta distribuida).

Existe otro tipo de crowdfunding en el Ecuador que es creado por la compañía **Wenbau**⁹¹ con la finalidad de explotar la cultura que posee Quito, por lo que se lanza la primera campaña #TuAportePorLaCultura con la finalidad de

⁸⁸ <http://www.filmaffinity.com/es/film994985.html>

⁸⁹ http://www.canal-tecnologico.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1668:ecuador-cifras-de-internet-2014-mayor-crecimiento-y-acceso&catid=30&Itemid=125

⁹⁰ <http://www.lesparragusanada.ec/lesp2014/index.php/la-gusana/que-es-lesparragusanada>

⁹¹ <http://wembau.com/quienes-somos/>

desarrollar una aplicación Web y móvil denominada **PLANSASO**⁹² , el mismo ha aportado a la cultura de ciudad de Quito.

4.2 Determinación del posible marco jurídico.

El marco jurídico en nuestra legislación no existe ni se puede tomar en cuenta la ley de herencia / donaciones que para las declaraciones de utiliza el formulario 108 del SRI. .

Este Tipo de productos o servicio tampoco se asemeja a una intermediación financiera o la captación de fondos .

Para este propósito nos apoyaremos en el **CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION , COMERCIO E INVERSION**, aprobado por la asamblea nacional y promulgado en el Registro Oficial # 351 del 29 de Diciembre del 2010.

En el **LIBRO III** (DEL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS Y DE LA DEMOCRATIZACION DE LA PRODUCCION) , **Titulo II** (DE LA DEMOCRATIZACION DE LA TRANSFORMACION PRODUCTIVA Y EL ACCESO A LOS FACTORES DE PRODUCCION) **Artículo 57.- Democratización productiva.**

Literal e) Apoyar el proceso de innovación en las empresas ecuatorianas, a través del diseño e implementación de herramientas que permitan a las empresas ser más eficientes y atractivas, tanto para el mercado nacional como internacional.

⁹² <http://quito.plansaso.com/>

Literal f) Incentivas y atraer inversiones que generen desarrollo local y territorial, mayores encadenamientos productivos con equidad , una insercion estrategica en el mercado internacional, empleo de calidad , innovacion tecnologica y democratizacion del capital.

La idea es implemetar la constitucion de una compañía que como ***ejemplo*** para esta tesis la denominaremos ***ECUACROWDFUNDING***. VER ANEXO 3 (el mismo que no tiene reserva hasta este momento), el mismo que tendra entre sus actividades : ***innovacion tecnologica , prestacion de servicios web , servicios de representacion***.

4.3 Propuesta de implementación en el sector agrícola y tecnológico

Una de la propuesta es trabajar con los estudiantes de las universidades de Ikiam y Yachay, los primeros están en el estudio de la parte agrícola biotecnología, agronomía, agronomía, ciencias ambientales y los otros a la parte de la tecnologías.

La vinculación será plantear el negocio del crowdfunding, primeramente a las autoridades de las universidades, como a las asociaciones de estudiantes, y por últimos a los estudiantes.

Los proyectos deberán tener las dos características del desarrollo de un producto hecho por ecuatorianos en la parte tecnológica que de soporte, ayuda a la parte agropecuaria.

Por ejemplo el desarrollo de algún tipo de robot, que podría realizar el control biológico de plantas, detección de malas hierbas, detección temprana de insectos que afecten a los productos en desarrollo.

Un Crowdfunding de inversiones para estos dos sectores (tecnológicos y agrícolas) podría ser la implementación de una planta de procesamiento de algún producto agrícola desarrollado por los estudiantes de Ikiam, con tecnología robóticas (hecha por los estudiantes de Yachay) que controlen los procesos y la calidad de los realizables a entregar.

CONCLUSIONES.

Hemos observado a través del desarrollo de este tipo de investigación exploratoria, basada en la modalidad bibliográfica, la utilidad e importancia que el Crowdfunding ha tenido en el desarrollo de proyectos y emprendimientos a nivel mundial.

Basando nuestro análisis en la Actividad Emprendedora Temprana (índice TEA) en el país desde el año 2012-2014, podemos afirmar que nuestra hipótesis se cumple, considerando que la TEA en Ecuador es la más alta en América Latina con un promedio de crecimiento en el año 2014 del 31.74% y sabiendo que la principal limitante para emprender es la falta de financiamiento e inversionistas de alto riesgo dispuestos a impulsar las ideas emprendedoras.

El desarrollo de esta investigación es el primer paso, el segundo paso es la puesta en marcha del crowdfunding en el Ecuador.

En esta nueva época y con el desarrollo de nuevas tecnologías, y el avance vertiginoso de las telecomunicaciones, la idea de apoyar, ayudar a otros ya no es solo de cierta aristocracia, ahora somos millones de personas que han apoyado, una causa, idea, proyecto, etc.

Nace el término crowdfunding y con él la consolidación en realidades de financiar por ejemplo una gira de una Banda de Rock, cortometrajes, videojuegos, aplicaciones para Smartphone, etc.

Observamos un crowdfunding de préstamos para financiar un proyecto que producirá un realizable que aún no ha comenzado a existir; así como un Crowdfunding de inversiones a cambio de acciones de una empresa.

Hay infinidad de ideas que se podrían financiar con este sistema, el límite solo está en nuestras mentes.

Estados Unidos, siendo una potencia comercial y militar aun no puede aplicar la ley aprobada con el nombre de JOB ACT que reconoce al crowdfunding como mecanismo para financiarse a las compañías nacientes, emergentes.

Sé que en Ecuador no existe una ley para este tipo de iniciativas, pero seguiré adelante, apoyándome en las leyes que me ayuden en este caso, como lo denote en párrafos anteriores.

Sé que no todo es ventajoso, también existe la desventaja de posibles fraudes.

Pero las experiencias en el mundo y con compañía dedicadas a esta actividad manejando miles de millones de dólares y apoyando a miles de proyectos que si ha sido desarrollado contrasta con los posibles fraudes.

Ecuador ha experimentado un incremento promedio en la TEA hasta el año 2014 del 31.74% el más alto de América Latina en los últimos 5 años y uno de los factores que ratifica la viabilidad de ejecutar el Crowdfunding en el Ecuador.

Este tipo de idea e innovación fue uno de mis motivos en haber desarrollado esta tesis de investigación y muy pronto oirán de ello en el Ecuador.

RECOMENDACIONES

La base de toda esta investigación acerca de este modelo de financiamiento basado el crowdfunding está a disposición de la Universidad, Bolsa de Valores, Cámaras de la Producción, Gobierno Central para posterior análisis que contribuyan al diseño de políticas integrales.

Para la ejecución del proyecto Crowdfunding se requieren de varios procesos, de los cuales, menciono algunos a continuación:

- Constituir una compañía de Sociedad Anónima, en la actualidad la constitución de una, no es complicado ni toma el tiempo que antes tomaba que era más de 3 meses.
- Ahora se lo puede realizar a través del portal de la superintendencia de compañía⁹³.
- Una vez dado el informe final de constitución de compañías, se implementa el RUC y se consigue una cuenta corriente en alguna institución financiera del país.
- Simultáneamente se puede comenzar el desarrollo e implementación de la página Web (tiempo aproximado 2-3 meses) con la inclusión de los vínculos para las principales redes sociales.

⁹³ <http://www.supercias.gob.ec/portalConstitucionElectronica/>

Si se desea ejecutar el proyecto, se recomienda ampliar este estudio y de ser posible, llevarlo a conocimiento gubernamental como un proyecto social de impulsar el desarrollo de los nuevos emprendedores Ecuatorianos.

Se recomienda hacer campañas de sociabilización, con el objeto de que sea de conocimiento público la utilidad y beneficios del Crowdfunding, que los nuevos emprendedores o empresarios utilicen este método como medio y financiamiento interno y a su vez, sea un canal para la captación de inversión extranjera directa.

BIBLIOGRAFÍAS

Afico. (s.f.). <http://afico.org/>.

Alfonso y Federico Lasala. (s.f.). <http://www.lanacion.com.ar/1566994-crowdfunding-cuando-una-idea-se-financia-entre-muchos>.

Crowdfunder, M. (s.f.). <https://www.crowdfunder.mx/oportunidades-de-inversion>.

Fondeadora.mexico. (s.f.). <https://fondeadora.mx/descubre>.

<http://apoyandonos.com/>. (s.f.). <http://apoyandonos.com/>.

<http://blogthinkbig.com/plataformas-de-crowdfunding/>. (s.f.).
<http://blogthinkbig.com/plataformas-de-crowdfunding/>.

<http://es.cosmonautexperience.com/>. (s.f.). <http://es.cosmonautexperience.com/>.

<http://es.ulule.com/>. (s.f.). <http://es.ulule.com/>. Obtenido de <http://es.ulule.com/>.

http://historiaybiografias.com/hombres_renacimiento3/. (s.f.).
http://historiaybiografias.com/hombres_renacimiento3/. Obtenido de
http://historiaybiografias.com/hombres_renacimiento3/.

<http://laflecha.net/historia-del-crowdfunding/>. (s.f.). <http://laflecha.net/historia-del-crowdfunding/>. Obtenido de <http://laflecha.net/historia-del-crowdfunding/>.

<http://lema.rae.es/drae/?val=mecenas>. (s.f.). <http://lema.rae.es/drae/?val=mecenas>.

<http://nuevodisco.guardarraya.com/>. (s.f.). <http://nuevodisco.guardarraya.com/>.

http://reports.crowdsourcing.org/index.php?route=product/product&product_id=52.
(s.f.).

http://reports.crowdsourcing.org/index.php?route=product/product&product_id=52. Obtenido de *http://reports.crowdsourcing.org/index.php?route=product/product&product_id=52.*

*http://www.canal-
tecnologico.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1668:ecuador-cifras-de-internet-2014-mayor-crecimiento-y-acceso&catid=30&Itemid=125.* (s.f.). *http://www.canal-
tecnologico.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1668:ecuador-cifras-de-internet-2014-mayor-crecimiento-y-acceso&catid=30&Itemid=125.*

http://www.fanstylers.com/. (s.f.). *http://www.fanstylers.com/.*

http://www.filmaffinity.com/es/film994985.html. (s.f.).
http://www.filmaffinity.com/es/film994985.html.

http://www.fundable.com/. (s.f.). *http://www.fundable.com/.* Obtenido de *http://www.fundable.com/.*

http://www.infobae.com/2014/10/11/1600747-crowdfunding-la-modalidad-20-financiar-emprendimientos. (s.f.).
http://www.infobae.com/2014/10/11/1600747-crowdfunding-la-modalidad-20-financiar-emprendimientos.

http://www.lanzanos.com/. (s.f.). *http://www.lanzanos.com/.* Obtenido de *http://www.lanzanos.com/.*

http://www.lanzanos.com/proyectos/guia-loogic-inversion-startups-2014/. (s.f.).
http://www.lanzanos.com/proyectos/guia-loogic-inversion-startups-2014/.

<http://www.marketwired.com/>. (s.f.). *http://www.marketwired.com/*.

<http://www.massolution.com/>. (s.f.). *http://www.massolution.com/*. Obtenido de <http://www.massolution.com/>.

<http://www.mobincube.com/es/>. (s.f.). *http://www.mobincube.com/es/*.

<http://www.rockethub.com/>. (s.f.). *http://www.rockethub.com/*. Obtenido de <http://www.rockethub.com/>.

<http://www.verkami.com/>. (s.f.). *http://www.verkami.com/*. Obtenido de <http://www.verkami.com/>.

https://en.wikipedia.org/wiki/Pebble_%28watch%29. (s.f.).
https://en.wikipedia.org/wiki/Pebble_%28watch%29. Obtenido de https://en.wikipedia.org/wiki/Pebble_%28watch%29.

<https://es.learn.indiegogo.com/crowdfunding-on-indiegogo/?gclid=COFwkZLNz8YCFQ6RHwodIvEKyw>. (s.f.).
https://es.learn.indiegogo.com/crowdfunding-on-indiegogo/?gclid=COFwkZLNz8YCFQ6RHwodIvEKyw.

https://es.wikipedia.org/wiki/Compa%C3%B1%C3%ADa_startup. (s.f.).
https://es.wikipedia.org/wiki/Compa%C3%B1%C3%ADa_startup. Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Compa%C3%B1%C3%ADa_startup.

<https://es.wikipedia.org/wiki/Fansite>. (s.f.). *https://es.wikipedia.org/wiki/Fansite*.

<https://es.wikipedia.org/wiki/Micromecenazgo>. (s.f.). *wikipedia.org*. Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Micromecenazgo>.

<https://goteo.org/>. (s.f.). *https://goteo.org/*.

<https://stripe.com/docs>. (s.f.). *https://stripe.com/docs*.

<https://www.change.org/es>. (s.f.). *https://www.change.org/es*.

<https://www.crowdfunder.com/blog/about-crowdfunder/>. (s.f.).
https://www.crowdfunder.com/blog/about-crowdfunder/.

<https://www.crowdfunder.com/raise-capital>. (s.f.).
https://www.crowdfunder.com/raise-capital.

<https://www.indiegogo.com/projects/wattio-live-in-a-smarthome#/story>. (s.f.).
https://www.indiegogo.com/projects/wattio-live-in-a-smarthome#/story.

https://www.kickstarter.com/learn?ref=home_start. (s.f.).
https://www.kickstarter.com/learn?ref=home_start.

<https://www.kickstarter.com/year/2014?ref=footer#marriage>. (s.f.).
https://www.kickstarter.com/year/2014?ref=footer#marriage.

<https://www.paypal.com/ec/webapps/mpp/home>. (s.f.).
https://www.paypal.com/ec/webapps/mpp/home.

<https://www.startups.co/>. (s.f.). *https://www.startups.co/*.

KUBOFINANCIERO. (s.f.).
https://www.kubofinanciero.com/Kubo/Portal/index.xhtmll.

ANEXOS

ANEXO 1 BOLETIN FINANCIERO DEL SISTEMA DE ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA A DICEMBRE DEL 2014: FUENTE: SUPERINTENDEIA DE ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA

[Menú Principal](#)

SISTEMA FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO BOLETÍN FINANCIERO COMPARATIVO SEGMENTO 1, 2, 3 y 4

Corte al 31 de Diciembre de 2014

INTRODUCCIÓN

Base legal

El sector financiero popular y solidario está conformado en parte por las cooperativas de ahorro y crédito que operan en el país y que adecuaron sus estatutos en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) de acuerdo a la Disposición Transitoria Primera de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS). El Art. 147 literal (f) de la LOEPS, dispone que entre las atribuciones legales de la SEPS está "levantar estadísticas de las actividades que realizan las organizaciones sujetas a esta Ley". Adicionalmente, el Art. 12 de la LOEPS manda que para ejercer el control y con fines estadísticos las personas y organizaciones registradas presentarán a la Superintendencia, información periódica relacionada con la situación económica y de gestión, de acuerdo con lo que disponga el Reglamento de la presente Ley y cualquier otra información inherente al uso de los beneficios otorgados por el Estado.

Segmentación de las cooperativas de ahorro y crédito

En el Art. 1 de la Resolución No. JR-STE-2012-003 se establece que la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, ubicará a las cooperativas de ahorro y crédito en segmento determinados: uno, dos, tres y cuatro, conforme superen el monto de sus activos, número de cantones en los que operan y número de socios, tomando para ello los parámetros fijados en el siguiente tabla 1:

Tabla 1.

Segmento	Activos	Cantones	Socios
Segmento 1	0 - 250.000,00	1	Más de 700
Segmento 1	0 - 1'100.000,00	1	Hasta 700
Segmento 2	250.000,01 - 1'100.000,00	1	Más de 700
Segmento 2	0 - 1'100.000,00	2 o más	Sin importar el número de socios
Segmento 2	1'100.000,01 - 9'600.000,00	Sin importar el número de cantones en los que opere	Hasta 7.100
Segmento 3	1'100.000,01 o más	Sin importar el número de cantones en los que opere	Más de 7.100
Segmento 3	9'600.000,01 o más	Sin importar el número de cantones en los que opere	Hasta 7.100

Segmento 4: Se considera a las cooperativas de ahorro y crédito que estaban controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS) hasta el 31 de diciembre de 2012.

Ficha técnica de la información: Segmentos 1, 2 y 3

Fecha de solicitud de la información:	Mediante oficio circular SEPS-IEN-2014-00085 del 07 de enero de 2014
Plazo máximo de envío de información:	Hasta el 31 de Marzo de 2015
Forma de envío de información:	Electrónica, mediante el portal de servicios electrónicos de la SEPS
Fecha de corte de la información solicitada:	Al 31 de Diciembre de 2014

Cooperativas de ahorro y crédito incluidas en este boletín, por segmento

Segmento 1:	369 cooperativas, de un total de 466 cooperativas
Segmento 2:	286 cooperativas, de un total de 325 cooperativas
Segmento 3:	78 cooperativas, de un total de 79 cooperativas
Segmento 4:	38 cooperativas, de un total de 38 cooperativas
Total:	771 cooperativas, de un total de 908 cooperativas

ANEXO 2
ESTADO DE SITUACION DEL SISTEMA FINANCIERO POLULAR Y
SOLIDARIO A DICIEMBRE DEL 2014
FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE ECONOMIA POLULAR Y SOLIDARIA

[Menú Principal](#)



ESTADO DE SITUACIÓN
 SISTEMA FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO

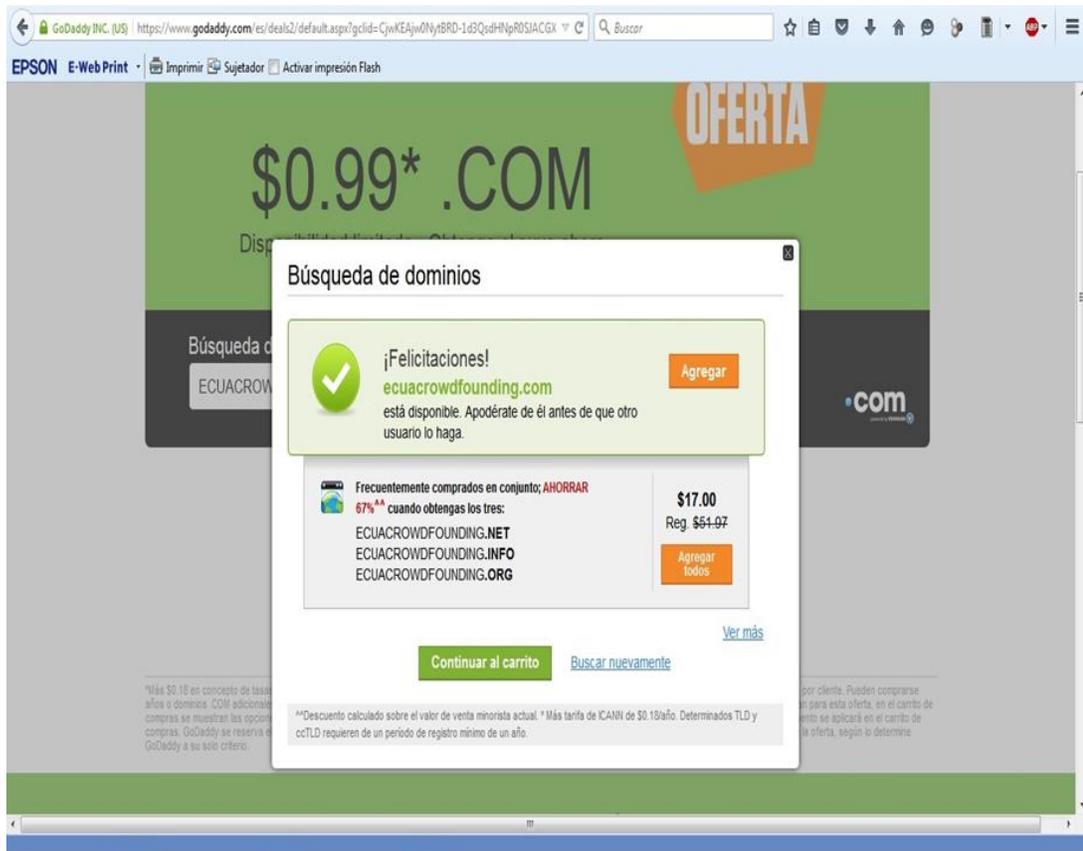
31-dic-14

(en millones de dólares y en porcentajes)

Indicadores financieros	Total Segmento 1	Total Segmento 2	Total Segmento 3	Total Segmento 4	Total SFPS
TOTALES DE CUENTAS					
ACTIVOS	121.83	721.44	1,942.23	5,276.30	8,061.79
PASIVOS	98.22	603.82	1,621.80	4,549.88	6,873.72
PATRIMONIO	29.61	117.62	320.43	726.42	1,188.08
CAPITAL SOCIAL	16.95	77.42	200.21	321.84	616.41
CRÉDITOS (CUENTA 14)	88.34	522.04	1,467.63	3,817.08	5,895.10
DEPÓSITOS (CUENTA 21)	81.95	499.35	1,418.86	4,175.85	6,176.01
CARTERA BRUTA POR TIPO					
CRÉDITOS COMERCIALES	4.99	12.39	21.90	155.24	194.51
CRÉDITOS DE CONSUMO	31.82	205.20	744.92	2,133.50	3,115.44
CRÉDITOS DE VIVIENDA	1.78	14.97	116.54	247.93	381.22
CRÉDITOS PARA LA MICROEMPRESA	52.58	308.89	650.10	1,514.29	2,525.85
CREDITOS EDUCATIVOS	0.06	0.80	0.11	0.00	0.97
ÍNDICES DE MOROSIDAD					
MOROSIDAD DE LA CARTERA DE CRÉDITOS COMERCIALES	14.4%	14.2%	4.9%	11.9%	11.3%
MOROSIDAD DE LA CARTERA DE CRÉDITOS DE CONSUMO	11.9%	9.5%	8.3%	3.8%	5.4%
MOROSIDAD DE LA CARTERA DE CRÉDITOS DE VIVIENDA	10.7%	9.0%	3.6%	2.4%	3.1%
MOROSIDAD DE LA CARTERA DE CRÉDITOS PARA LA MICROEMPRESA	13.1%	14.8%	10.9%	6.4%	8.8%
MOROSIDAD CREDITOS EDUCATIVOS	36.9%	95.8%	4.1%	0.0%	81.6%
MOROSIDAD DE LA CARTERA TOTAL	12.7205%	12.7229%	8.9995%	5.0349%	6.7959%
INTERMEDIACIÓN FINANCIERA					
CARTERA BRUTA / (DEPÓSITOS A LA VISTA + DEPÓSITOS A PLAZO)	115.5%	115.5%	115.8%	99.0%	104.3%
*LIQUIDEZ					
FONDOS DISPONIBLES / TOTAL DEPÓSITOS A CORTO PLAZO	33.2%	34.9%	37.2%	38.9%	38.1%
VULNERABILIDAD DEL PATRIMONIO					
CARTERA IMPRODUCTIVA / PATRIMONIO	49.1%	58.7%	43.1%	28.1%	35.6%

* El total de depósitos a corto plazo comprende los depósitos a la vista y las operaciones de reporte, con el fin de comparar los segmentos, cabe indicar que este indicador no es el publicado en el boletín del segmento 4.

ANEXO 3
DOMIO DE ECUACROWDFUNDING DISPONIBLE



ANEXO 4 REQUISITOS DE DATASFAST PAG 1



REQUISITOS QUE HABILITAN LA AFILIACION

En la visita coordinada del asesor para inspección del establecimiento, se deberá firmar: Buró, Solicitud de afiliación, Contrato Unificado de Afiliación, Adendum Electrón, Adendum Diners, Autorización de Débito y Adendum de Protección de Equipo o Adendum para Venta de Equipo conforme solicitud expresa del cliente.

PERSONA NATURAL

- Copia del registro único de contribuyentes (RUC) del establecimiento completo, actualizado y firmado
- Copia de cédula de identidad del propietario. Si es extranjero adicionar copia del censo de migración (A COLOR)
- Copia del certificado de votación del propietario (ULTIMO Y A COLOR)
- Copia de planilla de servicio básico del local (dirección igual al RUC – fecha actual)

DOCUMENTOS TRIBUTARIOS

- Copia de la última **declaración** de IVA o si está obligado a llevar contabilidad última **declaración** del impuesto a la renta
- Certificado bancario de la cuenta donde indiquen se les depositen las ventas con T/C ORIGINAL en papel membretado del banco y vigente, a nombre de Datafast

Solo se Afiliará Negocios de Ventas de: Computadoras, Celulares, Rentadoras de Vehículos si son Compañías Legalmente constituidas.

PERSONA JURÍDICA

- Copia del registro único de contribuyentes RUC del establecimiento actualizado, firmado y completo
- Copia de cédula de identidad del representante legal. Si es extranjero adicionar copia del censo de migración (A COLOR)
- Copia del certificado de votación del propietario (ULTIMO Y A COLOR)
- Copia de cédula de cónyuge (si aplica)
- Copia de la planilla telefónica del local (dirección igual al RUC – fecha actual)
- Copia del acta de nombramiento del representante legal vigente y notariado, inscrito en el registro mercantil, o poder otorgado por el propietario en el caso de administradores

DOCUMENTOS DE CONSTITUCIÓN

- Copia del Acta de constitución de la Cía. aprobado por el juez de lo civil y registro mercantil
- Copia del estatutos de la Cía. (iniciales de la compañía)
- Copia del Nómina de accionistas o socios emitido por la Superintendencia de Cias.

DOCUMENTOS TRIBUTARIOS

- Copia del certificado de exoneración de impuestos (si aplica)
- Copia de la última **declaración** del impuesto a la renta
- Certificado bancario de la cuenta donde indiquen se les depositen las ventas con T/C ORIGINAL en papel membretado del banco y vigente, a nombre de Datafast

DOCUMENTOS ADICIONALES DEPENDIENDO EL GIRO DEL NEGOCIO, TANTO PARA PERSONA NATURAL COMO JURÍDICA

- Copia del Permiso de Hidrocarburos para Gasolineras
- Copia de la Calificación Artesanal (si aplica)
- Certificado emitido por el Ministerio de Turismo

Para cualquier inquietud, favor comunicarse con: Mesa de Ayuda Guayaquil 042598400 – Quito 022244472 – Cuenca 072846566
Visite nuestra página web www.datafast.com.ec

Impuestos \$ 100
Serv. Conexión 7⁹⁹ Manual + IVA

ANEXO 5 REQUISITOS DE DATAFAST PAG 2



Estimado Comercio

Datafast S.A. le da la cordial bienvenida y le invita a incrementar sus ventas, al darle la posibilidad de ofrecer a sus clientes mejores y convenientes alternativas de pago, a través de la afiliación a las tarjetas de crédito **Diners Club, Discover, American Express, MasterCard y Visas** respaldadas por las importantes entidades financieras, como son los Bancos: Guayaquil, Pacifico, y Pichincha.

¿Que implica el proceso de afiliación?

El mayor beneficio para el comercio es que se convierte en una opción más de pago, que le permite una adecuada disminución de cuentas por cobrar eliminando el riesgo crediticio, incrementa sus ventas, además de la recepción inmediata del pago, como una venta de contado.

Su establecimiento quedará afiliado a:

- ✓ Crédito corriente (tasa porcentual que cobran los emisores 4.5% crédito y 2% débito)
- ✓ Diferido propio (con intereses) hasta 12 meses; (tasa porcentual que cobran los emisores fluctúan de acuerdo al emisor entre el 5% al 6.5%)
- ✓ Diferido sin intereses 3 y 6 meses (tasa porcentual que cobran los emisores fluctúan de acuerdo al emisor 3 meses entre el 6% al 7% - 6 meses entre el 9% al 10%)

Las tarjetas de crédito son agentes retenedores de IVA y retención en la fuente, valores que se descontarán por cada venta. Confirmada la afiliación por parte de las entidades emisoras, Datafast proveerá de los mecanismos y tecnología necesarios para el proceso de sus transacciones con tarjetas de crédito.

¿Qué costos implica la afiliación?

La opción de trabajar con tarjetas de crédito implica:

1. El pago de una comisión al **banco emisor** de la tarjeta por cada venta realizada, y varía en función del giro del establecimiento, que se valida de acuerdo a la actividad que realiza de acuerdo al RUC
2. Servicios DATAFAST (EQUIPOS): Compra POS y Alquiler POS:

P.O.S DIAL: Requiere conexión telefónica

	Alquiler DIAL*		Compra DIAL		
	Anual	Mensual	Anual	Mensual	
					Un solo pago o diferido con T/C hasta 6 meses sin %
				\$ 504,00	
Alquiler	\$ 138,60	\$ 12,60			
Derecho de Conexión	\$ 58,52	\$ 5,32	\$ 58,52	\$ 5,32	
Protección**	\$ 49,28	\$ 4,48	\$ 49,28	\$ 4,48	
Total	\$ 246,40	\$ 22,40	\$ 107,80	\$ 9,80	

P.O.S INALAMBRICO: Conexión mediante chip de transmisión de datos

	Alquiler Inalámbrico*		Compra Inalámbrico		
	Anual	Mensual	Anual	Mensual	
					Un solo pago o diferido con T/C hasta 6 meses sin %
				\$ 952,00	
Alquiler	\$ 274,12	\$ 24,92			
Derecho de Conexión	\$ 58,52	\$ 5,32	\$ 58,52	\$ 5,32	
Comunicación	\$ 117,04	\$ 10,64	\$ 117,04	\$ 10,64	
Protección**	\$ 98,56	\$ 8,96	\$ 98,56	\$ 8,96	
Total	\$ 548,24	\$ 49,84	\$ 274,12	\$ 24,92	

Para mayor comodidad, los pagos solo se realizarán vía débito a cuenta o tarjeta de crédito

*EL ESTABLECIMIENTO que no cumpla con el mínimo de 10 transacciones mensuales aprobadas por cada P.O.S. después de ser instalado el equipo, pagará a DATAFAST un valor adicional en cada mes que no llegue a la meta. Este valor adicional es de \$11,20 (solo aplica en alquiler de POS). ** La Protección de equipo es opcional y cubre dolo, robo o hurto. En el caso de no adquirirla en alquiler de POS, deberá firmarse un Pagaré. Todos los valores tienen IVA incluido.

ANEXO 6
DATAMOVIL

RED DE PAGOS
DATAFAST
TODAS LAS TARIETAS EN UNA SOLA RED™

TE PRESENTAMOS
NUESTRO NUEVO
PRODUCTO

DATAMOVIL
La única solución completa
y efectiva de pagos móviles.

**PUEDES ACEPTAR
PAGOS CON
TARJETAS
DESDE TU
CELULAR**

Para mayor información
visite nuestra página web:
www.datafast.com.ec
o comuníquese a nuestra

GUAYAQUIL 04-2598400
QUITO 02-3828590
CUENCA 07-2846366

DRUGGERS
MESA AYUDA

**ADENDUM 1
PAYPAL PAGINA 1**

ADENDUM 1 DE PAYPAL

**ADENDUM AL CONTRATO DE AFILIACIÓN A ESTABLECIMIENTOS
PARA TRANSACCIONES ESPECIALES CAPTURADAS POR INTERNET**

Conste por el presente documento un Adendum al contrato de Afiliación a Establecimientos mediante Transacciones Especiales Capturadas por Internet, que celebran de una parte la compañía PACIFICARD S.A., Compañía Emisora y Administradora de Tarjetas de Crédito, Grupo Financiero Banco del Pacífico, debidamente representada por el Gerente Subrogante del Gerente General y como tal Representante Legal Ec. Miguel Carrillo, parte a la que en adelante se denominará "PacifiCard"; y, de la otra parte la empresa cuyos datos de identificación se consignan al pie del presente documento y en la Solicitud de Afiliación a Establecimientos la que en adelante se denominará "El ESTABLECIMIENTO", en los términos y condiciones siguientes:

CLÁUSULA PRIMERA: OBJETO.-

a. PacifiCard y el Establecimiento han suscrito el contrato afiliación de establecimientos con código No _____ suscrito el ____ de _____ de 20____.

b. De conformidad a la cláusula Décimo Novena: Modificación al Contrato, es voluntad de ambas partes incorporar al mencionado contrato una cláusula que tiene como finalidad regular las diferentes Operaciones de Transacciones Especiales capturadas por Internet mediante las cuales El Establecimiento ofrecerá sus servicios por la venta de bienes o prestación de servicios a los tarjetahabientes VISA o MasterCard u otros medios de pago

**ADENDUM 2
PAYPAL PAGINA 2**

ADENDUM 2 DE PAYPAL

REQUISITOS BOTON DE PAGOS

VENTAS POR INTERNET

1. El establecimiento debe tener una facturación continua de en los 6 últimos meses.
2. El Establecimiento debe tener, manejar y administrar su propia página Web
3. El Establecimiento debe tener asignado un correo electrónico para esta actividad bajo la certificación de correo seguro (SSL).
4. El Establecimiento debe solicitar la creación de un código sucursal que será utilizado sólo para las ventas por Internet
5. Definir los tipos de crédito y plazos que tendrá activo el código creado
6. Definir una persona en su establecimiento quien será el contacto para establecer el correo seguro con PacifiCard
7. El Establecimiento debe llenar el cuestionario de Alignet para saber que plataforma tecnológica está utilizando.
8. El Establecimiento debe firmar el Adendum para ventas por Internet

Cuando se complete con todos los puntos mencionados anteriormente nosotros enviamos el cuestionario a Perú (Alignet) para que ellos envíen el kit para que el establecimiento lo interprete y lo desarrolle, luego procedemos con las pruebas, la certificación y sale a producción

**ADENDUM 3
DINERO ELECTRONICO PAGINA 1**

ADENDUM 3 DE DINERO ELECTRONICO

**TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO
DE LA CUENTA DE DINERO ELECTRÓNICO
(US001)**

De acuerdo a la normativa legal vigente y para efecto del presente documento el Banco Central del Ecuador es considerado como el Administrador del Sistema de Dinero Electrónico (SDE).

El SDE permite a sus usuarios acceder a los servicios prestados por su Administrador a través de la Plataforma de Dinero Electrónico (PDE) mediante el uso de dispositivos electrónicos, electromagnéticos, móviles, fijos, tarjetas inteligentes, computadoras y otros que se incorporen.

El Administrador del SDE a través de empresas, organizaciones e instituciones públicas y privadas; instituciones financieras y del sector financiero popular y solidario, que actúen como Macro Agentes, pondrá sus servicios a disposición de sus usuarios.

En el caso de los dispositivos móviles, deben recibir el servicio de telefonía de los operadores tecnológicos autorizados por el Administrador.

Las Cuentas de Dinero Electrónico (CDE) por la naturaleza del usuario están definidas en: Cuentas de Personas Naturales, Personas Jurídicas y Macro Agentes.

Usted podrá utilizar su dispositivo para acceder a su CDE y realizar las transacciones permitidas por el sistema de acuerdo a su tipo de cuenta, las cuales son: enviar dinero, realizar pagos, consultar saldos y movimientos,
