



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CONTADURÍA PÚBLICA AUTORIZADA



Tesis presentada como requisito para optar por el título de:

Contador Público Autorizado

Tema:

**“Desarrollo de una Plataforma Crowdfunding para Financiamiento de las PYMES
de Guayaquil”**

Autoras:

Reyes Aguilera, Diana Alexandra

Torres Girón, Joselyn Arianna

Tutor de tesis:

ING CPA. Avilés Flor, Teresa Yolanda, MBA

Guayaquil, febrero 2018



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CONTADURÍA PÚBLICA AUTORIZADA



Certificado del Tutor

Yo, ING CPA Teresa. Yolanda Teresa Avilés Flor, MBA, he sido nombrado por el departamento de titulación de la facultad de ciencias administrativas de la universidad de Guayaquil, de la carrera contaduría pública autorizada, como tutora de tesis de grado, como requisito para optar por el título de Contador Público Autorizado, presentado por las egresadas:

Reyes Aguilera Diana Alexandra C.C. N° 0941572257

Torres Girón Joselyn Arianna C.C.C N°0950032599

TEMA:

“Desarrollo de una plataforma Crowdfunding para financiamiento de las PYMES de Guayaquil”

Certifico que he revisado y aprobado en todas sus partes de dicha tesis, encontrándose apto para su sustentación.

ING CPA. Teresa Yolanda Avilés Flor, MBA

Tutor de tesis



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CONTADURÍA PÚBLICA AUTORIZADA



Certificado Porcentaje de Similitud

Habiendo sido nombrada, Ing. CPA Teresa Yolanda Avilés Flor, MBA, tutor del trabajo de titulación certifico que el presente trabajo de titulación ha sido elaborado por Reyes Aguilera Diana Alexandra con C.I. N° 0941572257 y de Torres Girón Joselyn Arianna C.I. N° 0950032599, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de Contaduría Pública Autorizada.

Se informa que el trabajo de titulación: “Desarrollo de una plataforma Crowdfunding para financiamiento de las PYMES de Guayaquil”, ha sido orientado durante todo el periodo de ejecución en el programa Antiplagio Plagius quedando el 4% de coincidencia.



ING CPA. Teresa Yolanda Avilés Flor, MBA

C.I. 0905500724

  		
REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
“DESARROLLO DE UNA PLATAFORMA CROWDFUNDING PARA FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES DE GUAYAQUIL”		
AUTOR: Reyes Aguilera Diana Alexandra Torres Girón Joselyn Arianna		TUTOR: ING CPA. Avilés Flor Teresa Yolanda, MBA REVISOR: CPA. Quiñonez Alvarado Sonia Erika, Mgs
INSTITUCIÓN: Universidad de Guayaquil		FACULTAD: Ciencias Administrativas
CARRERA: Contaduría Pública Autorizada		
FECHA DE PUBLICACIÓN:		N° DE PÁGS.: 123
ÁREA TEMÁTICA: Emprendimiento		
PALABRAS CLAVES: Financiamiento, Crowdfunding, emprendedores, modelo de negocio		
<p>RESUMEN: El objetivo de este proyecto de investigación es dar a conocer una alternativa de financiamiento llamado Crowdfunding o financiamiento en masas, con el fin de que los pequeños emprendedores pongan en marcha sus ideas o negocio. En la actualidad las PYMES tienen dificultades para ingresar a un programa de financiamiento ya que las instituciones financieras imponen una serie de requisitos y tasas altas de interés, lo que impide que lleven a cabo sus proyectos. Por esta razón surgió la idea de implementar una plataforma Crowdfunding que sirva de fuente de financiamiento para los pequeños y medianos emprendedores. La metodología empleada explica la importancia de los métodos utilizados para la obtención de los datos, en este caso se realizaron encuestas a empresarios los cuales están de acuerdo con la creación de una fuente de financiamiento no tradicional. La propuesta recae en un modelo de negocio a través de una plataforma Crowdfunding para el financiamiento de las PYMES de Guayaquil. En conclusión, las plataformas Crowdfunding brindan un aporte significativo en el sector financiero nacional, ya que contribuye a la creación de pequeñas y medianas empresas dando apertura a capitales privados propios y sin necesidad de cumplir con grandes exigencias y requisitos impuestos por las fuentes tradicionales de financiamiento, teniendo como resultado nuevas fuentes de trabajo para el desarrollo económico del país al ser un modelo de financiamiento innovador.</p>		
N° DE REGISTRO:		N° DE CLASIFICACIÓN:
DIRECCIÓN URL:		
ADJUNTO PDF	<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR/ES: Reyes Aguilera Diana Alexandra Torres Girón Joselyn Arianna	TELÉFONO: 0967382549 0969232613	E-MAIL: dianareyes1966@hotmail.com joselyntorres.aud@gmail.com
CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN:	NOMBRE: Secretaría de la Facultad	
	TELÉFONO: (04) 2848487 Ext.123	



Universidad de Guayaquil

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CONTADURÍA PÚBLICA AUTORIZADA



Licencia gratuita intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines no académicos

Nosotras, **Diana Alexandra Reyes Aguilera** con C.I. N° 0941572257 y **Joselyn Arianna Torres Girón** con C.I. N° 0950032599, certificamos que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es **“Desarrollo de una plataforma Crowdfunding para financiamiento de las PYMES de Guayaquil”** son de nuestra absoluta propiedad y responsabilidad y según el Art. 144 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, autorizo el uso de una licencia gratuita intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la presente obra con fines no académicos, en favor de la Universidad de Guayaquil, para que haga uso del mismo, como fuera pertinente.

 Diana Alexandra Reyes Aguilera

C.I. N°. 0941572257

 Joselyn Arianna Torres Girón

C.I. N°. 0950032599

* CÓDIGO ÓRGANICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E IMNOVACIÓN (registro Oficial n. 899-Dic./2016) Artículo 114.- De los titulares de derechos de obras creadas en las instituciones de educación superior y centros educativos.- En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos.

Agradecimientos

A Dios por ser mi padre, mi guía, mis fuerzas, porque gracias a sus bendiciones he logrado cumplir mis metas.

A mis padres por ser esos pilares fundamentales durante el desarrollo de mi formación personal y profesional.

A la universidad por ser parte de mi formación académica; a los profesores por todos los conocimientos impartidos y por su entrega al servicio educativo a lo largo de estos 5 años de carrera.

A mi tutora, ING C.P.A Yolanda Avilés Flor, por su apoyo y guía durante la realización de este trabajo de Titulación.

A todas las personas y organizaciones que han sido parte de este sueño, gracias por brindarme toda la información necesaria para llevar a cabo este proyecto.

Diana Alexandra Reyes Aguilera

A Dios por permitirme culminar una etapa más de mi vida, a mis padres por apoyarme en mi carrera profesional, y a mi tutora ING CPA. Yolanda avilés Flor, por sus consejos y tiempo dedicado en esta investigación.

Joselyn Arianna Torres Girón

Dedicatorias

Dedico este trabajo a Dios y a mis padres por todo su apoyo brindado durante mi carrera profesional. Se lo dedico también a mis Pastores por sus consejos y por sus enseñanzas las cuales me han permitido convertirme en una mejor persona.

Diana Alexandra Reyes Aguilera

Este proyecto de investigación se lo dedico a Dios por ser mi guía y permitirme lograr mis metas llenándome de bendiciones, a mi abuela Fabiola Canchingre por formarme con buenos valores desde mi niñez, a mi madre Verónica Girón por el apoyo incondicional y el esfuerzo realizado a lo largo de mi vida profesional y a mi tía Cristina Torres por cada uno de los consejos.

Joselyn Arianna Torres Girón



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CONTADURÍA PÚBLICA AUTORIZADA



“Desarrollo de una plataforma Crowdfunding para financiamiento de las PYMES de Guayaquil”

Autoras: Reyes Aguilera Diana Alexandra
 Torres Girón Joselyn
 Arianna

Tutor: ING CPA. Yolanda Avilés Flor, MBA

Resumen

El objetivo de este proyecto de investigación es dar a conocer una alternativa de financiamiento llamado Crowdfunding o financiamiento en masas, con el fin de que los pequeños emprendedores pongan en marcha sus ideas o negocio. En la actualidad las PYMES tienen dificultades para ingresar a un programa de financiamiento ya que las instituciones financieras imponen una serie de requisitos y tasas altas de interés, lo que impide que lleven a cabo sus proyectos. Por esta razón surgió la idea de implementar una plataforma Crowdfunding que sirva de fuente de financiamiento para los pequeños y medianos emprendedores de Guayaquil. La metodología empleada explica la importancia de los métodos utilizados para la obtención de los datos, en este caso se realizaron encuestas a empresarios los cuales están de acuerdo con la creación de una fuente de financiamiento no tradicional. En conclusión, las plataformas Crowdfunding brindan un aporte significativo en el sector financiero nacional, debido a que contribuye a la creación de pequeñas y medianas empresas dando apertura a capitales privados propios y sin necesidad de cumplir con grandes exigencias y requisitos impuestos por las fuentes tradicionales de financiamiento, teniendo como resultado nuevas fuentes de trabajo para el desarrollo económico del país al ser un modelo de financiamiento innovador.

Palabras claves: Crowdfunding, financiamiento, emprendedores, modelo de negocio.



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CONTADURÍA PÚBLICA AUTORIZADA



Development of a financing platform for PYMES of Guayaquil

Authors: Reyes Aguilera Diana Alexandra
Torres Girón Joselyn Arianna

Tutor: ING CPA. Teresa Yolanda Avilés Flor, MBA

Abstract

The objective of this research project is to know an alternative of the funds of Crowdfunding, in which small entrepreneurs put their ideas or business in action. At present, SMEs have difficulties to enter a financing program since financial institutions impose a series of requirements and high interest rates, what prevents them from carrying out their projects. For this reason, came up the idea of implementing a Crowdfunding platform that serves as a source for the small and medium entrepreneurs of Guayaquil. The methodology used explains the importance of the methods used to get the information, in this case, surveys were carried out to entrepreneurs and they agree with the creation of a financing source no traditional, In conclusion, Crowdfunding platforms offer important potential in the national financial sector, because they contribute to the creation of small and medium enterprises that are open to private capital and without having to meet the high demands and requirements imposed by traditional sources of financing, resulting in new sources of work for the economic development of the country to be a model of innovation.

Keywords: Crowdfunding, financing, entrepreneurs, business model

Tabla de Contenidos

Portada	
Certificado del Tutor	ii
Certificado Porcentaje de Similitud	iii
Licencia gratuita intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines no académicos	v
Agradecimientos	vi
Dedicatorias.....	vii
Resumen.....	viii
Abstract	ix
Lista de tablas.....	xiii
Lista de Figuras	xv
Introducción	1
Capítulo 1	3
El Problema.....	3
1.1. Planteamiento del problema.....	3
1.2. Formulación y sistematización del problema	5
1.3. Justificación de la Investigación	6
1.4. Objetivos de la Investigación.....	8
1.5. Delimitación de la Investigación	9
1.6. Hipótesis y Variables	9
Capítulo 2.....	11

Marco Referencial	11
2.1. Antecedentes de la Investigación	11
2.2. Marco Teórico	13
2.3. Marco Contextual	16
2.4. Marco Conceptual	22
2.5. Marco Legal	28
Capítulo 3	37
Marco Metodológico	37
3.1. Diseño de la investigación	37
3.2. Tipo de investigación	38
3.3. Población y Muestra.....	38
3.4. Técnicas e Instrumentos de Investigación.....	40
3.5. Análisis de la Información	41
3.6. Análisis de Resultados: Encuesta.....	42
Capítulo 4.....	54
La propuesta.	54
4.1. Tema.....	54
4.2. Introducción	54
4.3. Justificación de la Propuesta	55
4.4. Objetivo general de la propuesta.....	55
4.5. Objetivo específicos de la propuesta.....	55

4.6. Desarrollo de la propuesta.....	56
4.8. Estructura Organizacional.....	63
4.9. Propuesta del modelo de negocio.....	64
4.10. Términos y condiciones del uso del sitio web	71
4.11. Financiamiento.....	73
4.12. Estados Financieros y proyecciones.....	84
4.13. Análisis de TIR y VAN.....	89
4.14. Período de recuperación de la inversión	91
4.15. Índice de rentabilidad.....	92
4.16. Punto de equilibrio.....	92
4.17. Análisis de Sensibilidad.....	93
Conclusiones	95
Recomendaciones.....	97
Referencias Bibliográficas	98
Apéndices	105

Lista de tablas

Tabla 1 Descomposición de las variables de estudio	10
Tabla 2 Número de pymes del Guayas, Pichincha y el resto del país.....	16
Tabla 3 Volumen de Crédito por provincia.....	18
Tabla 4 Tasas de interés Banco Central del Ecuador	22
Tabla 5 Límite de inversión	30
Tabla 6 Nivel de confianza	39
Tabla 7 Sectores	42
Tabla 8 Tamaños de empresa PYMES.....	43
Tabla 9 Instituciones Financieras	44
Tabla 10 Adquisición de Préstamo	45
Tabla 11 Dificultad de Financiamiento.....	46
Tabla 12 Rango del monto e préstamos	47
Tabla 13 Evaluación de las Fuentes de financiamiento	48
Tabla 14 Participantes de alternativas de financiamiento	49
Tabla 15 Conocimiento del Crowdfunding.....	50
Tabla 16 Tipos de Proyectos	51
Tabla 17 Recompensas.....	52
Tabla 18 Comisión de la plataforma	53
Tabla 19 Inversión Inicial	73
Tabla 20 Nómina de accionistas	74
Tabla 21 Propiedad Planta y Equipo	74
Tabla 22 Propiedad Planta y Equipo	75
Tabla 23 Activos Intangibles	76
Tabla 24 Reinversión de Activos	76

Tabla 25 Gastos de Constitución.....	77
Tabla 26 Gastos del personal	77
Tabla 27 Beneficios Sociales	78
Tabla 28 Gastos de Suministros	78
Tabla 29 Gasto de Arriendo	79
Tabla 30 Gasto de servicios básicos.....	79
Tabla 31 Depreciación de Propiedad Planta y Equipo.....	80
Tabla 32 Depreciación Proyectada.....	80
Tabla 33 Amortización de Activos Intangibles.....	81
Tabla 34 Total de gastos proyectados	82
Tabla 35 Ingresos proyectados por campañas.....	83
Tabla 36 Ingresos por Publicidad.....	83
Tabla 37 Proyección de Ingresos a 5 años	84
Tabla 38 Estado de Resultado Proyectado	85
Tabla 39 Estado de Situación Financiera	86
Tabla 40 Variaciones.....	88
Tabla 41 Flujo de Efectivo. Método Indirecto	89
Tabla 42 Tasa Interna de Retorno	90
Tabla 43 Tasa del VPN	90
Tabla 44 Periodo de recuperación.....	91
Tabla 45 Punto de Equilibrio	92
Tabla 46 Análisis de sensibilidad.....	93

Lista de Figuras

<i>Figura 1.</i> Plataforma de Crowdfunding	15
<i>Figura 2.</i> Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA)	17
<i>Figura 3.</i> Entidades financieras del Ecuador	18
<i>Figura 4.</i> Hogares con acceso al internet.....	20
<i>Figura 5.</i> Porcentaje de personas que utilizan computadoras por edad a nivel nacional....	21
<i>Figura 6.</i> Límite de inversión	31
<i>Figura 7.</i> Técnica e Instrumento de Investigación.....	40
<i>Figura 8.</i> Resultado de las Encuestas Pregunta 1	42
<i>Figura 9.</i> Resultado de las Encuestas Pregunta 2	43
<i>Figura 10.</i> Resultados de las Encuestas Pregunta 3.....	44
<i>Figura 11.</i> Resultado de las Encuestas Pregunta 4	45
<i>Figura 12.</i> Resultado de las Encuestas Pregunta 5	46
<i>Figura 13.</i> Resultado de las Encuestas Pregunta 6	47
<i>Figura 14.</i> Resultado de las Encuestas Pregunta 7	48
<i>Figura 15.</i> Resultado de las Encuestas Pregunta 8	49
<i>Figura 16.</i> Resultado de las Encuestas Pregunta 9	50
<i>Figura 17.</i> Resultado de las Encuestas Pregunta 10	51
<i>Figura 18.</i> Resultado de las Encuestas pregunta 11	52
<i>Figura 19.</i> Resultado de las Encuestas pregunta 12	53
<i>Figura 20.</i> Plataforma Catapultados	62
<i>Figura 21.</i> Organigrama de la Administración de la Plataforma.....	63
<i>Figura 22.</i> Logo de la Plataforma	64
<i>Figura 23.</i> Conoce a nuestro equipo	65
<i>Figura 24.</i> Perfil de la plataforma La Va-k.....	66

<i>Figura 25.</i> Secciones de la página web.....	66
<i>Figura 26.</i> Categorías de la plataforma.....	67
<i>Figura 27.</i> Registro de Usuario.....	68
<i>Figura 28.</i> Nueva Campaña.	69
<i>Figura 29.</i> Pasos a seguir de empezar un nuevo proyecto.	70
<i>Figura 30.</i> Como ser colaborador.	71
<i>Figura 31.</i> Formula de la Tasa Interna de Retorno.....	89
<i>Figura 32.</i> Formula del Valor presente Neto.....	90
<i>Figura 33.</i> Valor presente Neto.....	91
<i>Figura 35.</i> Grafica del punto de Equilibrio.....	93

Introducción

Debido a la gran necesidad que tienen las PYMES de la ciudad de Guayaquil sobre las opciones de financiamiento a las que tienen acceso, se planteó desarrollar una alternativa de financiamiento no tradicional que consiste en diseñar un modelo de negocio de una plataforma Crowdfunding con la finalidad de brindar un servicio a través de la web a empresas pequeñas y medianas que tienen problemas para obtener un préstamo por medio de fuentes de financiamiento tradicional.

La idea de desarrollar una plataforma Crowdfunding surgió por la problemática a las que se enfrentan las empresas al requerir un préstamo en una institución financiera, ya que éstas se ven obligadas a aceptar las condiciones que estas instituciones imponen al no existir otra manera de poder obtener el financiamiento, por esta razón el presente trabajo de investigación tiene como objetivo demostrar que existen otras alternativas en las que los pequeños emprendedores pueden obtener capital para desarrollar sus proyectos.

La presente investigación está compuesta por 4 capítulos. En el capítulo 1 se muestra el planteamiento del problema, la formulación y sistematización del problema, justificaciones de la investigación y el objetivo general y los específicos. El capítulo 2 contiene los antecedentes de la investigación, el marco teórico donde se explicará la evolución e incidencia que ha tenido el Crowdfunding a lo largo de los años y los tipos de Crowdfunding que existen. En el marco contextual se detalla la importancia de las empresas PYMES en el Ecuador, la evolución de los emprendimientos y las tasas de interés impuestas por los entes reguladores competentes, por último, el marco conceptual el cual contiene los conceptos empleados en el desarrollo de la investigación.

El tercer capítulo está compuesto por el marco metodológico donde se explican los métodos, técnicas e instrumentos utilizadas para recabar información que permitan tener una idea más clara de la opinión de las personas acerca del Crowdfunding frente a las fuentes de financiamiento tradicionales, como son la banca privada y pública. El cuarto capítulo detalla la propuesta del modelo de negocio para implementar una plataforma Crowdfunding y los aspectos relevantes para el correcto desarrollo de la misma.

El financiamiento colectivo le permite a las pequeñas empresas recaudar dinero para ejecutar sus planes de negocio, sin embargo existen ventajas y desventajas: la desventaja es que las personas o empresarios no tienen mucho conocimiento acerca del Crowdfunding, es decir, éste término aún es nuevo a nivel nacional por lo que no ha tomado posicionamiento en el mercado, por otro lado, la ventaja es que en el mercado aún no existe una plataforma líder por lo que es fácil ingresar en este tipo de industria, el avance tecnológico es otra de las ventajas gracias a que en la actualidad las personas tienen más acceso a internet, es decir, pueden estar conectadas desde cualquier dispositivo y en tiempo real lo que les permite estar informados de lo que sucede en su entorno, y el gestor de la plataforma puede brindar información de esta alternativa financiera por las redes sociales, al ser el medio más utilizado por el público en general.

Por ende, en la presente investigación se analizará los pasos a seguir para conseguir financiamiento y la incidencia que ha tenido a nivel internacional con el fin de que el empresario conozca los beneficios que ofrece este tipo de industria, además se conocerán las condiciones que impone el gestor de la plataforma y los beneficios que obtendrían los usuarios al optar por este modelo de negocio.

Capítulo 1

El Problema

1.1. Planteamiento del problema

A nivel mundial las empresas PYMES cumplen un rol importante y fundamental en el desarrollo económico de cada país, ya que con su aporte ya sea produciendo, ofertando y demandando bienes o servicios, se constituyen en uno de los mayores generadores de empleo. De acuerdo con el informe realizado por la Organización Mundial del Comercio (2016) el valor promedio de empleo corresponde a las pequeñas y medianas empresas, las cuales constan con una participación del 67%, por lo consiguiente el factor clave que contribuye a la generación de fuentes de trabajo, se debe especialmente a la creación de nuevas empresas que en su mayoría son PYMES, debido a su flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado están dispuestas a arriesgarse y a emprender ideas innovadoras de negocios. Estas empresas a su vez se deben enfrentar a diversos obstáculos para obtener una participación en el comercio a nivel mundial, uno de ellos son las medidas arancelarias, el poco acceso a la financiación y a las redes de las Tecnologías de la Información. Sin embargo, el avance tecnológico y el acceso a internet han permitido a las PYMES llegar a los clientes tanto en el mercado nacional como internacional de manera más rápida y eficiente. Según el informe realizado por la Organización Mundial del Trabajo (2015) a nivel latinoamericano las PYMES representan el 47% de empleos que existen en la región, además permiten aumentar la productividad de bienes y servicios de las economías en desarrollo.

En el Ecuador las empresas PYMES juegan un papel importante dentro de la economía del país, aquellas son las responsables de generar plazas de trabajo. Según la revista de la Universidad de Especialidades Espíritu Santo (2015) el gobierno debe implementar programas que faciliten el acceso a créditos bancarios para las PYMES ya que estas aportan significativamente en el desarrollo de la economía del país.

Según este estudio las fuentes de financiamiento más comunes para dichas empresas se han dado por medio de préstamos bancarios o por fondos de los propietarios, lo que les impide crecer con rapidez o incluso se ven obligados a cesar sus actividades mercantiles al no poder cumplir con los estándares de garantías o por los múltiples requisitos que imponen dichas instituciones para acceder a un crédito. Por ende, el crédito al que pueden acceder las pequeñas y medianas empresas está sujeta a altas tasas de interés, plazos cortos y estándares de exigencias. (Morán, 2015)

De acuerdo con el estudio realizado se puede analizar que las PYMES tienen muchos obstáculos para ingresar a un programa de financiamiento por la falta de apertura que tienen en el sistema bancario del Ecuador al no contar con los requisitos mínimos establecidos por el mismo, como son: activos, años de funcionamiento, entre otros, dichos requisitos o políticas suelen ser un impedimento para que emprendedores y artesanos operen o implementen un negocio.

Por otra parte, el Crowdfunding ha obtenido un gran desarrollo alrededor del mundo en los últimos años, esta información la podemos constatar según el último informe presentado por la consultora Massolution (2015) el cual declara que:

La cantidad mundial recaudada mediante Crowdfunding en el 2015 fue de USD 34,4 billones de dólares, con un crecimiento que duplica la cifra recaudada, en el 2014 que fue de 16,2 billones de dólares, en el 2013 fue de 6,10 billones de dólares y para el año 2012 fue de 2,7 billones de dólares.

En América del Sur se han recaudado alrededor de USD \$ 85.74 millones con un crecimiento del 50%.

Los países que se consideran los sectores más desarrollados como Brasil donde operan al menos dos plataformas de Crowdfunding, en México, Chile y Paraguay hay plataformas tanto de préstamos como de donación, mientras que en Colombia, Perú, Ecuador y Uruguay no hay constancia de plataformas de Crowdfunding financiero. Chile es un caso excepcional en la región ya que cuenta con plataformas de todos los modelos que existen de Crowdfunding financiero. (Miguel, 2014)

En el Ecuador la cultura Crowdfunding aún no ha logrado posicionarse en las mentes de los pequeños emprendedores, hay poco conocimiento de la existencia de esta alternativa de financiamiento. Actualmente existen 3 plataformas Crowdfunding en el Ecuador: Greencrowds, Catapultados y Acolítame que corresponden al Crowdfunding de donación y de recompensas respectivamente. Catapultados es la que ha alcanzado mayor auge ya que ha impulsado alrededor de 30 proyectos con una recaudación de más de USD \$100.000 dólares. Uno de sus proyectos pudo conseguir financiamiento para filmar la película ecuatoriana “Alba” logrando recaudar USD\$ 10.750. (Telgrafo, 2017)

Por este motivo se busca mostrar que existen otras alternativas de financiamiento al que pueden acceder las PYMES de Guayaquil con el fin de ayudar en la economía del país para potencializar fuentes generadoras de empleo para los ciudadanos.

1.2. Formulación y sistematización del problema

1.2.1. Formulación del problema.

¿Cómo se podría resolver la falta de financiamiento que tienen las PYMES de Guayaquil para implementar su proyecto o idea de negocio?

1.2.2. Sistematización del problema.

- a) ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento a las que tienen acceso las PYMES en el Ecuador?

- b) ¿Las personas conocen y usan plataformas Crowdfunding para lanzar su plan de negocio?
- c) ¿Qué conocimientos y políticas se deben tener en cuenta para crear una empresa a través de Crowdfunding?

1.3. Justificación de la Investigación

1.3.1. Justificación Teórica.

El presente trabajo de investigación se realiza con el propósito de aportar a teorías o estudios existentes sobre el financiamiento en masa y el aporte económico que brinda esta práctica para el desarrollo de nuevas ideas de negocio, esto se podrá lograr por medio de la propuesta de un modelo de negocio a través de una plataforma Crowdfunding la cual pretende demostrar que existen otras alternativas de obtener financiamiento y a un costo de interés mínimo. Esto permitirá que los pequeños emprendedores puedan impulsar sus negocios y generar fuentes de empleo permitiendo así aumentar el desarrollo del país y la disminución de las tasas de desempleo.

Según Rodríguez (2013) en su trabajo de investigación titulado “El Crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos” el término Crowdfunding, frecuentemente traducido como “financiación colectiva”, describe un amplio y variado fenómeno consistente en la creación de un entorno (electrónico) para la agrupación de un colectivo, la aportación de ideas, recursos y fondos y la interacción en red dirigidas a apoyar conjuntamente proyectos, esfuerzos e iniciativas de individuos, organizaciones o empresas. (pág. 102)

De acuerdo con el artículo realizado por Zunzunegui (2015) describe que:

El Crowdfunding consiste en la oferta de valores o préstamos para financiar un proyecto en internet. Constituye un mecanismo de canalización directa del ahorro, a la inversión productiva complementaria al que tiene lugar a través de las bolsas y demás mercados regulados. La función que cumplen es la misma que los intermediarios tradicionales, pero lo hacen de forma distinta y más eficiente. La sabiduría de las masas del Crowdfunding confirma que el mercado es el mejor mecanismo de asignación del ahorro a la inversión.

1.3.2. Justificación Práctica.

A nivel práctico esta investigación representa una gran oportunidad para las personas que quieran implementar una empresa pequeña o negocio, ya que dichas plataformas ofrecen a sus clientes opciones de captación de capital a todo tipo de proyectos con un costo de interés o comisión relativamente bajos. La gran importancia de usar las plataformas de Crowdfunding es porque se dedican a financiar todo clase de proyectos, en especial a los emprendimientos al ser los más vulnerables al momento de requerir un préstamo, por los exigentes requisitos que impone el sistema bancario.

El objetivo principal de esta investigación es promover el uso de la nueva alternativa como una fuente de financiamiento segura y oportuna para los pequeños emprendedores. El Crowdfunding también ayudará a impulsar la matriz productiva del país ya que las personas podrán lanzar sus proyectos no solo a nivel nacional sino internacional. Es importante recalcar que la creación de una nueva empresa o negocio representa una oportunidad de trabajo, y a su vez ayudará a disminuir la tasa de desempleo existente en el país.

1.3.3. Justificación Metodológica.

La investigación tendrá un enfoque cuantitativo la cual ayudará a comprobar si las hipótesis formuladas están dentro del contexto o de los lineamientos de investigación.

Según Sampieri, Collado, & Lucio (2003) en su libro titulado “Metodología de la investigación” este enfoque utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base a la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento.

Además, se utilizará la encuesta como técnica para recopilar datos, ya que esta herramienta es la más apropiada para recolectar información, debido que nos permite conocer la opinión pública sobre un tema determinado. Según Kuznik, Albir, & Berenguer (2010) la encuesta es “una técnica de recogida de datos que se enmarca en los diseños no experimentales de investigación empírica propios de la estrategia cuantitativa, ya que permite estructurar y cuantificar los datos encontrados y generalizar los resultados a toda la población estudiada”.

1.4. Objetivos de la Investigación

1.4.1. Objetivo General.

Presentar una nueva alternativa de financiamiento no tradicional para las PYMES de la ciudad de Guayaquil, mediante una plataforma Crowdfunding.

1.4.2. Objetivos específicos.

- a) Evaluar las diferentes opciones de financiamiento que poseen las PYMES en el Ecuador.
- b) Estudiar el estado del arte respecto a la creación y desarrollo de una plataforma Crowdfunding.
- c) Medir el nivel de conocimiento y la disponibilidad de uso de las plataformas Crowdfunding

- d) Proponer la creación de una plataforma Crowdfunding orientada a las PYMES de la ciudad de Guayaquil.

1.5. Delimitación de la Investigación

El presente trabajo de investigación se lo desarrollará en el área de finanzas ya que se analizarán las diferentes fuentes de financiamiento tradicionales que existen en la actualidad y las incidencias que dichas instituciones tienen frente a los pequeños emprendedores ya que estos tienen problemas para financiar sus proyectos o ideas de negocio por las grandes exigencias impuestas por las mismas, por lo que se propone desarrollar una plataforma Crowdfunding para el financiamiento de las PYMES de la ciudad de Guayaquil el cual contendrá un periodo de investigación de 12 meses.

1.6. Hipótesis y Variables

1.6.1. Hipótesis General.

Si se crea una plataforma Crowdfunding enfocada a las PYMES de Guayaquil, servirá como una alternativa de financiamiento atractiva para la creación y desarrollo de nuevas empresas de emprendimiento.

1.6.2. Variables.

Variable Dependiente: Fuente de financiamiento no tradicional.

Variable Independiente: Plataforma Crowdfunding para las PYMES de la ciudad de Guayaquil.

1.6.3. Operacionalización de Variables.

Tabla 1
Descomposición de las variables de estudio

Variables	Definición conceptual	Definición operativa	Dimensiones	Indicadores	Ítems o preguntas	Instrumentos	Técnica
Dependiente: Fuentes de financiamientos	Recursos con que se cubren las actividades económicas, a través de las instituciones bancarias.	Consiste en adquirir recursos financieros, para obtener una mayor rentabilidad	Desarrollo de una fuente de financiamiento no tradicional para las PYMES del Ecuador.	a) Falta de conocimiento sobre las respectivas fuentes de financiamiento. b) Fuentes de financiamientos.	¿Cuáles son los inconvenientes que presentan las instituciones financieras?	Encuesta	Cuestionario
Independiente: Plataforma Crowdfunding	Red de financiamiento colectivo online	Método financiero, que permite recoger dinero para un proyecto determinado	Promover el crecimiento de los microempresarios del País.	a) Número de proyectos b) Montos de recaudación	¿Qué opina usted acerca de diseñar una plataforma Crowdfunding?	Encuesta	Cuestionario

Fuente: Tomados de los Objetivos de Esta Tesis

Capítulo 2

Marco Referencial

2.1. Antecedentes de la Investigación

Para llevar a cabo la investigación, se consideró la revisión de varios proyectos o tesis de diferentes autores, relacionados con las plataformas Crowdfunding y su impacto en el mundo electrónico, donde también se evaluará la efectividad de crear una página de Crowdfunding que sirva de fuente financiera para los emprendedores y empresarios, por lo que se realizará encuestas para conocer la opinión de las personas acerca del uso y la disponibilidad de esta alternativa de financiamiento.

Según Defaz & Jauregui (2014) en su trabajo de investigación “Análisis de Crowdfunding como alternativa de financiamiento para emprendedores ecuatorianos” realizaron un estudio sobre el Crowdfunding cuyo objetivo era evaluar la efectividad de la implementación y creación de esta alternativa como una fuente financiera para emprendedores ecuatorianos, el método de investigación estuvo basado en analizar de forma individual la situación del mercado internacional, la estructura y evolución del Crowdfunding como fuente de financiación, los actores involucrados: emprendedor e inversor, y el análisis del mercado local; su oferta y demanda, para luego integrar cada una de las partes y actores con el fin de conocer las ventajas y desventajas en el mercado ecuatoriano, llegando a la conclusión, que los inversionistas y emprendedores perciben al Crowdfunding como un método viable para la implementación y desarrollo de pequeños emprendimientos.

El segundo trabajo consultado pertenece a Torres & Vera (2016) quienes realizaron un “Estudio de las Fuentes de Financiamiento existentes para las MYPIMES en Guayaquil y Propuesta de Modelo de Negocio para el Desarrollo de una Plataforma de Crowdfunding” cuyo objetivo principal era desarrollar una propuesta de alternativa de financiamiento no tradicional a través del modelo de negocio Canvas para una plataforma de Crowdfunding enfocada a las MIPYMES en Guayaquil, debido a las dificultades que enfrentan estas empresas al momento de solicitar préstamos a las instituciones financieras tradicionales, concluyendo así que la Implementación de una plataforma de Crowdfunding desempeñaría un papel importante como complemento a las fuentes de financiamiento tradicionales que existen actualmente en el país y que es necesario buscar nuevas alternativas de financiamiento para promover el desarrollo de las empresas emprendedoras.

De acuerdo Velasquez (2015) en su trabajo de investigación titulado “Modelo Crowdfunding y su factibilidad en el Ecuador para el desarrollo de nuevos emprendimientos” planteó como 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. Llegando a la conclusión, de acuerdo al análisis del índice TEA en el país del 2012 al 2014, la hipótesis se cumple, considerando que la TEA en Ecuador es la más alta en América Latina con un promedio de crecimiento del 31.74% en el 2014 y sabiendo que la principal limitante para emprender es la carencia de capital financiero e inversionistas de alto riesgo dispuestos a impulsar las ideas emprendedoras.

2.2. Marco Teórico

2.2.1. Historia del Crowdfunding.

El Crowdfunding consiste en una forma de colaboración destinado a ayudar a personas con proyectos que requieren financiamiento para llevarlos a cabo o ejecutarlos de una manera u otra, incluso mucho antes del acceso al internet o redes sociales. En el año 60.a.C, Cayo Cilnio Mecenas apoyaba económicamente a artistas para que ellos lleven a cabo sus obras y creaciones y como recompensa ellos lo nombraban en sus obras. (García, 2014)

En 1884 Joseph Pulitzer del diario New York World, pidió aportes de un US\$1 a los ciudadanos para financiar la base en donde estaría situada la Estatua de la Libertad, logrando recaudar US\$125.000. Para el año 1989, la banda Extremo duro consiguió recaudar USD \$ 250.000 pesetas para poder financiar la grabación de su disco “Rock Transgresivo” (Albaladejo, 2014).

En la misma época, se encuentra el caso de Richard Stallman quien creó el Software libre. En primera instancia, los programadores realizaban su labor sin cobrar, pero pasado un tiempo solicitaron pequeñas donaciones para la financiación del proyecto con la finalidad de continuar con el mismo modelo donde gestionaron algunos proyectos dirigidos al público. (García, 2014)

Fue a partir del año 1997 que el termino Crowdfunding comenzó a conocerse con más fuerza, cuando el grupo británico de rock Marillion financió su gira en Estados Unidos con donaciones que se realizaron por internet recaudando alrededor de US\$ 60.000. Teniendo como consecuencia que la industria musical fue el primer exponente del Crowdfunding como ayuda de financiar proyectos. Al año 2000, la empresa ArtistShare creó la primera plataforma de financiamiento colectivo.

En el 2004, empresarios franceses realizaron vía internet una campaña que consistía en recaudar fondo para la película de ciencia ficción “Demain la Veille” logrando recaudar US \$ 50.000 en 3 semanas. (Albaladejo, 2014).

Desde el 2006, el Crowdfunding ha obtenido un gran crecimiento ampliando diversas formas de financiamiento y diferentes propósitos que van desde la búsqueda de recursos para la grabación de una película hasta la financiación de proyectos comerciales. Con el pasar de los años se han desarrollado diferentes plataformas donde pueden recurrir las personas para costear sus proyectos, por ejemplo, plataformas como IndieGoGo, Kickstarted, RocketHub, Lánzanos, Verkami, Ulule, Fundable, entre otras. En el 2012 el presidente Barack Obama firmó el Acta de Jumpstart Our Business Startups o “Ley de Crowdfunding que permitiría a las Startups buscar financiamiento al no poder autofinanciarse.

2.2.2. Tipos de Plataformas de Crowdfunding.

Crowdfunding de recompensas (Reward Based Crowdfunding).

En este tipo de Crowdfunding las personas que donan esperan recibir cualquier tipo de recompensa por las aportaciones realizadas para el proyecto. El tipo de recompensa depende del que está a cargo del proyecto. Muchas veces pueden ofrecer cenas con los dueños del proyecto, descuentos en el caso de productos. Es importante conocer que las recompensas no son aportes de capital para los que realizaron las donaciones. Por ende, este tipo de Crowdfunding es el más utilizado alrededor del mundo, y el volumen de recaudación es elevado comparado con los otros tipos de Crowdfunding. (Sánchez , 2015)



Figura 1. Plataforma de Crowdfunding

Fuente: Crowdfunding: nueva forma de financiación para los emprendedores

Crowdfunding de inversión (Equity Based Crowdfunding).

El medio utilizado en este tipo de Crowdfunding es entregar a la persona una acción o participación de la empresa otorgándoles beneficios sobre la misma. A las personas que realizan las aportaciones se las denomina inversores o micro-inversores, y el volumen de las acciones o participación dependen del dueño del proyecto. En otras palabras, los inversores o micro-inversores pasan a ser parte de la empresa. (Sánchez , 2015)

Crowdfunding de préstamo (Lending based Crowdfunding).

Crowdfunding donde los dueños del proyecto ofrecen a los usuarios un tipo de interés mínimo del dinero que reciben por las aportaciones hechas por los mismos. El interés representa el precio del dinero y quienes lo reciben deben devolver el monto recibido más el interés correspondiente. En algunas ocasiones las personas que prestan el dinero son quienes fijan el interés del monto prestado.

2.2.2.4 Crowdfunding de donación (Donation based Crowdfunding).

Este tipo de Crowdfunding consiste en que las personas aportan dinero voluntariamente a los diferentes proyectos, es decir, dan cierta cantidad monetaria sin recibir nada a cambio.

En algunos casos son proyectos solidarios o humanitarios donde las personas aportan sin recibir recompensa alguna. Las donaciones son sencillas y muchas de ellas se las realiza en las redes sociales. (Bazurto, 2015)

2.3. Marco Contextual

Las PYMES en el Ecuador son el motor del desarrollo de la economía del País, ya que son las principales generadoras de fuentes de empleo. Una de las deficiencias o problemas que presentan estas empresas en crecimiento es lograr obtener financiamiento a través de una alternativa de financiamiento más óptima. Este proyecto servirá como guía para analizar las alternativas de financiamiento que ofrece el mercado financiero ecuatoriano.

El Instituto Nacional de Estadística y Censos (2014) menciona que existen 839,391 empresas PYMES en el Ecuador, en su mayoría están ubicadas en dos principales provincias del país, Guayas con el 19% de participación, Pichincha con el 24% y el resto de las provincias con el 57% de participación, Guayas cuenta con 26,301 de empresas PYMES.

Tabla 2
Número de pymes del Guayas, Pichincha y el resto del país

Periodo	Tamaño de la Empresa	Guayas	Pichincha	Resto de Provincias	Total Nacional
2014	Microempresa	138,989	175,936	445,814	760,739
	Pequeña Empresa	15,745	19,672	29,718	65,135
	Mediana Empresa "A"	2,217	2,547	3,165	7,929
	Mediana Empresa "B"	1,640	1,869	2,079	5,588
	Total de Empresas	158,591	200,024	480,776	839,391
	Distribución	19%	24%	57%	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2014)

Además, en el Ecuador las microempresas generan el 44 % de empleos, el 17% por empresas pequeñas y el 14% por medianas empresas.

Los emprendedores y las empresas Pymes pueden financiarse en bancos e instituciones financieras, sin embargo, deberían buscar financiamiento de manera no tradicional, como alternativa tenemos el Factoring, Crowdfunding, inversiones ángeles, Peer to peer lending y playfunding, fuentes de financiamiento modernas que se han implementado en los países desarrollados. (Revista Lideres, 2015)

2.3.1. Emprendimiento en el Ecuador.

América Latina tiene una cultura emprendedora temprana, Ecuador, Colombia, Perú y Chile cuentan con los índices de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) más altos. El Ecuador al 2016 alcanza una TEA de 31,8% inferior a la del 2015 que fue de 33,6%. Sin embargo, Ecuador sigue obteniendo el primer lugar en la región, como se puede observar en la siguiente figura. (Global Entrepreneurship Monitor, 2016)

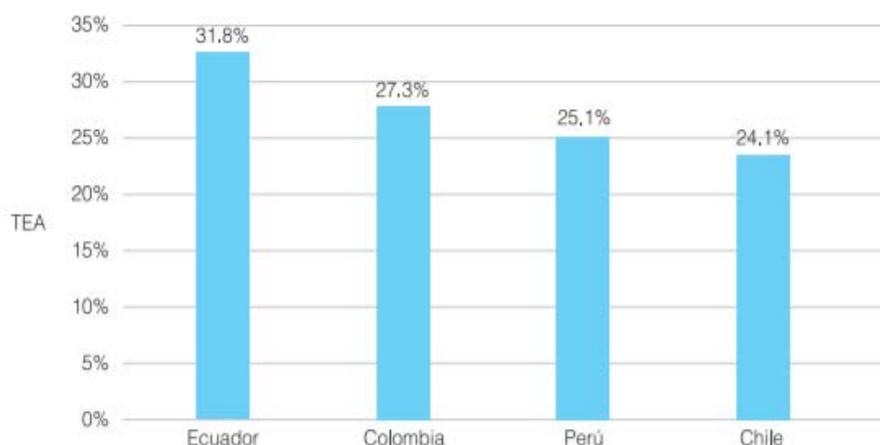


Figura 2. Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA)
Fuente: Global Entrepreneurship Monitor

2.3.2. Entidades financieras del Ecuador.

La Superintendencia de Bancos es la entidad encargada de controlar al sistema bancario por eso tiene bajo su control 94 entidades financieras, que se dividen en: Entidades privadas, entidades públicas, sociedades financieras, mutualistas, tarjetas de créditos y cooperativas de ahorros y créditos. (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2016).

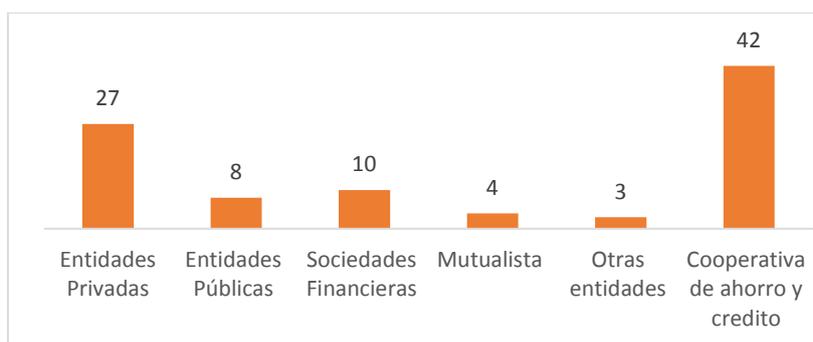


Figura 3. Entidades financieras del Ecuador
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros (2016)

2.3.3. Volumen de crédito por provincia.

Tabla 3
Volumen de Crédito por provincia

Provincia	Volumen de crédito (Millones USD)	Operaciones (Numero)
Pichincha	852.3	247,466
Guayas	553.5	98,404
Azuay	112.2	24,936
Manabí	77.9	36,671
Tungurahua	69.8	17,376
El Oro	50.8	16,271
Imbabura	36.0	12,736
Cotopaxi	28.6	8,550
Chimborazo	28.1	10,250
Loja	27.2	8,669
Santo Domingo de los Tsáchilas	23.4	9,949
Los Ríos	22.7	9,551
Cañar	15.9	4,088
Carchi	12.9	4,330
Esmeraldas	11.0	6,996
Bolívar	10.9	4,397
Sucumbíos	7.1	2,107
Morona Santiago	7.1	1,808
Pastaza	6.9	2,196
Santa Elena	4.9	2,716
Zamora Chinchipe	4.5	1,209
Napo	4.2	1,603
Orellana	3.5	1,843
Galápagos	1.5	837
N A	0.9	1,184
TOTALES	1,972.8	469.705

Fuente: Instituto de Estadísticas y Censo (2016)

Según el Banco Central del Ecuador (2016) las entidades financieras del País han otorgado USD \$ 1,972.800 de créditos a personas naturales y a empresas legalmente constituidas, teniendo en cuenta la serie de requisitos que se deben cumplir para la aprobación de un crédito, sin embargo, se registraron una cantidad de créditos crecientes en comparación de los años anteriores, a continuación, se presenta un análisis con las principales provincias acreedoras de créditos, estos créditos a la vez son utilizados para poner en marcha su empresa o negocio, para comprar maquinaria y fabricar su propio producto, para la compra de activo fijos de la empresa o para liquidar una deuda.

Como se puede observar en la tabla 3, las provincias con mayor volumen de crédito son Pichincha y Guayas, lo que indica que las empresas o personas naturales que necesitan obtener financiamiento se encuentran en estas dos provincias por lo que acuden a solicitar préstamos al sistema bancario, a pesar de las exigencias que estas imponen.

2.3.4. Tecnologías de la Información y Comunicaciones.

La infraestructura tecnológica de la información y comunicación genera información sobre tecnologías de cómputo, redes, servicios y software. Las TIC permiten la implantación de nuevos servicios y productos avanzados en una sociedad. Las TIC están compuestas por un equipamiento de hogar, el uso de la computadora y del internet, la tendencia del celular, los teléfonos celulares inteligentes, el analfabetismo digital, y el perfil de usuarios de redes sociales.

Según el Instituto de Estadísticas y Censos (2016) en su base de datos del informe de las TIC, el 26,7% de los hogares ecuatorianos cuentan con una computadora de escritorio, mientras que en el uso de las computadoras portátil se registra un incremento del 24,8% en el 2015 al 27,6%, 9 de cada 10 hogares en el país posee un teléfono celular, con un incremento considerable del 90,1% de los ecuatorianos.

El 36,0 % de los hogares ecuatorianos tienen acceso a internet, se analizó la entrada al internet y se distribuye de la siguiente manera; el 24,5% es de medio inalámbrico, el 31,6% es por cable o banca ancha, y el 44,0% es por teléfono convencional o módem.

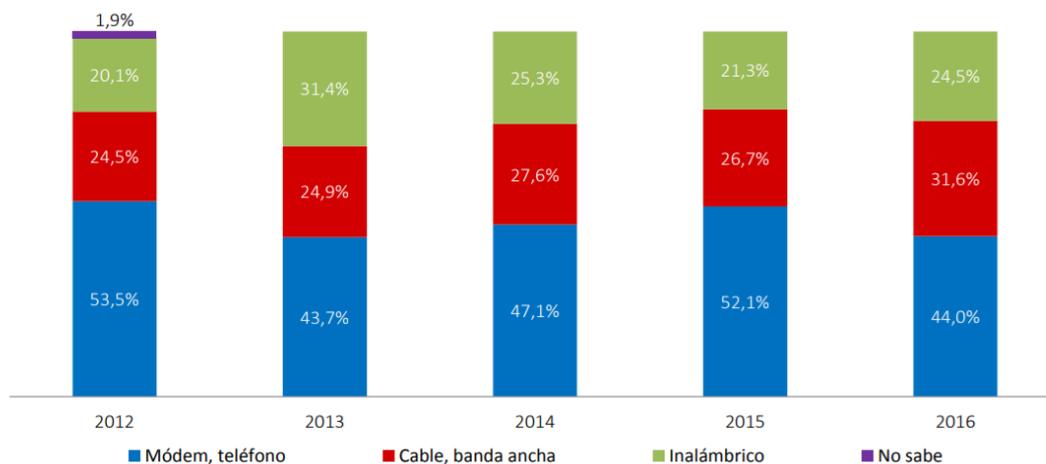


Figura 4. Hogares con acceso al internet
Fuente: Instituto de Estadísticas y Censo (2016)

La edad de las personas que usan regularmente una computadora, es de 5 años en adelante a nivel nacional, el 78,9 % de jóvenes entre 16 a 24 años de edad usan el computador, seguido por el 63,4% de niños entre de 5 a 15 años de edad afirmaron que usan computadoras, continuado por el 59,5% de la población de jóvenes adultos entre 25 a 34 años de edad, el 47,6% de adultos entre los 35 a 44 años de edad, el 33,4% de la población de adultos entre los 45 a 54 años de edad, el 22,6% de la población de los adultos entre 55 a 64 años de edad, y el 6,8% de los adultos mayores de 65 en adelante también usan computadoras.

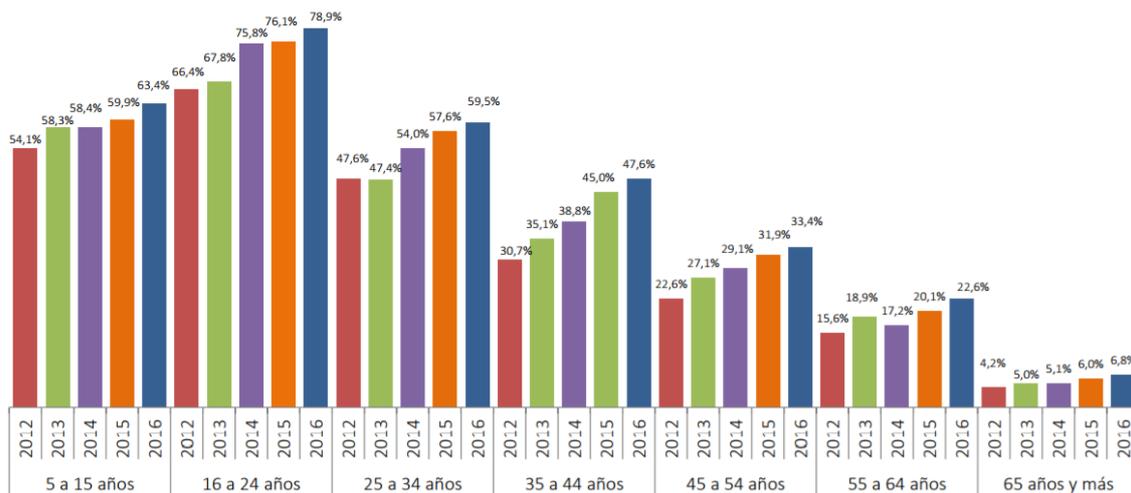


Figura 5. Porcentaje de personas que utilizan computadoras por edad a nivel nacional

Fuente: Instituto de Estadísticas y Censo (2016)

En el 2016 la tendencia de los teléfonos celulares ha incrementado unos 15,2 puntos, en el 2015 la tendencia fue de 37,7%, mientras que en el 2016 de 52,9% de la población tiene un celular inteligente (Smartphone).

2.3.5. Tasas de interés.

Según el Banco Central del Ecuador (2017) las tasas de interés efectivas vigentes que establecen el costo de interés en todos los segmentos y que las instituciones financieras deben cobrar a las empresas Pymes están estipuladas entre el 11,41% hasta el 11,83% para préstamos Productivos PYMES, y para préstamos Comercial Prioritario PYMES está en una categoría de 11,05% hasta el 11,83%. Es decir, las entidades bancarias deben regirse a las tasas estipuladas por el Banco Central y no cobrar menos, ni excederse en el cobro del interés por un préstamo bancario, por ende, las excesivas tasas dispuestas por las entidades reguladoras provocan que los pequeños empresarios tengan complicaciones al querer solicitar un crédito en una institución bancaria. (Banco Central del Ecuador, 2017)

Tabla 4
Tasas de interés Banco Central del Ecuador

Tasas de Interés			
2017			
Tasas Referenciales	Anual	Tasas Máximas	Anual
Productivo PYMES	11,41%	Productivo PYMES	11,83%
Comercial Prioritario PYMES	11,05%	Comercial Prioritario PYMES	11,83%
Microcrédito Minorista	27,55%	Microcrédito Minorista	30,55%
Microcrédito de Acumulación Simple	24,66%	Microcrédito de Acumulación Simple	27,50%
Microcrédito de Acumulación Ampliada	20,96%	Microcrédito de Acumulación Ampliada	25,50%

Fuente: B. C. E, Noviembre del 2017

En cuanto a los microcréditos las tasas de interés son más altas, por ejemplo, la tasa más alta la tiene el microcrédito minorista al ubicarse en un rango del 27,55% al 30,50%, acompañado del microcrédito de acumulación simple que se encuentra entre 24,66% y 27,50%.

2.4. Marco Conceptual

2.4.1. Concepto de Crowdfunding.

Rivera Butzbach (2012) expresó que la financiación colectiva consiste en la puesta en marcha de proyectos mediante aportaciones económicas (Funding = financiación) de un conjunto de personas (Crowd = masas, colectivo. La financiación o el colectivo puede ser todo lo grande que requiera el proyecto y que permitan las leyes del país donde se realiza. (p.20).

El término Crowdfunding describe un amplio y variado fenómeno consistente en la creación de un entorno (electrónico), para la agrupación de un colectivo, la aportación de ideas, recursos y fondos y la interacción en redes dirigidas a apoyar conjuntamente proyectos, esfuerzos e iniciativas de individuos, organizaciones o empresas. (Ballell, 2013)

2.4.2 Concepto de PYMES.

Según el SRI (2012), las PYMES son el conjunto de pequeñas y medianas empresas que, de acuerdo con su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en el Ecuador estas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas.

Las PYMES en el Ecuador se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo. (Servicio de Rentas Internas, 2012)

2.4.3 Tamaño de las empresas de Ecuador.

Las empresas en el Ecuador representan una gran participación en la economía del país, las empresas grandes representan un 5.3%, las empresas medianas 12.6%, las microempresas un 51.2% y las pequeñas un 30.9%. Según la Superintendencia de Bancos y Seguros (2016) el tamaño de la empresa está predominada por el número de empleados que posee.

Microempresas: Entre 1 a 9 trabajadores

Ingresos menores a \$100.000,00

Pequeña empresa: Entre 10 a 49 trabajadores

Ingresos entre \$100.001,00 y \$1'000.000,00

Mediana empresa: Entre 50 a 199 trabajadores

Ingresos entre \$1'000.001,00 y \$5'000.000,00

Empresa grande: Más de 200 trabajadores

Ingresos superiores a los \$5'000.001,00

2.4.4 Fuentes de financiamiento para las PYMES.

Las personas naturales y jurídicas con proyectos de emprendimiento nuevos o en marcha que han iniciado las actividades relativas al emprendimiento en un período no mayor a 2 años y que cuenten con un alto componente de innovación y/o promuevan el encadenamiento productivo, serán beneficiarios de acuerdo con los parámetros que la Corporación Financiera Nacional establezca. Las PYMES requieren de financiamiento para iniciar sus actividades, para expandirse, para mejorar estructuras, adquirir nuevos activos, etc. En cuanto a lo investigado las dificultades que deben pasar las PYMES es cumplir con una serie de exigencias que ciertas instituciones financieras demandan.

Fuente de financiamiento externa.

Según la Secretaria de Finanzas, las fuentes externas de financiamiento suministran recursos que proceden de personas, empresas o instituciones externas al sector nacional, tales como: gobiernos, organismos, entidades internacionales. (p.15)

Fuente de financiamiento interno.

Según Secretaria de Finanzas (2013), las fuentes internas de financiamiento son aquellas donde se requiere de la consecución de recursos para la ejecución o para proyectos especiales provenientes del mercado interno. (p.11)

2.4.5. Modelo de negocio.

Según Osterwalder & Pigneur (2010) “Un modelo de negocios describe la lógica de cómo una organización crea, entrega, y captura valor”

2.4.6 Tipos de modelos de negocio.

Modelo de negocio freemium.

Esta forma de negocio trata de servicios básicos gratuitos, y se cobra por otros servicios añadidos, actualmente es muy popular por compañías vinculadas con la web. Wison (2006) afirma que:

Ofrezca su servicio en forma gratuita, posiblemente apoyado por publicidad, pero tal vez no, adquiera a muchos clientes gracias al boca a boca, a través de recomendaciones y referidos, marketing de buscadores, etc., y luego ofrezca servicios pagados de valor añadido o una versión potenciada de su servicio a su base de clientes.

Modelo de negocio de suscripción.

Es un modelo que se expande cada día en nuestras redes, apoyado en un esquema de compra repetitivo y periódico, los consumidores prefieren este tipo de suscripción por los beneficios que se les ofrece, como descuentos, dos por unos, acumulación de puntos para un sorteo, viajes, etc. Por medio de este vendes un producto o servicio que está en constante desarrollo, los pagos se realizan de manera mensual o anual, y así puedes acceder al servicio o innovaciones en la mercadería.

Modelo de negocio de intermediación.

Este modelo está basado en que vendedores y compradores de diferentes sectores se contacten y realicen sus transacciones, hay intermediarios que cobran por la transacción que realizan, otros recaudan una cuota fija, y otros por anuncios publicitarios.

2.4.7 Dominio.

Un dominio web es un nombre único utilizado para reconocer una página en internet, el cual es fácil de memorizar y puede ser por medio de correo electrónico o cualquier otro servidor.

Es decir, que dicho dominio le facilita al usuario hallar más rápido un sitio web y enviar correos electrónicos conectándose por internet o por una red, sin tener que recordar códigos o direcciones numéricas. Un dominio consta de tres partes: Primero, se debe escribir las letras “www” seguido por el nombre de la empresa o del usuario y por último el tipo de organización al que pertenece, que pueden ser: .Net, Com y .Org. (Andrés, 2014).

2.4.8 Hosting.

Hosting o en español “Alojamiento” es donde se almacenan o se alojan los archivos que recibe el administrador de la página digital con el fin de guardar o receptar los documentos que le envía el usuario, en este espacio se podrán guardar imágenes, videos, documentos en diferentes formatos como: pdf, word, etc. (Hosting Group, 2016).

2.4.9 Certificado Secure Socket Layer.

El termino Secure Socket Layer o SSL es un certificado de protocolo diseñado para autenticar la identidad de un sitio digital y para cifrar la información enviada al servidor. Cuando se aplica esta técnica a una página electrónica se asegura la comunicación entre el servidor y el navegador web. Este permite proteger el contenido de registro como: nombre, correo electrónico, etc. Datos de identificación y de pago, formulario de inscripción y los documentos enviados por los usuarios. (Digital Guide, 2016)

2.4.10 Desarrollo Web.

Es la técnica de crear y mantener una serie de páginas digitales generalmente par ser parte de un sitio web. El desarrollo tiene funciones como: gestionar el registro y el contenido de los documentos, las aplicaciones de la base de datos y el comercio electrónico, además le permite al cibernauta relacionarse con otras personas. (Alegsa, 2016)

2.4.11 Marca.

La palabra marca es un término, un calificativo, un diseño que identifica y diferencia un producto o un servicio de otro, es decir, es una herramienta estratégica que sirve para que el cliente identifique fácilmente a una organización o a un artículo en específico, y a su vez le permite fácilmente posicionarse como empresa líder en el mercado por la identidad y el concepto corporativo. (Muñiz, 2017)

2.4.12 Campaña.

Una campaña es la unión o grupo de eventos que se programan con la intención de alcanzar metas. Una campaña siempre se elabora dentro de un plan y forma parte de una estrategia, con la finalidad de lograr objetivos o resolver una problemática. (Simonovich, 2012)

Tipos de Campañas.

Campañas Comerciales.

El objetivo de las campañas comerciales es mostrar un interés económico específico. La meta de las compañías es vender más productos y servicios, y debe convencer al consumidor que no hay otra marca igual. Por lo tanto, la empresa debe crear expectativa en los clientes sobre el producto o servicio que desea vender. (Simonovich, 2012)

Campañas de imagen institucional o corporativa.

La finalidad de las campañas de imagen institucional es que las personas tengan siempre una buena perspectiva de la marca para así obtener actitudes favorables hacia las mismas. (Simonovich, 2012)

2.5. Marco Legal

2.5.1. Marco Legal en España.

Ramírez & Campuzano (2016) expresan que en España, las páginas de financiamiento conjunto están reguladas por la reciente Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de financiación empresarial, vigente desde el 28 de abril de 2015. La actividad queda reservada a las plataformas de financiación participativa que han obtenido la debida autorización y están registradas para ejercer dicha actividad en la CNMV. Según el artículo 53, “la CNMV autorizará e inscribirá en su registro correspondiente a las páginas de financiamiento colectivo, previo al informe preceptivo y vinculante del banco de España”.

El registro es público y contiene los datos actualizados tanto de la sociedad como de los administradores y socios con participación significativa (al menos el 10% del capital o de la facultad de voto de la población, o quienes, sin llegar al porcentaje, puedan controlar la empresa).

Para ejercer la labor empresarial las plataformas tienen que cumplir ciertos requisitos tales como la de honorabilidad profesional, conocimientos y experiencias de los administradores, así como un reglamento interno de conducta; buena organización administrativa y contable; garantías de disponer de los medios electrónicos adecuados y prescribir procedimientos para que en caso de que culmine la actividad se garantice la continuidad de los contratos en vigor.

La página web debe tener visible la información sobre el sistema de funcionamiento, los riesgos a los que se exponen los inversores, el manejo de la información, el mecanismo de seleccionar los proyectos.

2.5.2. Marco Legal en Estados Unidos.

En Estados Unidos el 5 de abril del 2012 el presidente Barack Obama firmó el Acta de Jumpstart Our Business Startups que permitiría a las startups poder buscar financiamiento. Su objetivo era facilitar el ingreso al capital para las empresas nuevas y las pequeñas empresas, dar a más personas la facilidad de incursionar en las oportunidades de inversión y, en última instancia, crear más fuentes de empleo y estimular el crecimiento económico. En mayo 16 del 2016 se aprobó el reglamento del Crowdfunding o antes conocido como Crowdfunding. A continuación, se detallan algunas de las normas de Crowdfunding de la SEC (Securities and Exchange Commission).

- Una compañía puede recaudar un monto total máximo de USD \$ 1 millón por medio de ofertas de Crowdfunding en un período de 1 año a través de un corredor de bolsa registrado o un portal de Crowdfunding registrado.
- Los inversores individuales están limitados en las cantidades que se les permite invertir en todas las ofertas de Crowdfunding en un período de 12 meses.

Si el patrimonio neto de un inversionista es menor de USD \$ 100,000, entonces el límite de inversión es el mayor de USD \$ 2,000 o 5% del menor de los ingresos anuales del inversionista. Si tanto el patrimonio total o neto son iguales o mayores de USD\$ 100,000, entonces el límite del inversionista es 10 por ciento del menor de su ingreso anual. Durante el lapso de 12 meses, el monto total de los valores vendidos a un inversor por medio de todas las ofertas de Regulación de Crowdfunding no puede exceder \$ 100,000, independientemente del ingreso anual o del patrimonio neto del inversionista. (SEC, 2016)

La siguiente tabla ilustra algunos ejemplos de los límites de inversión.

Tabla 5
Límite de inversión

Ingresos anuales inversionista USD	Valor neto inversionista USD	Cálculo	Límite de la Inversión USD
30.000	105.000	Mayor de 2.000 o 5% de 30.000 (1.500)	2.000
150.000	80.000	Mayor de 2.000 o 5% de 80.000 (4.000)	4.000
150.000	100.000	10% de 100.000 (10.000)	10.000
200.000	900.000	10% de 200.000 (20.000)	20.000
1.200.000	2.000.000	10% de 1.200.000 (120.000), a 100.000	100.000

Fuente: Securities and Exchange Commission (SEC)

El título III es histórico, ya que reconoce específicamente un nuevo tipo de intermediario para las transacciones de Crowdfunding, llamado portal de financiación. Los portales de financiación son esencialmente conectores en línea modernos entre empresas emisoras e inversores y entre inversores, y estas plataformas serán regidas por la SEC SEC (Securities and Exchange Commission) o Comisión de Valores y Cambios y FINRA (Financial Industry Regulatory Authority) o Autoridad Reguladora de la Industria Financiera.

País	Tipo	Requisitos y condiciones
Italia (2012)	Inversión	Plataformas autorizadas por la Autoridad de Mercados Financieros Italiana (CONSOMB).
		Financiamiento ilimitado solo a Starups innovadoras con sede en Italia.
		Limitación a la cantidad a financiar (máximo de 5 millones de Euros).
		Importantes incentivos fiscales para los inversores
Francia (2014)	Inversión y Préstamo	Limitación de la cantidad a financiar (máximo 1 millón de Euros)
		Sin límites a inversores.
		Creación de un registro específico.
Reino Unido (2014)	Inversión	Limitación a la cantidad a financiar (máximo de 5 millones de Euros)
		Inversores, solo los asesorados por profesionales. Nunca pueden superar el 10% de su patrimonio.
	Préstamo	Plataformas bajo supervisión de la autoridad de Mercados Financieros (FCA).
		Capital mínimo en función de la financiación ofrecida.
Alemania (2014)	Inversión	Limitación de la cantidad a financiar (máximo 2,5 millones de Euros).
		Inversión máxima de 10.000 euros por inversor.
		Limitación entre los inversores en función de sus niveles retributivos y de riqueza familiar.
Estados Unidos	Inversión	Plataformas registradas y reguladas por la Securities and Exchange Commission. (SEC)
		Limitación de la cantidad a financiar (máximo 1 millón de dólares en los últimos doce meses)
		Limitación entre los inversores en función de sus niveles retributivos y de riqueza familiar.

Figura 6. Límite de inversión

Fuente: El Crowdfunding España, 2016.

2.5.3. Marco legal en el Ecuador.

En el Ecuador, el Crowdfunding es un tema nuevo en el entorno empresarial por ende no existe un cuerpo legal que regule esta práctica, esto se debe a que el monto recaudado en las plataformas ya existentes no ha sido considerable por lo que no ha captado la atención de las autoridades competentes. Sin embargo, la Constitución de la República del Ecuador en el artículo 310 busca que el sector financiero preste servicios sustentables, eficientes, accesibles y equitativos de servicios financieros, y que estos ayuden a incrementar la productividad y competitividad de los sectores productivos con el fin de que los grupos menos favorecidos alcancen los objetivos del Plan de Desarrollo, incluyéndolos así en las relaciones económicas.

El artículo 311 por su parte señala que el sector financiero está compuesto por entidades financieras, cooperativas de ahorro y crédito, cajas y bancos comunales no nombra al Crowdfunding como una alternativa de financiamiento para las PYMES del Ecuador. (Constitución de la República del Ecuador, 2008)

La Ley de Comercio Electronico, Firmas Electronicas y Mensajes de Datos.(2002) señala que el uso de redes electrónicas, como el internet ha adquirido gran importancia para el desarrollo del comercio y la producción, también recalca que es necesario impulsar a la población a utilizar dichos servicios, y que es indispensable que el Estado Ecuatoriano cuente con herramientas jurídicas que le permitan el uso de los servicios electrónicos, incluido el comercio electrónico y acceder con mayor facilidad a la cada vez más compleja red de los negocios internacionales. Esta ley no menciona el Crowdfunding, sin embargo, brinda información sobre la importancia de relacionarse con los medios electrónicos y brinda seguridad a los usuarios sobre el uso de una plataforma en internet.

Por otro lado, el Código Orgánico Monetario y Financiero (2014) en el artículo 62, numeral 5 establece que la Superintendencia de Compañías tiene la función de inspeccionar y sancionar a las personas naturales y jurídicas que no forman parte de la economía popular y solidaria, en el caso que ejerzan actividades financieras reservadas a las entidades del Sistema Financiero Nacional, especialmente a la captación de recursos a terceros, el cual actuara por denuncia o por iniciativa propia. (pág. 15)

Otras de las leyes que se debe tener en cuenta al crear plataformas o un negocio que tenga relación con la recaudación de fondos monetarios, son las siguientes:

El Código Orgánico Integral Penal (2014) en el *Artículo 279 Enriquecimiento Ilícito* señala:

Que las o los servidores públicos y las personas que actúen en virtud de una potestad estatal en alguna de las instituciones del Estado, que hayan obtenido para sí o para terceros un incremento patrimonial injustificado a su nombre o mediante persona interpuesta, producto de su cargo o función, superior a 400 salarios básicos unificados del trabajador en general, serán sancionados con pena privativa de libertad de siete a diez años. Si el incremento del patrimonio es superior a 200 y menor a 400 salarios básicos unificados la pena privativa de libertad será de cinco a siete años. Si el incremento del patrimonio es hasta 200 salarios básicos unificados del trabajador en general, la pena privativa de libertad será de tres a 5 años. (Zúñiga, pág. 108).

El *Art. 317 Lavado de Activos* del COIP indica que las personas que de forma directa o indirecta que adquiera, obtenga, posea, administre, oculte, disimule, impida, etc., la determinación real de la naturaleza, origen, procedencia o vinculación de activos de origen ilícito: Serán sancionados con privativa de libertad de uno a tres años cuando el monto de los activos es inferior a 100 salarios básicos unificados.

Cuando la comisión del delito no presuponga la asociación para delinquir se le privara de libertad de cinco a siete años. De siete a diez años a) cuando el monto de los activos objeto del delito sea igual o superior a cien salarios básicos unificados. b) Si la comisión del delito presuponga la asociación para delinquir, sin servirse de la constitución de sociedades o empresas, o de la utilización de las que se encuentren legalmente constituidas. c) Cuando el delito sea cometido utilizando instituciones del sistema financiero o de seguros; instituciones públicas o dignidades; o, en el desempeño de cargos directivos, funciones o empleos en dichos sistemas. De diez a trece años cuando el monto de los activos objeto del delito supere los doscientos salarios básicos unificados del trabajador en general. (Codigo Organico Integral Penal, 2014, pág. 122)

Artículo 323.- Captación ilegal de dinero. - La persona que organice, desarrolle y promocióne de forma pública o clandestina, actividades de intermediación financiera sin autorización legal, destinadas a captar ilegalmente dinero del público en forma habitual y masiva, será sancionada con pena privativa de libertad de cinco a siete años. La persona que realice operaciones cambiarias o monetarias en forma habitual y masiva, sin autorización de la autoridad competente, será sancionada con pena privativa de libertad de tres a cinco años. (Del Pozo, 2014, pág. 124)

Los socios o accionistas por su parte deben apegarse a las leyes ecuatorianas sobre el reparto de las utilidades sobre todo cuando los mismos prestan sus servicios como empleados en la misma compañía.

El Código del Trabajo (2015) en el *Art. 97.- Participación de trabajadores en utilidades de la empresa*, establece:

El empleador o empresa reconocerá en beneficios de sus trabajadores el quince por ciento (15%) de las utilidades líquidas. Este porcentaje se distribuirá así.

El diez por ciento (10%) se dividirá para los trabajadores de la empresa, sin consideración a las remuneraciones recibidas por cada uno de ellos durante al año correspondiente al reparto y será entregado directamente al trabajador.

El cinco por ciento (5%) restante será entregado directamente a los trabajadores de la empresa, en proporción a sus cargas familiares, entendiéndose por estas al cónyuge o conviviente e unión de hecho, los hijos menores de dieciocho años y los hijos minusválidos de cualquier edad. El reparto se hará por intermedio de la asociación mayoritaria de trabajadores de la empresa y en proporción al número de estas cargas familiares, debidamente acreditadas por el trabajador ante el empleador. De no existir ninguna asociación, la entrega será directa.

Quienes no hubieren trabajado durante el año completo, recibirán por tales participaciones la parte proporcional al tiempo de servicios. (pág. 13).

El Art. 97.1.- Límite en la distribución de las utilidades.

Las utilidades distribuidas a las personas trabajadoras conforme lo señalado en el artículo anterior, no podrán exceder de veinticuatro Salarios Básicos Unificados del trabajador en general. En caso de que el valor de estas supere el monto señalado, el excedente será entregado al régimen de prestaciones solidarias de la Seguridad Social. La autoridad administrativa de trabajo competente emitirá los acuerdos ministeriales necesarios para la debida aplicación de lo señalado en este artículo. (Codigo del Trabajo, 2015)

Las utilidades deben ser calculadas hasta el 31 de marzo y deben repartirse hasta el 15 de abril de cada año. El tope de 24 salarios ya con cargas es de USD 8.784. Se utilizará el valor del salario básico unificado (\$ 375) del trabajador vigente durante el ejercicio fiscal en el que se generaron las utilidades.

La Ley de Compañías (2013) indica cuales son los deberes y obligaciones que deben cumplir las empresas en relación con los socios o representante legal y a que información tienen acceso los mismos. A continuación, se detallan varios artículos:

Art. 6. Toda compañía nacional o extranjera que negociare o contrajere obligaciones en el Ecuador deberá tener en le Republica un apoderado o representante que pueda contestar las demandas y cumplir las obligaciones respectivas. El poder del representante antedicho no deberá inscribirse ni publicarse por la prensa, pero si deberá ser conocido por la compañía ecuatoriana en que la sociedad extranjera fuere socia o accionista.

Art 7. Si la compañía omitiere el deber puntualizado en el artículo anterior, las acciones correspondientes podrán proponerse contra las personas que ejecutaren los actos o tuvieren los bienes a los que demanda se refiera, quienes serán personalmente responsables.

Art.243. Los miembros de los organismos administrativos y de fiscalización y los administradores no pueden votar:

- En la aprobación de los balances;
- En las deliberaciones respecto a su responsabilidad; y,
- En las operaciones en las que tengan intereses opuestos a los de la compañía.

En caso de contravenirse a esta disposición, la resolución será nula cuando sin el voto de los funcionarios precitados no se habría logrado la mayoría requerida.

Art. 17.- Alcance del artículo 243 de la Ley de Compañías. - Las prohibiciones constantes en el artículo 243 de la Ley de Compañías, no serán aplicables en los casos en que las acciones o participaciones emitidas por la compañía pertenezcan a un solo socio o accionista. Tampoco lo serán en los casos en que todos los socios o accionistas de una compañía fueren administradores o miembros de los órganos de administración o de fiscalización. Las prohibiciones de votar antes aludidas no se computarán, bajo ninguna consideración, como abstenciones, en el momento en que Secretaría proclame los resultados de las votaciones en que tales prohibiciones tengan incidencia. Por lo tanto, cuando la junta general pase a tratar los asuntos referidos en el artículo 243 de la Ley de Compañías, los socios o accionistas que no tuvieren prohibición de votar constituirán el cien por ciento del capital social o capital pagado concurrente, en su orden. No obstante, lo dispuesto en el inciso que antecede, los administradores o miembros de los órganos de administración o fiscalización que fueren socios o accionistas de la compañía podrán intervenir en las discusiones previas a las votaciones relativas a la aprobación de balances, deliberaciones inherentes a su responsabilidad u operaciones en que tengan intereses opuestos a los de la compañía. (Reglamento de Juntas Generales de Socios y Accionistas de Compañías, 2014)

Capítulo 3

Marco Metodológico

3.1. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación está basado en documental de campo y experimental. De acuerdo con Santa & Feliberto (2012) la investigación experimental es la estrategia general que implementa el indagador para eficientemente solucionar un problema, infortunio o complicación planteado en el análisis de estudio.

Según Fideas G Arias (2012) afirma que:

La investigación de campo se fundamenta en recolectar datos directamente de los individuos investigados conforme a lo que acontece en el entorno donde suceden los hechos, sin hurgar o controlar alguna variable, o sea, el investigador no debe alterar la información que obtiene. (p.31)

Por ser de vital importancia la investigación, se acudió a las PYMES de Guayaquil para estudiar la problemática y conocer la situación actual de las empresas, y las necesidades que estas tienen al emprender un nuevo negocio, a su vez es necesario estudiar el entorno y el grado de conocimiento que tienen los empresarios acerca del financiamiento a través de páginas Crowdfunding.

Para realizar la investigación se recogió información mediante encuestas orientadas a un grupo de PYMES de la ciudad de Guayaquil, donde se utilizó como instrumento el cuestionario, lo que permitirá obtener la posición en la que se encuentran las empresas de emprendimiento y la reacción de los sujetos frente a la propuesta de crear una forma de financiamiento distinta a las ya existentes.

3.2. Tipo de investigación

El método empleado es el descriptivo-explorativo y sirve para conocer los obstáculos financieros a los que se enfrentan las PYMES por lo que se realizará un análisis estadístico y la recolección de datos. La investigación descriptiva ayuda a detallar las características o propiedades, de un individuo o un conjunto de individuos para poder emitir un juicio o análisis. Mientras que la investigación explorativa se la usa cuando el tema investigado es poco estudiado. Según Fidias G Arias (2012) afirma que:

La investigación descriptiva consiste en la representación e interpretación de un acontecimiento, fenómeno, sujeto o grupo, con el objetivo de establecer su estructura o comportamiento. El resultado de este tipo de indagación se coloca en un rango intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere. (p.24)

Fernandez, Baptista, & Hernandez (2014) afirman que:

El método explorativo ayuda a familiarizarse con hechos desconocidos, obtener información para realizar una investigación más completa en un entorno particular, indagar nuevas dificultades, identificar conceptos o variables, establecer prioridades para investigaciones futuras, o sugerir afirmaciones y postulados. (p.97)

3.3. Población y Muestra

3.3.1. Población.

Según Palella & Martins (2012) la población es “un conjunto de actividades del que se desea obtener información y sobre los que se generan conclusiones”.

El universo de este trabajo de investigación serán todas las Pymes constituidas legalmente en la ciudad de Guayaquil, que requieren de fuentes de financiamiento, la cantidad total de PYMES a diciembre 2015 es de 26,301. (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2015)

3.3.2. Muestra.

Según Fideas G Arias (2012) La muestra “es un pequeño grupo figurativo y determinado que se sustrae del universo o población accesible.”

Para determinar la muestra se utilizó la formula del muestreo aleatoreo simple,

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{e^2(N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

Equivalentes:

N= Total de la poblacion, el número de PYMES de la Ciudad de Guayaquil es de 26,301

Z= Nivel de confianza, para este trabajo de investigacion se usará el 95%

e= Margen de error de la muestra, para la investigacion será del 5%

p= la probabilidad de que ocurra el suceso esperado, aquí será el 50%

q= la probabilidad de que NO ocurra el suceso esperado, en este caso sera el 50%

Tabla 6
Nivel de confianza

Nivel de Confianza	Z-alfa
99%	2,58
98%	2,33
96%	2.05
95%	1,96

Fuente: Elaboración Propia

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5 * 26301}{(0.05)^2(26301 - 1) + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5} = 378$$

El resultado obtenido mediante la fórmula del muestreo aleatorio simple es de 378 PYMES, las cuales se encuestarán para el desarrollo de esta investigación.

3.4. Técnicas e Instrumentos de Investigación

López (2013) señaló que las técnicas son las diversas maneras de recabar información, mientras que los instrumentos son las herramientas que se emplean para la recolección, almacenamiento y empapelamiento de los datos recogidos. (p 44).

A continuación, se muestra una figura de las diferentes técnicas e instrumentos que se usan en el formato de una indagación:

Diseño	Técnica	Instrumento	
Diseño de Investigación Documental	Análisis documental	Fichas Computadora y sus unidades de almacenaje	
	Análisis de contenido	Cuadro de registro y clasificación de las categorías	
Diseño de Investigación de Campo	Observación	Estructurada	Lista de cotejo Escala de estimación
		No Estructurada	Diario de campo Cámaras: fotografías y videos
Continuación	Encuesta	Oral	Guía de encuesta (tarjeta)
		Escrita	Cuestionario
Diseño de Investigación de Campo	Entrevista	Estructurada	Guía de entrevista Grabador/ Cámara de video
		No Estructurada	Libreta de notas Grabador/ Cámara de video

Figura 7. Técnica e Instrumento de Investigación
Fuente: (Fidias G.Arias, 2012)

Se utilizará la encuesta como técnica de investigación, aquella ayudará a recolectar información respecto a datos que se quieran obtener, con el propósito de tener máxima certeza de la razonabilidad del tema investigado.

Según Palella Stracuzzi & Martins Pestana (2012) la encuesta “es una técnica diseñada para acceder a documentos de varias personas cuyas opiniones interesan al investigador”.

Como instrumento se usará el cuestionario, este reside en realizar un examen a los sujetos encuestados sobre un tema determinado. Según Lopez & Fachelli (2016) el cuestionario “es una herramienta para recoger datos de manera formal con la elaboración de preguntas abiertas o cerradas destinadas a una población o muestra, mediante entrevista o indagación al encuestado”.

3.5. Análisis de la Información

Para el análisis de la información se utilizó el programa llamado Minitab 17, este programa proporciona información estadística de manera aleatoria de las PYMES que serán encuestadas dentro de Guayaquil para la respectiva investigación, donde se detallarán los resultados obtenidos de la encuesta utilizando gráficos de pastel y tablas de resumen.

3.6. Análisis de Resultados: Encuesta

1. ¿A qué sector económico pertenece su empresa?

Tabla 7
Sectores

Sector	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Servicio	93	25%
Comercial	116	31%
Industrial	48	13%
Construcción	96	25%
Otros	25	7%
Totales	378	100 %

Fuente: Elaboración propia

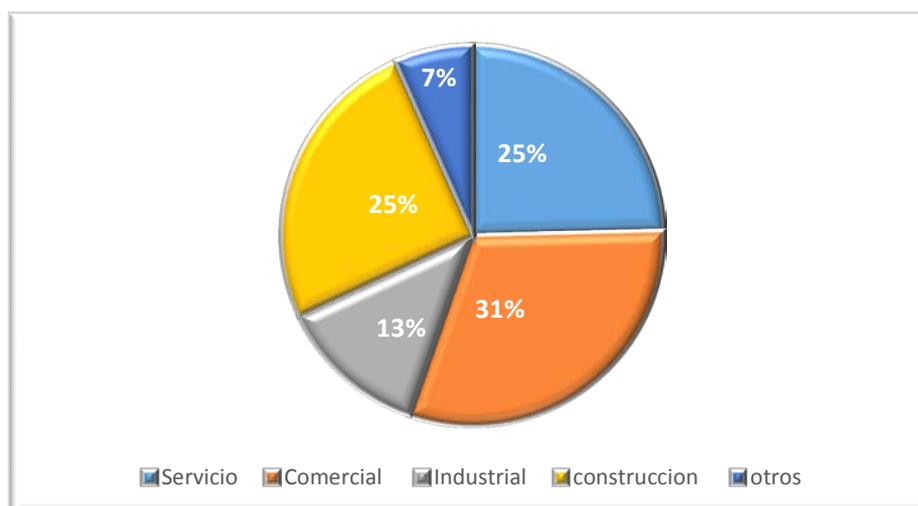


Figura 8. Resultado de las Encuestas Pregunta 1
Fuente: Elaborado por las Autoras.

Según en las encuestas el sector comercial de las PYMES de Guayaquil son las más numerosas, el 31% de ellas se dedican a la actividad, una negociación de compra y venta de materia prima o productos terminados, la mayoría de las empresas no cuentan con el capital necesario para producir su propio producto y busca comprar a las grandes empresas las cuales son las industrias Internacionales situadas en el país.

2. ¿Cuál es el tamaño de su empresa?

Tabla 8

Tamaños de empresa PYMES

Tamaño de Empresas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Micro	158	42%
Pequeña	128	34%
Mediana	92	24%
Total	378	100%

Fuente: análisis de las encuestas

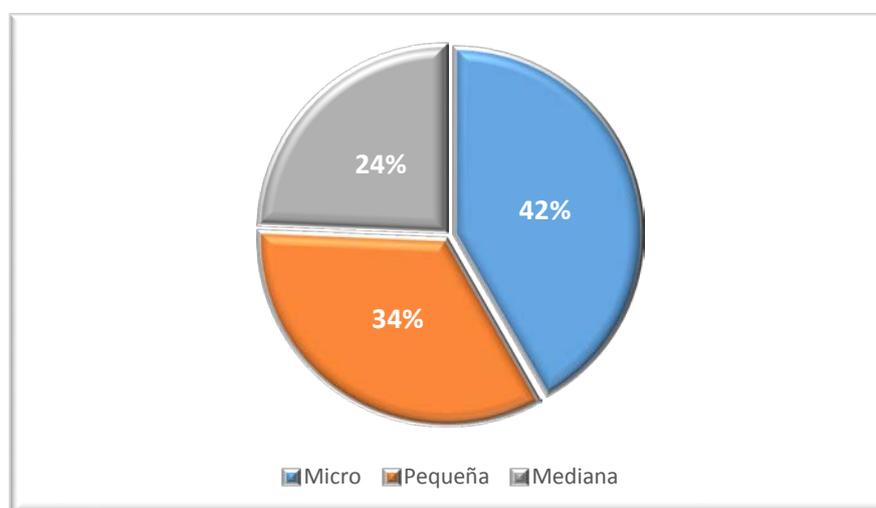


Figura 9. Resultado de las Encuestas Pregunta 2
Fuente: Elaborado por las Autoras.

Como se puede observar en el gráfico, las empresas más numerosas son las Microempresas y las Pequeñas empresas con un porcentaje del 42% y del 34% respectivamente. Generalmente estas empresas por su tamaño son las que tienen más dificultades al momento de requerir un préstamo en una institución financiera, además los bancos no confían en éstas debido a las pocas ganancias que obtienen cada año por lo que temen perder su dinero y se abstienen de prestar dinero a las mismas.

3. En el caso que requiera financiar un proyecto ¿A qué tipo de instituciones financieras acudiría?

Tabla 9
Instituciones Financieras

Instituciones Financieras	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Bancos Privados	245	65%
Bancos Públicos	12	3%
Bolsa de Valores	0	0%
Cooperativas de Ahorros y Créditos	121	32%
Total	378	100%

Fuente: Análisis de las encuestas

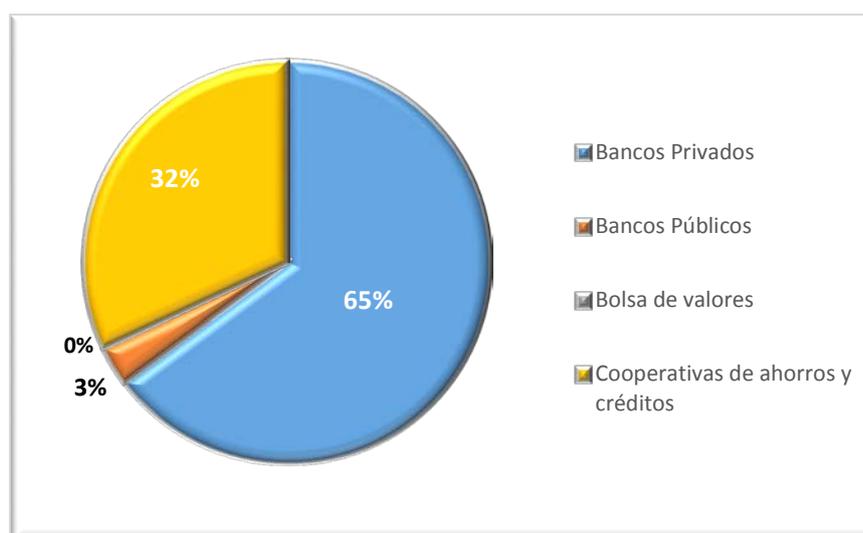


Figura 10. Resultados de las Encuestas Pregunta 3
Fuente: Elaborado por las Autoras.

El 65% de las PYMES encuestadas prefieren acudir a los bancos privados para financiar sus proyectos, seguido por las cooperativas de ahorros y créditos con el 32% de las PYMES, y los menos recurridos son los bancos públicos y la bolsa de valores. Los resultados obtenidos muestran que al no existir otra alternativa de financiación las personas de lay acuden a dichas instituciones, a su vez, nos ayuda a cumplir el primer objetivo específico de evaluar las diferentes alternativas de financiamiento que poseen las PYMES de la ciudad de Guayaquil.

4. ¿Obtuvo alguna vez un préstamo por parte de las Instituciones Financieras antes mencionadas?

Tabla 10
Adquisición de Préstamo

Variable	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	245	65%
No	133	35%
Totales	378	100%

Fuente: Análisis de las Encuestas

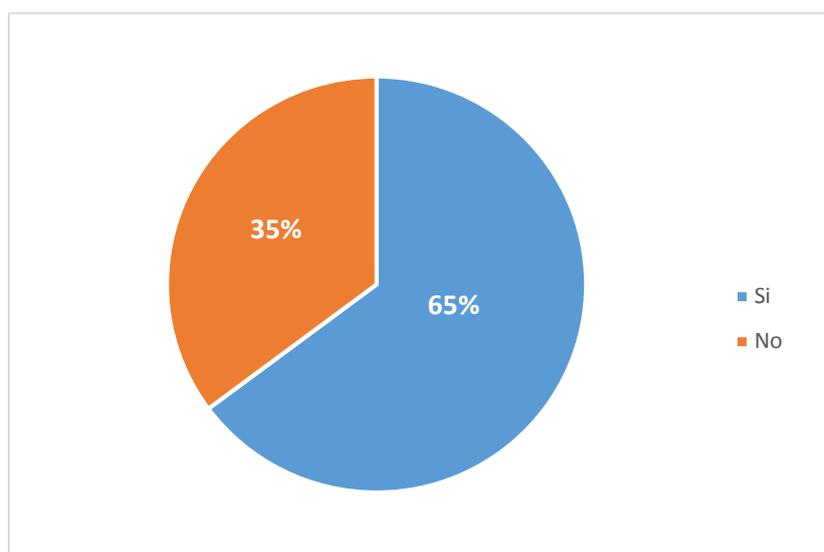


Figura 11. Resultado de las Encuestas Pregunta 4
Fuente: Elaborado por las Autoras.

El 65% de las PYMES de Guayaquil han realizado por lo menos un préstamo en alguna de las instituciones financieras nombradas anteriormente, con el fin de emprender o mejorar un proyecto, sin embargo, el 35% de las PYMES no han recurrido a solicitar un crédito hasta ahora debido a la falta de garantías o por la documentación que rige el sistema financiero nacional, dentro de este porcentaje algunas personas indicaron que en muchas ocasiones no emprenden su negocio o lo hacen clandestinamente.

5. ¿Obtuvo dificultades para conseguir el financiamiento?

Tabla 11
Dificultad de Financiamiento

Variable	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	342	90%
No	36	10%
Totales	378	100%

Fuente: Análisis de las encuestas

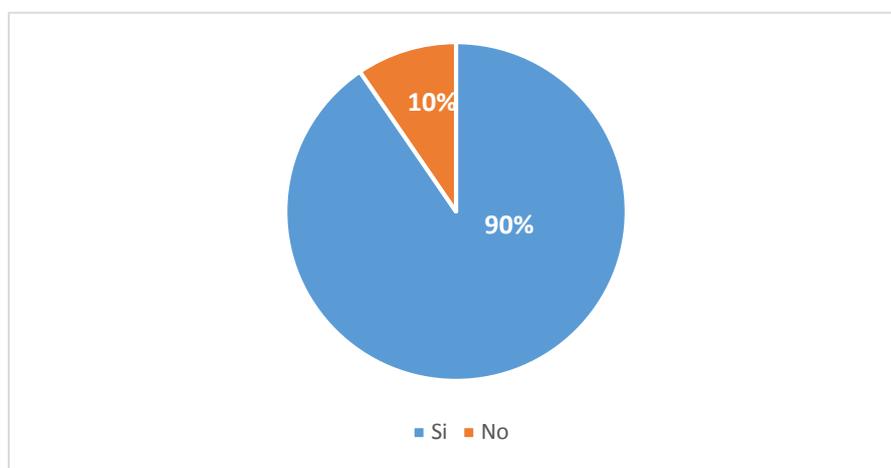


Figura 12. Resultado de las Encuestas Pregunta 5
Fuente: Elaborado por las Autoras.

El 90% de los encuestados afirmaron que tuvieron dificultades para obtener financiamiento por medio de las fuentes tradicionales de financiamiento y de acuerdo con la problemática esto se da por las exigencias y requisitos que impone el sistema financiero bancario, por ende, se concluye que es necesario crear nuevas fuentes de financiamiento por lo que se propone la implementación de una plataforma Crowdfunding para financiar a las PYMES de la ciudad de Guayaquil, el 10% de la muestra indicó que no ha solicitado un crédito en ninguna institución financiera.

6. ¿Cuál fue el monto del préstamo que solicitó a estas Instituciones Financieras?

Tabla 12

Rango del monto e préstamos

Monto de Préstamo	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
1,000-5,000	69	18%
5,000-10,000	97	26%
10,000-25,000	125	33%
25,000-50,000	61	16%
50,000-100,000	26	7%
Total	378	100%

Fuente: análisis de las encuestas

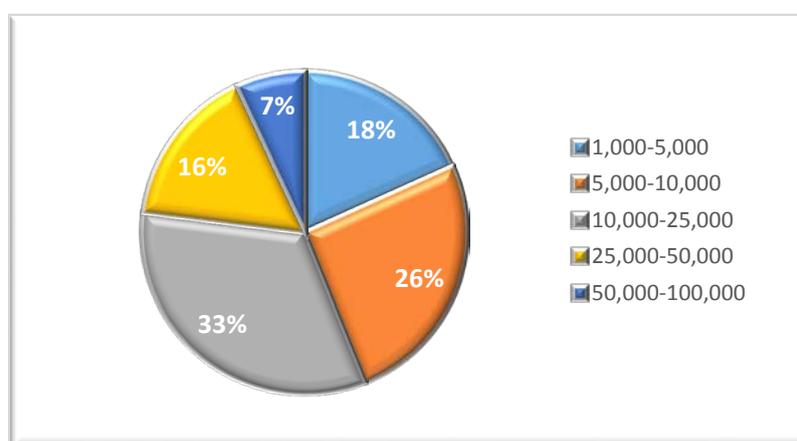


Figura 13. Resultado de las Encuestas Pregunta 6
Fuente: Elaborado por las Autoras.

El monto más solicitado por las PYMES guayaquileñas está ubicado entre los UDS \$10.000 a \$25.000 obteniendo el 33% de la muestra, este tipo de monto por lo general lo destinan para la adquisición de mercadería o de la propiedad, planta y equipo. Seguido por el rango de \$5.000 a \$10.000 que es solicitado por los emprendedores al iniciar su empresa o negocio, el monto de \$1.000 a \$5.000 es utilizado por las empresas para cubrir sus deudas, el rango de USD\$25.000 a \$ 50.000 y \$50.000 a \$100.000 lo usan las empresas de construcción. Estos resultados sirven para establecer los rangos o montos que los usuarios necesitan para desarrollar su plan de negocio.

7. ¿Está de acuerdo con las fuentes de financiamientos tradicionales?

Tabla 13

Evaluación de las Fuentes de financiamiento

VARIABLES	Frecuencia Relativa	Frecuencia Absoluta
Totalmente de Acuerdo	62	16%
De acuerdo	135	36%
Desacuerdo	153	41%
Totalmente en Desacuerdo	28	7%
Total	378	100%

Fuente: Análisis de las encuestas

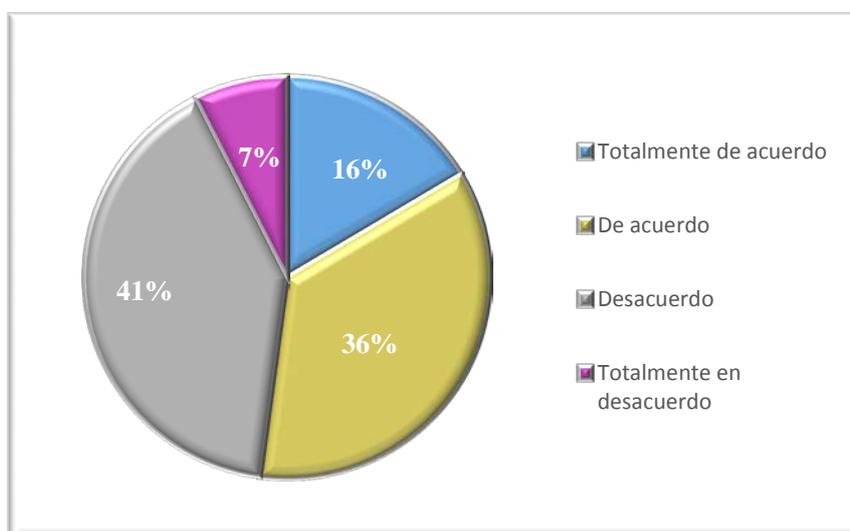


Figura 14. Resultado de las Encuestas Pregunta 7

Fuente: Elaborado por las Autoras.

153 PYMES de la ciudad, es decir, el 41% de la muestra están en desacuerdo con las instituciones financieras al no estar conforme con las tasas de interés o con las exigencias que deben cumplir para acceder a un crédito, sin embargo, el 36% de la muestra está de acuerdo con la fuente tradicional al no tener más opción que cumplir con los requisitos para que les concedan el préstamo.

8. ¿Le Gustaría acceder a nuevas Alternativas de Financiamiento?

Tabla 14

Participantes de alternativas de financiamiento

Variables	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	301	80%
No	77	20%
Total	378	100%

Fuente: análisis de las encuestas

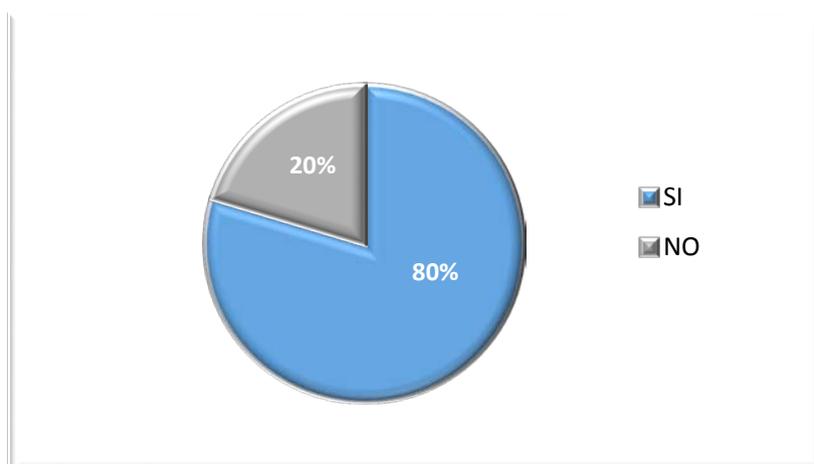


Figura 15. Resultado de las Encuestas Pregunta 8
Fuente: Elaborado por las Autoras.

Los empresarios o personas que les gustaría participar en el nuevo método de financiamiento, mediante páginas web de recaudación de fondos equivalen al 80% de los encuestados, mientras que el 20% no lo probaría debido a que tendrían que exponer sus ideas en una plataforma que será visualizada por muchos usuarios de la página, esto genera una desconfianza de que sus proyectos innovadores sean copiados. Sin embargo, la mayoría de los encuestados estarían dispuestos en experimentar este nuevo método.

9. ¿Conoce usted el término Crowdfunding?

Tabla 15
Conocimiento del Crowdfunding

Variable	Frecuencia	Frecuencia
	Absoluta	Relativa
Si	131	35 %
No	247	65 %
Total	378	100%

Fuente: Análisis de las encuestas

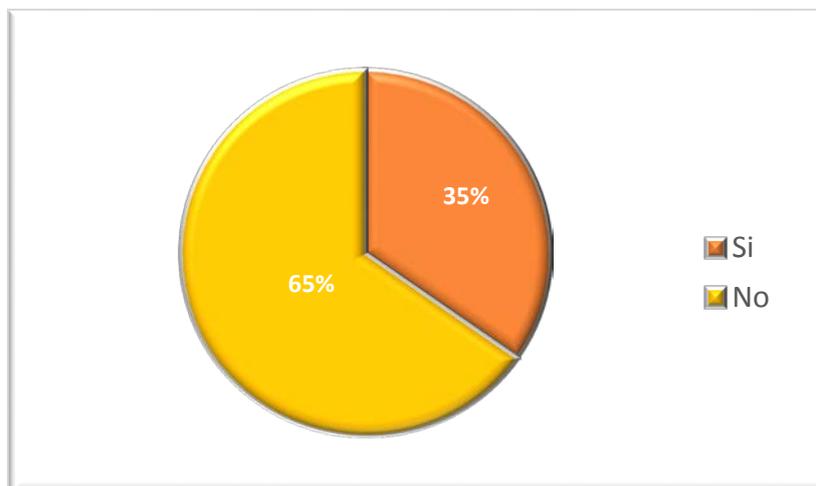


Figura 16. Resultado de las Encuestas Pregunta 9
Fuente: Elaborado por las Autoras

El 35% de las de las PYMES encuestadas conocen el término Crowdfunding, sin embargo, el 65% de la muestra desconoce el nuevo método de financiamiento, esto permite medir el nivel de conocimiento y la disponibilidad de uso de las plataformas Crowdfunding como está en el tercer objetivo. Mediante las encuestas se informa de los beneficios de las páginas de colaboración en masas.

10. ¿Qué tipo de proyectos estaría interesado en compartir en una Plataforma Crowdfunding para obtener financiamiento?

Tabla 16
Tipos de Proyectos

Proyectos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Productivo	91	24%
Artístico/Creativo	76	20%
Tecnológico	83	22%
Sociales	31	9%
Empresariales	97	25%
Total	378	100%

Fuente: análisis de las encuestas

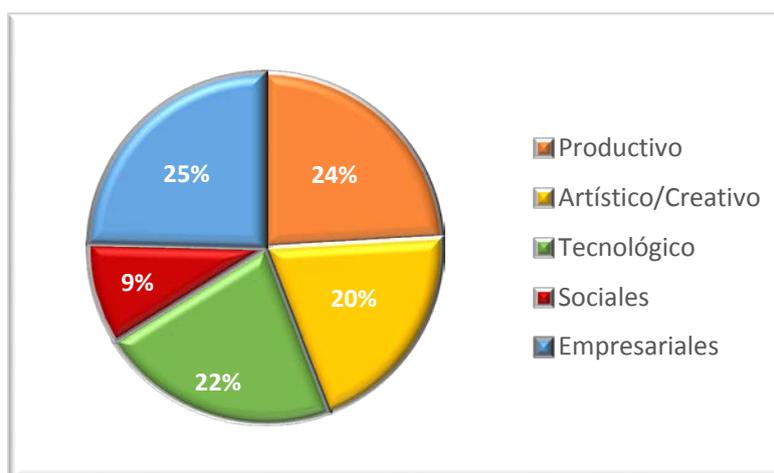


Figura 17. Resultado de las Encuestas Pregunta 10
Fuente: Elaborado por las Autoras.

Los emprendedores están dispuestos a compartir sus proyectos de tipo empresarial, producción, tecnológicos y artísticos, mientras que solo un 9% de la muestra puede promocionar un proyecto social, esta categoría nos sirve como referencia al establecer los modelos de proyectos para los usuarios de la plataforma.

11. ¿Estaría dispuesto a recompensar a las personas que han financiado su proyecto?

Tabla 17
Recompensas

Variable	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	359	95%
No	19	5%
Total	378	100%

Fuente: Análisis de las Encuestas

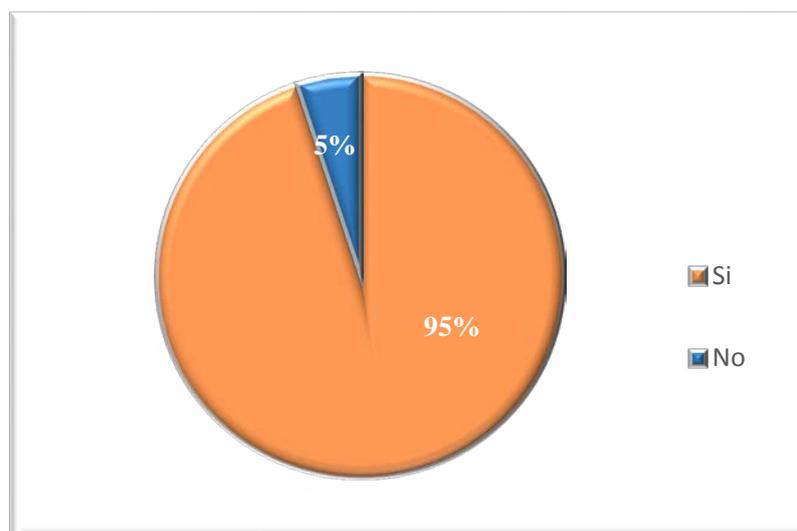


Figura 18. Resultado de las Encuestas pregunta 11
Fuente: Elaborado por las Autoras.

El 95% de las PYMES estarían dispuestos a recompensar a las aportantes o donantes ya que con su colaboración haría posible elaborar sus proyectos, que pueden ser un nuevo producto o servicio, ayuda social, grabación de un disco, impresión de un libro, etc. El 5% restante no estaría de acuerdo en recompensar a las personas que les ayudarían en sus metas. Los resultados obtenidos nos permitirán crear la plataforma Crowdfunding de recompensas.

12. ¿Estaría dispuesto al débito de una comisión del 7% del valor total recaudado para mejoras de la plataforma?

Tabla 18
Comisión de la plataforma

Variable	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	297	79 %
No	81	21 %
Total	378	100%

Fuente: análisis de las encuestas

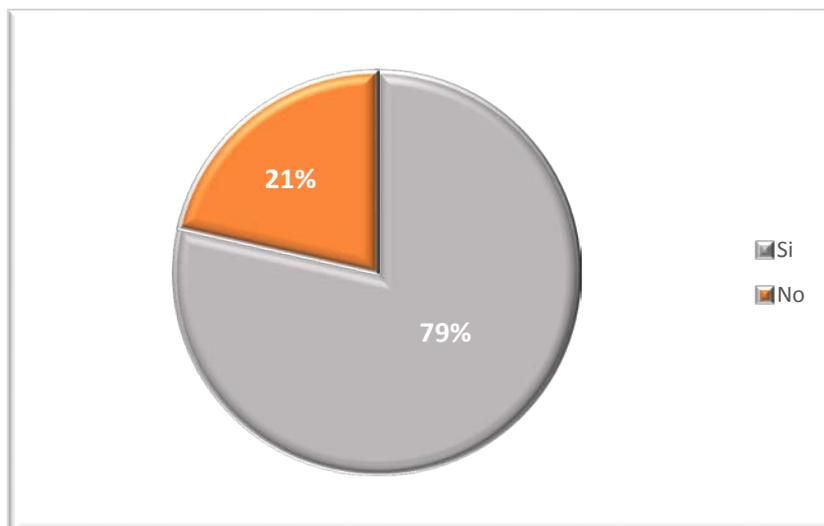


Figura 19. Resultado de las Encuestas pregunta 12
Fuente: Elaborado por las Autoras.

La comisión que cobraría la plataforma de Crowdfunding es del 7%. 297 emprendedores están dispuestos a que se les descuente la comisión del total recaudado, sin embargo 81 emprendedores no están de acuerdo con la tasa de comisión por el uso de la plataforma. Para ganarnos el 100% de los usuarios la plataforma cobraría una tasa del 6% por proyecto publicado en la plataforma.

Capítulo 4

La propuesta.

4.1. Tema

Desarrollar un modelo de negocio a través de una plataforma Crowdfunding como una alternativa de financiamiento para las PYMES de la ciudad de Guayaquil.

4.2. Introducción

Las plataformas de Crowdfunding inician en el año 2000, su primera financiación fue la película llamada “Demain la Veille” recolectando 60,000 € durante 3 semanas, las plataformas más populares son: Kickstarter e Indiegogo en los Estados Unidos, Ulule y Verkami en Europa.

Este modelo de negocio de financiamiento consiste en la captación de fondos a través de una página web pública, ciertos fondos son adquiridos de un conjunto de personas interesadas en financiar proyectos innovadores como: creativos, productivos, tecnológicos, sociales o empresariales. Se ofrece una recompensa como contraprestación a los capitales realizados a los individuos que apoyan el proyecto o la idea innovadora en la plataforma.

Hoy en día el internet se ha extendido en los hogares ecuatorianos, no sólo para obtener información, sino también como un medio de captación de capitales que ayudan a emprender una idea innovadora. La Va-k es una plataforma Crowdfunding dirigida a las PYMES de la ciudad de Guayaquil, como una nueva alternativa de financiamiento a través de un sitio web, que tiene como finalidad impulsar a los emprendedores e innovadores a plasmar sus objetivos.

4.3. Justificación de la Propuesta

La razón por la que se plantea desarrollar una plataforma a través del financiamiento colectivo se debe a los incontables impedimentos que confrontan las PYMES en la ciudad de Guayaquil para tener acceso a un crédito o préstamo bancario, uno de los factores por la que los emprendedores no acuden a las fuentes tradicionales de financiación es por las altas tasas de interés que estas instituciones cobran por prestar cierta cantidad de dinero. Por este motivo, surgió el pensamiento de diseñar una plataforma que contribuya a los pequeños negocios a resurgir en una sociedad que está inmersa en el comercio y que busca satisfacer necesidades primarias. Una ventaja es la accesibilidad a internet que existe en la actualidad ya que permite a las personas conectarse desde cualquier medio electrónico para obtener información del mundo de los negocios y también como una forma de recaudar fondos que impulsen el desarrollo económico del país. Cabe recalcar que las plataformas Crowdfunding no han tenido gran incidencia en el Ecuador, sin embargo, las encuestas realizadas demuestran que resulta más conveniente para los usuarios recaudar fondos por este medio que por los métodos tradicionales de captación de capitales. En conclusión, este proyecto busca incentivar a los pequeños emprendedores de que creen productos y servicios innovadores que impulsen nuevas fuentes de trabajo donde todos se benefician.

4.4. Objetivo general de la propuesta.

Crear una plataforma Crowdfunding como nueva forma de financiamiento para impulsar al desarrollo de las PYMES de la ciudad de Guayaquil.

4.5. Objetivo específicos de la propuesta.

- Analizar la nueva opción de financiamiento para las PYMES de la ciudad de Guayaquil.
- Definir políticas para el uso de la plataforma como alternativa de captación de capitales.

- Captar la atención del público a través de medios sociales.
- Elaborar un diagrama de flujo donde se muestre el proceso de la plataforma Crowdfunding de recompensas.
- Determinar la factibilidad de la plataforma Crowdfunding por las PYMES de la ciudad de Guayaquil.
- Conocer las ventajas y desventajas de este nuevo método de financiamiento.

4.6. Desarrollo de la propuesta.

4.6.1. Análisis del entorno.

La propuesta a desarrollar es una plataforma Crowdfunding para las PYMES de la ciudad de Guayaquil, como una nueva alternativa de financiamiento, debido a la banca ecuatoriana ofrece financiamiento a los emprendedores para iniciar o mejorar sus proyectos, por medio de préstamos con tasas muy altas y con exigencia de requisitos.

Esta investigación busca impulsar el nuevo sistema de colaboración llamado Crowdfunding, se pretende una transformación de cultura al conocer nuevos métodos y dejar de depender en las fuentes tradicionales, ayudando a incentivar el emprendimiento con el desarrollo de nuevos productos y servicios aportando a la matriz productiva del país.

4.6.2. Análisis FODA.

El análisis FODA permite analizar la situación real de la empresa, obteniendo un diagnóstico para la toma de decisiones, este análisis también conocido como DAFO ayuda a aprovechar los recursos internos y externos estableciendo las debidas estrategias para el perfeccionamiento de la plataforma.

Fortaleza.

- a) Acceso a internet y a las páginas públicas de manera ilimitada.
- b) Financiamiento del capital a bajo costo, mediante el método de Crowdfunding de recompensa.
- c) Diseño de la página exclusivo y personalizado para la mejor visualización del usuario.
- d) A mayor cantidad de usuarios de la plataforma, se obtendrán más aportes para los proyectos.
- e) Aumento del número de emprendedores, nuevas ideas de producción, y nuevos servicios.

Oportunidad.

- a) Fomentar el autoempleo, ayudando al micro-empresario a impulsar sus ideas o proyectos.
- b) Cambio de cultura a los pequeños emprendedores, dándoles a conocer la eficacia de la nueva fuente financiera la cual tiene impacto a nivel internacional.
- c) Fomentar la publicidad de los proyectos de emprendimiento, la plataforma es una herramienta de marketing que difunde los proyectos mediante las redes sociales.

Debilidad.

- a) Carencia de conocimiento de las personas, empresarios o inversores acerca del Crowdfunding, esto genera desconfianza por parte de los usuarios.
- b) La publicidad de los proyectos de los pequeños emprendedores puede ser robada y copiada inmediatamente.
- c) En el país no se ha creado una ley regule las plataformas Crowdfunding, se evitaría el robo o fraude tanto de inversores como de prestatarios.

Amenaza.

- a) Existe el riesgo de fracasar y que la página pierda de credibilidad.
- b) Creación de leyes gubernamentales, que impidan la implementación de empresas Crowdfunding en el Ecuador.
- c) Aceptar muchos proyectos que los inversionistas no encuentren un buen proyecto con rentabilidad.

4.6.3. Análisis PEST.***Entorno político.***

El Crowdfunding no es tan conocido en el país, no existe ley gubernamental que regule a las páginas de recaudación de fondos colectivos, se debería implementar leyes que permitan el acceso legal de colaboración de aportes para esta nueva vía de financiamiento, las plataformas ayudarían a los pequeños empresarios a que sus proyectos cobren vida.

Entorno económico.

Obtener un crédito en organizaciones bancarias es muy complicado, debido a los constantes requerimientos que se deben cumplir y al cobro alto de intereses, existen emprendedores que inician sus actividades con un crédito bancario y con las pocas ganancias que obtienen deben cancelar la cuota del financiamiento, cuando se termina el contrato del préstamo el emprendedor recién puede disfrutar de su negocio. Este nuevo método propuesto quiere evitar esto, financiando sus proyectos o ideas innovadoras con la recaudación de fondos de la comunidad, la plataforma Crowdfunding trabaja bajo el sistema de recompensas, donde el usuario deberá plantear buenas recompensas para que los inversores se sientan motivados y realicen el aporte. La plataforma La va-k cobra una comisión del 5% del total recaudado. El Banco Central maneja las tasas de interés de créditos, las tasas de interés activas efectivas vigente a noviembre 2017 para las PYMES del país es una tasa referencial del 11,41% al 11,83%.

Entorno social.

Actualmente existe el comercio electrónico donde compras y vendes a través de páginas web, pero los ciudadanos del país no están acostumbrados a realizar pagos, cobros y transacciones por este medio, esto se debe a la falta de credibilidad de la red, el miedo de robo o fraude aun pasa por las mentes de los ciudadanos, acuden a los bancos de manera tradicional esperando en largas filas para realizar los pagos, como los servicios básicos, existen muchas aplicaciones que se descargan en el teléfono celular de manera gratuita, permitiendo el acceso a la cuenta bancaria. El termino Crowdfunding es relativamente nuevo para las personas, debido al alto grado de desconfianza que existe cuando se habla de dinero por lo que se pretende una transformación de cultura al financiarse con otra alternativa de fuente de financiamiento.

Entorno tecnológico.

El acceso al internet evoluciona cada día a nivel nacional, por lo que se ha considerado como un servicio básico en la vida de cada persona, actualmente la Municipalidad de Guayaquil proporciona el servicio gratuito de internet, en las calles de la ciudad existen varias operadoras de telecomunicaciones que brindan el servicio de internet a un precio accesible, y además ofrecen un paquete de medios de comunicación como teléfono, internet y tv cable. Permitiendo que los usuarios estén al día en las comunicaciones e informándose, en la página web se hace publicidad de las ideas innovadoras mediante el uso de las redes sociales, potenciando la recaudación de fondos para los proyectos a financiar.

4.6.4. Análisis de las 5 Fuerzas de Porter.

El análisis de 5 fuerzas de Porter sirve para analizar la industria y el desarrollo de la estrategia de negocio. En este análisis se identifican las fuerzas que determinarán la fuerza de la competencia y el atractivo del mercado.

Este permite analizar el microentorno, es decir, las fuerzas más ligadas a la empresa en relación con la capacidad que tiene para ofertar y obtener un beneficio de sus clientes, para poder contrastar el entorno macroeconómico. Cabe recalcar que una alteración en cualquiera de estas fuerzas conlleva a que la empresa tenga que reevaluar su capacidad estratégica frente al mercado.

A continuación, se detallan las 5 fuerzas de Porter, lo cual nos permitirá evaluar los factores que afectan en la industria del Crowdfunding:

Nuevos participantes de la industria.

El objetivo principal de esta fuerza es medir si el mercado es atractivo o no, es decir, si existen barreras de entrada en esta industria. Actualmente en el Ecuador existen dos plataformas dedicadas al Crowdfunding, sin embargo, estas no son conocidas debido a que no se le ha dado la correcta apertura a esta práctica. Cabe recalcar que la cultura del Crowdfunding aún está en sus inicios por lo que no existe una plataforma líder que represente una amenaza en este mercado. Por lo tanto, las barreras son débiles por la cantidad mínima de plataformas que existen, y por la falta de apertura de las mismas ya que los individuos tienen poco conocimiento del Crowdfunding como una forma de financiamiento.

Productos Sustitutos.

El dilema de los productos sustitutos radica en que por muchos años las PYMES o los pequeños emprendedores han optado por utilizar las fuentes de financiamiento tradicionales debido a que ya conocen esta alternativa, por ende, optan en adquirir créditos con el objetivo de autofinanciarse.

Estas instituciones financieras o bancos representan una amenaza para el uso del Crowdfunding debido a la participación que estos tienen en el mercado, la cantidad de créditos que ofrecen y por la confianza que brindan a sus clientes en este método de financiamiento, por lo que la mayoría de empresas o empresarios optan por realizar prácticas que ya son conocidas, antes que usar alternativas de las que tienen poco conocimiento y poca confianza del servicio que puedan ofrecer dichas plataformas.

Poder de negociación de los clientes

El marco de los clientes está compuesto por 3 sujetos: Los promotores de proyectos, los inversores y el gestor de la plataforma.

Los promotores o dueños de los proyectos son aquellas personas que recurren e ingresan al campo del financiamiento colectivo, con la meta de recaudar el capital necesario para gestionar y desarrollar su idea de negocio. Los inversores o aportantes son aquellos que envían sus aportaciones de dinero a la plataforma, con el fin de contribuir al proyecto y se pueda llevar a cabo. Sin embargo, tanto los promotores como los inversores deben regirse a las reglas y condiciones de uso que impone la plataforma de Crowdfunding, entre las cuales tenemos: El plazo máximo para recaudar el capital requerido, el porcentaje de comisión, demostrar el uso correcto de las aportaciones, el manejo del contenido del promotor, entre otros.

El gestor de la página tiene la potestad de asignar el valor o monto a recaudar por proyecto, dependiendo de la expectativa que cause el mismo. La modalidad de plataforma a utilizar es el Crowdfunding de Recompensas, la plataforma cobrará una tasa de comisión por proyecto recaudado, mientras más aportaciones existan mayor será el monto recaudado y la ganancia de la plataforma incrementaría, el inversor decide aportar el monto que la parezca conveniente.

Rivalidad entre vendedores competidores.

Actualmente en el Ecuador existen las plataformas Greencrowds, Catapultados y Acolítame que corresponden al Crowdfunding de donación y de recompensas respectivamente. La plataforma Greencrowds maneja 6 proyectos de los cuales ninguno ha sido financiado en su totalidad. Por otro lado, tenemos la plataforma Catapultados la cual se dedica a financiar proyectos creativos, sociales, de emprendimientos y de innovación, donde maneja alrededor de 30 proyectos, de los cuales 6 solamente han sido financiados en su totalidad. Por último, tenemos la plataforma Acolítame la cual actualmente maneja 11 proyectos de los cuales solo 1 ha sido financiado en su totalidad.

La competencia o rivalidad que existe en estas tres plataformas no es mucha debido a la poca acogida que han tenido en el manejo de los proyectos. En la actualidad la plataforma Catapultados cobra una comisión del 7% más IVA si se cumple con la meta estipulada del proyecto publicado, sin embargo, si no se cumple dicha meta la comisión a cobrar sería el 10% sobre el valor recaudado hasta el momento. Por ende, la plataforma Catapultados sería el rival directo, sin embargo, de acuerdo con las estadísticas éste aun no representa una amenaza en la industria.



Figura 20. Plataforma Catapultados
Fuente: Pagina web de Catapultados.

Poder de negociación de los proveedores.

Para este tipo de mercado los principales proveedores son las empresas gestoras o creadoras de plataformas de negocios ya que ellos son los encargados de manejar los fondos de los inversionistas y de prestar servicios de diseño web, adquisición de dominios, entre otros. Estas empresas estipulan las condiciones de uso y establecen la comisión en base al número de transacciones que se realicen. El porcentaje de la comisión que la empresa establezca puede variar de acuerdo con el número de transacciones o proyectos que la plataforma maneje.

4.8. Estructura Organizacional

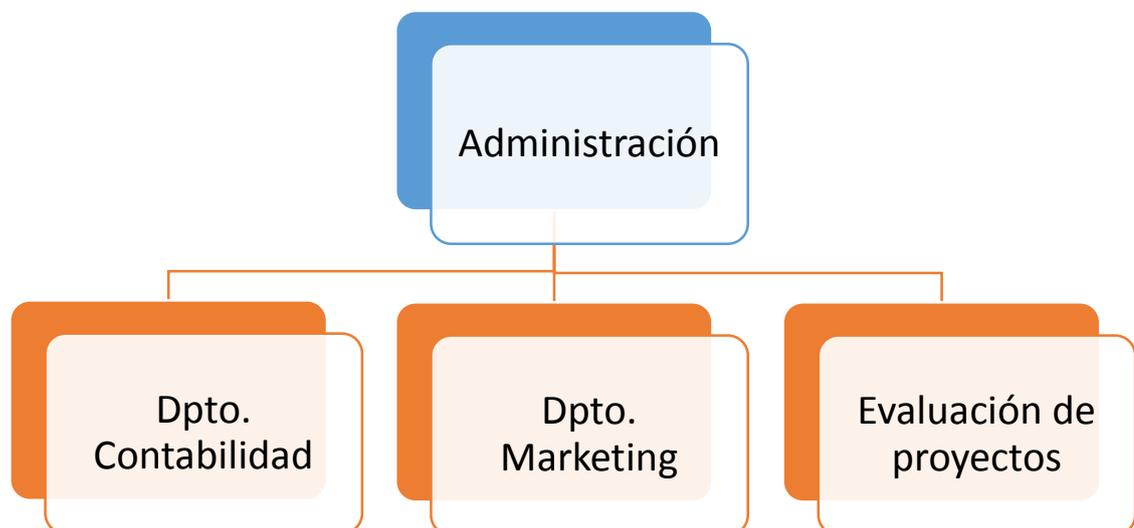


Figura 21. Organigrama de la Administración de la Plataforma.
Fuente: Elaborado por las Autoras.

La plataforma de Crowdfunding contará con cuatro departamentos, Departamento de Administración, Departamento de Contabilidad, Departamento de Marketing y el Departamento de evaluación de proyectos, cada uno de estas áreas ayudarán a realizar las gestiones de la empresa. El departamento de Marketing se encargará de la publicidad de la entidad y del perfil de la página web, y el departamento de Evaluación de proyecto se encargará de aceptar o rechazar las propuestas.

4.9. Propuesta del modelo de negocio

4.9.1. Logo de la Plataforma de Crowdfunding.



Figura 22. Logo de la Plataforma
Fuente: Elaborado por las Autoras.

4.9.2. Slogan.

La plataforma de Crowdfunding de recompensas, LA VA-K Pone tus ideas en marcha.

Por medio de la plataforma de Crowdfunding comienza la iniciativa de emprender ideas innovadoras, los usuarios de la página aportan fondos para cumplir las metas y darle vidas a los proyectos.

4.9.3. Misión.

Nuestra misión es ofrecer el mejor servicio digital de financiamiento colectivo el cual permitirá a los usuarios lanzar sus proyectos o ideas, gracias a los aportes de los colaboradores sus proyectos puedan realizarse, logrando así un beneficio bilateral donde emprendedores y empresarios obtengan la rentabilidad esperada.

4.9.4. Visión.

Al año 2022 ser la empresa líder en el mercado de servicios de financiamiento, especializados en el Crowdfunding, con el fin de que alcancen el éxito de sus proyectos, basados en la innovación y calidad.

4.9.5. Principios y Valores.

Conoce a nuestro equipo
Profesionales dedicados a ayudarte



Principios y Valores

- > Ética
- > Honestidad
- > Transparencia
- > Profesionalismo
- > Fidelidad

Misión

Nuestra misión es ofrecer el mejor servicio digital de financiamiento colectivo el cual permitirá a los usuarios lanzar sus proyectos o ideas, gracias a los aportes de los colaboradores se podrán en marcha sus metas, logrando así un beneficio bilateral donde emprendedores y empresarios obtengan la rentabilidad esperada.

Visión

Al año 2022 ser la empresa líder en el mercado de servicios de financiamiento, especializados en el crowdfunding, con el fin de que alcancen el éxito de sus proyectos, basados en la innovación y calidad

Figura 23. Conoce a nuestro equipo
Fuente: Elaborado por las Autoras.

- **Ética**
- **Profesionalism**
- **Trabajo en**
- **Honestidad**
- o
- **equipo**
- **Transparencia**
- **Amistad**
- **Fidelidad**
- **Lealtad**

4.9.6. Colores de la plataforma de Crowdfunding.

Hay comunicación por medio de los colores, es importante escoger los colores apropiados para llegar a los usuarios, los diseñadores utilizan los tonos que tengan relación con el nombre de la página, la plataforma se llamará La Va-k con su relación al mamífero llamado vaca, debido a que en nuestra jerga utilizamos la palabra vaca que significa recoger dinero de un grupo de personas hasta lograr el monto deseado, en la elaboración de la página web escogimos los siguientes colores: Negro y blanco que representa al animal la vaca, y los colores rosado, amarillo, y celeste que significa la transparencia del uso de la página web

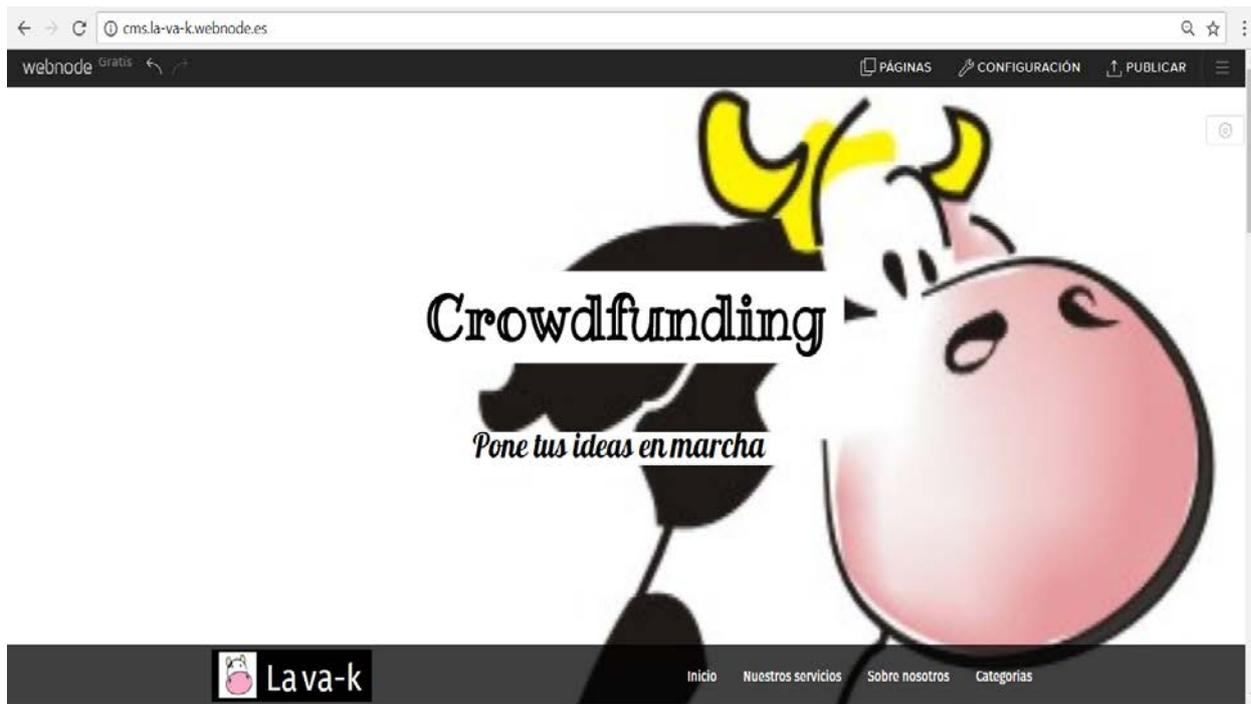


Figura 24. Perfil de la plataforma La Va-k.
Fuente: Elaborado por las Autoras.

4.9.7. Secciones de la plataforma.

Nuestra plataforma cuenta con el menú principal detallando los siguientes:

- Inicio, regresar al menú de la página.
- Nuestro servicio, todo lo que ofrecemos a los usuarios.
- Sobre nosotros, nuestra imagen ante los usuarios.
- Categorías, contamos con 6 categorías para escoger.



Figura 25. Secciones de la página web.
Fuente: Elaborado por las Autoras.

4.9.8. Categorías.

Esta plataforma cuenta con 6 categorías las cuales son: arte y música, Deportes, Tecnología, productos, social y alimentos, en las cuales se puede dar clic en cualquiera de ellas y se mostrarán todos los proyectos de esta, también se visualizará el tipo de proyecto, el monto de recaudación, el plazo de recaudación y el número de colaboradores que han aportado en el proyecto.

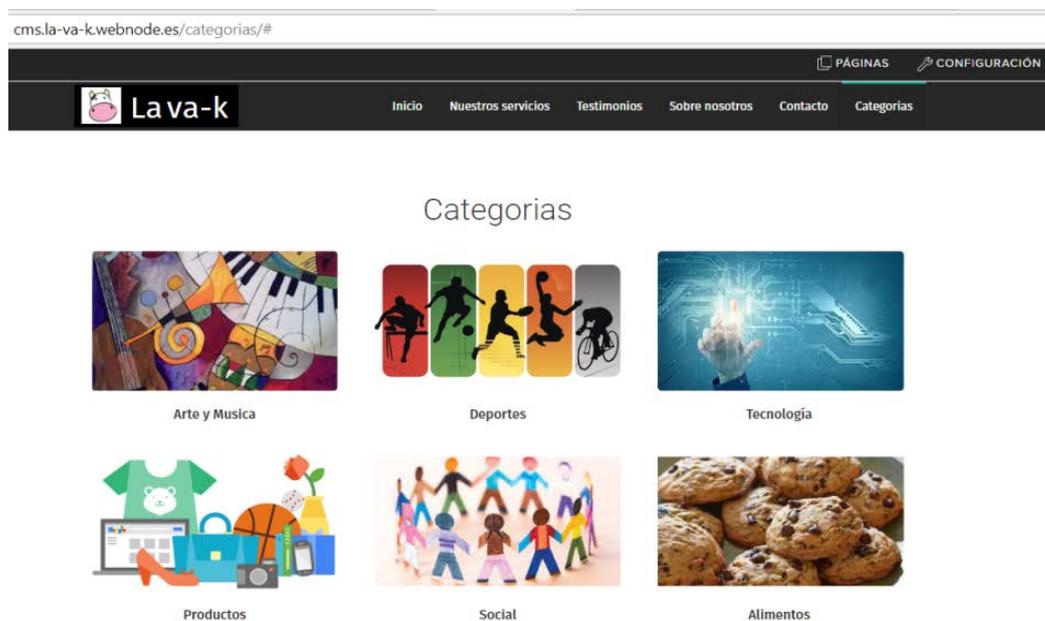


Figura 26. Categorías de la plataforma

Fuente: Elaborado por las Autoras.

4.9.10. Registro a la plataforma de Crowdfunding.

Para formar parte de esta comunidad se deberá registrar como usuario a la página web, llenando los campos de sus datos personales tales como: nombres, apellidos, sexo, y la contraseña, de esta manera ya está siendo parte de nuestra comunidad colaboradora de proyectos.

Figura 27. Registro de Usuario.
Fuente: Elaborado por las Autoras.

4.9.11. Registro de un nuevo proyecto.

Las personas o empresas que deseen ingresar su proyecto a la plataforma de crowdfunding deberán estar registrados a la página web, registrar todos los datos acerca de sus proyectos, a continuación se expondrá los pasos a seguir para la creación de una nueva campaña.

- Dar clic en la sección NUESTROS SERVICIOS.
- Dar clic en EMPIEZA UNA NUEVA CAMPAÑA
 - Registra el producto Título del proyecto
 - Objetivo económico
 - Plazo de la recaudación
 - Tipo de categoría
 - Descripción detallada de proyecto
 - Subir el archivo del proyecto en archivo PDF
 - Imágenes del proyecto
 - Subir un video con la información del proyecto en YouTube y pegar el URL en el campo destinado.

- Información del propietario: nombres y apellidos del representante, cedula de ciudadanía/RUC, teléfono, cuenta bancaria para realizar las recaudaciones y foto tamaño carnet.
 - Recompensas, en esa sección deberá establecer las recompensas junto al monto de contribución, y especificar la cobertura geográfica hasta que lugares de país se pueden enviar las recompensas.
 - Establecer plan de contingencia, en un caso de no alcanzar la recaudación total del financiamiento establecido, se especificará de acuerdo a porcentajes del 25%, 50% y 75 % del monto recaudado.
- Esperar un correo de confirmación de su proyecto, la plataforma se pondrá en contacto con los propietarios de los proyectos a emprender.

4.9.12. Nueva Campaña.



Figura 28. Nueva Campaña.
Fuente: Elaborado por las Autoras.

Una vez registrado y aceptado el proyecto, se empieza a realizar la campaña para el proyecto innovador, la campaña consta en la publicación de la nueva idea no sólo en la plataforma de Crowdfunding, sino también en redes sociales que son; Twitter, Facebook e Instagram. Una vez ya publicada la campaña se comenzará a realizar la vaca para poder colaborar con la idea del emprendedor.

Pasos nueva Campaña.

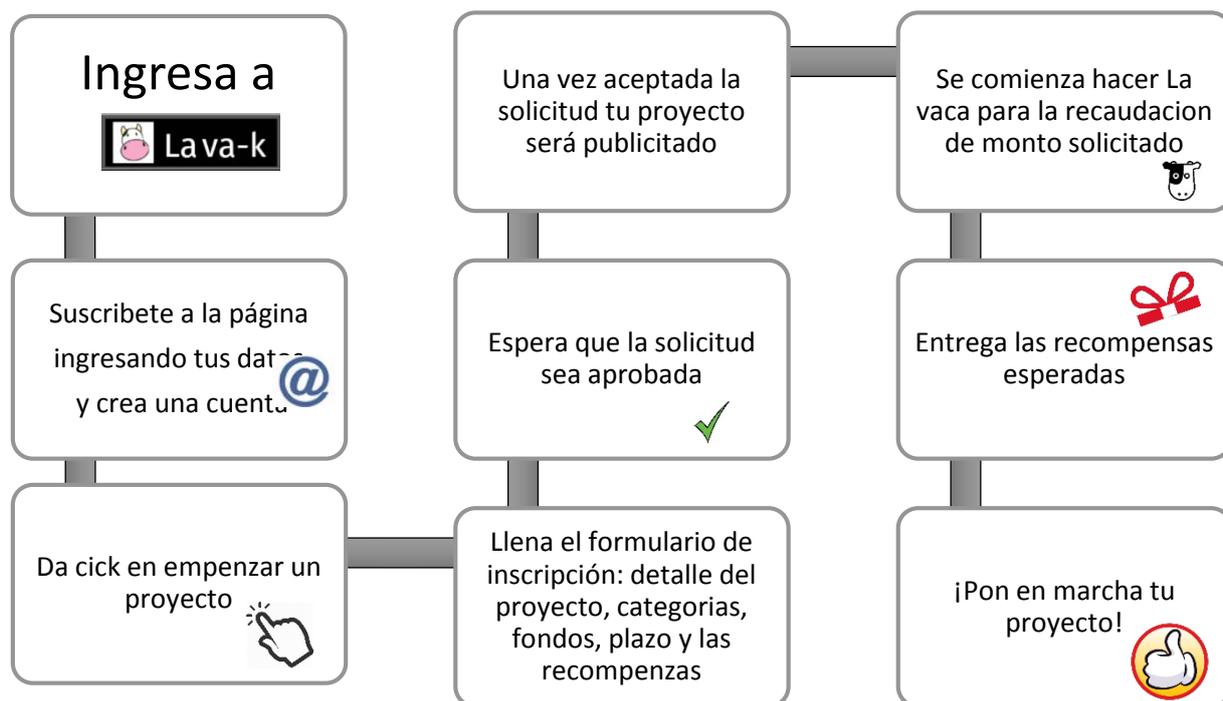


Figura 29. Pasos a seguir de empezar un nuevo proyecto.

Fuente: Elaborado por las Autoras.

4.9.13. Realizar un aporte a una campaña.

Para ser colaborador de un proyecto innovador, el primer paso que se debe realizar es registrarse como usuario de la plataforma, llenar los campos de los datos personales, y mediante correo electrónico llenar datos bancarios. A continuación, se detallan los pasos a seguir para ser colaborador de un proyecto.

- Registrarte
- Ir al menú y seleccionar la opción QUIERO SER COLABORADOR.
- Selecciona la categoría a tu preferencia.
- Seleccionar el proyecto a colaborar
- Seleccionar el monto de la participación.
- Seleccionar la recompensa a recibir
- Dar clic en colaborar

Una vez que el colaborador finalice los pasos mencionados anteriormente, recibirá un mensaje del número de cuenta de la plataforma y nombre de la institución bancaria, mediante vía correo los usuarios enviarán el recibo del depósito o la transferencia para poder recibir su recompensa.

Quiero ser colaborador.

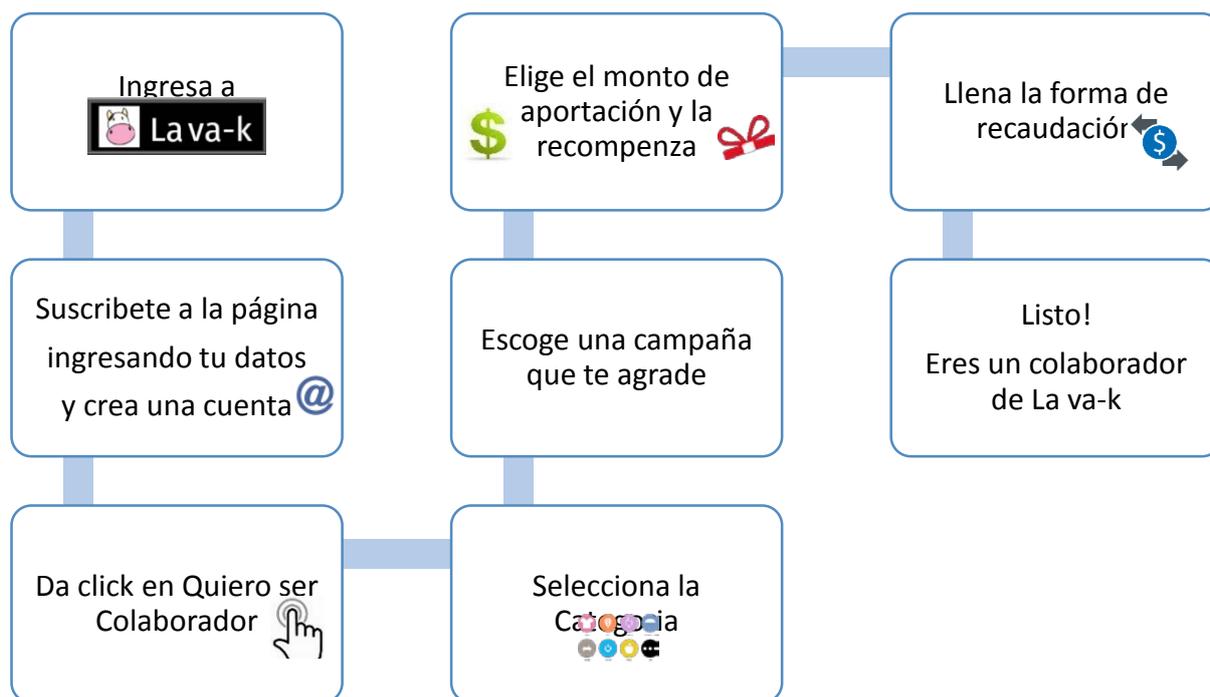


Figura 30. Como ser colaborador.
Fuente: Elaborado por las Autoras.

4.10. Términos y condiciones del uso del sitio web

La Va-k es un sitio online en el cual permite dar a conocer su idea de emprendimiento a la comunidad de Crowdfunding, el uso de la página es gratuito, para ser parte de la comunidad Crowdfunding se deben registrar a la plataforma como usuario.

Si usted no está de acuerdo con estos Términos y Condiciones, no puede tener acceso al mismo ni usar el Sitio Web de ninguna otra manera.

1. Registro

Cada persona que desee ser parte de la plataforma La Va-k, deberá registrarse llenando todos los campos de inscripción con datos válidos, el usuario de puede registrar como creador de una nueva campaña o como colaborador.

Registro como creador, es aquel que se registra para poder recaudar fondo para su proyecto, se debe llenar un formulario con la información de la idea, subir archivos que validen dicha información, también se debe llenar los datos del propietario tales como: nombres y apellidos completos, cédula de identidad, cuenta de ahorros.

Registro como colaborador, es aquel que se registra para contribuir fondos a los proyectos innovadores, se debe llenar todos los campos de información,

2. Propiedad Intelectual

La página se responsabiliza en hacer respetar el Derecho de Autor de Cada uno de los proyectos que se publiquen en nuestra plataforma, en todo el ámbito (nombre, formulas, audio, fotografías, recetas, ilustraciones, gráficos, videos, copias, textos, etc.)

3. Condiciones Generales de contratación

El creador de proyectos proporciona a la plataforma La Va-k la información acerca de sus ideas, una vez registrado todos los datos no se aceptará modificaciones de la misma, el creador deberá especificar claramente el monto que se desee recaudar y el plazo para lograr su objetivo, también se deberá dejar claro todas las recompensas que dará por cada monto de recaudación. Una vez que el proyecto ha recaudado su objetivo o lo supera en el tiempo establecido, La Va-k cobra una comisión del 6% del total recaudado, si el proyecto no alcanza la recaudación solicitada en el tiempo establecido la plataforma le cobrara el 10% de comisión del total recaudado.

4. Forma de Pagos

Cuando el proyecto haya logrado el total de su recaudación, la plataforma La Va-k transferirá los fondos recaudado al creador incluyendo los detalles del débito de la comisión, una vez que el proyecto ha finalizado el creador deberá esperar aproximadamente 15 días laborales para el depósito de los fondos.

5. Formas de Cobros

Una vez que el colaborador ha escogido el proyecto al cual aportar, la plataforma de Crowdfunding La Va-k se comunicará mediante correo electrónico proporcionando la información adecuada para el débito del aporte, o los datos para que el colaborador deposite o transfiera sus fondos. Otra manera es Mediante PayPal.

4.11. Financiamiento.

4.11.1. Inversión Inicial.

Tabla 19
Inversión Inicial

Detalle	Costos
Capital de Trabajo	\$ 13.365,86
Total	\$ 13.365,86

Fuente: Elaboración propia.

En la siguiente tabla se expone la inversión inicial de USD \$13.365,86 para el desarrollo de la plataforma de Crowdfunding, de manera digital mediante la elaboración de página web y también en espacio físico en el cual se empleará a la administración de la plataforma, los costos de los activos pueden ser visualizados en la sección Apéndices.

Tabla 20
Nómina de accionistas

No.	Nombres y Apellidos Completos	Número de Cédula	Aporte Individual
1	Diana Alexandra Reyes Aguilera	941572257	USD 3.341,47
2	Joselyn Arianna Torres Girón	950032599	USD 3.341,47
3	Cristina Johanna Torres Canchingre	918302701	USD 3.341,47
4	Mishell Gabriela Tenesaca Pico	910154613	USD 3.341,47

Fuente: Elaboración propia

La Constitución de la empresa “**La Va-k S.A**” en la ciudad de Guayaquil, República de Ecuador, el día 7 de Julio del 2017, ante el Abogado, Notario de este cantón comparecen las señoritas Diana Alexandra Reyes Aguilera, de estado civil soltera, ejecutiva. Joselyn Arriana Torres Girón, de estado civil soltera, ejecutiva, Cristina Johanna Torres Canchingre, de estado civil soltera, ejecutiva, Mishell Gabriela Tenesaca Pico, de estado civil soltera, ejecutiva, ecuatorianas mayores de edad, domiciliados en esta ciudad, capaces para obligarse y contratar a quienes de conocer doy fe.

4.11.2. Propiedades, Planta y Equipo.

Son los activos tangibles que posee la empresa que se usan para la producción o suministro de bienes o servicios, para arrendarlos a terceros o con propósitos administrativos, los cuales se esperan utilizar más de un periodo.

Tabla 21
Propiedad Planta y Equipo

Propiedad Planta y Equipo	Costo (USD)
Equipo de Computación	1.206,00
Maquinaria y equipo	398,00
Muebles de Oficina	1.024,48
Total de PPE	2.628,48

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 22 se detalla la inversión de las Propiedades planta y Equipo que se usaran para el desarrollo de la plataforma, los cuales constan los equipos de computación, maquinaria y equipo, y muebles de oficina el cual equivale a UDS 2.628,48.

Tabla 22
Propiedad Planta y Equipo

Propiedad Planta	Cant.	P. unitario (USD)	Total (USD)
Equipo de Computo			
Laptop Lenovo Thinkpad	2	210,00	420,00
Laptop Acer Asoire	2	249,00	498,00
Impresoras	2	144,00	288,00
Total de Equipo de Computo			1.206,00
Muebles y Enseres			
Sillas Oficina	4	58,03	232,12
Escritorio de Vidrio	3	116,06	348,18
Escritorio Malta	1	105,80	105,80
Sofa Layton	1	338,38	338,38
Total de Muebles y Enseres			1.024,48
Maquinaria y Equipo			
Aire Acondicionado	1	338,00	338,00
Teléfono	3	20,00	60,00
Total de Maquinaria y Equipo			398,00
Total de Propiedad planta y equipo			2.628,48

Fuente: Elaboración propia.

Activos Intangibles.

Los activos intangibles son definidos por su propio nombre, son los bienes que no se pueden ver ni percibir físicamente, para la creación de la plataforma se obtuvieron los derechos del Dominio y del Hosting, también se adquirió un certificado de licencia por 24 meses para el uso de la plataforma, los honorarios del diseñador gráfico por el desarrollo web y la patente de la marca. La inversión en activos intangibles es de USD \$ 3.636,38

Tabla 23
Activos Intangibles

Plataforma	Valor (USD)
Dominio	25,00
Hosting	299,40
Certificado Secure Socket Layer	111,98
Desarrollo Web	2.500,00
Marca	700,00
Total	3.636,38

Fuente: Elaboración propia.

4.11.2. Reinversión de activos fijos.

Los Activos equipo de computación tienen una vida útil de 3 años, una vez concluido este desgaste se debe reinvertir en nuevo equipo de tecnología. Según la (Ley de Régimen Tributario Interno, 2014) hay reducción de la tarifa del impuesto a la renta para las empresas que reinvierten sus utilidades en Tecnología e Innovación tendrán una reducción porcentual del diez por ciento cuando operen en un territorio del conocimiento.

Tabla 24
Reinversión de Activos

Reinversión de Activo Fijo	Valor (USD)	Vida Útil	Depreciación (USD)
Equipo de Computo	3.000,00	3 años	1.000,00

Fuentes: Elaboración Propia

4.11.2. Gastos.

Gastos de Constitución.

Los gastos de constitución son aquellos que ayudan al registro de la empresa, se incluyen los gastos del registro mercantil, permiso de funcionamiento, nombramientos, gasto de notaria, los gastos de constitución equivalen a USD \$ 365.00

Tabla 25
Gastos de Constitución

Gastos de Constitución	Valor (USD)
Registro Mercantil	20,00
Permiso de Funcionamiento	120,00
Nombramiento de Gerente	25,00
Gastos Notariales y Registrales	200,00
Total	365,00

Fuente: Elaborado por las Autoras.

Gastos del Personal.

Son los Gastos correspondientes al pago de sueldo del personal de la empresa y el descuento del aporte patronal, los valores se presentan de manera mensual y anual, también se detalla la provisión de los beneficios sociales del personal que se comenzaran a cancelar después del primer año de trabajo.

Tabla 26
Gastos del personal

Cargo	Sueldo Unitario (USD)	Aporte al IESS 11,15%(USD)
Administración	500,00	55,75
Asistente Contable	500,00	55,75
Marketing	500,00	55,75
Proyectos	500,00	55,75
Total	2.000,00	223,00

Fuente: Elaborado por las Autoras.

Provisión de Beneficios Sociales.

La provisión de los beneficios sociales de los empleados se tomó en cuenta; provisión del decimotercero, decimocuarto, aporte patronal, y vacaciones. Cuando los empleados de la empresa de la plataforma Crowdfunding cumplan un año de servicio comenzarán a percibir los fondos de reserva con el 8,33% del total de su remuneración.

Tabla 27
Beneficios Sociales

Cargo	Décimo Tercero (USD)	Décimo Cuarto (USD)	Aporte patronal 11,15% (USD)	Vacaciones (USD)	Total Mensual (USD)
Administración	41,67	31,25	56	20,83	149,50
Asistente Contable	41,67	31,25	56	20,83	149,50
Marketing	41,67	31,25	56	20,83	149,50
Proyectos	41,67	31,25	56	20,83	149,50
Total	166,67	125,00	223	83,33	598,00

Fuente: Elaborado por las Autoras.

Gastos de Suministros.

Los gastos de suministros es todo aquello que se utilizará en la oficina, tales como hojas, folder, clips, grapas, bloc de facturas, etc. El valor de los gastos de suministros es de \$120 el primer año.

Tabla 28
Gastos de Suministros

Gasto de suministros	Mensual (USD)	Anual (USD)
Suministros	10,00	120,00
Total	10,00	120,00

Fuente: Elaboración Propia.

Gasto de Arriendo.

El gasto de arriendo es el importe que se paga mensualmente por el espacio físico que usa la empresa para realizar sus actividades, el valor del alquiler es de \$200 al mes y el valor anual equivale a \$2400 en el primer año de funcionamiento de la empresa.

Tabla 29
Gasto de Arriendo

Gasto de Arriendo	Mensual (USD)	Anual (USD)
Arriendo	200,00	2.400,00
Total	200,00	2.400,00

Fuente: Elaboración Propia.

Gastos de Servicios Básicos.

Los gastos de servicios básicos corresponden a los costos variables de la entidad; entre ellos tenemos la energía eléctrica, agua potable, teléfono e internet los que permiten el funcionamiento de la empresa, a continuación, la Tabla 31 detalla los valores correspondientes al primer mes que es de USD \$ 110,00; y de manera anual su importe es de USD \$ 1.320,00 al gasto del primer año.

Tabla 30
Gasto de servicios básicos

Gastos de Servicios Básico	Mensual (USD)	Anual (USD)
Energía Eléctrica	30,00	360,00
Agua Potable	20,00	240,00
Teléfono	10,00	120,00
Internet	50,00	600,00
Total	110,00	1.320,00

Fuente: Elaboración Propia.

Depreciación de Propiedad, Planta y Equipo.

La depreciación es el desgaste físico del activo en un tiempo determinado, cada activo tiene su año de vida útil y su porcentaje de depreciación, el método a utilizar es la depreciación en línea recta según lo establecido a la Ley Orgánica del Régimen tributario Interno.

Tabla 31
Depreciación de Propiedad Planta y Equipo

Propiedad Planta y Equipo	Costo (USD)	Vida útil	Porcentaje de Depreciación	Depreciación Anual (USD)
Equipo de Computación	1.206,00	3 años	33,33%	402,00
Maquinaria y Equipo	398,00	10 años	10%	39,80
Muebles de Oficina	1.024,48	10 años	10%	102,45
Total de PPE	2.628,48			544,25

Fuente: Elaboración Propia.

A continuación, se expone en la Tabla 33 las depreciaciones de Propiedad, Planta y Equipo de proyección de 5 años, la maquinaria y muebles de oficina con vida útil de 10 años y su porcentaje de 10%, mientras que el equipo de cómputo tiene una vida útil de 3 años con su porcentaje de 33,33%

Tabla 32
Depreciación Proyectada

Depreciación Proyectada	Año 1 (USD)	Año 2 (USD)	Año 3 (USD)	Año 4 (USD)	Año 5 (USD)
Equipo de Comp.	402,00	402,00	1402,00	1000,00	1000,00
Maquinaria y Equipo	39,80	39,80	39,80	39,80	39,80
Muebles de Oficina	102,45	102,45	102,45	102,45	102,45
Total de Depreciación	544,25	544,25	1 544,25	1142,25	1142,25

Fuente: Elaboración Propia

Amortización de los Activos Intangibles.

Amortización es la repartición sistemática del valor amortizable de un activo intangible durante los años de su vida útil. Los activos intangibles serán amortizados a 5 años según corresponde la vida útil de la licencia para la creación de la página web. A continuación, en la Tabla 34 se muestran los valores correspondientes al primer año de amortización.

Tabla 33
Amortización de Activos Intangibles

Activo Intangibles	Valor (USD)	Vida Útil	Amortización (USD)
Licencias	299,40	5	59,88
Marcas	700,00	5	140
Página Web (Plataforma)	2.500,00	5	500
Total de Amortización			699,88

Fuente: Elaboración propia

Proyección de Gastos.

Se estima todos los gastos para los próximos 5 años, en la siguiente tabla se muestran todos los gastos administrativos, tales como el gasto de sueldos y salarios, los aportes al IESS, del 11.15%, los beneficios sociales como décimo tercero, décimo cuarto, vacaciones y fondos de reservas. Los gastos de suministros, gastos de arriendo, gastos de servicio básico, gastos de constitución y la depreciación de propiedad planta y equipo, con una tasa de variación de 2,91% de los gastos. La tasa de variación se obtuvo de las tasas de inflación del país, se realizó un promedio de los 5 años anteriores. Los fondos de reservas se comienzan a cancelar siempre y cuando el empleado tenga un año de trabajo en la empresa, por esta razón los fondos de reservas se encuentran a partir del segundo año. Los gastos de constitución solo se encontrarán en el primer año de la creación de la empresa, debido a que este gasto se realiza al iniciar la constitución de la empresa.

Tabla 34
Total de gastos proyectados

Detalle	Año 1 (USD)	Año 2 (USD)	Año 3 (USD)	Año 4 (USD)	Año 5 (USD)
Gastos administrativos					
Sueldos	24.000,00	24.699,00	25.417,74	26.157,40	26.918,58
Aporte patronal 11,15%	2.676,00	2.753,87	2.834,01	2.916,48	3.001,35
Décimo tercer sueldo	2.000,00	2.058,20	2.118,09	2.179,73	2.243,16
Décimo cuarto sueldo	1.500,00	1.543,65	1.588,57	1.634,80	1.682,37
Vacaciones	1.000,00	1.029,13	1.059,07	1.089,89	1.121,61
Fondo de reserva		1.999,20	2.057,38	2.117,25	2.178,86
Suministros de oficina	120,00	123,49	127,09	130,78	134,59
Gasto de servicios Básicos	1.320,00	1.358,41	1.397,94	1.438,62	1.480,49
Gasto de Arriendo	2.400,00	2.469,84	2.541,71	2.615,68	2.691,79
Gastos de constitución	365,00				
Depreciación de activos fijos	544,25	544,25	1.544,25	1.142,25	1.142,25
Gastos de Amortización	699,88	699,88	699,88	699,88	699,88
Total gastos administrativos	36.625,13	39.278,92	41.385,73	42.122,75	43.294,92

Fuente: Elaboración propia

4.11.3. Proyección de Ingresos.

En la creación de la plataforma de recaudación, los ingresos serán por campaña de proyecto, por publicidad y por seminarios de capacitación.

Ingresos por Campañas.

Se estima que en el primer año del uso de la plataforma Crowdfunding se logra recaudar 70 proyectos, del total de ellos la empresa obtendrá el 6% de comisión, que equivale a USD \$ 42.810,00

Tabla 35
Ingresos proyectados por campañas

Cantidad de Proyectos	Valor de Recaudación (USD)	Comisión 6% (USD)
10	3.000,00	1.800,00
15	6.000,00	5.400,00
11	7.500,00	4.950,00
10	10.000,00	6.000,00
8	12.000,00	5.760,00
6	15.000,00	5.400,00
5	20.000,00	6.000,00
5	25.000,00	7.500,00
70	98.500,00	42.810,00

Fuente: Elaboración propia.

Ingresos por inscripción a la campaña.

Ingresos por inscripción, se estima que en el primer año 70 proyectos se inscribirán para el uso de la plataforma de Crowdfunding, el costo de inscripción será de USD \$75,00 por proyecto.

Tabla 36
Ingresos por Publicidad

Inscripción	Valor (USD)	Anual (USD)
70	75,00	5.250,00

Fuente: Elaboración propia.

Ingresos proyectados a 5 años.

Se detalla los ingresos proyectados por 5 años, los ingresos se percibirán por campañas de proyectos, y por el valor de la inscripción, la tasa de variación que se utilizará es del 5% en los ingresos.

Tabla 37
Proyección de Ingresos a 5 años

Detalle	Año 1 (USD)	Año 2 (USD)	Año 3 (USD)	Año 4 (USD)	Año 5 (USD)
Ingresos por Comisiones	42.810,00	44.950,50	47.198,03	49.557,93	52.035,82
Ingresos por Inscripción	5.250,00	5.407,50	5.569,73	5.736,82	5.908,92
Total Entradas	48.060,00	50.358,00	52.767,75	55.294,74	57.944,74

Fuente: Elaboración propia.

4.12. Estados Financieros y proyecciones

4.12.1. Estado de resultado proyectado.

La Sección 5 de las NIIF para las Pymes requiere que una entidad presente su resultado integral total para un periodo, es decir, su rendimiento financiero para el periodo en uno o dos estados financieros. El resultado integral total y el resultado se usan a menudo como medidas de rendimiento, o como la base de otras medidas, tales como el retorno de la inversión o las ganancias por acción. Los elementos relacionados directamente con la medida del resultado son los ingresos y los gastos. Realizar distinciones entre partidas de ingresos y gastos, y combinarlas de diferentes formas, también permite que se presenten diversas medidas del rendimiento. Estas medidas se diferencian en cuanto a las partidas que incluyen. Una entidad puede revelar partidas, encabezamientos y subtotales adicionales en sus estados de rendimiento financiero (es decir, como subtotales adicionales puede mostrar margen bruto, resultados provenientes de actividades ordinarias antes de impuestos y ganancia antes de impuesto) si dicha presentación es relevante para comprender el rendimiento financiero de la entidad. (Fundación IFRS, 2009)

El Estado de Resultado proyectado anteriormente llamado Estado de Pérdidas y Ganancias, es un reporte financiero, en donde se puede visualizar los ingresos y gastos que tendrá la empresa para realizar su actividad.

Los Ingresos por proyectos e inscripción que la empresa percibirá, los gastos proyectados que se realizaran para las gestiones de la plataforma de Crowdfunding, están proyectados a un periodo de 5 años. También se encuentra la proyección del reparto del 15% de las utilidades a participación de los trabajadores, la proyección del impuesto a la renta que es de 22% de la utilidad antes de impuestos, así obtendremos la utilidad neta de cada año.

Tabla 38
Estado de Resultado Proyectado

Ingresos operacionales	Año 1 (USD)	Año 2 (USD)	Año 3 (USD)	Año 4 (USD)	Año 5 (USD)
Ingresos	48.060,00	50.358,00	52.767,75	55.294,74	57.944,74
Total Ingresos Operacionales	48.060,00	50.358,00	52.767,75	55.294,74	57.944,74
Gastos Operacionales					
Gastos administrativos	35.381,00	38.034,79	39.141,60	40.280,62	41.452,79
Gastos de Depreciación	544,25	544,25	544,25	142,25	142,25
Gasto de Amortización	699,88	699,88	699,88	699,88	699,88
Total Gastos operacionales	36.625,13	39.278,92	40.385,73	41.122,75	42.294,92
Utilidad Antes de Participación a trabajadores	11.434,87	11.079,08	12.382,02	14.171,99	15.649,83
Participación a Trabajadores	1.715,23	1.661,86	1.857,30	2.125,80	2.347,47
Utilidad antes de Impuestos	9.719,64	9.417,22	10.524,72	12.046,19	13.302,35
Impuesto a la Renta	2.138,32	2.071,79	2.315,44	2.650,16	2.926,52
Utilidad Neta	7.581,32	7.345,43	8.209,28	9.396,03	10.375,83

Fuente: Elaboración Propia.

4.12.2. Estado de Situación Financiera.

De acuerdo a la Sección 4 de las NIIF para las PYMES, el objetivo de los estados financieros con propósito de información general de una pequeña o mediana entidad es proporcionar información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de la entidad que sea útil para la toma de decisiones económicas de una gama amplia de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información. (Fundación IFRS, 2009). El estado de situación financiera presenta los rubros presupuestados al iniciar la empresa e incluye los activos, pasivos y patrimonio de la plataforma Crowdfunding.

Tabla 39
Estado de Situación Financiera

Cuentas	Año 0 (USD)	Año 1 (USD)	Año 2 (USD)	Año 3 (USD)	Año 4 (USD)	Año 5 (USD)
1 Activo						
101 Activo Corriente						
10101 Efectivo y Equivalente de Efectivo	7.101,00	6.780,00	7.478,67	8.947,09	9.931,51	7.600,48
1010206 Cuentas por Cobrar		13.000,00	15.085,00	18.000,00	21.700,00	28.700,00
Total Activo Corriente	7.101,00	19.780,00	22.563,67	26.947,09	31.631,51	36.300,48
102 Activo no Corriente						
10201 Propiedad, Planta y Equipo	2.628,48	2.628,48	5.628,48	5.628,48	5.628,48	5.628,48
1020112 (-) Depreciación Acumulada		-544,25	-1.088,50	-2.632,74	-4.774,99	-4.917,24
10204 Activo Intangibles						
Marcas, Patentete, Derecho de LLaves,						
1020402 Cuotas Patrimoniales y Otros Similares	3.636,38	3.636,38	3.636,38	3.636,38	3.636,38	3.636,38
Amortización Acumulada		-699,88	-1.399,76	-2.099,64	-2.799,52	-3.499,40
Total de Activo No Corriente	6.264,86	5.020,73	6.776,60	4.532,48	1.690,35	848,22
Total Activos	13.365,86	24.800,73	29.340,27	31.479,57	33.321,86	37.148,70
2 Pasivos						
201 Pasivo Corriente						
Cuentas por Pagar			3.000,00	2.000,00	1.000,00	
2010705 15% Participación a Trabajadores		1.715,23	1.661,86	1.857,30	2.125,80	2.347,47
2010702 Impuesto a la Renta por Pagar		2.138,32	2.071,79	2.315,44	2.650,16	2.926,52
Total Pasivo Corriente	-	3.853,55	6.733,65	6.172,74	4.775,96	5.273,99
Patrimonio						
301 Capital Social	13.365,86	13.365,86	13.365,86	13.365,86	13.365,86	13.365,86
307 Utilidad del Ejercicio		7.581,32	7.345,43	8.209,28	9.396,03	10.375,83
Utilidad Acumulada			1.895,33	3.731,69	5.784,01	8.133,01
Total Patrimonio	13.365,86	20.947,18	22.606,62	25.306,83	28.545,90	31.874,71
Total Pasivo + Patrimonio	13.365,86	24.800,73	29.340,27	31.479,57	33.321,86	37.148,70

Fuente: Elaboración propia

4.12.3. Proyección de Flujo de Efectivo.

El estado de flujos de efectivo proporciona información sobre los cambios en el efectivo y equivalentes al efectivo de una entidad durante el periodo sobre el que se informa, mostrando por separado los cambios según procedan de actividades de operación, actividades de inversión y actividades de financiación.

Una entidad presentará un estado de flujos de efectivo que muestre los flujos de efectivo habidos durante el periodo sobre el que se informa. La presentación del estado de flujos de efectivo es necesaria ya que representa información útil para los usuarios de los estados financieros de las PYMES, especialmente para los prestamistas y acreedores a corto plazo. Para tomar decisiones económicas sobre la entidad, se debe evaluar la capacidad que la entidad tiene de generar efectivo y equivalentes al efectivo, así como las fechas en que se producen y el grado de certidumbre relativa de su aparición.

En la Tabla 42 el Estado de Flujo de Efectivo proyectado refleja el efectivo real del proyecto durante los 5 años, donde se compararon las variaciones que hubo en el mismo durante los primeros 2 años, para luego clasificarlos por actividades como son: operación, inversión y financiación, donde se revela los cambios que obtuvo

Tabla 40
Variaciones

Cuentas	Año 0 (USD)	Año 1 (USD)	Año 2 (USD)	Variación (USD)	Entradas (USD)	Salidas (USD)	Actividad
1 Activo							
101 Activo Corriente							
10101 Efectivo y Equivalente de Efectivo	7.101,00	6.780,00	7.478,67	698,67		-698,67	O
1010206 Cuentas por Cobrar		13.000,00	15.085,00	2.085,00		-2.085,00	O
Total Activo Corriente	7.101,00	19.780,00	22.563,67				
102 Activo no Corriente				-			
10201 Propiedad, Planta y Equipo	2.628,48	2.628,48	5.628,48	3.000,00		-3.000,00	I
1020112 (-) Depreciación Acumulada		-544,25	-1.088,50	-544,25	544,25		O
10204 Activo Intangibles				-			
1020402 Marcas, Patentes, Derecho de Llaves, Cuotas Patrimoniales y Otros Similares	3.636,38	3.636,38	3.636,38	-			
Amortización Acumulada		-699,88	-1.399,76	-699,88	699,88		O
Total de Activo No Corriente	6.264,86	5.020,73	6.776,60	1.755,87			
Total Activos	13.365,86	24.800,73	29.340,27	4.539,54			
2 Pasivos							
201 Pasivo Corriente							
Cuentas por Pagar			3.000,00	3.000,00	3.000,00		O
2010705 15% Participación a Trabajadores		1.715,23	1.661,86	-53,37		-53,37	O
2010702 Impuesto a la Renta por Pagar		2.138,32	2.071,79	-66,53		-66,53	O
Total Pasivo Corriente	-	3.853,55	6.733,65	2.880,10			
Patrimonio				-			
301 Capital Social	13.365,86	13.365,86	13.365,86	-			
307 Utilidad del Ejercicio		7.581,32	7.345,43	-235,89		-235,89	F
Utilidad Acumulada			1.895,33	1.895,33	1.895,33		
Total Patrimonio	13.365,86	20.947,18	22.606,62	1.659,44			
Total Pasivo + Patrimonio	13.365,86	24.800,73	29.340,27	4.539,54			

Fuente: Elaboración propia

Tabla 41
Flujo de Efectivo. Método Indirecto

Actividades de Operación	Entradas (USD)	Salidas (USD)
Utilidad del Ejercicio	7,345.43	
Depreciación de Propiedad Planta y Equipo	544.25	
Amortización de Activos Intangibles	699.88	
Cuentas por Cobrar		-2,085.00
Participación Trabajadores por Pagar		-53.37
Impuesto a la Renta por Pagar		-66.53
Cuentas por Pagar	3,000.00	
Total de Actividades de Operación		9,384.66
Actividades de Inversión		
Propiedad Planta y Equipo	-3,000.00	
Total de Actividades de Inversión		-3,000.00
Actividades de Financiamiento		
Dividendos por Pagar		-5,685.99
Total de Actividades de Financiamiento		
Flujo Neto de Efectivo		698.67
Efectivo Inicial		6,780.00
Efectivo Final		7,478.67

Fuente: Elaboración Propia

4.13. Análisis de TIR y VAN

Tasa Interna de retorno.

La tasa interna de rendimiento o de retorno (TIR) es una de las técnicas usada para la elaboración de presupuesto, La TIR es la tasa de descuento que iguala al Valor Presente Neto (VPN) de una oportunidad de inversión con \$0. Los criterios de evaluación de la TIR son;

- Si la TIR es mayor que el costo de capital, se acepta el proyecto.
- Si la TIR es menor que el costo de capital, se rechaza el proyecto.

$$\$0 = \sum_{t=1}^n \frac{FE_t}{(1 + TIR)^t} - FE_0$$

$$\sum_{t=1}^n \frac{FE_t}{(1 + TIR)^t} = FE_0$$

Figura 31. Formula de la Tasa Interna de Retorno
Fuente: (Gitman & Chad J., 2012)

Tabla 42
Tasa Interna de Retorno

Inversión Inicial	\$	-13.365,86
Flujo 1	\$	6.080,12
flujo 2	\$	6.078,91
flujo 3	\$	6.847,45
flujo 4	\$	7.131,99
flujo 5	\$	4.101,08
TIR		36,34%

Fuente: Elaboración Propia

Valor Presente Neto.

El valor Presente Neto (VPN) es un método para evaluar proyectos de inversión su nombre más conocido es valor presente neto, se consigue restando la inversión inicial FE_0 del valor presente de los flujos de entrada del efectivo FE_t con una tasa equivalente al costo del capital

Formula del Valor presente neto:

$$VPN = \sum_{t=1}^n \frac{FE_t}{(1+k)^t} - FE_0$$

Figura 32. Formula del Valor presente Neto
Fuente: (Gitman & Chad J., 2012)

Como saber si el VPN se usa de manera aceptable o de rechazo, según las razones para decidir el VPN de un proyecto son los siguientes:

- Si el VPN es mayor que \$0, el proyecto se acepta.
- Si el VPN es menor que \$0, el proyecto se rechaza.

Tabla 43
Tasa del VPN

Tasa	Porcentajes
Riego País	5.10%
Tasa Libre de Riego	7.50%
Tasa del VPN	12.60%

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

El valor Presente neto del proyecto, descontado a una tasa del 12,60% asciende a \$15,198.36 y restando su inversión inicial da \$13,385.86. El resultado del VPN es mayor a cero se puede concluir que el proyecto es rentable.

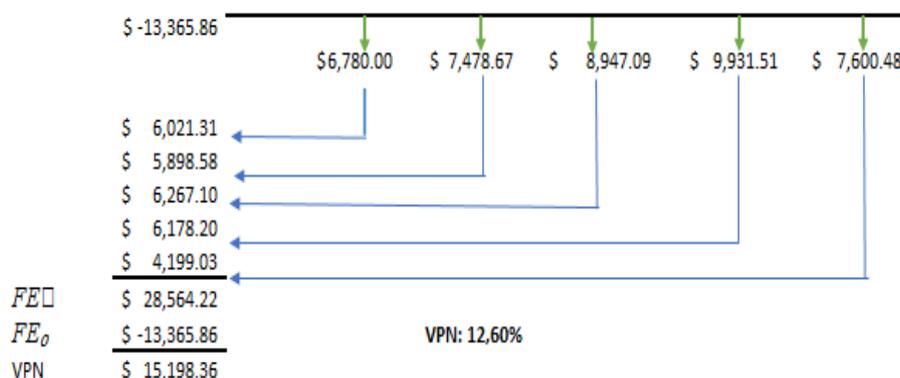


Figura 33. Valor presente Neto
Fuente: Elaboración propia

4.14. Período de recuperación de la inversión

El periodo de recuperación de la inversión es el plazo determinado para que la empresa recupere su inversión inicial, calculado a partir de las entradas de efectivo.

El periodo de recuperación de la inversión es de 2.18 años, es menor que el periodo de recuperación máximo aceptable, se acepta el proyecto.

Tabla 44
Periodo de recuperación

Años	Entradas de Efectivo	Inversión
0		\$ 13.365,86
1	\$ 6.080,12	\$ 7.285,74
2	\$ 6.078,91	\$ 1.206,83
3	\$ 6.847,45	
4	\$ 7.131,99	
5	\$ 4.101,08	

Fuente: Elaboración propia

4.15. Índice de rentabilidad.

El índice de rentabilidad se usa para evaluar los proyectos de inversión, como regla general es que el IR sea mayor a 1.0, se calcula del total de los flujos de entrada de efectivo dividido la inversión inicial. El IR es de 2,14% esto quiere decir que el proyecto es rentable

$$IR = \frac{FE_{\text{total}}}{FE_{\text{inicial}}}$$

$$IR: \frac{\$ 21693,08}{\$ 13,365,86}$$

IR: 1,62

4.16. Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio se lo realiza con el fin de determinar el número de ingresos por ventas que necesita la empresa para poder cubrir sus costos de producción. Es decir, se tiene un punto de equilibrio cuando el beneficio es igual a 0, donde no se pierde ni se gana.

Parar poder determinar el punto de equilibrio del proyecto se utilizará la siguiente fórmula:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{(\text{Precio Unitario} - \text{Costo Variable Unitario})}$$

Tabla 45
Punto de Equilibrio

Unidades	Ventas	Costo Variable	Costo Fijo	Utilidad
10	\$ 7,387.50	\$ 205.71	\$ 34,485.25	\$ -27,303.46
20	\$ 14,775.00	\$ 411.43	\$ 34,485.25	\$ -20,121.68
30	\$ 22,162.50	\$ 617.14	\$ 34,485.25	\$ -12,939.89
40	\$ 29,550.00	\$ 822.86	\$ 34,485.25	\$ -5,758.11
48	\$ 35,460.00	\$ 987.43	\$ 34,485.25	\$ -
50	\$ 36,937.50	\$ 1,028.57	\$ 34,485.25	\$ 1,423.68
60	\$ 44,325.00	\$ 1,234.29	\$ 34,485.25	\$ 8,605.47
70	\$ 51,712.50	\$ 1,440.00	\$ 34,485.25	\$ 15,787.25

Fuente: Elaboración propia.

Gráfica del punto de Equilibrio.

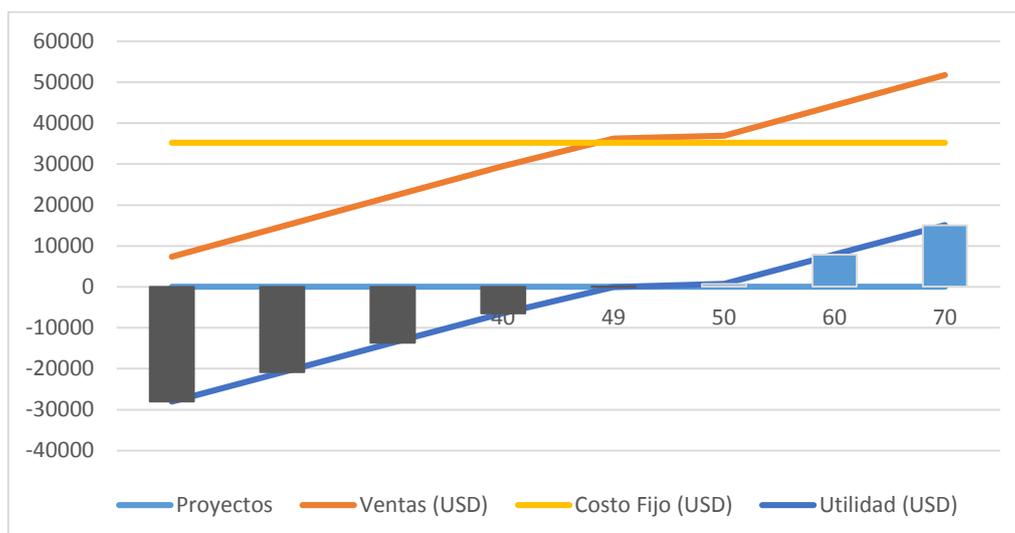


Figura 34. Gráfica del punto de Equilibrio
Fuente: Elaboración propia

4.17. Análisis de Sensibilidad.

El análisis de sensibilidad es un término financiero que sirve para examinar cómo el cambio de una variable cambia un resultado, y es muy útil en el análisis de alternativas para la toma de decisiones de una empresa. En este se construyen 3 escenarios posibles que permitan analizar el comportamiento de los resultados.

Tabla 46
Análisis de sensibilidad

	P. de Equilibrio	Escenarios (USD)		
		Pesimista	Probable	Optimista
Ingresos operacionales				
Ingresos	37.325,01	43.254,00	48.060,00	52.866,00
Total Ingresos Operacionales	37.325,01	43.254,00	48.060,00	52.866,00
Gastos Operacionales				
Gastos Administrativos	36.080,88	36.080,88	36.080,88	36.080,88
Gastos de Depreciación	544,25	544,25	544,25	544,25
Gasto de Amortización	699,88	699,88	699,88	699,88
Total gastos Operacionales	37.325,01	37.325,01	37.325,01	37.325,01
Utilidad Antes de Participación a Trabajadores (-15%)	0,00	5.928,99	10.734,99	15.540,99
Participación a Trabajadores	0,00	889,35	1.610,25	2.331,15
Utilidad antes de Impuestos	0,00	5.039,64	9.124,74	13.209,84
Impuesto a la Renta 22%	0,00	1.108,72	2.007,44	2.906,17
Utilidad Neta	0,00	3.930,92	7.117,30	10.303,68

Fuente: Elaboración propia

Escenario Punto de Equilibrio: Es donde se encuentran las ventas con los gastos y nos da una utilidad de \$ 0.00, los ingresos fueron de USD \$37.325.01 mientras que los gastos son USD \$ 36625.13

Escenario Pesimista: Si se disminuye en un 10% los ingresos, obtendremos ingresos de USD \$ 43.254,00 una utilidad de USD \$ 3.930,92

Escenario Probable: Es el escenario con el cual trabajamos, teniendo una utilidad de USD \$ 7.117,30

Escenario Optimista: Las ventas de proyectos incrementan en 10% logrando captar un mayor número de clientes, En este escenario los ingresos ascienden a \$ 52.866,00.

Conclusiones

Después de haber realizado el respectivo estudio del acceso de las PYMES a las fuentes tradicionales de financiamiento, se pudo comprobar la gran importancia e incidencia que tienen los bancos privados, con un porcentaje de participación del 65% dentro del mercado financiero, lo cual los convierte en uno de los principales proveedores de capital productivo para las PYMES. De acuerdo con la problemática se comprobó que las pequeñas empresas son las que tienen más dificultades para conseguir un préstamo, por eso es necesario implementar nuevas alternativas de financiamiento, como plataformas Crowdfunding que sean un intermediario entre el micro-empresario y el inversor con la finalidad de impulsar empresas que sean máximas generadoras de empleo.

Otro motivo que le impide a las pequeñas y medianas empresas solicitar un préstamo es debido a las altas tasas de interés, y debido a las herramientas de investigación utilizada se corroboró que 41% de éstas no están de acuerdo con las fuentes de financiamiento tradicionales por las tasas de interés impuestas por la banca privada. La única desventaja es que los usuarios no tienen mucho conocimiento de la existencia de otras alternativas que pueden ayudar a impulsar su empresa o negocio, ya que al preguntarle si conocían el término Crowdfunding el 65,34% de la muestra respondió que no, sin embargo, esta alternativa les pareció atractiva a los empresarios ya que no tendrían que pagar un interés alto, sino una comisión mínima dependiendo del tipo de proyecto y de plataforma, teniendo como resultado que el 80% de los encuestados estarían dispuestos a acceder a este nuevo método de financiamiento.

Se puede concluir que la implementación de plataformas Crowdfunding en el Ecuador permitirá a las PYMES recolectar más rápido un financiamiento de capital, ya que muchos no logran acceder a estos por la carencia de requisitos y las exigencias de las fuentes tradicionales de financiamiento.

Sin embargo, no se ha creado una normativa o ley que regule a las plataformas de financiamiento colectivo por lo que las personas podrían perder credibilidad en el manejo y uso de las mismas y por desconfianza no proporcionan toda la información acerca de sus proyectos por temor a ser engañados o estafados por los promotores de dichas plataformas, al no tener la certeza de que esta alternativa es segura y confiable. Por tanto, se espera que los entes reguladores implementen leyes que respalden el uso de esta alternativa, con el objetivo de brindar seguridad tanto a los gestores, promotores de proyectos y aportadores de capital.

Cabe recalcar, que los avances tecnológicos juegan un papel importante en el desarrollo de una página web, ya que actualmente las personas tienen fácil entrada a internet lo que les permite ampliar su conocimiento sobre el uso y manejo de esta práctica. Como punto final, se puede decir que las plataformas Crowdfunding brindan un aporte significativo en el sector financiero nacional, ya que contribuye a la creación de pequeñas y medianas empresas dando apertura a capitales privados propios y sin necesidad de cumplir con grandes exigencias y requisitos impuestos por las fuentes tradicionales de financiamiento, teniendo como resultado nuevas fuentes de trabajo para el desarrollo económico del país al ser un modelo de financiamiento innovador.

Recomendaciones

Los entes reguladores deberían implementen leyes y normas para el correcto uso de plataformas Crowdfunding, acompañado con la supervisión de la Superintendencia de Bancos, con el fin de minimizar el riesgo de fraude y mal manejo, sobre todo de las plataformas de inversión, préstamo y de recompensas.

Se recomienda hacer campañas publicitarias en sectores estratégicos o por medio de redes con el fin de que las personas conozcan y se familiaricen con el término Crowdfunding.

Es importante realizar eventos y brindar seminarios a las diferentes empresas que forman parte de la Cámara de Comercio, con el objetivo de darles a conocer el rendimiento que obtendrían al convertirse en inversionistas o socios de dichos proyectos. También se deben desarrollar talleres a los emprendedores con el propósito de que conozcan que existen nuevas alternativas que les permitirán impulsar su proyecto de manera más rápida y segura, donde podrán elegir el tipo de Crowdfunding que sea acorde a su proyecto y a sus necesidades primarias. A su vez, se debe brindar charlas de concientización a los grandes empresarios con la finalidad de incentivarlos a formar parte de esta iniciativa y que aporten un cierto porcentaje de dinero para que los mini-empresarios puedan llevar a cabo sus proyectos.

Es recomendable dictar seminarios, conferencias a los estudiantes universitarios de las diferentes universidades del país para que conozcan con profundidad el tema del Crowdfunding, y así despertar una actitud o cultura emprendedora en los jóvenes, incentivándolos a participar en dicho mercado. Se debe aspirar a obtener el reconocimiento internacional de la página con el fin de impulsar no sólo la plataforma sino también para captar la inversión extranjera, que demuestren la capacidad de negociación que tiene el Ecuador.

Referencias Bibliográficas

- Albaladejo, M. M. (Octubre de 2014). *Repositorio Digital de la Universidad Politécnica de Cartagena*. Obtenido de <http://repositorio.upct.es/handle/10317/4147>
- Alegsa, L. (26 de Julio de 2016). *ALEGSA.COM*. Obtenido de http://www.alegsa.com.ar/Dic/desarrollo_web.php
- Andrés, R. (16 de Diciembre de 2014). *Computer Hoy.com*. Obtenido de <http://computerhoy.com/noticias/internet/que-es-que-sirve-dominio-tu-pagina-web-22007>
- Arias, F. G. (2012). Investigación descriptiva. En *Proyecto de investigación* (6ta ed., pág. 24). Caracas, venezuela: Episteme C.A.
- Ballell, T. R. (2013). El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos. *Pensar en derecho*, 362.
- Banco Central del Ecuador. (2016). <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/BoletinTasasInteres/ect201603.pdf>.
- Banco Central del Ecuador. (2017). Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Bazurto, S. G. (Octubre de 2015). *Repositorio Institucional de la Universidad de Guayaquil*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/8827/1/TESIS%20SIMON%20GREGORIO%20VELASQUEZ%20BAZURTO.pdf>
- Catapultados. (2015). *Catapultados* . Obtenido de Catapultados : <http://catapultados.com>
- Codigo del Trabajo*. (2015). Quito. Obtenido de <http://www.justicia.gob.ec/wp-content/uploads/2015/05/CODIGO-DEL-TRABAJO.pdf>

Constitución de la República del Ecuador. (2008). Obtenido de

<http://www.soberaniaalimentaria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/01/propuesta-ley-credito-subsidio.pdf>

Corporación de Estudios y Publicaciones. (2014). *Ley de Régimen Tributario Interno*. Quito, Ecuador: CEP.

Defaz, A., & Jauregui, L. (2014). *Universidad catolica*. Obtenido de

<http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/2274>

Del Pozo, E. (2014). *Código Orgánico Integral Penal*. Quito.

Digital Guide. (28 de Noviembre de 2016). Obtenido de

<https://www.1and1.es/digitalguide/paginas-web/creacion-de-paginas-web/certificados-ssl-y-https-maxima-seguridad-para-tu-web/>

Fernandez, C., Baptista, P., & Hernandez, R. (2014). *Metodología de la Investigación* (6ta ed.). México: Mc Graw Hill. Obtenido de

<file:///C:/Users/Samsung/Downloads/Metodolog%C3%ADa%20de%20la%20Investigaci%C3%B3n%20-sampieri-%206ta%20EDICION.pdf>

Fidias G Arias. (2012). *El proyecto de Investigación* (6ta ed.). Caracas, Venezuela:

EPISTEME C,A. Obtenido de <https://metodologiaecs.files.wordpress.com/2014/07/el-proyecto-de-investigacion-fidias-arias-6ta-ed-2012.pdf>

Fidias G Arias. (2012). *El proyecto de Investigación* (6ta ed.). Caracas, Venezuela :

EPISTEME C,A. Obtenido de <https://metodologiaecs.files.wordpress.com/2014/07/el-proyecto-de-investigacion-fidias-arias-6ta-ed-2012.pdf>

Fidias G Arias. (2012). *El Proyecto de Investigación* (6ta Edición ed.). Caracas, Venezuela:

EPISTEME C,A. Obtenido de <https://metodologiaecs.files.wordpress.com/2014/07/el-proyecto-de-investigacion-fidias-arias-6ta-ed-2012.pdf>

- Fidias G.Arias. (2012). *El proyecto de Investigacion* (6ta ed., Vol. Venezuela). Caracas: EPISTEME C.A. Obtenido de <https://metodologiaecs.files.wordpress.com/2014/07/el-proyecto-de-investigacion-fidias-arias-6ta-ed-2012.pdf>
- Fundacion IFRS. (2009). Londres.
- Fundación IFRS. (2009). Londres. Obtenido de http://elernova.edu.co/E-books/niif/secciones/pdf/4_EstadodeSituacionFinanciera.pdf
- García, C. M. (1 de Julio de 2014). *UVaDOC Repositorio Documental de la Universidad de Valladolid*. Obtenido de <http://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/5550/1/TFG-N.53.pdf>
- Gitman, L. J., & Chad J., Z. (2012). Principio de administracion financiera. Mexico: Person Educacion . Obtenido de <http://www.farem.unan.edu.ni/investigacion/wp-content/uploads/2015/04/1-Principios-de-Administracion-Financiera-12edi-Gitman.pdf>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2016). <http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/06/ReporteGEM2016.pdf>.
- Hosting Group. (2016). Obtenido de <https://www.hostinggroup.com/blog/que-es-hosting-y-dominio/>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2016). Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/TIC/2016/170125.Presentacion_Tics_2016.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2014). Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Empresas_2014/Principales_Resultados_DIEE_2014.pdf

- Kuznik, A., Albir, A. H., & Berenguer, A. E. (2010). El uso de la encuesta de tipo social en traductología; características metodológicas. *Monti. Monografías de Traducción e Interpretación.*, 315-344.
- Ley de Compañías.* (2013). Obtenido de file:///C:/Users/dualcore/Downloads/Ley_de_compañías.pdf
- López, F. (2013). *El ABC de la Revolución Metodológica.* Caracas, Republica Bolivariana de Venezuela : JHL.
- M. G. (17 de Noviembre de 2014). *Innocrowd.es.* Obtenido de Implantación del crowdfunding: Estadísticas y datos: <http://www.innocrowd.es/post/implantacion-del-crowdfunding-estadisticas-y-datos>
- Morán, C. (2015). Sistema financiero ecuatoriano y el acceso al financiamiento de las PYMES. *Observatorio PYME.* Obtenido de <http://uees.me/wp-content/uploads/2016/04/Rev-1-Econom%C3%ADa-y-Pymes-Nov-15.pdf>
- Muñiz, R. (2017). Marketing en el Siglo XXI. Obtenido de <http://www.marketing-xxi.com/Marketing-siglo-xxi.html>
- Organización Mundial del Comercio . (2016). *Igualdad de condiciones para el comercio de las PYMES.* Suiza.
- Organización Mundial del Trabajo . (2015). *Panorama Temático Laboral .* Suiza.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Generación de Modelo de Negocio .* Barcelona: Centro Libros PAPER, S. L. U. Obtenido de <http://www.convergenciamultimedial.com/landau/documentos/bibliografia-2016/osterwalder.pdf>
- Parella Stracuzzi, S., & Martins Pestana, F. (2012). *Metodología de la Información Cuantitativa.* Caracas, Venezuela: FEDUPEL. Obtenido de <https://metodologiaecs.files.wordpress.com/2015/09/metodolog%C3%ADa-de-la>

investigac3b3n-cuantitativa-3ra-ed-2012-santa-palella-stracuzzi-feliberto-martins-
pestana.pdf

Palella, S., & Martins, F. (2012). *Metodologia de la Investigacion Cuantitativa*. Caracas:
FEDUPEL.

Ramírez, L. M., & Campuzano, S. (2016). *Dialnet*. Obtenido de www.dialnet.unirioja.es

Reglamento de Juntas Generales de Socios y Accionistas de Compañías. (2014). Obtenido de
http://www.legalecuador.com/uploads/publicaciones/NOVIEMBRE2014/Adjunto_A_Flash_Legal_00345_-_Reglamento_De_Juntas_Generales_De_Socios_Y_Accionistas.pdf

Revista Lideres. (2015). <http://www.revistalideres.ec/lideres/america-latina-cifras-empresas-pymes.html>.

Rivera Butzbach, E. (2012). Obtenido de

<http://www.microtemas.com/libros/crowdfunding/ebook-pdf-crowdfunding-microtemas-edicion1-junio-2012-indice-y-capitulo1.pdf>

Rodriguez, T. (2013). El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos. *Revista Pensar en Derecho N° 3*, 102.

Sampieri , R. H., Collado, C. F., & Lucio, P. B. (2003). Mexico D. F.: McGraw-Hill
Interamericana.

Sánchez , K. (14 de Diciembre de 2015). *Acceda Documentación Científica*. Obtenido de
http://acceda.ulpgc.es/bitstream/10553/15432/4/0717486_00000_0000.pdf

Santa , P., & Feliberto, M. (2012). *Metolodolia de la Inestigacin Cuantitativa*. Caracas,
Venezuela : FEDUPEL. Obtenido de
<https://metodologiaecs.files.wordpress.com/2015/09/metodologic3ada-de-la-investigac3b3n-cuantitativa-3ra-ed-2012-santa-palella-stracuzzi-feliberto-martins-pestana.pdf>

- SEC, S. a. (2016). *Securities and Exchange Commission*. Obtenido de <https://www.sec.gov>
- Secretaria de Finanzas. (s.f). Obtenido de <http://www.sefin.gob.hn/wp-content/uploads/sami/docs/CLASIFICADORES/FUENTE%20FINANCIAMIENTO.pdf>
- Secretaria de Finanzas. (s.f). Obtenido de <http://www.sefin.gob.hn/wp-content/uploads/sami/docs/CLASIFICADORES/FUENTE%20FINANCIAMIENTO.pdf>
- Servicio de Rentas Internas*. (2012). Obtenido de ¿Que son las Pymes?: <http://www.sri.gob.ec/de/32>
- Simonovich, M. (2011). *clases mgs*. Obtenido de <http://clasesmgs.blogspot.com/2011/03/campanas-concepto-tipos-y.html>
- Simonovich, M. (7 de Marzo de 2012). Obtenido de <http://clasesmgs.blogspot.com/2011/03/campanas-concepto-tipos-y.html>
- SLNE, P. C. (2012). *Como elaborar el analisis DAFO* . Santiago de Compostela, España: CEEI Galicia S.A. . Obtenido de http://www.igape.es/images/crear-unha-empresa/Recursos/ManuaisEmprendedores/6ComoelaborarAnalisisDAFO_cas.pdf
- Superintendencia de Bancos y Seguros. (2016). http://portaldelusuario.sbs.gob.ec/contenido.php?id_contenido=23.
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (Diciembre de 2015). http://appscvs.supercias.gob.ec/portalInformacion/sector_societario.zul. Obtenido de http://appscvs.supercias.gob.ec/portalInformacion/sector_societario.zul
- Superintendencia de Compañías. (Diciembre de 2015). http://appscvs.supercias.gob.ec/portalInformacion/sector_societario.zul. Obtenido de http://appscvs.supercias.gob.ec/portalInformacion/sector_societario.zul

- Telgrafo, E. (07 de Mayo de 2017). El crowdfunding, la nueva vía financiera del emprendedor. *El Telgrafo* .
- Torres, P., & Vera, D. (2016). *Universidad Catolica*. Obtenido de [file:///C:/Users/Samsung/Desktop/archivos%20de%20informacion/ejemplo%20de%20otesis/Tesis%20Final-Paul%20y%20Denisse%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Samsung/Desktop/archivos%20de%20informacion/ejemplo%20de%20otesis/Tesis%20Final-Paul%20y%20Denisse%20(1).pdf)
- Universidad de Especialidades Espiritu Santo. (2015). Sistema Financiero Ecuatoriano y el acceso al Financiamiento de la PYMES. *Observatorio PYME*, 3.
- Valentí, A. (2015). *Massolution: Informe 2015 sobre Crowdfunding*. Obtenido de <https://vanacco.com/massolution-2015/>
- Velasquez, S. (Octubre de 2015). *Universidad de Guayaquil*. Obtenido de <file:///C:/Users/Samsung/Desktop/archivos%20de%20informacion/ejemplo%20de%20otesis/TESIS%20SIMON%20GREGORIO%20VELASQUEZ%20BAZURTO.pdf>
- Wison , F. (23 de marzo de 2006). Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Freemium>
- Zunzunegui, F. (2015). Shadow Banking, Crowdfunding y seguridad jurídica. . *Papeles de Economía Española N° 146*, 145-159.
- Zúñiga, L. (2014). *Codigo Organico Integral Penal*. Quito. Obtenido de http://www.justicia.gob.ec/wp-content/uploads/2014/05/c%C3%B3digo_org%C3%A1nico_integral_penal_-_coip_ed._sdn-mjdhc.pdf

Apéndices

Apéndice A. Modelo de encuesta realizado a las PYMES



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CONTADURIA PÚBLICA AUTORIZADA



Guía de encuesta para los propietarios de la Pymes de la ciudad de Guayaquil

Objetivo. - Conocer la forma de financiamiento de las PYMES guayaquileñas e informar la necesidad de las plataformas Crowdfunding.

1. ¿A qué sector económico pertenece su empresa?

- a) Servicios b) Comercial c) Industrial d) Construcción e) Otros

2. ¿Cuál es el tamaño de su empresa?

- a) Pequeña b) Mediana c) Micro

3. ¿En el caso que requiera financiar un proyecto ¿A qué tipo de instituciones financieras acudiría?

- Bancos Privados
- Bancos Públicos
- Bolsa de valores
- Cooperativas de ahorros y créditos

4. ¿Obtuvo alguna vez un préstamo por parte de las Instituciones Financieras antes mencionadas?

- Si
- No

5. ¿Obtuvo dificultades para conseguir el financiamiento?

- Si
- No

6. ¿Cuál fue el monto del préstamo que obtuvo por estas Instituciones?

- \$1,000-5,000
-

\$5,000-10,000

\$10,000-25,000

\$ 25,000-50,000

\$ 50,000-100,000

7. ¿Está de acuerdo con las fuentes de financiamientos tradicionales?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

8. ¿Le Gustaría acceder a nuevas Alternativas de Financiamiento?

Si

No

9. ¿Conoce usted el término Crowdfunding?

Si

No

10. ¿Qué tipo de proyectos estaría interesado en compartir en una Plataforma

Crowdfunding para obtener financiamiento?

Productivo

Artístico/Creativo

Tecnológico

Sociales

Empresariales

11. ¿Estaría dispuesto a recompensar a las personas que han financiado su proyecto?

No

Si

12. ¿Estaría dispuesto al débito de una comisión del 6% del valor total recaudado

para mejoras de la plataforma?

Si

No

Apéndice B Equipo de Computo

Seguro | <https://www.novicompu.com/pedido-rapido>

Producto	Estado	Precio Unitario	Cantidad	Precio Total
Laptop Lenovo Thinkpad, 320gb + 4gb+ 14 PULGADAS	En stock	\$210.00	3	\$630.00
Impresora Epson WF 2750 WiFi Duplex	En stock	\$144.00	1	\$144.00
Laptop acer Aspire cloudbook+ 2gb+ pant 11.6" W10	En stock	\$249.00	2	\$498.00
Total productos (impuestos inc.)				\$1,272.00
Total envio:				\$5.00
TOTAL				\$1,277.00

Mostrar todo

Apéndice C. Muebles

Seguro | <https://www.yaesta.com/checkout/#/cart>

RESUMEN DE LA COMPRA 1 INGRESA TU E-MAIL 2 ENVÍO Y PAGO 3 PEDIDO CONFIRMADO

PRODUCTO	ENVÍO	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL
Taburete Tecno Negro	a calcular	\$74.03 \$58.03 Este precio no incluye IVA	4	\$232.12
Escritorio de vidrio templado elegante	a calcular	\$469.51 \$116.06 Este precio no incluye IVA	3	\$348.18
Politono Mueble tipo Escritorio MALTA 2 CAJONES 1171A	a calcular	\$335.60 \$105.80 Este precio no incluye IVA	1	\$105.80
SOFA 2P. LEYTON CELESTE	a calcular	\$489.32 \$388.38 Este precio no incluye IVA	1	\$388.38

No tienes un cupón de descuento?, ingresa la palabra DOLAR

Resumen de la compra	
Subtotal	\$1,074.48
Impuestos	\$128.94
Total	\$1,203.42

Elegir más productos

Apéndice D. Equipos de oficina

www.fmstore.ec/tienda/order

Último stock: 6947000 · 5202565 · 0078930004

Contacto con nosotros Iniciar sesión

FMSTORE
"Todo es posible"

Buscar

Carrito: 1 producto

HOGAR COMPUTADORAS CELULARES Y TABLETS CONSOLAS Y JUEGOS AUDIO Y VIDEO ACCESORIOS

Se cuenta

PRODUCTOS EN SU CARRITO Su carrito contiene 1 producto

01. Resumen 02. Iniciar sesión 03. Dirección 04. Transporte 05. Pago

producto	Descripción	Disponibilidad	Precio unitario	Cant.	Total
	Split de 12.000BTU American Star SFW - ASQ12054HR	En stock	\$333.00	1	\$333.00
Total productos (sin impuestos)					\$333.00
Total envío:					\$5.00
TOTAL					\$338.00

Continuar la compra Ir a la caja

MiniTab 17 completo.rar HDBR237_06-19_C...pdf

Mostrar todo

18:41 26/11/2017

Apéndice E. Hosting

Seguro | https://cart.godaddy.com/go/checkout?isc=hos1a09&sc_code=1#/

GoDaddy (480) 505-8877 Help Blog 173176416 Checkout Now

Domains Websites WordPress Hosting Web Security Online Marketing Email & Office Phone Numbers Promos

Standard SSL \$111.98
Quantity: 1 Certificate
2 Years
Renews at \$69.99/yr

Deluxe Linux Hosting with cPanel \$299.40
60 Months
Renews at \$10.99/mo

View offer disclaimers Empty Cart

Recommended for you

Google Search Engine Visibility \$1.99/mo

Subtotal \$411.38
Promo Code: HOS1LA09
Round up for charity? (optional) Add

TOTAL \$411.38

Payment

Add payment

or

PayPal