

# Crowdfunding: una alternativa **de financiamiento para las PYMES**



Franklin González  
Carmen Rugel Torres  
Walter Navas Bayona  
Paul Torres Martínez  
Denisse Vera Salazar

Como citar este libro: C Rugel, F González W Navas, P Torres, D Vera Crowdfunding: una alternativa de financiamiento para las PYMES, Grupo Compás, pag. 93

**Crowdfunding: una alternativa  
de financiamiento para las PYMES**

**Primera Edición**

# Crowdfunding: una alternativa de financiamiento para las PYMES

**Autores**

**Franklin González  
Carmen Rugel Torres  
Walter Navas Bayona  
Paul Torres Martínez  
Denisse Vera Salazar**

**Primera edición, mayo 2017**



Libro sometido a revisión de pares académicos.

Edición  
Diagramación  
Diseño  
Publicación

**Maquetación.**

Grupo Compás

Cámara Ecuatoriana del Libro - ISBN-E: 978-9942-750-84-6

Guayaquil - Ecuador

---

## ÍNDICE GENERAL

<b>GENERALIDADES DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>9</b>
<b>ANTECEDENTES .....</b>	<b>9</b>
<b>PYMES.....</b>	<b>24</b>
<b>MODELO DE NEGOCIOS .....</b>	<b>49</b>
<b><i>CROWDFUNDING</i> .....</b>	<b>55</b>
<b>MARCO LEGAL.....</b>	<b>67</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>72</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>80</b>

---

## PRÓLOGO

Las PYMES en Ecuador son fundamentales en la economía, se han convertido en una fuente de generación de empleo y un medio para ofrecer productos y servicios diversos en mercados de menor tamaño. La investigación que se presenta analiza los cambios económicos de Ecuador como respuesta al fenómeno de la globalización, para ello se ha estudiado la nueva matriz productiva a fin de destacar la priorización que el gobierno ha dado al sector PYMES.

En esta obra de investigación, los autores, exponen los componentes para direccionar el desarrollo de las PYMES, tales como la globalización, que ha cambiado el accionar de las sociedades; hoy, no existen barreras

---

de culturas, de comunicación, de políticas y por ende la economía se ha globalizado, dando paso a una integración que tiene como objetivo el desarrollo de todos los pueblos. Los mercados globales son el resultado de la internacionalización, esto es la participación de las empresas en el comercio internacional, a una mayor escala, considerando los requerimientos del mercado constituido en su destino. La participación de las PYMES latinoamericanas en el mercado global cada vez es mayor. Ecuador, al ser parte de Latinoamérica presenta una realidad similar a sus vecinos; sin embargo, debe trabajar a prisa para estar a la par de los grandes competidores; sus MIPYMES (incluyendo micro empresas por motivos de mayor disponibilidad de datos) en la generación de puestos de trabajo supera el 50% y en la mayoría de ellos supera los dos tercios. La participación de estas empresas en el valor agregado del país es

---

algo menor en general. Esto permite interpretar que este segmento de empresas tiene un importante potencial para desarrollar su competitividad.

Ph.D Angel Navas

Miembro del Consejo editorial



***CAPÍTULO 1***





---

## Generalidades de la Investigación

### Antecedentes

En el contexto mundial, las MIPYMES representan una cantidad de empresas sumamente importante. Según estimaciones de la Corporación Financiera Internacional (IFC por sus siglas en inglés), obtenidas de una muestra de 132 economías, existen un total de 125 millones de MIPYMES (Kushnir, Mirmulstein, & Ramalho, 2010). Según datos de la Oficina Mundial del Trabajo (OIT), estas empresas aportan con una media del 67% del empleo creado en diversas regiones del mundo (Oficina Internacional del Trabajo, 2015). Estos datos son un reflejo de la importancia que tienen las MIPYMES en la economía global.

Desde el año 2010, las MIPYMES han aumentado considerablemente a nivel nacional. De acuerdo a datos de una unidad de investigación de la Universidad Andina Simón Bolívar, llamada El Observatorio de la PyME, en el 2010 hubo un total de 496,708 MIPYMES (Observatorio de la PyME, 2010). Adicionalmente, en el año 2014, el Censo Nacional Económico del Instituto

---

Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), reveló que el total de MIPYMES ascendió a 839,391 (INEC, 2014).

Indudablemente las MIPYMES son actores claves y juegan un papel muy importante en el crecimiento económico del país, no solo por la producción de bienes y servicios sino también por el aporte al Producto Interno Bruto (PIB) y por la creación de plazas de trabajo. Según un estudio de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en 2013, el porcentaje de empleo que generaron las MIPYMES en Ecuador totalizó el 77.1% en relación al total del empleo creado (Stumpo, 2013).

De acuerdo al estudio de *Global Entrepreneurship Monitor* GEM Ecuador 2013, conocido por ser uno de los termómetros del emprendimiento, nuestro país estaría catalogado como el más emprendedor de América Latina. (Singer, Amorós, & Moska, 2014). Esto nos da una pauta de que el problema no radica en la falta de emprendimientos o ideas innovadoras.

Uno de los problemas a los que se enfrentan las MIPYMES, es la falta de acceso a los préstamos de capital productivo. Existen tres limitantes que ponen en

---

peligro la supervivencia de estas empresas, los cuales son: el acceso a la financiación, acceso a la energía eléctrica y competencia de empresas informales (Oficina Internacional del Trabajo, 2015). En Guayaquil, tomando en consideración el crédito otorgado por instituciones financieras públicas y privadas en el periodo de enero a diciembre de 2015, se evidencia que el monto total de préstamos productivos otorgados a las MIPYMES totalizó \$1,702,214,456, mientras que el crédito otorgado a las grandes empresas se situó en \$4,642,949,255 (Superintendencia de Bancos del Ecuador, 2016). Este constituye un claro ejemplo de la brecha existente en cuanto a financiamiento.

Grandes instituciones como el Banco Mundial estuvieron conscientes del aporte que podrían generar las MIPYMES si tuviesen mayor apoyo financiero, por lo que en el 2011 abrieron líneas de crédito para darle un efecto multiplicador a dicho aporte. Se estimó que esos préstamos crearon aproximadamente 150,000 empleos en los últimos cuatro años (World Bank, 2015)

.

---

En Europa, las PYMES son denominadas “el motor de crecimiento” por lo que la Unión Europea (UE), ha desarrollado varias formas de promover el financiamiento a las pequeñas y medianas empresas. De 2007 a 2013 la UE presentó el Programa para la Iniciativa Empresarial y la Innovación (EIP) y en el 2014, ejecutó un programa llamado COSME para incentivar el emprendimiento y mejorar la competitividad de estas empresas. Uno de los objetivos de COSME fue que las PYMES tengan mayor acceso al financiamiento mediante intermediarios financieros, para que puedan expandirse y competir en el mercado internacional (Ministerio de Industria, Energía y Turismo, 2015).

Así mismo, en el 2014 en Ecuador, la Corporación Financiera Nacional (CFN), dio a conocer un proyecto llamado Fondo de Garantía Crediticia, el cual tuvo la finalidad de financiar los proyectos de las pequeñas y medianas empresas en el país, brindándoles su aval para que los bancos y cooperativas que fueran parte del proyecto pudiesen financiar a las PYMES, considerando que las garantías que demandan los bancos y otras entidades que otorgan créditos tienen un alto nivel de exigencia (CFN, 2014) .

---

Actualmente existen varias fuentes de financiamiento para MIPYMES en el país como: mutualistas, cooperativas de ahorro y crédito, bancos públicos y privados, entre otras instituciones financieras; siendo la más usada por las MIPYMES, el crédito otorgado por los bancos. La participación de los bancos privados en el total de créditos otorgados a las MIPYMES, fue de 87% para el año 2015, dejando el 13% restante para las mutualistas, sociedades financieras e instituciones financieras públicas como CFN o Banco Nacional de Fomento (Superintendencia de Bancos del Ecuador, 2016). En el mismo año, la tasa de interés activa efectiva promedio para los créditos productivos a las PYMES<sup>1</sup> se situó en 11.14%, para las microempresas fue de 28.11%, mientras que para las corporaciones la tasa promedio fue de 8.05% (BCE, 2015). Esta es una clara evidencia de: la gran cuota que los bancos ocupan, la alta dependencia que tienen las MIPYMES por el crédito proveniente de estas instituciones y de la

---

<sup>1</sup> Se conoce como **PYMES** al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a 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.

---

diferencia en relación al costo de capital dependiendo del tamaño de la empresa solicitante.

En ciertos casos, las personas que están iniciando un negocio, o que ya cuentan con uno en funcionamiento, no se encuentran en la capacidad de cumplir con los requisitos que los bancos demandan en el momento de solicitar un préstamo. Generalmente, estos requisitos son: garantías, historial crediticio o estudios de factibilidad de sus proyectos. A raíz de esto surge el inconveniente de que un alto porcentaje de estas empresas desaparecen a pocos años de haber sido creadas; en otros casos el crecimiento de estas empresas se ve estancado y se dificulta su expansión.

Sin embargo, a partir del 2015, la banca privada en Ecuador se ha visto prácticamente obligada a restringir los créditos, debido principalmente a que los escenarios para este año eran poco alentadores para la economía del país. El total del volumen de crédito concedido por las entidades financieras privadas en septiembre de 2015, fue de \$ 1,435.4 millones, con una tasa de variación anual de 24.8% con respecto al 2014. (BCE, 2015). De acuerdo al Banco Central el volumen de

---

creditos productivos PYMES bajo en un 40,75% de abril a mayo de 2016. El credito comercial prioritario PYMES subio un 0,65%. De los microcreditos el unico que incremento fue el minorista en un 4,95%, mientras que el de acumulacion simple y acumulacion ampliada decrecieron en 3,67% y 2,96% respectivamente. En mayo de 2016 el 12,9% del total de creditos fue dirigido a los microcreditos, representando uno de los rubros mas importantes. (BCE, 2016). Adicional a esto, los depósitos disminuyeron considerablemente afectando directamente la liquidez de los bancos, provocando que se considere un mayor número de requerimientos para poder aprobar los créditos. Anteriormente, los bancos buscaban a los clientes para ofrecerles créditos, actualmente la evaluación y aceptación toma mayor tiempo y exige más garantías, prefiriendo a los clientes del banco que mantengan un buen historial crediticio, esto ha vuelto que el proceso se torne engorroso para estas empresas.

Ademas se evidencia que las pequeñas y medianas empresas logran acceder a creditos con mayor facilidad en comparacion a las microempresas que generalmente recien empiezan o tienen muy poco tiempo en

---

funcionamiento y no cuentan con experiencia, ni capital suficiente para cubrir sus obligaciones, siendo estos, aspectos esenciales considerados por las instituciones financieras al otorgar créditos, por tanto las posibilidades son mayores para empresas consolidadas.

Es por esta razón que buscar alternativas innovadoras de financiamiento es una forma de ayudar a reactivar la economía nacional, ya que se impulsa la consolidación de estas para potencializar las oportunidades de empleo.

Las MIPYMES en Guayaquil, son una parte muy importante dentro de la economía de la ciudad. En el caso de que existan proyectos de emprendimiento o de expansión para una MIPYME, es muy común que las personas involucradas soliciten a los bancos una parte del capital necesario para financiar dicho proyecto. En la actualidad, estas instituciones se han visto sumamente afectadas por la falta de liquidez, lo que implica una menor disponibilidad de fondos para poder otorgar créditos a las personas o instituciones que los solicitan. Esto hace que los bancos se vuelvan más



---

exigentes con los requisitos existentes para otorgar préstamos. Estos requisitos normalmente son: valores de activos, ingresos o incluso el historial crediticio en el mismo banco, entre otros. En la mayoría de casos, las microempresas no reúnen los requisitos exigidos y no son aptas para un préstamo, o lo consiguen a un menor plazo y a una mayor tasa de interés.

Debido a las exigencias impuestas por los bancos, existen personas que cancelan sus proyectos de emprendimiento. Esto ocasiona que diversas plazas de empleo se pierdan, dejando con menores oportunidades a las personas que se encuentran desempleadas. Para el estado, la pérdida de contribuyentes potenciales puede resultar considerable si se toma en cuenta el número de negocios que dejarían de aportar al IESS o al SRI porque nunca pudieron ser creados.

Una posible solución al problema viene de parte de una herramienta financiera no tradicional llamada Crowdfunding. Esta nueva modalidad de financiamiento se desenvuelve en un entorno electrónico que facilita la

---

aportación de ideas y recursos que sirven para el apoyo directo a los proyectos o iniciativas de individuos u organizaciones (Rodríguez, 2013). A medida que esta alternativa sea desarrollada, será posible reducir la dependencia de los canales tradicionales de financiamiento.

Una plataforma de Crowdfunding serviría como un intermediario que junte a las personas que requieran financiamiento para sus actividades comerciales y a las personas que están dispuestas a invertir sumas pequeñas en negocios potenciales. Para los emprendedores, esto significaría una fuente de capital a un menor costo y con menos requisitos que los bancos. Y para los inversionistas significaría tener más alternativas para poner sus excedentes de liquidez a trabajar por ellos.

Para el presente libro se presenta como objetivo el desarrollar una propuesta de alternativa de financiamiento no tradicional a través de una plataforma de Crowdfunding para MIPYMES en Guayaquil.

---

Esto se espera conseguir mediante la evaluación del estado actual del acceso a las fuentes de financiamiento tradicionales de las MIPYMES en Guayaquil. Determinar la factibilidad del uso de una plataforma de Crowdfunding por parte de las MIPYMES en Guayaquil. Demostrar la necesidad de una fuente de financiamiento no tradicional para las MIPYMES en Guayaquil.

La constitución de la República del Ecuador del año 2008, menciona que El Estado fomentará las actividades de emprendimiento de los jóvenes.

**Art. 39.** (...) El Estado fomentará su incorporación al trabajo en condiciones justas y dignas, con énfasis en la capacitación, la garantía de acceso al primer empleo y la promoción de sus habilidades de emprendimiento. (Constitución del Ecuador, 2008)

En otro artículo, la constitución menciona que El Estado se encargará de promover el acceso, de manera equitativa a los factores de producción.

**Art. 308.-** (...) El Estado fomentará el acceso a los servicios financieros y a la democratización del crédito. (Constitución del Ecuador, 2008)

Dentro del Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV), desarrollado por la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES), se encuentran 14 objetivos

---

que buscan fomentar la participación de los ciudadanos en actividades que contribuyan de manera significativa al progreso económico y social del país.

El literal “b” del objetivo 11 del PNBV señala lo siguiente: “Fortalecer las capacidades necesarias de la ciudadanía para el uso de las TIC, priorizando a las MIPYMES y a los actores de la economía popular y solidaria”. (SENPLADES, 2013). Por lo tanto, con la creación de una plataforma de Crowdfunding se estaría contribuyendo con el cumplimiento de este objetivo, permitiéndole a los emprendedores acceder a una fuente de financiamiento nueva en el país.

Adicionalmente, el literal “c” se enfoca en “Impulsar la calidad, la seguridad y la cobertura en la prestación de servicios públicos, a través del uso de las telecomunicaciones y de las TIC; especialmente para promover el acceso a servicios financieros, asistencia técnica para la producción, educación y salud” (SENPLADES, 2013). El Crowdfunding tiene como meta complementar el acceso a financiamiento a las MIPYMES del país, sector que no ha sido totalmente cubierto por fuentes de financiamiento tradicionales.

---

## **Matriz Productiva**

Uno de los principales retos que se ha propuesto el actual gobierno desde sus inicios ha sido el cambio de la matriz productiva. Esta matriz busca impulsar la economía nacional, cambiando el modelo actual de generar riquezas para mejorar la calidad de vida de los habitantes.

El cuarto eje de la matriz productiva se fundamenta en “fomentar las exportaciones de productos nuevos, provenientes de actores nuevos -particularmente de la economía popular y solidaria-, o que incluyan mayor valor agregado. Con el fomento a las exportaciones se busca también diversificar y ampliar los destinos internacionales de nuestros productos” (SENPLADES, 2013).

El Crowdfunding en Ecuador, facilitaría el incremento de la productividad de las MIPYMES, por medio del financiamiento de los proyectos, ya sea para infraestructura, tecnología o adquisición de maquinaria e instrumentos que necesiten para desarrollarse.

---

Obteniendo acceso a financiamiento, las MIPYMES del país estarían en capacidad de expandirse no solo localmente sino a mercados internacionales, llegando a exportar sus productos con valor agregado a regiones estratégicas.



***CAPÍTULO 2***



---

## PYMES

Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), las MIPYMES son empresas que llevan a cabo actividades de subsistencia en los que usan procesos productivos sofisticados. Generalmente son organizaciones de pequeña escala, donde no existe una separación marcada entre las finanzas del negocio y las de la familia; y que, en ciertos casos, se maneja dicho negocio bajo la informalidad (BID, 2005).

La palabra MIPYMES, en Ecuador, es una categorización que engloba tres tipos de instituciones. El directorio de empresas, elaborado por el INEC en 2014, las distingue del siguiente modo:

**Micro empresa:** Organizaciones con ventas menores o iguales a \$100,000 y con 1 a 9 personas ocupadas.

**Pequeña empresa:** Organizaciones con ventas de \$100,000.01 hasta \$1,000,000 y que tienen de 10 a 49 personas ocupadas.



---

**Mediana empresa “A”:** Organizaciones con ventas de \$1,000,000.01 hasta \$2,000,000 y que tienen de 50 a 99 personas ocupadas.

**Mediana empresa “B”:** Organizaciones con ventas de \$2,000,000.01 hasta \$5,000,000 y que tienen de 100 a 199 personas ocupadas (INEC, 2014).

Desde la década del cincuenta hasta el setenta, el enfoque económico predominante era el que los Estados Unidos había impuesto en el mundo. La producción en serie propuesta por Henry Ford dio lugar a creer que cualquier otra forma de organización era ineficiente y por lo tanto no se la consideraba relevante para propósitos de análisis (Recinos, 2011).

Esta idea condujo a reforzar el pensamiento de que las pequeñas empresas surgían con más frecuencia en naciones poco industrializadas. Además, predominaba la creencia que estas eran netamente transitorias y que únicamente encontrarían su lugar en los países que iniciaban su proceso de industrialización (Alvarez & Durán, 2009).

---

El concepto de las pequeñas empresas comienza a tener importancia cuando gobiernos como el de Estados Unidos e Inglaterra empiezan a evidenciar la importancia que este grupo tiene dentro de una economía. En Estados Unidos, se puso en marcha una ley llamada *Small Business Mobilization Act* en 1942 con el objetivo de que estas empresas puedan gozar de economías de escala, permitiendo que puedan competir contra las grandes (Defense Acquisition University, 2010). En Inglaterra, el Comité Bolton de 1971 reconoció a los pequeños negocios como organizaciones independientes y además resolvió que se considere el número de personas ocupadas y ventas para poder definir el tamaño de las MIPYMES (Department of Trade & Industry, 2001). Estos dos casos fueron uno de los primeros registrados en los que el gobierno de cada país estableció normas para el apoyo a este tipo de empresas.

En el ámbito nacional, se crea la Ley de Fomento de la Pequeña Industria en Agosto de 1973, que expone una serie de obligaciones y beneficios tributarios para permitir el desarrollo y perfeccionamiento de procesos de producción en las empresas acogidas a este régimen

---

(Ley de Fomento de la Pequeña Industria, 1973). Adicionalmente, se propone el proyecto de Ley de Creación, Promoción y Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en marzo de 2010. Este cuerpo legal tuvo el objetivo de regular la creación, promoción y fomento de las MIPYMES para facilitar la constitución de las mismas. Este proyecto de ley también se sustentó en el efecto que las MIPYMES tienen en el desarrollo de la producción local y a su vez en la generación de mano de obra.

En el Registro Oficial No. 362 de Enero de 2011, se expide el Reglamento Operativo para el Programa de Fomento para las MIPYMES Ecuatorianas (FONDEPYME). Este programa funciona junto con un fideicomiso administrado por la CFN, que tiene el objetivo de financiar proyectos de emprendimiento que aporten al desarrollo competitivo, tecnológico y productivo de las MIPYMES a nivel nacional. Con la creación del fideicomiso, los proyectos seleccionados pueden recibir hasta el 80% de financiamiento (o hasta por un monto de \$4,000 por proyecto) mediante créditos no reembolsables (Registro Oficial No. 362, 2011).

---

## **Características de las MIPYMES**

En el contexto global y regional, resulta difícil poder establecer características generales para todas las MIPYMES. Esto se debe a que existen países donde se toman en cuenta diferentes cifras con respecto a personas empleadas, ventas y/o activos.

En un trabajo comparativo entre Europa y América Latina, Henriquez (2009) afirma:

(...) en América Latina, Brasil clasifica como mediana empresa industrial a aquellas que tienen hasta 500 ocupados, mientras que, en México, Perú y la UE, lo es hasta 250 ocupados; y en países como Uruguay Ecuador el límite se establece en 100. La situación es aún más compleja en materia de Ventas anuales, donde el límite para pequeña empresa en la UE está cercano a los \$ 14 millones; en Chile, Ecuador y Perú, alrededor de \$ 1 millón y en Uruguay, en \$ 180 mil.

Un segundo autor menciona otros aspectos de las MIPYMES que dificultan aún más su caracterización. De acuerdo a Tunal (2003):

---

Generalmente dichos criterios se han relacionado al número de trabajadores, tamaño de la producción, volumen de las ventas, origen de capital, organización del trabajo, destino de los productos, redes de producción, uso de tecnología, tipo de gestión, giro de actividad, impacto en la economía, régimen jurídico, etc.

Los autores mencionados demuestran que existen diversas características que se le pueden atribuir a las MIPYMES, y que el conjunto de estas puede dificultar su estudio debido a que en ciertas partes del mundo existirán empresas catalogadas como estas, mientras que en otras regiones o incluso dentro de la misma, la caracterización puede resultar totalmente distinta.

En el caso ecuatoriano, el artículo 53 del Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI) (2010), señala:

Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES.- La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de

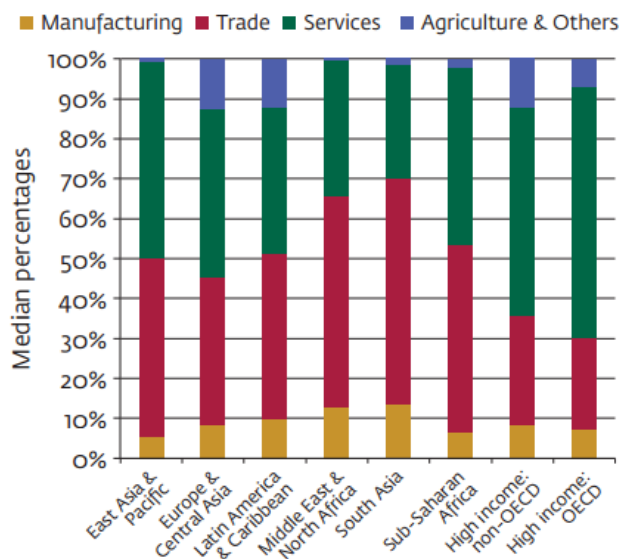
---

trabajadores y valor bruto de las ventas anuales (...) En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores.

### **Participación de las MIPYMES en los sectores económicos**

Los principales sectores económicos de las MIPYMES a nivel mundial son: (a) el sector comercial, (b) manufacturero, (c) de servicios y (d) agricultura. En la FIGURA 1, se puede apreciar la participación de las microempresas en los principales sectores económicos, según datos proporcionados por la Corporación Financiera Internacional (IFC), en su informe de indicadores de las microempresas en el 2014, el comercio representó entre el 40% y el 50%, seguido por el sector de servicios con 30% mientras que el sector manufacturero con 10% de los sectores económicos en el país. Es decir que la mayoría de estas empresas se dedican a comercializar bienes, esto se debe principalmente a la facilidad de acceso a este sector,

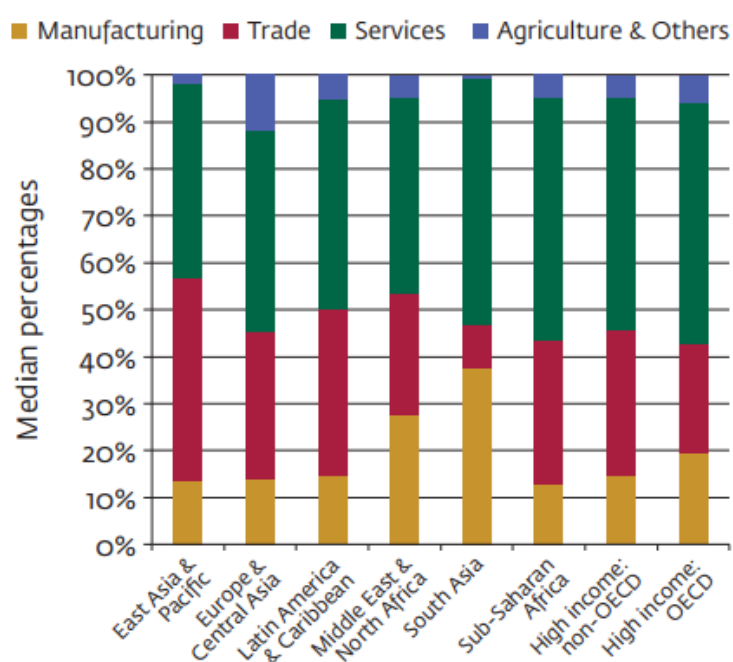
puesto que no implica una alta inversión en comparación a otros sectores, además de la rapidez de su implementación. De acuerdo a un estudio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, el sector de servicios, ofrece grandes oportunidades para estimular el crecimiento y el empleo alrededor del mundo. (OECD, 2014)



**Figura 1:** Participación de las microempresas por sectores económicos (SMES Finance Forum, 2016)

Así mismo, de acuerdo a la FIGURA 2, a nivel mundial, el sector en el cual hubo mayor participación de PYMES fue el de servicios, representando aproximadamente 40%, seguido por el comercio que represento

aproximadamente el 30% del total. (Gonzales, Hommes, & Mirmulstein, 2014). Tanto las micro como las pequeñas y medianas empresas se dedican principalmente al sector comercial y de servicios, sectores representativos en la economía de la mayoría de países a nivel mundial, por su aportación al PIB y la generación de nuevas plazas de empleo.



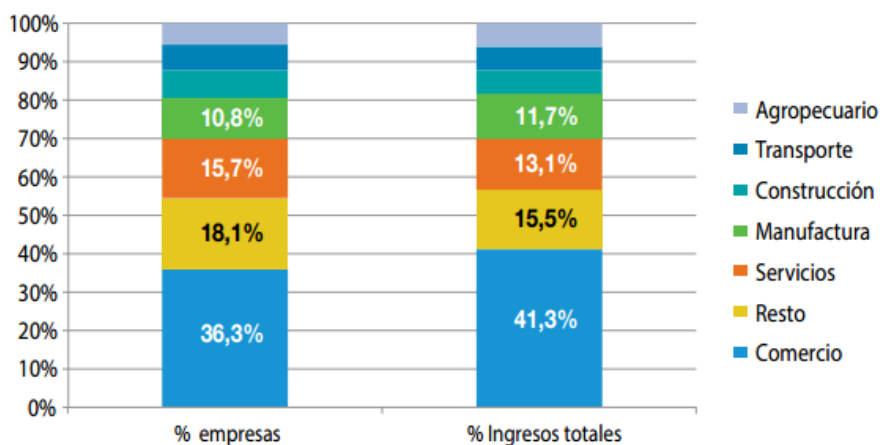
**Figura 2:** Participación de las PYMES por sectores económicos (SMES Finance Forum, 2016)

En cuanto a la participación sectorial de las PYMES en Ecuador, en la FIGURA 3, obtenida de la Revista Ekos,



---

se puede observar la composición de las PYMES a nivel local y sus ingresos por sector económico en el 2012. En Ecuador, el sector donde las PYMES tuvieron mayor participación fue el de comercio, con un 36,3%. En este sector se contemplan las actividades económicas relacionadas a la venta de: (a) alimentos, (b) bebidas y tabaco, (c) otras actividades de comercio al por menor, (d) prendas de vestir, (e) calzado, (f) productos farmacéuticos y medicinales, (g) cosméticos, etc. (INEC, 2012), seguida por el sector de los servicios con un 15,7%. El tercer sector más importante fue el manufacturero con un 10,8% (Ekos Negocios, 2013).



**Figura 3:** Composición de las PYMES por sector económico. (Ekos Negocios, 2013)

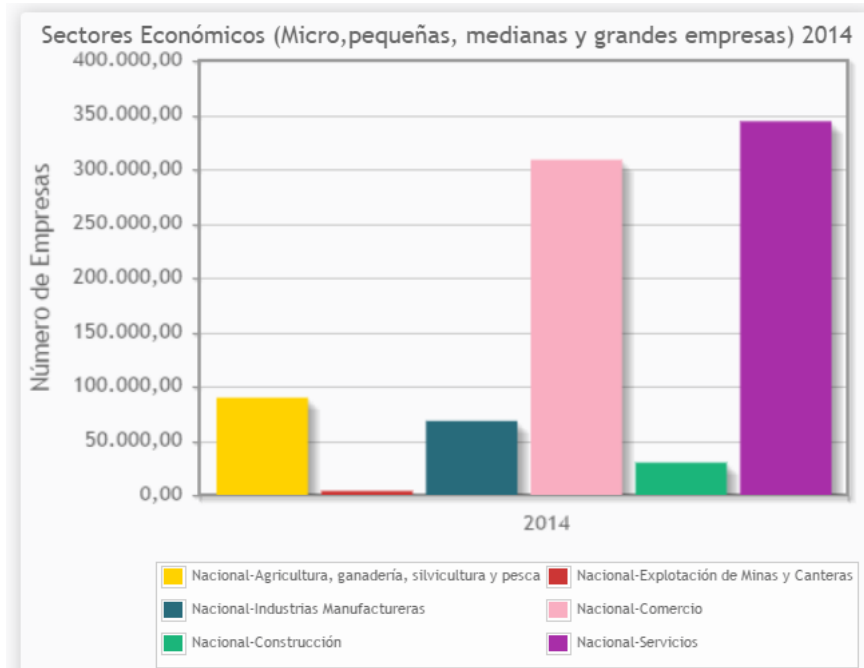
---

A continuación se muestra la FIGURA 4 en la cual podemos observar la participación de las MIPYMES y las grandes empresas en los sectores económicos del país. En el 2014, según datos de Censo Nacional Económico (CENEC), el sector económico más grande fue el de servicios, en el cual hubo 344,013 empresas, las cuales representaron el 41% de los sectores económicos en Ecuador, seguido por el comercio con 308,566 empresas, representando el 37% y el sector de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con un 11% (INEC, 2014). El comercio es una de las principales actividades en la economía, su importancia radica en la cantidad de empleos que genera, y su aportación económica. En el 2014 su peso en el PIB fue del 10,39%. La mayoría de MIPYMES optan por este sector debido a la alta demanda que estos poseen, accesibilidad y porque no se requiere de mucho tiempo para implementar este tipo de negocios.

El PIB del sector de servicios ha tenido una tendencia positiva en los últimos años, del 2005 al 2014 su incremento fue del 57,88%, su participación en el PIB total en el 2014 fue de 6,56% y su crecimiento para ese año fue de 7,7%. (Ekos Negocios, 2015). Una de las

---

razones por las que este sector se ha incrementado se debe a la tercerización de servicios del sector público.



**Figura 4:** Composición de las empresas por sector económico. (INEC, 2014)

## Fuentes de Financiamiento Tradicionales para MIPYMES

El financiamiento es uno de los aspectos esenciales para las empresas, ya que estos fondos les permiten desarrollarse y expandirse. El tipo de financiamiento

---

depende de las necesidades de las mismas en diferentes instancias como: (a) al inicio de un proyecto, (b) al adquirir herramientas necesarias para su desarrollo, (c) cobertura de gastos de operaciones diarias, (d) pagos a corto plazo, (e) expansión de la empresa, (f) mejora de infraestructura, y (g) nuevas adquisiciones.

### **Clasificación del financiamiento**

**Financiamiento interno:** son fuentes generadas dentro de la misma empresa, como resultado de sus operaciones, dentro de las cuales están: la venta de activos o ganancias retenidas. (Universidad Michoacana, 2014)

**Financiamiento externo:** aquellas otorgadas por terceras personas tales como: (a) proveedores, (b) bancos, (c) acreedores diversos (arrendamiento financiero), (d) público en general (emisión de obligaciones, bonos, etc.), y (e) gobierno (fondos de fomento y garantía) (Universidad Michoacana, 2014).

Según la Superintendencia de Bancos (2015) los tipos de crédito que otorga el sistema financiero nacional a las MIPYMES son los siguientes:

---

**Crédito Productivo PYMES:** el cual está orientado a financiar la adquisición de bienes de capital, terrenos, construcción, infraestructura y compra de derechos de propiedad industrial de PYME cuyas ventas superen los \$100,000 hasta el millón de dólares.

**Crédito Comercial Prioritario PYME:** El cual es otorgado para adquirir bienes y servicios para actividades productivas y comerciales, que no estén dentro del crédito comercial ordinario.

**Microcrédito:** El crédito otorgado a personas naturales o jurídicas con ventas anuales menores o iguales a \$100,000; con el fin de financiar actividades a pequeña escala de producción o comercialización. La fuente de pago para este tipo de créditos proviene del resultado de los ingresos por concepto de ventas generadas del negocio, verificados adecuadamente por la entidad del Sistema Financiero Nacional.

Este segmento se divide en:

**Microcrédito Minorista:** cuando los solicitantes de crédito no adeuden a las entidades del sistema financiero nacional montos menores o igual a \$1,000; incluyendo el monto de la operación solicitada.

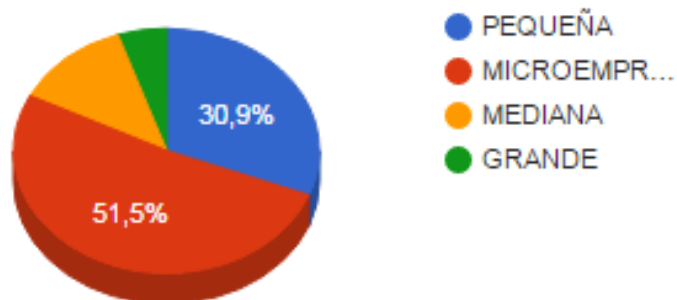
---

**Microcrédito de Acumulación Simple** cuando los solicitantes de crédito no adeuden a las entidades del sistema financiero nacional montos mayores a \$1,000 y hasta \$10,000; incluyendo el monto de la operación solicitada.

**Microcrédito de Acumulación Ampliada:** cuando los solicitantes de crédito no adeuden a las entidades del sistema financiero nacional montos superiores a \$10,000; incluyendo el monto de la operación solicitada.

### **Situación de las MIPYMES en el Ecuador**

Las MIPYMES, tiene una gran participación en la economía del país. En la FIGURA 5, se muestran los porcentajes que representan las empresas según su tamaño. Se puede apreciar que en el 2015 las MIPYMES representaron el 94.8% del total de empresas en el país. Las micro empresas representaron el 51.5%, seguida de las pequeñas empresas las cuales representaron el 30.9% (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2015).



**Figura 5:** Porcentaje de empresas según su tamaño (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2015)

La mayoría de MIPYMES se encuentran en Guayas y Pichincha. A continuación, la Tabla 1 muestra el número de micro, pequeñas y medianas empresas en las provincias de Guayas y Pichincha en el año 2014. Se puede apreciar que en ese año hubo 839,391 MIPYMES en Ecuador. En la provincia de Pichincha estuvo el 25% de MIPYMES. Mientras que en la provincia del Guayas para ese mismo año hubo 158,585 de estas empresas, representando el 19% del total en el país.

**Tabla 1:** Número de MIPYMES en Guayas, Pichincha y resto del país. (INEC, 2014)

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

El 43% de las MIPYMES se encuentran concentradas en estas dos provincias, el 57% restante están distribuidos en las otras. (INEC, 2014) En estas dos que pertenecen al sector urbano, se encuentra el mayor número de habitantes del país, brindando más facilidades en cuanto a la infraestructura, comunicación, servicios básicos y mano de obra calificada. La ubicación de las empresas está relacionada con la actividad a la que se dedican. Las condiciones de la zona rural se apegan más a las pequeñas empresas y



---

no a las grandes. Para este tipo de empresas es mucho más favorable establecerse en el lugar de residencia, de lo contrario el traslado de recursos implicaría gastos adicionales. Es por esta razón que en la capital y en el Guayas encontramos un alto número de MIPYMES dedicadas al hospedaje, restaurantes, transporte, compra y venta de productos.

### **Información Estadística Relevante**

#### **Evolución de las MIPYMES en los últimos cinco años**

Las MIPYMES representan un factor importante en la creación de nuevos empleos, son fuentes de crecimiento, trabajo e innovación. De acuerdo a un artículo titulado “El gran negocio de las pequeñas empresas” de la Organización Internacional de Estandarización (ISO) se estima que más del 90% de los negocios en el mundo son pequeñas y medianas empresas. Estas conforman gran parte de los negocios en la economía de la mayoría de países y emplean un porcentaje significativo de la fuerza de trabajo global. (Gasirowski-Denis, 2015). Según datos mostrados en

---

un informe acerca de la economía global a través de las MIPYMES de Edinburgh Group, las PYMES representan el 95% del total de empresas, emplean aproximadamente el 60% de personas del sector privado y contribuyen con alrededor del 50% del Valor Añadido Bruto (VAB). (Edinburgh Group, 2013)

De acuerdo a un estudio realizado por la Corporación Financiera Internacional (CFI) entre el 2000 y 2014, las tasas de crecimiento de las MIPYMES variaron de acuerdo a la región en la que se ubicaron. En Europa y Asia Central, estas empresas crecieron a una tasa mayor al 8%, en Oriente Medio y el Norte de África se observó una tasa cercana al 5%, mientras que en América Latina y el Caribe la tasa de crecimiento fue cercana al 1% (Gonzales et al., 2014).

En Guayaquil, de acuerdo a datos mostrados en la Tabla 2, obtenidos de la Superintendencia de Compañías, en el año 2010 hubo 16,114 MIPYMES en Guayaquil, para el 2015 fueron 26,301, representando un incremento del 63.2%.

---

**Tabla 2** Numero de MIPYMES activas en Guayaquil  
(Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2015)

Año	Empresas
2010	16,114
2011	17,639
2012	19,313
2013	21,382
2014	24,015
2015	26,301

Cada vez son más las personas que buscan iniciar su propio negocio, por diferentes motivos, ya sea para no tener que trabajar para alguien más, tener más tiempo o independizarse. En los últimos años ha habido un incremento en la actividad emprendedora en el país. De acuerdo al *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* el Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) en el 2013 fue de 36%, esto represento 10% más que el del 2012. Esto se dio gracias al continuo incremento en la tasa de emprendedores nacientes. Es así que, en el 2013 ésta fue de 25.3%, superando considerablemente al 16.7% observado en el 2012 y triplicando el 8.7% del 2008. Según la encuesta para conocer las razones

---

principales del emprendimiento, se encontró que aproximadamente el 23% de las personas consideraron que habían aprovechado una oportunidad al emprender y el 12,1% afirmó que fue por necesidad. La tasa de emprendimiento por necesidad en el 2013 fue de 4,7%, esta se ubicó por encima del promedio de la región. De los emprendedores que iniciaron sus negocios por oportunidad el 25.2% afirmó que lo hicieron para incrementar sus ingresos y un 27.2% lo hizo buscando independizarse. (Lasio, Caicedo, Ordenana, & Villa, 2013).

### **Contribución al PIB**

Las MIPYMES, son piezas fundamentales que aportan con una cantidad considerable de producción en la región o país en la que se encuentren. En Abril de 2014, el Banco Asiático de Desarrollo (BAD) puso en marcha un proyecto piloto llamado *Asia SME Finance Monitor*, que recaudó información en 14 países miembros del BAD y determinó que las MIPYMES aportaron con un promedio de 42% del PIB nominal desde el año 2007 hasta el 2013 (Asian Development Bank, 2015).

---

Dentro de América Latina, en países como Argentina, Bolivia, Ecuador y Uruguay, el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) estima que las MIPYMES son un grupo diverso de organizaciones que generan casi el 30% del PIB de cada país (CAF, 2014). En países de la misma región como Brasil, Chile y México se estima que las MIPYMES ocupan una participación del 28.5% del PIB (SELA, 2015). Desafortunadamente, no existen datos concretos sobre la contribución de las MIPYMES al PIB de Ecuador. Sin embargo, se evidencia que la mayor contribución viene de parte de las grandes empresas, aun cuando las MIPYMES sean las que mayor empleo generan.

### **Fuentes de financiamiento**

El Banco Central Europeo y la Comisión Europea, en el 2014, realizaron una encuesta acerca del acceso a fuentes de financiamiento de las PYMES en Europa. Los resultados revelaron que en la Unión Europea casi la mitad de los encuestados (47%) utilizó líneas de crédito para financiarse. El arrendamiento o leasing representó el 37% del total de fuentes de financiamiento, ocupando el tercer lugar; mientras que

---

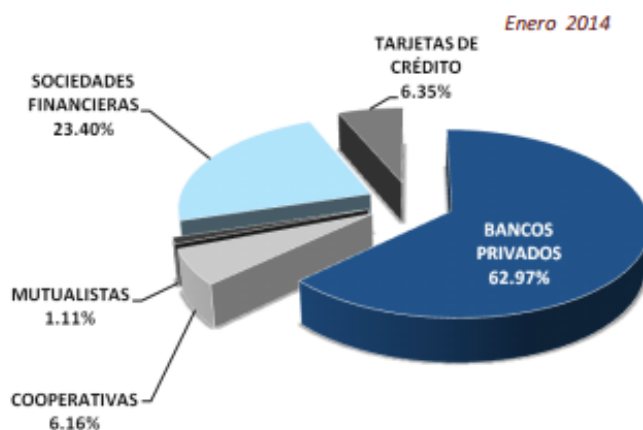
los préstamos bancarios con un 57%, fueron la principal fuente de financiamiento externa para las pequeñas empresas. (OECD, 2015)

En América Latina, el acceso a fuentes externas de financiamiento es una limitante para las MIPYMES. Según la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), menos del 15% del crédito total en la región tiene como destino el sector de las pymes, aunque estas son la mayor parte de las unidades productivas y las responsables de cerca del 80% del empleo. (AECID, 2013).

En Ecuador las principales fuentes de financiamiento son: (a) los bancos privados, (b) sociedades financieras, (c) cooperativas, (d) tarjetas de crédito y (e) mutualistas. De acuerdo a la FIGURA 6, del total de operaciones del sistema financiero privado en Ecuador, en el mes de enero de 2014 se registraron 533,761 operaciones con un monto promedio de \$3,324.50. “Las operaciones bancarias son las que característicamente se celebran entre el banco y sus clientes, o bien, entre dos o más bancos entre sí” (Enciclopedia jurídica, 2014).

---

El 62.97% de las operaciones fueron de los bancos privados, mientras que el 23.40% del total provino de las sociedades financieras. (BCE, 2014).



**Figura 6:** participación de las instituciones financieras privadas en el total de operaciones. (BCE, 2014)

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), los préstamos del Banco son la fuente más común de financiación externa para muchas PYMES, sin embargo, la financiación bancaria tradicional plantea desafíos a estas empresas, especialmente a las nuevas (OECD, 2015). A pesar de que los instrumentos financieros del mercado de capitales como acciones o bonos se han extendido en los últimos años y representan una parte significativa de las fuentes de financiación en Europa y Estados Unidos,

---

los préstamos bancarios siguen siendo dominantes y proporcionan la mayor fuente de financiación. (SMES Finance Forum, 2016).

Según la OECD existe una preocupación general que las restricciones de acceso a los créditos bancarios se tornen algo normal para los dueños de estas empresas. Por lo que es importante que se busque instrumentos alternativos de financiamiento, para que estas sigan desempeñando un papel fundamental en la generación de empleos, contribución a la innovación y crecimiento de la economía.





***CAPÍTULO 3***



---

## **Modelo de Negocios**

### **Concepto**

Según Alexander Osterwalder e Yves Pigneur (2009)  
“Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea proporciona y capta valor”.

### **Características**

De acuerdo a Magretta (2002) los modelos de negocios nuevos son adaptaciones de los modelos ya establecidos, es decir que todos tienen fundamentos similares. Un modelo de negocio básicamente se divide en dos partes: la primera parte incluye todas las actividades asociadas con la fabricación del producto como: (a) diseño, (b) la compra de materias primas, (c) la fabricación, etc. La segunda parte incluye todas las actividades asociadas con la comercialización del producto, como: (a) la búsqueda de clientes, (b) el acercamiento a los clientes, (c) transacciones de una venta, (d) la distribución y, (d) la prestación del servicio.

---

## Estructura

Según Teece (2009) “un modelo de negocio articula la lógica, los datos, y otras evidencias que apoyan una propuesta de valor para el cliente, y una estructura viable de ingresos y costes para la empresa”. De acuerdo al autor es importante que los modelos de negocios se enfoquen en los beneficios que van a ser percibidos por el cliente. Las empresas deben diferenciarse y ser innovadoras, en base a las necesidades de sus clientes. La implementación de un modelo de negocio exitoso no significa que la empresa vaya a ser eficiente, es un punto de partida que sirve como guía para que estas puedan implementar estrategias que le permitan desenvolverse en el mercado.

Los elementos de un modelo de negocios son:

- (a) Tecnología y características del producto o servicio
- (b) Beneficios
- (c) Segmentos de mercado
- (d) Fuente de ingreso

---

(e) Mecanismos para capturar valor

## **Tipos**

### **Modelo de Alexander Osterwalder**

Osterwalder (2004) propone un modelo donde la ventaja competitiva es el eje fundamental, el cual comprende: (a) segmento de clientes, (b) la propuesta de valor, (c) canales de distribución, (d) relaciones con clientes, (e) flujos de ingresos, (f) recursos claves, (g) actividades claves, (h) red de proveedores y, (i) costo de la estructura (Llorens, 2010).

### **Modelo de Henry Chesbrough y Richard Rosenbloom**

Según Chesbrough y Rosenbloom (2002) “el modelo de negocios debe ser considerado como una construcción que actúa como puente entre los inputs tecnológicos y los outputs económicos”. Según Chesbrough (2010), estos deben: (a) articular la proposición de valor, (b) identificar el segmento de mercado, (c) definir la estructura de la cadena de valor, (d) especificar el

---

mecanismo de generación de ventas, (e) describir la posición de la empresa y (f) formular la estrategia competitiva.

### **Modelo de Christoph Zott y Raphael Amit**

El modelo propuesto por Zott & Amit (2010), aborda : (a) contenido, donde se analizan las actividades que serán desarrolladas para satisfacer las necesidades, (b) estructura, se especifican las actividades más importantes para cumplir los objetivos, (c) gobierno, determina quien o quienes serán los encargados de realizarlas, (d) novedad, está relacionado con el valor agregado del producto o servicio, (e) lock-in, consiste en mantener buenas relaciones con el entorno exterior de la empresa, (f) complementarios, se enfoca en entrelazar las actividades (g) eficiencia, está relacionada con la reducción de tiempos y costos innecesarios.

---

## **Modelo de Afuah y Tucci**

De acuerdo a Afuah y Tucci (2003) los modelos de negocios son dinámicos, y necesitan adaptarse al mundo cambiante, por lo que propusieron un modelo de negocios en el que las empresas se involucren con el internet y aprovechen esta herramienta para darle un valor agregado. Clasifica las empresas en tres niveles: (a) Secuencial, refiriéndose a las empresas manufactureras, (b) mediadoras, empresas que enlazan clientes que son independientes, los cuales representan la materia prima y a la vez el producto de la misma, e (c) intensivas, las que utilizan la tecnología para realizar cambios, como consultoras o universidades. (Llorens, 2010)

## **Modelo de Joan Magretta**

De acuerdo al modelo propuesto por Magretta (2002) un buen modelo de negocios debe responder las preguntas formuladas por Peter Drucker: ¿Quién es el consumidor?, ¿Que valora el consumidor?, ¿Cómo haremos dinero con éste negocio?, ¿Cómo

---

entregaremos el valor a los consumidores a un costo adecuado? (Llorens, 2010)

### ***Crowdfunding***

El Crowdfunding es una herramienta financiera no tradicional relativamente nueva que es de mucha importancia en varias regiones del mundo. Según el Banco Mundial, este modo de financiamiento basa sus operaciones en internet para que los negocios u otras organizaciones puedan reunir capital en forma de donaciones o inversiones de múltiples individuos. Esta herramienta aprovecha la naturaleza de las redes sociales y su capacidad para difundir la información, permitiendo que empresas alrededor del mundo, logren recolectar millones de dólares. (World Bank, 2013, p. 8).

Adicionalmente, el banco BBVA (2014) afirma que:

El Crowdfunding es un fenómeno enmarcado dentro de los movimientos colaborativos, que han adquirido una nueva dimensión gracias a los avances de las nuevas tecnologías. Mediante el Crowdfunding, un gran número de individuos, el *crowd*, realiza pequeñas aportaciones

---

a una causa, logrando en su conjunto una contribución relevante (p. 1).

### **Antecedentes**

El Crowdfunding tuvo su inicio en Estados Unidos, cuando Brian Camelio creó una página llamada *ArtistShare*, que funcionaba como una plataforma en la que diferentes personas podían donar sumas de dinero a músicos para que estos pudieran llevar a cabo sus proyectos artísticos (Freedman & Nutting, 2015). Años después y luego de la crisis inmobiliaria del 2008, esta opción de financiamiento se volvió mucho más atractiva para los pequeños empresarios y emprendedores; todo esto a causa del poco acceso al crédito que en ese año afectaba a este segmento de personas (World Bank, 2013).

### **Modelos**

De acuerdo a un informe de la Asociación Española de Crowdfunding, esta herramienta presenta cuatro modalidades: (a) inversión o *equity-based*, (b) donación o *donation-based*, (c) recompensa o *reward-based*, y (d)



---

préstamo o *debt-based*. A continuación se explica de qué se trata cada una de ellas.

**Inversión o *equity-based*:** Al momento que el inversionista aporta con una suma de dinero, este recibe un porcentaje de participación del proyecto como contraparte de su aportación.

**Donación o *donation-based*:** Tiene un enfoque hacia proyectos de ayuda humanitaria, donde los donantes aportan con sumas de dinero sin esperar algún retorno.

**Recompensa o *reward-based*:** Generalmente usado para el desarrollo de bienes innovadores. La persona que aporta con dinero recibe un ejemplar del producto como contraprestación.

**Préstamo o *debt-based*:** En este caso, el prestamista recibe un monto sobre el cual deberá pagar un interés previamente acordado en un plazo determinado (Asociación Española de Crowdfunding, 2014).

### **Características**

Todos los tipos de Crowdfunding poseen una estructura común. En cada proyecto hay tres partes que

---

intervienen en el proceso: el promotor, los contribuyentes y el administrador de la plataforma. El promotor es el individuo o empresa que desea adquirir fondos para poder poner en marcha un proyecto y usa una plataforma de Crowdfunding para difundir su idea a un grupo de personas. Los contribuyentes son usuarios que desarrollan un interés en el proyecto del promotor y deciden participar en el mismo mediante la aportación de sumas de dinero en pequeñas cantidades. Finalmente, el administrador de la página es la parte que puede adoptar dos posiciones. La primera radica en encargarse de crear un ambiente que junte a promotores y contribuyentes, facilitando así las aportaciones y la interacción entre ambas partes. Este servicio puede ser gratuito o puede ser retribuido mediante cuotas o porcentajes sobre los montos recaudados. La otra posición que puede adoptar el administrador es la de un rol más activo en el proceso y destinar esfuerzos para la captación de fondos, gestión de aportaciones y tramitación de préstamos para asegurar su devolución (Rodríguez, 2013).

La gran mayoría de plataformas usa la modalidad “Todo o Nada”, que brinda mayor seguridad al inversionista o

---

donante debido a que, en caso de que el promotor no logre recaudar el monto meta, los fondos obtenidos son devueltos a los contribuyentes. En otros casos, existe la modalidad “Todo Suma”, en la que el promotor recibe los fondos recaudados aun así no haya logrado llegar al monto esperado. En esta última modalidad, el promotor será acreedor a lo recaudado siempre y cuando use ese dinero para llevar a cabo actividades claves que lo acerquen más a completar su iniciativa.

### **Plataformas más importantes A nivel mundial**

Un artículo de Forbes presenta, las diez plataformas de Crowdfunding más importantes a nivel mundial, basándose en la cantidad de fondos que captan. Los primeros tres lugares lo ocupan: Kickstarter (*reward-based*), Indiegogo (*donation-based*) y Crowdfunder (*equity-based*). Estos sitios son muy conocidos y generan gran cantidad de tráfico de red, por lo que asegura que una iniciativa sea difundida a una audiencia muy variada (Barnett, 2013).

### **A nivel Latinoamericano**

---

En la región existe una gran cantidad de plataformas destinadas a esta actividad. Las plataformas de Crowdfunding más activas en América Latina son: Goteo (*donation-based*), Idea.me (*reward-based*), y Fondeadora (*reward-based*) (Pulsosocial, 2015).

### **A nivel ecuatoriano**

A nivel nacional, el Crowdfunding ha sido un movimiento que no ha podido desarrollarse en su totalidad, sin embargo, existen plataformas destinadas a esta actividad. Actualmente, hay dos plataformas de Crowdfunding en Ecuador, cuyos nombres son: Greencrowds (*donation-based*) y Catapultados (*reward-based*). Ambas plataformas tienen una mínima cantidad de proyectos y además existen iniciativas que no se han podido financiar en su totalidad.

### **Proyectos más Importantes a nivel Mundial**

En el 2015, *Bloomberg Markets* identificó a los proyectos que recaudaron la mayor cantidad de fondos por medio de plataformas de Crowdfunding. Estas iniciativas fueron:

---

***Pebble Time***: un reloj inteligente que fue creado para gestionar llamadas, correo electrónico y rutinas de ejercicio. Este proyecto recaudó más de \$20 millones en Kickstarter y tuvo cerca de 80,000 contribuyentes.

***Flow Hive***: un producto creado para obtener miel sin arriesgarse a las picaduras de las abejas. Esta iniciativa recaudó \$12 millones en Indiegogo.

***BauBax***: un buso con 15 características especiales como: una almohada o un cargador; esto fue diseñado para facilitar la experiencia de los viajes largos. El proyecto recaudó más de \$9 millones en Kickstarter y tuvo alrededor de 45,000 contribuyentes (Bloomberg, 2015).

## **Datos Estadísticos Relevantes**

### **Éxitos y fracasos**

En el 2012, la organización Massolution publicó su informe *Crowdfunding Industry Report*, el cual reveló el porcentaje de éxitos y fracasos en el financiamiento de proyectos por regiones. Con respecto a proyectos financiados con éxito, las cifras fueron las siguientes:

---

América del Norte 47%, Europa 67%, otras regiones 78%, y el promedio global fue de 63%. Con respecto a los fracasos, las cifras fueron: América del Norte 53%, Europa 33%, otras regiones 22%, y el promedio mundial fue de 37% (Massolution , 2012).

### **Valores recaudados a nivel mundial y regional**

De acuerdo a un artículo, publicado en 2015, la revista Forbes afirma que, en el 2010, la industria del Crowdfunding recaudó \$880 millones y, en solo 4 años, el valor se incrementó 18 veces, totalizando \$16 billones en 2014. Para el 2015, se estimó que este valor se incremente 2,13 veces y llegue a \$34 billones (Barnett, 2015).

De acuerdo a un informe del banco BBVA, en 2012 el valor recaudado en esta industria totalizó €2.01 billones, los cuales fueron repartidos de acuerdo al modelo de Crowdfunding usado, del siguiente modo: *donation* y *reward-based* 52%, *debt-based* 44% y *equity-based* 4% (Cuesta, et al., 2014). De acuerdo a datos del Fondo Multilateral de Inversiones (MIF), en 2012, América del Sur recaudó \$8 millones por medio de plataformas de Crowdfunding, mientras que Asia, Oceanía y Europa

---

captaron \$33, \$76 y \$945 millones respectivamente (Fondo Multilateral de Inversiones, 2014).

En el 2015, la organización Massolution publicó su informe anual acerca de la industria del Crowdfunding a nivel mundial. En el documento, se evidenció la gran acogida que esta herramienta ha tenido en los últimos años. En los años 2013, 2014 y 2015, las plataformas de Crowdfunding a nivel mundial recaudaron \$6.1, \$16.2, y \$34.4 billones respectivamente. Visto desde porcentajes de crecimiento, esto representó un incremento del 463.9%, considerando el periodo del 2013 al 2015. En el contexto regional, los valores recaudados en el 2015 fueron los siguientes: (a) América del Norte \$9.46 billones, (b) Asia \$3.4 billones, (c) Europa \$3.26 billones, (d) Sudamérica \$57.2 millones, (e) Oceanía \$43.2 millones, y (f) África \$12 millones (Massolution, 2015).

Tomando en consideración los valores históricos recaudados por Kickstarter hasta junio de 2016, se evidencia que la plataforma ha podido captar más de \$2.42 billones provenientes de más de 11 millones de patrocinadores (Kickstarter, 2016).

---

Los totales recaudados por año dan una clara idea de la magnitud de esta alternativa de financiamiento. Lastimosamente, en América del Sur, el Crowdfunding aporta con cifras sumamente pequeñas al desarrollo de iniciativas, en relación a los montos captados en otros continentes. Tomando como referencia los datos del MIF, otros continentes logran captar de 4 a 118 veces lo conseguido en Sudamérica.

### **Total de financiamiento por actividad**

Existen diversas actividades en las que una persona puede aportar con dinero. Dependiendo del modelo de Crowdfunding, las categorías pueden ser: (a) juegos, (b) medio ambiente, (c) cine y video, (d) política, (e) fotografía, (f) comunidad, (g) animales, (h) religión, entre otros. Tomando en consideración los datos proporcionados por Kickstarter, se puede evidenciar la cantidad de dinero captado por categoría en la Tabla 3.



---

**Tabla 3** Cantidades recaudadas en Kickstarter por categoría (**Kickstarter, 2016**).

Categoría	Dólares (millones)
Juegos	\$ 502.02
Tecnología	\$ 456.77
Diseño	\$ 454.58
Cine y video	\$ 340.33
Música	\$ 173.21
Comida	\$ 98.44
Publicaciones	\$ 95.84
Moda	\$ 88.82
Arte	\$ 66.25
Comics	\$ 52.49
Teatro	\$ 37.62
Fotografía	\$ 27.62
Baile	\$ 10.83
Periodismo	\$ 9.77
Artesanías	\$ 9.16
Total	\$ 2,423.75

Se evidencia un dominio claro de la categoría ‘juegos’, que totaliza el 20% del total recaudado y junto con las siguientes tres categorías, el porcentaje aumenta a 72%. Esto se debe a que en estas cuatro categorías presentan ideas innovadoras constantemente debido a que los avances tecnológicos hacen que se puedan desarrollar conceptos cada vez más modernos.

---

## ***Crowdfunding* en relación a otras Fuentes de Financiamiento no Tradicionales para MIPYMES**

En países como Estados Unidos, existen otras fuentes no tradicionales de financiamiento. Los inversionistas ángeles son individuos que aportan con capital a un emprendimiento, generalmente a cambio de un porcentaje de participación en el mismo. En el 2014, estos inversionistas aportaron con \$10.1 billones a iniciativas estadounidenses. Otra fuente de financiamiento es el capital de riesgo, en este caso, son entidades las encargadas de suministrar el dinero necesario para un emprendimiento. Lo que estas instituciones piden como contraprestación, usualmente, es un porcentaje de participación en la empresa. En Estados Unidos, esta modalidad logró captar \$48.3 billones en 2014. El Crowdfunding, en el mismo año, recolectó \$10 billones (Firoozmand, Haxel, & Suominen, 2015).

---

## Marco Legal

### Legislación Vigente en Estados Unidos

En abril de 2012, la ley denominada *Jumpstart Our Business Startups (JOBS) Act* entro en vigencia en los Estados Unidos. En el tercer capítulo (*Crowdfunding Act*) de esta legislación, el tema del financiamiento colectivo es abordado en detalle. En este documento, se estableció que las plataformas de Crowdfunding que venden títulos de valor o acciones, deben estar debidamente registradas ante una organización llamada *Securities Exchange Commission (SEC)*, la cual es la encargada de regular la actividad y está legalmente autorizada a solicitar la información que considere pertinente. También se resaltó los montos máximos que un proyecto puede captar (\$1 millón). Además se establecieron los límites de capital que los inversionistas pueden aportar a los diferentes proyectos. En el caso de las personas cuyo ingreso neto anual sea menor o igual a \$100,00, se les permitirá aportar hasta el 5% o \$2,000. Por otro lado, las personas cuyo ingreso neto mensual supere los

---

\$100,000, se les permitirá una aportación máxima del 10% de sus ingresos (Anthony, 2013).

En el 2015, la SEC dio a conocer una serie de obligaciones que las plataformas de Crowdfunding debían cumplir. Entre estas, destacan: (a) proveer material educativo a los inversionistas acerca del proceso de inversión dentro de la plataforma, (b) tomar medidas para reducir el riesgo de fraude, (c) publicar la información requerida acerca de las compañías que buscan captar fondos, y (d) asegurar el mantenimiento y la transmisión de fondos (U.S. Securities and Exchange Commission, 2015).

### **Legislación Vigente en España**

En España, la Ley de Fomento de la Financiación Empresarial es la encargada de regular la práctica del Crowdfunding o financiación participativa, dicha ley entró en vigencia a partir del 27 de abril de 2015. Los objetivos de este estatuto, son: (a) garantizar el derecho al crédito para las PYMES, (b) establecer parámetros para la creación de una empresa de financiación

---

participativa, (c) definir los límites respecto al volumen de capital que cada proyecto puede recolectar, (d) definir límites al volumen que cada participante puede aportar, y (d) establecer las obligaciones en cuanto a la información que las plataformas deben proveer. El texto señala que las plataformas de Crowdfunding deben estar autorizadas por la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Un segundo fragmento enfatiza la prohibición de actividades de asesoramiento financiero, debido a que esta práctica solo la pueden realizar cierto tipo de entidades que están sometidas a la regulación y supervisión de la autoridad competente. Existe, también, una sección que recalca la obligatoriedad de un documento en el que conste la aceptación expresa por parte del inversionista, en la que se demuestre que la persona está consciente de los riesgos y beneficios que conlleva colocar sumas de dinero dentro de uno o varios proyectos de emprendimiento (Jefatura del Estado, 2015).

---

## **Legislación Vigente en Ecuador**

En el país, no existe un cuerpo legal vigente que regule la práctica del Crowdfunding como en otros, esto se debe a que esta herramienta no posee una presencia considerable localmente y porque el monto que se ha recaudado, con las plataformas nacionales, representa una cantidad que no ha logrado captar la atención de las autoridades correspondientes.

La Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos expedida en el 2002, presenta una serie de artículos destinados a reconocer la validez legal que tienen los documentos electrónicos y a regular la transferencia de información por este medio. Esta ley, no menciona al Crowdfunding ni a los mecanismos de financiamiento colectivo, sin embargo, pretende regular la interacción de los usuarios con las plataformas en internet y garantizar sus derechos a la información.



***CAPÍTULO 4***



---

## Conclusiones

Una vez realizado el estudio del acceso a las fuentes de financiamiento que tienen las MIPYMES, se pudo comprobar la importancia que los bancos privados tienen en estas empresas debido a que son los principales proveedores de capital productivo. En este grupo de compañías, las micro y pequeñas empresas son las que mayores dificultades enfrentan al momento de adquirir préstamos, por lo cual, el desarrollo de nuevas alternativas de financiamiento es necesario para impulsar y promover una cultura emprendedora y contribuir al desarrollo económico nacional.

A través de las herramientas de investigación se pudo determinar 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, ya que una gran parte de la muestra afirmó que estaría dispuesta a acudir a este método y además dos representantes de gremios empresariales mostraron su postura a favor de esta idea. Al no existir un cuerpo legal que norme el *Crowdfunding*, su implementación podría



---

resultar compleja. No obstante, tomando en consideración la creciente popularidad de este medio no tradicional de financiamiento, se espera que las autoridades encargadas destinen recursos para la elaboración de una normativa que brinde seguridad tanto a contribuyentes como promotores. De esta manera, se estaría aprovechando en su totalidad los beneficios que esta nueva herramienta le brinda a los negocios existentes y a las nuevas iniciativas, además de su contribución al crecimiento económico nacional.

#### Recomendaciones

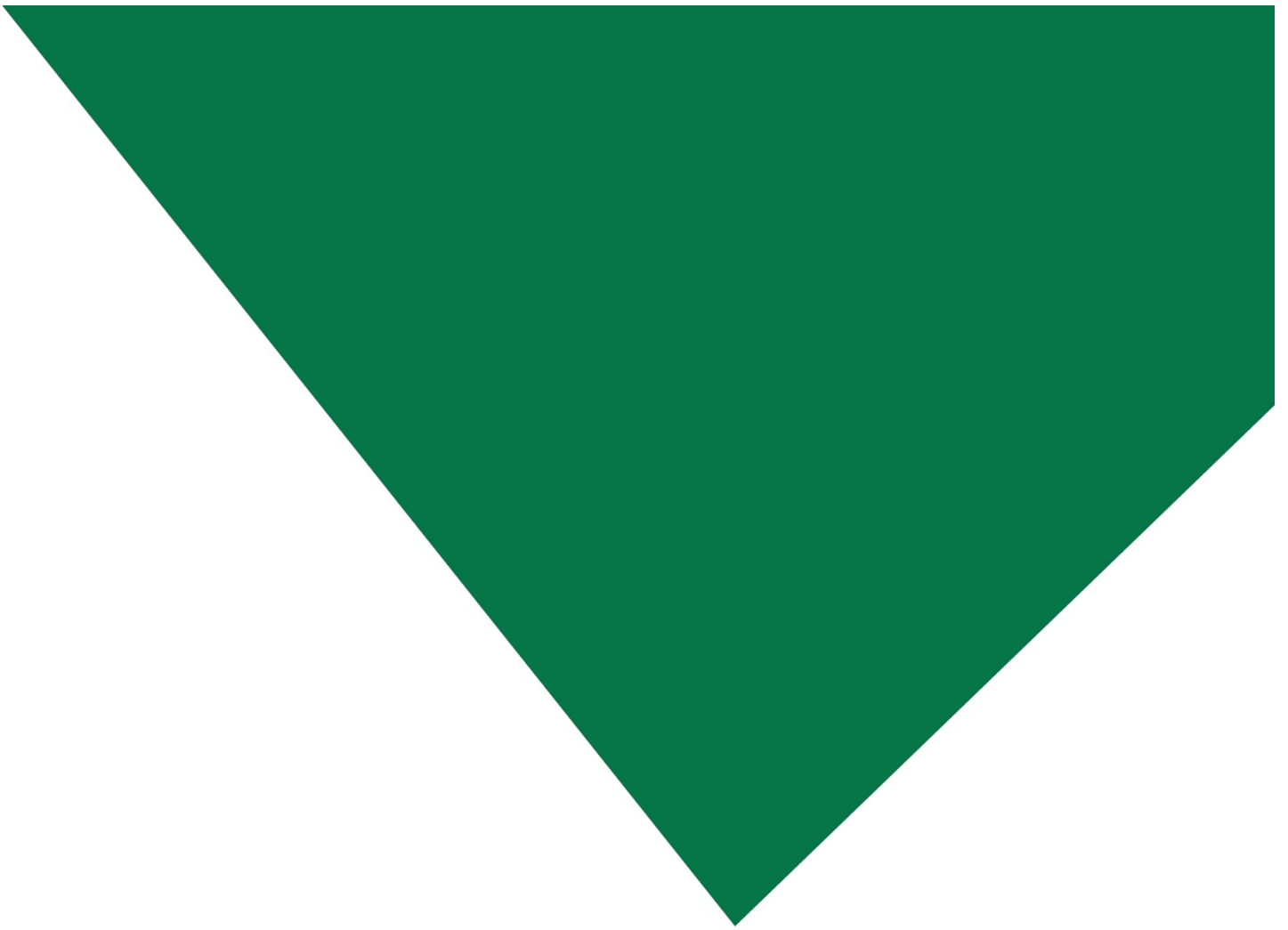
Se debe lograr que el *Crowdfunding* sea considerado por las autoridades como una fuente de financiamiento confiable en el país, para esto, es necesario que las personas conozcan del tema y se familiaricen con él, lo cual se puede lograr a través de la difusión de información en redes sociales y eventos. Es recomendable mejorar continuamente las estrategias de marketing y publicidad con la finalidad de proyectar una imagen de seriedad y profesionalismo. Esto será de gran beneficio para la plataforma debido a que tanto

---

promotores como contribuyentes se sentirán atraídos a usar esta herramienta no tradicional.

Una vez establecido un marco jurídico en el país que regule el funcionamiento del *Crowdfunding*, se recomienda desarrollar alianzas estratégicas con gremios empresariales como la CCG y la CAPIG para otorgar beneficios a los socios dentro de ellas y así también dar a conocer con mayor profundidad el *Crowdfunding* en capacitaciones y seminarios que estas realicen.

Finalmente, se sugiere mantener como meta a largo plazo, la internacionalización de la plataforma, con el fin de que el sitio pueda atraer capital extranjero para poder ser colocado en iniciativas nacionales.



---

## BIBLIOGRAFÍA

- AECID. (2013). Obtenido de <http://www.aecid.es/Centro-Documentacion/Documentos/documentos%20adjuntos/PYME%20ALyC%20CEPAL%20OCDE.pdf>
- Afuah, A., & Tucci, C. (2003). *Internet Business Models and Strategies*. McGraw-Hill Higher Education. Recuperado el 2016
- Aguilera, O. (9 de Octubre de 2013). *El lienzo de tu modelo de negocio: Recursos claves*. Obtenido de Innovación y Tecnología: <http://www.iat.es/2013/10/lienzo-modelo-negocio-recursos-clave/>
- Alvarez, M., & Durán, J. (Diciembre de 2009). *Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. Obtenido de <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2010/04984.pdf>
- ANDES. (20 de Julio de 2015). *Código INGENIOS, un proyecto de ley pensado por y para el talento humano*. Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/codigo-ingenios-proyecto-ley-pensado-talento-humano.html-0>
- ANDES. (2 de Octubre de 2015). *Ecuador uno de los países de América Latina en que más creció el acceso al internet en los últimos tres años*. Obtenido de

---

<http://www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-uno-paises-america-latina-mas-crecio-acceso-internet-ultimos-tres-anos.html>

Anthony, L. (1 de Junio de 2013). Obtenido de Legal & Compliance LLC:  
<http://www.legalandcompliance.com/wp-content/uploads/2011/12/Summary-of-Jumpstart-Our-Business-Startups-JOBS-ACT.pdf>

Asian Development Bank. (2015). *Asia SME Finance Monitor 2014*. Obtenido de  
<http://www.adb.org/sites/default/files/publication/173205/asia-sme-finance-monitor2014.pdf>

Asociación Española de Crowdfunding. (2014). *Informe de la encuesta de la Asociación Española de Crowdfunding sobre las plataformas Españolas de Crowdfunding*. Asociación Española de Crowdfunding.

Barnett, C. (8 de Mayo de 2013). *Top 10 Crowdfunding sites for fundraising*. Obtenido de  
<http://www.forbes.com/sites/chancebarnett/2013/05/08/top-10-crowdfunding-sites-for-fundraising/#4294c4a91cfb>

Barnett, C. (9 de Junio de 2015). *Trends show Crowdfunding to surpass VC in 2016*. Obtenido de  
<http://www.forbes.com/sites/chancebarnett/2015/06/09/trends-show-crowdfunding-to-surpass-vc-in-2016/#4da96549444b>

- 
- BCE. (2014). *BANCO CENTRAL DEL ECUADOR*.  
Obtenido de  
<http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/BoletinTasasInteres/ect201401.pdf>
- BCE. (Septiembre de 2015). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de  
<http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/BoletinTasasInteres/ect201509.pdf>
- BCE. (2015). *Tasas de interés activas efectivas y máximas referenciales vigentes por segmento de crédito*. Obtenido de  
<http://sintesis.bce.ec:8080/BOE/BI/logon/start.do?ivsLogonToken=bceqsappbo01:6400@349179J4NIqkQCte1sUL5ONYIVw75349177Js09AioOZe01wEeFQTmO5mi>
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación*. Pearson: Bogota.
- BID. (Diciembre de 2005). *El Grupo BID y la Microempresa*. Obtenido de  
<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=710246>
- Bloomberg. (22 de Diciembre de 2015). *Here are the biggest Crowdfunding campaigns of 2015*. Obtenido de  
<http://www.bloomberg.com/news/articles/2015->

---

12-22/here-are-the-biggest-crowdfunding-campaigns-of-2015

CAF. (18 de Marzo de 2014). *Argetina, Bolivia, Ecuador and Uruguay join the new Latin American Guarantee Fund created bu CAF*.  
Obtenido de  
<https://www.caf.com/en/currently/news/2014/03/argentina-bolivia-ecuador-and-uruguay-join-the-new-latin-american-guarantee-fund-created-by-caf/>

Cerem Comunicación. (22 de Mayo de 2015). *El marketing y la línea*. Obtenido de  
<http://www.cerem.ec/blog/el-marketing-y-la-linea>

Cerrato, H. (2012). *The meaning of colors*. Obtenido de  
<http://www.hermancerrato.com/graphic-design/images/color-images/the-meaning-of-colors-book.pdf>

CFN. (2014). Obtenido de <http://www.cfn.fin.ec/fondo-de-garantia-2/>

Chapman, A. (2004). *Análisis DOFA y análisis PEST*.  
Obtenido de  
[http://clasev.net/v2/pluginfile.php/27785/mod\\_resource/content/2/AnalisisFODAyPEST.pdf](http://clasev.net/v2/pluginfile.php/27785/mod_resource/content/2/AnalisisFODAyPEST.pdf)

Chapman, A. (2004). *Análisis DOFA y análisis PEST*.  
Obtenido de  
[http://clasev.net/v2/pluginfile.php/27785/mod\\_resource/content/2/AnalisisFODAyPEST.pdf](http://clasev.net/v2/pluginfile.php/27785/mod_resource/content/2/AnalisisFODAyPEST.pdf)

- 
- Chesbrough. (2010). *Business Model Innovation: Opportunities and Barriers*. Recuperado el 2016, de Elsevier:  
<http://www.hh.se/download/18.341e6abb148eccb76f57f464/1416394294345/Chesbrough+2010+Business+model+innovation+opportunities+and+barriers.pdf>
- Chesbrough, H., & Rosenbloom, R. (2002). *The Role of the Business Model in Capturing Value from Innovation*. Obtenido de  
[http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/01-002\\_07351ae8-58be-44e5-a6d8-205cbf5b4424.pdf](http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/01-002_07351ae8-58be-44e5-a6d8-205cbf5b4424.pdf)
- Constitución del Ecuador. (2008). Obtenido de  
[http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion\\_de\\_bolsillo.pdf](http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf)
- COPCI. (Diciembre de 2010). Obtenido de  
<http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/C%C3%B3digo-Org%C3%A1nico-de-la-Producci%C3%B3n-Comercio-e-Inversi%C3%B3n.pdf>
- Cuesta, C., Fernández de Lis, S., Roibas, I., Ruesta, M., Tuesta, D., & Urbiola, P. (2014). *Crowdfunding en 360°: alternativa de financiación en la era digital*. Bilbao: BBVA Research.
- Defense Acquisition University. (Enero de 2010). *Small Business Act of 1953*. Obtenido de



---

<http://www.dau.mil/pubscats/pubscats/AR%20Journal/ARJ53/Bail53.pdf>

Department of Trade & Industry. (2001). *The National Archives*. Obtenido de <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.dti.gov.uk/sme4/define.htm>

Edinburgh Group. (2013). *Growing the global economy through SMEs*. Obtenido de [http://www.edinburgh-group.org/media/2776/edinburgh\\_group\\_research\\_-\\_growing\\_the\\_global\\_economy\\_through\\_smes.pdf](http://www.edinburgh-group.org/media/2776/edinburgh_group_research_-_growing_the_global_economy_through_smes.pdf)

Ekos Negocios. (2013). PYMES: Contribucion clave en la economia. *Revista Ekos*, 30. Recuperado el 27 de 05 de 2016, de <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/770.pdf>

Ekos Negocios. (31 de 07 de 2015). *ekosnegocios.com*. Recuperado el 05 de 06 de 2016, de <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=6264>

Elgamal, T., & Hickman, K. (1998). *Patente n° 5,825,890*. Estados Unidos.

Enciclopedia jurídica. (2014). Obtenido de <http://www.encyclopedia->

---

juridica.biz14.com/d/operaciones-bancarias/operaciones-bancarias.htm

Firoozmand, S., Haxel, P., & Suominen, K. (Marzo de 2015). *State of SME finance in the United States in 2015*. Obtenido de [http://www.tradeupfund.com/uploads/2/6/0/4/26048023/state\\_of\\_sme\\_finance\\_in\\_the\\_united\\_states\\_2015.pdf](http://www.tradeupfund.com/uploads/2/6/0/4/26048023/state_of_sme_finance_in_the_united_states_2015.pdf)

FMI. (Abril de 2016). *Perspectivas económicas*. Obtenido de <https://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/reo/2016/whd/pdf/wreo0416s.pdf>

Fondo Multilateral de Inversiones. (2014). *Crowdfunding en México: como el poder de las tecnologías digitales está transformando la innovación, el emprendimiento y la inclusión económica*. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

Freedman, D., & Nutting, M. (Noviembre de 2015). *A brief history of Crowdfunding*. Obtenido de <http://www.freedman-chicago.com/ec4i/History-of-Crowdfunding.pdf>

Gasiorowski-Denis, E. (4 de 03 de 2015). *ISO*. Obtenido de <http://www.iso.org/iso/news.htm?refid=Ref1937>

Gonzales, E., Hommes, M., & Mirmulstein, M. L. (2014). *MSME country indicators 2014*. Obtenido de

---

[https://www.smefinanceforum.org/sites/sme/modules/sme\\_custom/datasites/analysis%20note.pdf](https://www.smefinanceforum.org/sites/sme/modules/sme_custom/datasites/analysis%20note.pdf)

Henriquez, L. (2009). *Políticas para las MIPYMES frente a la Crisis*. Obtenido de [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms\\_191351.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf)

INEC. (16 de 11 de 2012). *Ecuador en cifras*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Infoeconomia/info8.pdf>

INEC. (2013). *ecuadorencifras*. Obtenido de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_Sociales/TIC/Resultados\\_principales\\_140515.Tic.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/TIC/Resultados_principales_140515.Tic.pdf)

INEC. (Diciembre de 2013). *Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC'S) 2013*. Obtenido de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_Sociales/TIC/Resultados\\_principales\\_140515.Tic.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/TIC/Resultados_principales_140515.Tic.pdf)

INEC. (2014). *Ecuador en cifras*. Obtenido de <http://aplicaciones3.ecuadorencifras.gob.ec/VDATOS2-war/paginas/administracion/dashEmpresas.xhtml>

---

INEC. (2014). *Ecuador en cifras*. Obtenido de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_Economicas/DirectorioEmpresas/Empresas\\_2014/Principales\\_Resultados\\_DIEE\\_2014.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Empresas_2014/Principales_Resultados_DIEE_2014.pdf)

INEC. (2014). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de <http://aplicaciones3.ecuadorencifras.gob.ec/VDATOS2-war/paginas/administracion/dashEmpresas.xhtml>

Jefatura del Estado. (27 de Abril de 2015). *Ley de fomento de la financiación empresarial*. Obtenido de Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es/boe/dias/2015/04/28/pdfs/BOE-A-2015-4607.pdf>

Jordan, J., & Vaz, M. (2014). Índice de inestabilidad política del Brasil, 1889-2009. *Revista CEPAL*, 185.

Kickstarter. (19 de Octubre de 2014). *Términos de uso*. Obtenido de <https://www.kickstarter.com/terms-of-use?ref=footer>

Kickstarter. (2016). *Estadísticas*. Obtenido de <https://www.kickstarter.com/help/stats?ref=footer>

Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). *Fundamentos de marketing*. Ciudad de México: Pearson Educación.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing* (decimo cuarta ed.). Mexico: Pearson Education. Obtenido

---

de

[https://profdariomarketing.files.wordpress.com/2014/03/marketing\\_kotler-armstrong.pdf](https://profdariomarketing.files.wordpress.com/2014/03/marketing_kotler-armstrong.pdf)

Kushnir, K., Mirmulstein, M. L., & Ramalho, R. (2010). *Micro, Small, and Medium Enterprises Around the World: How Many Are There, and What Affects the Count*. Obtenido de <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16/MSME-CI-AnalysisNote.pdf?MOD=AJPERES>

Lasio, V., Caicedo, G., Ordenana, X., & Villa, R. (2013). *ESPAE ESPOL*. Obtenido de <http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/libros/reportegem2013.pdf>

Ley de Fomento de la Pequeña Industria. (1973). Obtenido de [http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/LEY\\_DE\\_FOMENTO\\_DE\\_LA\\_PEQUENA\\_INDUSTRIA.pdf](http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/LEY_DE_FOMENTO_DE_LA_PEQUENA_INDUSTRIA.pdf)

Ley Orgánica de solidaridad y corresponsabilidad ciudadana para la reconstrucción y reactivación de las zonas afectadas por el terremoto de 16 de abril de 2016. (18 de Mayo de 2016). *Registro Oficial*. Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2016/05/Ley-Solidaridad-R.O.pdf>

Llorens, G. (2010). *Una perspectiva al Concepto de Modelo de Negocios*. Obtenido de

---

mba.americaeconomia.com:  
<http://mba.americaeconomia.com/sites/mba.americaeconomia.com/files/paperventajacompetitiva.pdf>

Magretta, J. (May de 2002). *Harvard Business Review*.  
Obtenido de Why Business Models Matter:  
<https://hbr.org/2002/05/why-business-models-matter>

Marradi, A., Archenti, N., & Piovani, J. I. (2010).  
*Concepto de objeto y de una unidad de análisis de población y muestra*. Buenos Aires: Cengage Learning.

Massolution . (2012). *Crowdfunding industry report* .  
Nueva York: Crowdsourcing, LLC.

Massolution. (2015). *The Crowdfunding Industry Report 2015*. Estados Unidos: Crowdsourcing LLC.

MIES. (2011). *economiasolidari.org*. Obtenido de  
[http://www.economiasolidaria.org/files/Ley\\_de\\_la\\_economia\\_popular\\_y\\_solidaria\\_ecuador.pdf](http://www.economiasolidaria.org/files/Ley_de_la_economia_popular_y_solidaria_ecuador.pdf)

Ministerio de Industria, Energía y Turismo. (2015).  
*Ipyme.org*. Obtenido de [http://www.ipyme.org/es-ES/UnionEuropea/UnionEuropea/PoliticaEuropea/Marco/Documents/COSME\\_2015\\_web.pdf](http://www.ipyme.org/es-ES/UnionEuropea/UnionEuropea/PoliticaEuropea/Marco/Documents/COSME_2015_web.pdf)

Ministerio de Industrias y Productividad. (2014).  
Obtenido de <http://www.industrias.gob.ec/bp-045->

---

microempresarios-con-el-apoyo-del-ministerio-de-industrias-participan-en-expoalimentar-2014/

Naciones Unidas. (2016). *Situación y perspectivas de la economía mundial 2016*. Obtenido de [http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp\\_current/2016wesp\\_es\\_sp.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2016wesp_es_sp.pdf)

Observatorio de la PyME. (2010). *Preguntas PyME N° 1*. Obtenido de <http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/SS.pdf>

OECD. (2014). Obtenido de <http://www.oecd.org/centrodemexico/medios/laexpansiondelcomerциodeserviciosofrecegrandesoportunidadesparaelcrecimientoyelempleodicelaocde.htm>

OECD. (2015). *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*. Obtenido de <https://www.oecd.org/cfe/smes/New-Approaches-SME-full-report.pdf>

Oficina Internacional del Trabajo. (2015). *Pequeñas y medianas empresas y creación de empleo decente y productivo*. Obtenido de [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms\\_358292.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_358292.pdf)

Omonte, A. (2009). *Ciencias sociales y administrativas. Investigación académica*. Obtenido de mailxmail:

---

<http://www.mailxmail.com/curso-ciencias-sociales-investigacion-administrativas-academica/trabajo-campo-concepto-diseno>

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. (2016). *Preguntas frecuentes: Patentes*. Obtenido de OMPI:

[http://www.wipo.int/patents/es/faq\\_patents.html](http://www.wipo.int/patents/es/faq_patents.html)

Osterwalder, A. (2004). Obtenido de [http://www.qpt-consulting.com/cms/upload/documentos/20130213115948.osterwalder\\_phd\\_bm\\_ontology.pdf](http://www.qpt-consulting.com/cms/upload/documentos/20130213115948.osterwalder_phd_bm_ontology.pdf)

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2009). *Business Model Generation*. Recuperado el 9 de 07 de 2016, de [http://www.businessmodelgeneration.com/downloads/businessmodelgeneration\\_preview.pdf](http://www.businessmodelgeneration.com/downloads/businessmodelgeneration_preview.pdf)

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2016). *Generacion de Modelos de Negocio*. Obtenido de <http://www.convergenciamultimedial.com/landau/documentos/bibliografia-2016/osterwalder.pdf>

Palacio, J. R. (2011). Obtenido de [http://www.socioeco.org/bdf\\_fiche-document-661\\_es.html](http://www.socioeco.org/bdf_fiche-document-661_es.html)

Pérez, F. (2005). *La entrevista como técnica de investigación social. Fundamentos teóricos, técnicos y metodológicos*. Obtenido de [http://datateca.unad.edu.co/contenidos/401560/La\\_entrevista\\_como\\_tecnica\\_de\\_investigacion\\_social\\_Fundamentos\\_teoricos.pdf](http://datateca.unad.edu.co/contenidos/401560/La_entrevista_como_tecnica_de_investigacion_social_Fundamentos_teoricos.pdf)



- 
- Ponce, H. (2006). La matriz FODA: una alternativa para relaizar diagnósticos y determinar estrategias de intervención en las organizaciones productivas y sociales. *Contribuciones a la Economía*, 2.
- Porter, M. E. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. *Harvard Business Review*, 58-77.
- PROECUADOR. (3 de 05 de 2012). *Proecuador.gob.ec*. Recuperado el 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/2012/05/03/gobier-no-de-ecuador-apoya-a-pymes-en-consorcios-exportadores/>
- Pulsosocial. (4 de Junio de 2015). *Las 10 plataformas de Crowdfunding más activas en Latinoamérica*. Obtenido de <http://pulsosocial.com/2015/06/04/las-10-plataformas-de-crowdfunding-mas-activas-en-latinoamerica/>
- RAE. (s.f.). *dle.rae*. Obtenido de <http://dle.rae.es/srv/search?m=30&w=socialismo>
- Real Academia Española. (2014). *Diccionario de la Lengua Española*. Madrid: Espasa. Obtenido de <http://dle.rae.es/srv/search?m=30&w=socialismo>
- Recabarren, L. E. (1912). *El Socialismo ¿Qué es y cómo se realizará?* Obtenido de <https://www.marxists.org/espanol/recabarren/xi-1912.htm>

---

Recinos, I. E. (Septiembre de 2011). *El Apoyo del Estado a las Micro y Pequeñas Empresas de El Salvador. Caso: Programa de Dotación de Calzado Escolar en el Departamento de San Vicente*. Obtenido de [http://ri.ues.edu.sv/1017/1/El\\_Apoyo\\_del\\_Estado\\_a\\_las\\_MYPES\\_de\\_E.\\_S..pdf](http://ri.ues.edu.sv/1017/1/El_Apoyo_del_Estado_a_las_MYPES_de_E._S..pdf)

Registro Oficial No. 362. (13 de Enero de 2011). *Registro Oficial*. Obtenido de <http://www.derechoecuador.com/productos/producto/catalogo/registros-oficiales/2011/enero/code/19796/registro-oficial-no-362---jueves-13-de-enero-de-2011>

Ricart, J. (2009). *Modelo de Negocio: El eslabón perdido en la dirección estratégica*. Obtenido de <https://ubr.universia.net/article/viewFile/703/829>

Rionda, J. (2008). *eumed.net*. Recuperado el 2016, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008a/379/Caracteristicas%20Fundamentales%20del%20capitalismo.htm>

Rodriguez, T. (Diciembre de 2013). *Universidad de Buenos Aires*. Obtenido de <http://www.derecho.uba.ar/publicaciones/pensar-en-derecho/revistas/3/revista-pensar-en-derecho3.pdf#page=99>

Rojas, I. (s.f.). *La publicidad en las redes sociales: impulso a las microempresas en crecimiento*. Obtenido de

---

[http://www.ulacit.ac.cr/files/careers/100\\_rojasilapublicidadenlasredessociales.pdf](http://www.ulacit.ac.cr/files/careers/100_rojasilapublicidadenlasredessociales.pdf)

SELA. (Abril de 2015). *Public policies to support MSMEs in Latin America and the Caribbean*.  
Obtenido de  
[http://www.sela.org/media/268483/public\\_policies\\_to\\_support\\_msmes\\_in\\_latin\\_america\\_and\\_the\\_caribbean.pdf](http://www.sela.org/media/268483/public_policies_to_support_msmes_in_latin_america_and_the_caribbean.pdf)

SENPLADES. (2013). Obtenido de  
<http://www.buenvivir.gob.ec/objetivo-11.-asegurar-la-soberania-y-eficiencia-de-los-sectores-estrategicos-para-la-transformacion-industrial-y-tecnologica>

SENPLADES. (24 de 06 de 2013). *Plan nacional 2013 2017*. Obtenido de  
<http://documentos.senplades.gob.ec/Plan%20Nacional%20Buen%20Vivir%202013-2017.pdf>

SENPLADES. (2013). *Transformación de la matriz productiva*. Obtenido de  
[http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz\\_productiva\\_WEBtodo.pdf](http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf)

Sigliano, K., Gonzalez, P., Calzada , B., & Marquez, M. (2014). *La Guía Profesional de la publicidad en redes sociales*. Recuperado el 2016, de  
[https://www.territoriocreativo.es/wp-content/uploads/2014/03/Guia\\_Profesional\\_Publicidad\\_Redes\\_Sociales\\_Territorio\\_creativo.pdf](https://www.territoriocreativo.es/wp-content/uploads/2014/03/Guia_Profesional_Publicidad_Redes_Sociales_Territorio_creativo.pdf)

---

Singer, S., Amorós, J. E., & Moska, D. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor*. Obtenido de <http://www.babson.edu/Academics/centers/blank-center/global-research/gem/Documents/GEM%202014%20Global%20Report.pdf>

SMES Finance Forum. (25 de 05 de 2016). *smefinanceforum.org*. Obtenido de <http://smefinanceforum.org/post/financial-systems-in-europe-and-the-united-states-structural-differences-where-banks-remain-the>

Southgate, D., & Greenfield, H. (2003). *Datos de composición de alimentos*. Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

SRI. (1 de Abril de 2016). *Ejecutivo presentó proyecto de ley para equilibrar las finanzas públicas*. Quito: Departamento Nacional de Comunicación.

Stumpo, G. (2013). *Microempresas y pymes en América Latina*. Obtenido de <http://www.cidob.org/content/download/32761/526560/file/Giovanni+Stumpo+PPT+ADI+2012+Sesi%C3%B3n+3.pdf>

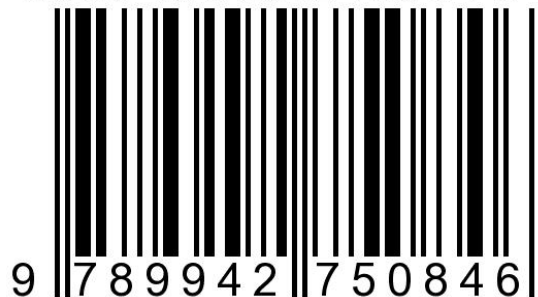
Superintendencia de Bancos del Ecuador. (2015). Obtenido de [http://www.superbancos.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/Manuales/presentacion\\_segmentos\\_creditos.pdf](http://www.superbancos.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/Manuales/presentacion_segmentos_creditos.pdf)

- 
- Superintendencia de Bancos del Ecuador. (2016).  
Obtenido de  
[http://www.sbs.gob.ec:7778/medios/PORTALDOCS/downloads/estadisticas/volumen\\_credito/volumen\\_ene\\_dic\\_2015.zip](http://www.sbs.gob.ec:7778/medios/PORTALDOCS/downloads/estadisticas/volumen_credito/volumen_ene_dic_2015.zip)
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2015). Obtenido de  
<http://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/>
- Teece, D. J. (2009). *Business Models, Business Strategy and Innovation*. Obtenido de Elsevier:  
<http://www.businessmodelcommunity.com/fs/Root/8jig8-businessmodelsbusinessstrategy.pdf>
- Torrado, M. (2004). *Estudio de encuesta*. Obtenido de  
[http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/19822/1/Estudio\\_de\\_encuesta\\_Capitulo.pdf](http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/19822/1/Estudio_de_encuesta_Capitulo.pdf)
- Torres, M., Paz, K., & Salazar, F. (2006). *Tamaño de una muestra para una investigación de mercado*. Obtenido de  
[http://www.tec.url.edu.gt/BOLETIN/URL\\_02\\_BAS02.PDF](http://www.tec.url.edu.gt/BOLETIN/URL_02_BAS02.PDF)
- Tunal, G. (Julio de 2003). *El Problema de Clasificación de las Microempresas*. Obtenido de  
<http://www.redalyc.org/pdf/257/25700707.pdf>
- U.S. Securities and Exchange Commission. (30 de Octubre de 2015). *SEC Adopts rules to permit Crowdfunding*. Obtenido de  
<https://www.sec.gov/news/pressrelease/2015-249.html>

- 
- Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.  
(2012). *Facultad de Especialidades  
Empresariales*. Obtenido de  
[http://www2.ucsg.edu.ec/empresariales/ccf-perfil-  
de-egreso.html](http://www2.ucsg.edu.ec/empresariales/ccf-perfil-de-egreso.html)
- Universidad Michoacana. (2014). *Umich*. Obtenido de  
[http://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/aca-  
demia%20de%20finanzas/finanzas%20ii%20mau-  
ricio%20a.%20chagolla%20farias/administracion  
%20financiera%20capitulo%206.pdf](http://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/academia%20de%20finanzas/finanzas%20ii%20mauricio%20a.%20chagolla%20farias/administracion%20financiera%20capitulo%206.pdf)
- Villalba, M. (23 de Mayo de 2016). *Gkillcity*. Obtenido  
de [http://gkillcity.com/articulos/el-mirador-  
politico/dinero-electronico-ecuador-si-o-no](http://gkillcity.com/articulos/el-mirador-politico/dinero-electronico-ecuador-si-o-no)
- World Bank. (2013). *Crowdfunding's potential for the  
developing world*. Washington DC: infoDev.
- World Bank. (01 de Sept de 2015). *Small and medium  
enterprises (SMEs) finance*. Obtenido de  
[http://www.worldbank.org/en/topic/financialsector/  
brief/smes-finance](http://www.worldbank.org/en/topic/financialsector/brief/smes-finance)
- Zott , C., & Amit, R. (2010). La importancia de innovar  
en el modelo de negocio. *Revista de Negocios  
IEEM*. Obtenido de  
[http://socrates.ieem.edu.uy/wp-  
content/uploads/2011/05/la\\_importancia\\_de\\_inno-  
var.pdf](http://socrates.ieem.edu.uy/wp-content/uploads/2011/05/la_importancia_de_innovar.pdf)



ISBN: 978-9942-750-84-6



**Carmen Imelda Rugel Torres.** Magister en Tributación y Finanzas, Diplomado Superior en Tributación Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Guayaquil. Ingeniera Comercial con mención en Marketing, Contadora Pública Autorizada con mención en Tributación de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil. Docente de la Universidad Estatal de Guayaquil, Facultad de Ciencias Administrativas, Carrera de Ingeniería en Tributación y Finanzas, materias: Tributos Indirectos, Tributos Directos, Tributos de Comercio Exterior, Tributación Empresarial y Especial, Auditoría Financiera, , Gestora Social del Conocimiento. Tutora de Tesis y Proyectos de Investigación de pre-grado y post-grado.

**Franklin Javier González Soriano.** Estudiante del Doctorado en Administración Estratégica de Empresas de CENTRUM BUSINESS SCHOOL (Pontificia Universidad Católica del Perú). Master en Dirección Comercial y Marketing de la Universidad Autónoma de Barcelona (España). Máster en Gerencia Educativa de la Universidad Central del Ecuador. Especialista en Gestión de Procesos Educativos de la Universidad Central del Ecuador. Ingeniero en Sistemas Computacionales de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Docente Titular a tiempo completo de la Universidad de Guayaquil en la Facultad de Ciencias Administrativas, Carrera en Gestión Empresarial. Coordinador de Investigación de la Carrera de Gestión Empresarial. Docente de la maestría en Economía y Finanzas y de la Carrera de Ingeniería en Sistemas de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

**Walter Navas Bayona,** Estudió Ingeniera Industrial en la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), al igual que una Maestría en Administración de Empresas en la Universidad Federico Santa María, está cursando un Doctorado en Administración de Empresas en CENTRUM de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Ha sido Gerente en varias empresas, consultor y asesor en organizaciones financieras, de comunicación, de educación media, de la construcción, entre otras. Actualmente es profesor a tiempo completo en la Universidad San Gregorio de Portoviejo y docente de la Unidad Educativa Arco Iris, en ambas instituciones es Jefe de Seguridad y Salud Ocupacional.

**Paúl Torres Martínez - Denisse Vera Salazar**

Ingenieros en Comercio y Finanzas Internacionales