

# **CROWDFUNDING COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESARIOS EN LA ZONA NORTE DE MANABÍ**

MARÍA GABRIELA SALAZAR CASTILLO

\*Ingeniera Comercial, mención Proyectos de Inversión; Magíster en Gestión Empresarial.

\*Docente, Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí “Manuel Félix López”

\* Contacto: gabrielasalazarc@hotmail.com

## **RESUMEN**

El crowdfunding, es una palabra inglesa que expresa la cooperación colectiva llevada a cargo por personas que realizan una red para conseguir dinero u otros recursos. Este método de colaboración general, busca atraer financiamiento de un número no cuantificable de personas en forma de donativos y/o préstamos para la ejecución de ideas plasmadas en proyectos innovadores. El método de investigación empleado fue el empírico-analítico, donde se analizó la principal actividad a la que se dedican los habitantes de la zona norte de Manabí, que es la agricultura, además, se utilizaron recursos bibliográficos por lo que se pretende, que la presente investigación, dé como resultado el entendimiento de que el crowdfunding facilita la viabilidad de la implementación de ideas de negocios, generando liquidez y rentabilidad con el uso de esta fuente alterna de financiamiento de nuevos proyectos.

**PALABRAS CLAVE:** Crowdfunding, Emprendimiento, Modelo de financiamiento, Idea de negocio, Viabilidad.

## **ABSTRACT**

Crowdfunding is an english word that expresses the collective cooperation carried out by people who make a network to get money or other resources. This method of general collaboration seeks to attract financing from a non-quantifiable number of people in the form of donations and / or loans for the execution of ideas embodied in innovative projects. The research method used was the empirical-analytical one, where the main activity to which the inhabitants of the northern area of Manabí, which is agriculture, was analyzed, in addition, bibliographic resources were used for what is intended, that the This research, results in the understanding that crowdfunding

facilitates the viability of the implementation of business ideas, generating liquidity and profitability with the use of this alternative source of financing for new projects.

**KEYWORDS:** Crowdfunding, Entrepreneurship, Financing model, Business idea, Viability.

## **INTRODUCCIÓN**

El término crowdfunding se puede entender como la cooperación colectiva llevada a cargo por personas que realizan una red para conseguir dinero u otros recursos, para apoyar las ideas de personas o entidades. Este método de colaboración busca atraer un número no cuantificable de personas, a través del internet, que aporte con capital en forma de donativos y/o préstamos para la ejecución de nuevas ideas plasmadas en proyectos innovadores.

### **Tipos de Crowdfunding.**

1. *Reward Based Crowdfunding* (Crowdfunding de Recompensas): Este tipo de financiamiento se da cuando se ofrece una “recompensa” al aportante a cambio de cierta cantidad de dinero, el tipo de recompensas podrían ser bienes o servicios derivados del proyecto. El crowdfunding basado en recompensas es el que más aceptación tiene en captaciones de recursos.
2. *Donation Based Crowdfunding* (Crowdfunding de Donaciones): Este modelo de crowdfunding basa su difusión por redes sociales con la figura de donaciones. En este modelo, el donante de recursos los cede sin pedir ninguna recompensa final; es realizado por el hecho de apoyar una causa sea de tipo humanitaria o solidaria. Sus principales difusores son las ONG's.
3. *Lending Based Crowdfunding* (Crowdfunding de Préstamos): Este modelo se da cuando un emprendedor tiene un proyecto y necesita cierta cantidad de fondos para su financiamiento y debe remitir toda la información del proyecto a una plataforma basada en crowdfunding, de la cual recibe un análisis de riesgo del tipo de negocio. Este modelo suele emplearse cuando se financia cierto tipo de productos que no se han comenzado a producir.
4. *Equity Based Crowdfunding* (Crowdfunding de Inversiones): Esta variante surge cuando alguien requiere de financiamiento para un proyecto, y, éste a la

vez le ofrece como opción una acción o participación de una empresa, que esté o no constituida.

## **Ventajas del Crowdfunding.**

### *Ventajas del Crowdfunding para el Financiado:*

- No es necesario la aportación de una sola persona, ya que existen diferentes financiadores con diversas cantidades de capital.
- Se puede captar clientes potenciales en el período en que se da a conocer el proyecto, ya que se obtiene publicidad gratuita.
- Se evita la gestión bancaria y las obligaciones con éstos.

### *Ventajas del Crowdfunding para el Financidor:*

- Posibilidad de tener participación societaria en futuras empresas consolidadas.
- El crowdfunding es un procedimiento que evita la intermediación financiera, por lo que las recaudaciones van a quienes estén desarrollando la idea de negocio.
- Permite ampliar las inversiones, reduciendo así el riesgo financiero.

## **Desventajas del Crowdfunding.**

### *Desventajas del Crowdfunding para el Financiado:*

- La plataforma dónde se sube el proyecto generalmente percibe una comisión por la cantidad a recaudarse.
- El proyecto que no llegue a la meta de aportaciones en el tiempo definido, deberá reembolsar lo recaudado a los aportantes.
- Si la empresa no cumple las expectativas de los inversionistas, se verá afectada por una mala reputación.

### *Desventajas del Crowdfunding para el Financidor:*

- En ciertos casos quienes piden financiamiento no cumplen con parte del convenio.
- Esta forma de financiamiento no está sujeto a controles, por lo que puede ser un fraude.
- No hay garantía de que el dinero ofrecido sea usado en lo que se ha planteado.

El crowdfunding surge como alternativa ante la falta de capital para emprendimientos, siendo éste un sistema financiero autónomo y exitoso. Al ser implementado como opción de financiamiento para emprendimientos en la zona norte de Manabí, el mismo se alinearía al objetivo 10 del Plan Nacional del Buen Vivir: *“Impulsar la transformación de la matriz productiva”*, optimizando de esta manera el desarrollo económico de la zona.

## **MATERIALES Y MÉTODOS**

La presente investigación se realizó mediante el método empírico – analítico, el cual detalla el conocimiento basándose en la lógica empírica. Se empleó el uso de recursos bibliográficos, lo cual permitió conocer los elementos relacionados para el respectivo análisis, el cual consistió en la revisión bibliográfica de textos y artículos relacionados con el tema.

El método empírico – analítico es un método que emplea la observación para profundizar el estudio de los fenómenos, partiendo desde la definición del problema, y, a través del planteamiento de hipótesis, se contrasta la información obtenida mediante el análisis de resultados.

## **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

Uno de los mayores desafíos que enfrentan actualmente los emprendedores, de la zona norte de Manabí, es el financiamiento para sus proyectos de emprendimiento, por lo que el crowdfunding surge como una alternativa ante esta situación. Como resultado del diagnóstico realizado, las deficiencias que se presentan en las ideas de emprendimiento presentadas, surgen por la carencia de un modelo de gestión que les permitan capitalizar estratégicamente sus actividades comerciales.

El crowdfunding no es ajeno en el país, en la ciudad de Quito la banda musical Guardarraya, elaboraron un proyecto musical, pero lo cual recurrieron al crowdfunding para recaudar \$10.000, cantidad que requerían para financiar su proyecto en un lapso de 70 días. Los medios de recaudación fueron a través de transferencias bancarias, para lo cual los aportantes recibirían recompensas tales como: menciones coproductor del disco, además de recibir un bolso original de la banda y obviamente un ejemplar

del disco. Este proyecto fue un éxito ya que recaudó \$10.705 de 108 aportantes logrando obtener el 107% superando el objetivo básico requerido.

Exceptuando el caso anterior, no existen muchos casos en el país teniendo como base la metodología de financiación colectiva (crowdfunding), a pesar de que algunos realizadores empiezan a tomar en cuenta esta propuesta para obtener financiamiento.

## PROPUESTA DE DISEÑO DE NEGOCIOS BASADO EN EL CROWFUNDING COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDIMIENTOS EN LA ZONA NORTE DE MANABÍ

Tomando como ejemplo los proyectos de emprendimiento de la zona norte de Manabí, destacan los agrícolas, por lo que el emprendedor que no tienen acceso al financiamiento privado deberá recurrir a la asociatividad con aquellas personas que se encuentren en el mismo sector, logrando la implementación de una planta de producción, para lo que se podría ofrecer al crowdfunding internacional como recompensa el envío de cierta cantidad de productos terminados a los donantes y un descuento en los precios para futuros pedidos, con esto se estaría teniendo un nicho de mercado.

Existen diferentes plataformas que aseguran ser un sitio seguro tanto para el uso del usuario como para el equipo del proyecto, <https://www.idea.me>, es una plataforma de crowdfunding que vincula a innovadores y/o emprendedores que necesitan recursos con colaboradores que aportan desde muy pequeñas cantidades de dinero para ser partes del proyecto a cambio de recompensas. Hay dos tipos de recaudación que puede tener el proyecto:

- TODO O NADA, el emprendedor debe alcanzar el total de su objetivo económico en el tiempo límite establecido, caso contrario, el emprendedor no cobrará nada y el dinero será devuelto a los colaboradores.
- TODO SUMA, el desarrollador del proyecto debe plantear un objetivo económico en un tiempo límite, sino lo alcanza cobrará lo recaudado para comenzar con su proyecto y entregará las recompensas prometidas.

Para esto, cabe destacar, el usuario debe ser mayor de edad y con capacidad legal para celebrar contratos vinculantes.

- Se manifiesta que el *apoyador*, es quien tiene interés en participar a través de aportes económicos en uno o más proyectos, mientras que el *equipo* es el grupo de apoyo del productor del proyecto que trabaja en la plataforma desarrollando la recolección de fondos.
- El incumplimiento de cualquiera de los términos y condiciones, permite a la plataforma separar al usuario, y a su equipo, sin perjuicio de acciones legales en su contra, y que, ante la incertidumbre de la procedencia de los fondos recaudados, la plataforma tendrá el derecho a la inmediata suspensión del servicio sin previo aviso y sin perjuicio de futuras reclamaciones.
- La información proporcionada por el usuario debe ser veraz y actualizada, no se aceptarán plagio de ideas que afecten la propiedad intelectual de terceros, además, la información ingresada en la plataforma no debe violar las leyes de privacidad de las personas, así como las normas de protección de menores de edad.
- La vigencia y validez de las condiciones y términos comienza con el registro del usuario sin fecha definida de vencimiento.

Cabe resaltar que el desarrollador del proyecto debe presentar un plan alternativo del uso de lo recaudado a los patrocinadores.

### **Pasos a Seguir para Realizar una Campaña de Crowdfunding.**

1. Crear un target group, a quienes se les informará del proyecto, vendiéndoles la idea para que sean los aportantes.
2. Organizar los mecanismos por los cuales se va a contactar con el público objetivo, en este punto se debe generar una base de datos de quienes les pueda interesar la idea del proyecto.
3. Desarrollar un perfil corporativo para el proyecto de campaña de crowdfunding.
4. Contactar a quienes les interesa el proyecto.

## CONCLUSIONES

- El Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA), hasta el año 2016, fue de 33,60%, lo cual afirma la viabilidad de ejecutar el crowdfunding en el Ecuador como pilar para el desarrollo de proyectos, sin embargo, el principal limitante, para emprender, es la falta de financiamiento e inversionistas dispuestos a impulsar las ideas emprendedoras; con el desarrollo de nuevas tecnologías, el crowdfunding financiaría proyectos que produzcan un realizable que aún no ha comenzado a existir.
- El crowdfunding sería un modelo de financiamiento exitoso en Ecuador, considerando que, hasta el año 2016, es el segundo país que más emprende en Latinoamérica, sin embargo, los negocios no se consolidan a largo plazo, por falta de propuestas sólidas de innovación alineadas a las políticas públicas que beneficien a la economía.
- Para desarrollar emprendedores, se recomienda que la ejecución de proyectos se impulse a través de un proyecto social en el que sea de conocimiento público la utilidad del crowdfunding como medio de/y financiamiento interno y a su vez, sea un canal para la captación de inversión extranjera directa.

## BIBLIOGRAFÍA

- Alcaraz, R. (2011) *El Emprendedor de Éxito*. México: McGraw Hill.
- Amat, O. (2012) *MBA: Plan de Viabilidad. - Guía Práctica para su Elaboración y Negociación*. Ecuador: El Comercio S.A. – Profit - Luppá
- Blasco, M. (2009). *Autoevaluación de empresas*. España: ESIC.
- Esteban, J. (2014) *Vive tu Sueño, Emprende*. España: Editorial UOC.
- Friend, G. (2008) *¿Cómo Delinear un Modelo de Negocios?* Ecuador: El Comercio S.A. – Profit - Luppá
- Huggs, M. (2010). *Generación de Modelos de Negocios*. Estados Unidos de América: Bussiness Center Applications.
- López, O. (2010). *Creando una Empresa de Éxito*. España: Biblioteca Administrativa.
- Magreta, H. (2002). *Modelo de Negocios*. México: Negociar Estudios.

- Montiel, H. (2014) *De la Idea de Negocio a la Alerta Empresarial: Precursores del Plan de Negocios*. Grupo Editorial Patria.
- Moreno, T. (2016) *Emprendimiento y Plan de Negocio*. Chile. RIL Editores.
- Muñiz, L. (2012) *MBA: ¿Cómo Diseñar Planes de Negocios?* Ecuador: El Comercio S.A. – Profit - Luppa
- Osorio, F. (2015) *Emprendimiento, Redes e Innovación*. Colombia: Programa Editorial Universidad del Valle.
- Osterwalder, A. (2009). *Desarrollo de Modelos de Negocio*. España: Ediciones Díaz de Santos.
- Porter, M. (2015). *Estrategia Competitiva: Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia*. México: Grupo Editorial Patria.
- Ramos, J. (2010). *Evaluación de Negocios*. España: Magus.
- Salinas, J. (2013) *Empresa e Iniciativa Emprendedora*. España: Editorial McGraw-Hill.
- Sapag, N. & Sapag, R. (2008) *Preparación y Evaluación de Proyectos*. España: Editorial McGraw-Hill.
- Sellers, B. & Gross, D. (2011) *Visionarios de los Negocios (Forbes)*. Profit Editorial.
- Spiner, G. (2013). *Crowdfunding: The Next Big Thing*. Estados Unidos de América: Createspace Independent Pub
- Steinberg, S. (2012) *The Crowdfunding Bible*. Estados Unidos de América: Lulu.com
- Urbano, D. (2008) *Invitación al Emprendimiento: Una Aproximación a la Creación de Empresas*. España: Editorial UOC.

## **WEBGRAFÍA**

- Banco Central del Ecuador. Recuperado de: <http://www.bce.fin.ec>
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión. Recuperado de: <https://www.aduana.gob.ec>
- ESPAE Graduate School of Management. Recuperado de: <http://www.espae.espol.edu.ec>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Recuperado de: <http://www.inec.gob.ec>



- La Plataforma Latina de Financiamiento. Recuperado de: <https://www.idea.me>
- Observatorio de la Pyme de la Universidad Andina Simón Bolívar, sede Ecuador. Recuperado de: <http://www.uasb.edu.ec>
- Plan Nacional del Buen Vivir. Recuperado de: <http://www.buenvivir.gob.ec>
- Servicio De Rentas Internas. <http://www.sri.gob.ec>
- Startup. Recuperado de: <http://startup.com>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Recuperado de: <http://www.seps.gob.ec>