



Ciencia Latina
Internacional

Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, Ciudad de México, México.
ISSN 2707-2207 / ISSN 2707-2215 (en línea), enero-febrero 2024,
Volumen 8, Número 1.

https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i1

CROWDFUNDING COMO HERRAMIENTA PARA LA GENERACIÓN DE CAPITAL SEMILLA EN START-UPS ECUATORIANAS

**CROWDFUNDING AS A TOOL FOR SEED CAPITAL
GENERATION IN ECUADORIAN START-UPS**

Eutropia Jacqueline Jiménez Moran

Instituto Superior Universitario Sucre, Ecuador

Ángel Oswaldo Loor Saldarriaga

Instituto Superior Universitario Sucre, Ecuador

Henry Javier Tomalá De La Rosa

Instituto Superior Universitario Sucre, Ecuador

Francisco Xavier Noroña Moreno

Instituto Superior Universitario Sucre, Ecuador

Jonnathan Raúl Flores Tunja

Instituto Superior Universitario Sucre, Ecuador

DOI: https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i1.9439

Crowdfunding como Herramienta para la Generación de Capital Semilla en Start-Ups Ecuatorianas

Eutropia Jacqueline Jiménez Moran¹

jakyta.1711@gmail.com

<https://orcid.org/0009-0005-7459-4336>

Instituto Superior Universitario Sucre
Quito – Ecuador

Ángel Oswaldo Loor Saldarriaga

olor@tecnologicosucre.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0003-3105-9857>

Instituto Superior Universitario Sucre
Quito - Ecuador

Henry Javier Tomalá De La Rosa

htomala@tecnologicosucre.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0002-6566-2286>

Instituto Superior Universitario Sucre
Quito – Ecuador

Francisco Xavier Noroña Moreno

fnorona@tecnologicosucre.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0002-8360-5189>

Instituto Superior Universitario Sucre
Quito - Ecuador

Jonnathan Raúl Flores Tunja

jflores@tecnologicosucre.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0005-9812-9156>

Instituto Superior Universitario Sucre
Quito – Ecuador

RESUMEN

El crowdfunding ha surgido como un modelo innovador de financiación, pero aún se desconoce su potencial como origen de capital semilla específicamente para start-ups ecuatorianos; por lo tanto, este estudio tiene como objetivo determinar los distintos contextos y resultados de los promotores de start-ups ecuatorianos con respecto al uso de plataformas de crowdfunding para acceder a capital semilla en etapas tempranas. Utilizando un enfoque observacional cualitativo, se realizó un análisis documental, de fuentes bibliográficas y de internet sobre conocimientos, actitudes, aplicación y resultados del crowdfunding mediante el estudio de casos de 20 emprendedores ecuatorianos de start-ups. Los datos sugieren una aceptación prudente pero constante del crowdfunding, con emprendedores atraídos por el ahorro de costos, la creación de redes de inversionistas y los beneficios de comunicación, pero también evidencia un temor subyacente por el desconocimiento cultural, el escepticismo y la inmadurez de las plataformas en la región; sin embargo, a pesar de identificar numerosos desafíos, el 20% de este grupo pionero demostró resultados muy positivos respecto al crowdfunding como herramienta de generación de capital semilla. Si bien aún no ha madurado como vía de financiación convencional, este estudio proporciona evidencia de que el crowdfunding tiene un potencial prometedor para democratizar e impulsar la inversión en etapa inicial para la próxima ola de emprendedores en Ecuador, si se brinda suficiente educación y desarrollo técnico.

Palabras clave: crowdfunding, capital semilla, start-ups, Ecuador, fintech

¹ Autor principal.

Correspondencia: jakyta.1711@gmail.com

Crowdfunding as a Tool For Seed Capital Generation in Ecuadorian Start-Ups

ABSTRACT

Crowdfunding has emerged as an innovative financing model, but its potential as a source of seed capital specifically for Ecuadorian start-ups is still unknown; therefore, this study aims to determine the different contexts and outcomes of Ecuadorian start-up promoters regarding the use of crowdfunding platforms to access early-stage seed capital. Using a qualitative observational approach, an analysis of documentaries, literature, and Internet sources was conducted on crowdfunding knowledge, attitudes, use, and outcomes through case studies of 20 Ecuadorian start-up entrepreneurs. The data suggest a cautious but constant acceptance of crowdfunding, with entrepreneurs attracted by cost savings, investor networking, and communication benefits, but also evidence of an underlying fear due to cultural ignorance, skepticism, and the immaturity of platforms in the region; however, despite identifying numerous challenges, 20% of this pioneering group expressed positive results regarding crowdfunding as a tool for generating seed capital. While not yet mature as a mainstream funding avenue, this study provides evidence that crowdfunding has promising potential to democratize and leverage early-stage investment for Ecuador's next wave of entrepreneurs, if made available to the next wave of entrepreneurs.

Keywords: crowdfunding, seed capital, start-ups, Ecuador, fintech

Artículo recibido 18 diciembre 2023

Aceptado para publicación: 20 enero 2024



INTRODUCCIÓN

El crowdfunding ha surgido en los últimos años como un modelo de financiación innovador que aprovecha Internet y las redes sociales para obtener capital de un gran grupo de pequeños inversores. Este artículo examina el potencial del crowdfunding como herramienta para la generación de capital semilla específicamente en el contexto de las start-ups ecuatorianas (Pesantes, 2022).

Una start-up o empresa emergente se define como una empresa de creación reciente, con uno o varios fundadores sobre un contexto tecnológico, de innovación y con potencial para crecer (Startupeable, 2022).

El acceso a financiación inicial en etapas tempranas es un desafío clave para los empresarios de start-ups de todo el mundo en desarrollo, particularmente en Ecuador, donde las redes de capital de riesgo siguen estando relativamente subdesarrolladas.

El problema de investigación que este artículo busca abordar es la falta de conocimiento sobre si el crowdfunding puede satisfacer efectivamente las necesidades de financiación inicial de las nuevas empresas tecnológicas en Ecuador. Aunque el crowdfunding ha logrado un rápido crecimiento a nivel mundial, ha habido poca investigación sobre su aplicación en las condiciones socioeconómicas específicas de economías emergentes como Ecuador (Andrade Cedeño, 2020).

Esta brecha en la comprensión es importante porque el acceso al capital inicial es ampliamente reconocido como un obstáculo inicial fundamental para cualquier nueva empresa (Xu, y otros, 2014). Sin una financiación inicial adecuada, muchas empresas jóvenes y prometedoras no logran despegar. Como tal, determinar modelos de financiación alternativos como el crowdfunding podría tener implicaciones importantes para el ecosistema de start-ups de Ecuador (Ovalle, 2021).

A nivel teórico, este artículo se orienta en literatura sobre innovaciones disruptivas (Terry, 2020) y modelos de inclusión financiera para economías en desarrollo (Demirguc-Kunt, Klapper, Singer, Ansar, & Hess, 2018). Los conceptos centrales cubiertos incluyen “la democratización del acceso al capital” y la “desintermediación”, esencialmente la eliminación de los intermediarios tradicionales dentro del financiación.

Si bien el crowdfunding se ha desarrollado exponencialmente desde su aparición a mediados de la década de 2000, la investigación empírica sobre su aplicación específicamente en ecosistemas de start-

ups de mercados emergentes parece limitada. Lo que sí aparece con frecuencia son análisis descriptivos, como los informes industriales anuales de Massolution (Massolution, 2015). Este artículo tiene como objetivo aportar datos primarios muy necesarios sobre las percepciones de los empresarios ecuatorianos sobre el crowdfunding.

La investigación se sitúa en medio del difícil clima macroeconómico de la última década en Ecuador. Sin embargo, iniciativas no gubernamentales, como Greencrowds, indican un compromiso a nivel de políticas para fomentar el emprendimiento digital emergente sin menoscabar el medio ambiente (Greencrowds, 2023). Queda por ver si modelos de financiación disruptivos como el crowdfunding podrían desempeñar un papel en esta visión.

En resumen, el presente artículo busca proporcionar respuesta a si el crowdfunding puede proporcionar un capital inicial eficaz para nuevas empresas ecuatorianas que enfrentan alternativas limitadas de financiación para generar capital semilla.

METODOLOGÍA

El presente estudio emplea un diseño observacional-fenomenológico, dentro de un enfoque cualitativo y de corte longitudinal. Se analizó una muestra de 20 start-ups representativas de los últimos 15 años, empleando como instrumento la observación documental estructurada del proceso financiación y específicamente del crowdfunding como herramienta para la generación de capital semilla, con el fin de observar características de la aplicabilidad del crowdfunding en Ecuador, así como la percepción y conocimiento existente por parte de los fundadores de start-ups.

Los casos cumplieron criterios de elegibilidad de 1) el desarrollo activo de un start-up; 2) que se tenga registro del o los fundadores 3) haber cumplido con un proceso de financiación exitoso ya sea haya aplicado crowdfunding o no.

Estos criterios nos permiten en cierta medida eliminar un posible sesgo de start-ups, así como poder realizar una comparación de resultados entre empresas emergentes que se valieron de crowdfunding para la generación de capital semilla como de las que no.

Se analizaron distintas fuentes digitales de información donde se pueda conocer tanto detalles de los casos de crowdfunding para la generación de capital semilla de start-ups, así como start-ups que no usaron crowdfunding. Adicionalmente se analizaron las percepciones de los fundadores que usaron

plataformas de crowdfunding para cumplir sus metas. Las limitaciones de la presente investigación incluyen las características de la muestra y la dependencia de la introspección de los participantes.

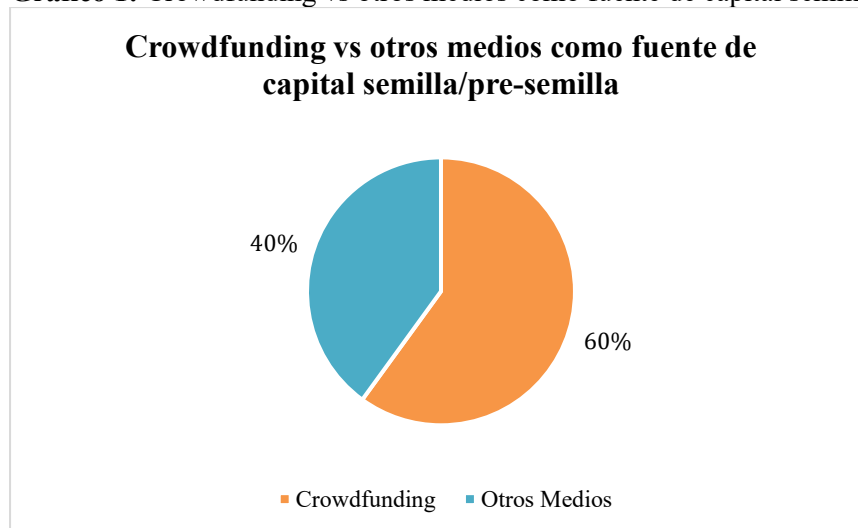
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los casos abordados muestran los desafíos actuales de recaudación de fondos del fundador, el porcentaje de aplicación de crowdfunding, los beneficios percibidos del crowdfunding y plataformas empleadas para dicha actividad.

Entre las observaciones más relevantes de la muestra se destaca:

Se observa una aceptación creciente del crowdfunding como fuente de financiación tanto de capital semilla como pre-semilla.

Gráfico 1: Crowdfunding vs otros medios como fuente de capital semilla/pre-semilla.



De forma particular se destacan 4 start-ups que sobrepasaron la barrera de los diez mil dólares mediante crowdfunding, pero es importante saber que de la muestra de igual forma existió una start-up que no consiguió financiación por este medio a pesar de implementarlo mediante la plataforma Kickstarter (Kickstarter, 2015).

Este estudio muestra por medio del año de publicación de las distintas propuestas, así como el tipo de start-up, que los resultados pueden verse afectados por la duración de la campaña dentro de la plataforma de crowdfunding, la etapa del proyecto, así como lo atractivo del mismo.

A continuación, se presentan las categorías de los productos o servicios de los start-ups que optaron por la realización de crowdfunding en Ecuador, así como de start-ups que usaron otros medios de financiación.

Gráfico 2: Start-ups que realizaron crowdfunding por tipo.

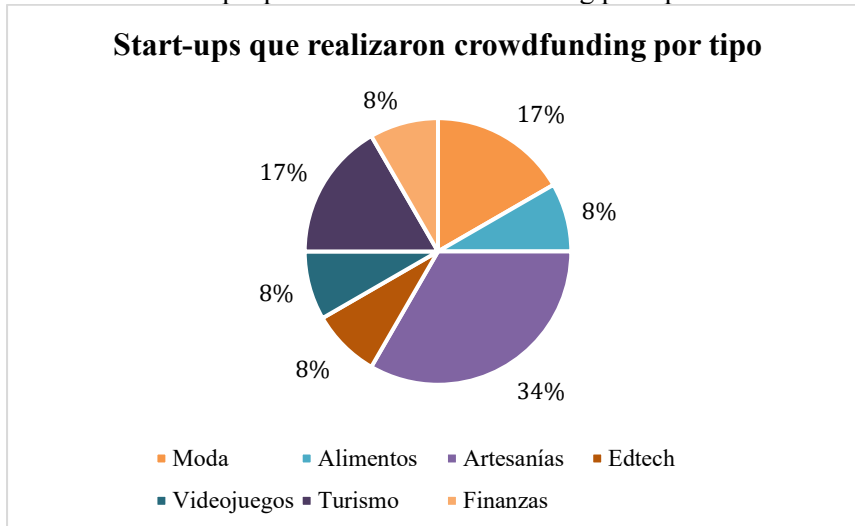
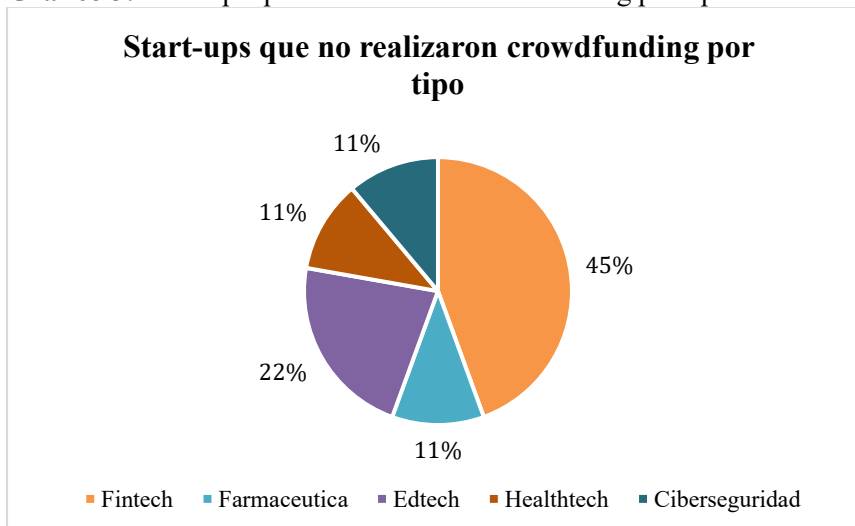


Gráfico 3: Start-ups que no realizaron crowdfunding por tipo.

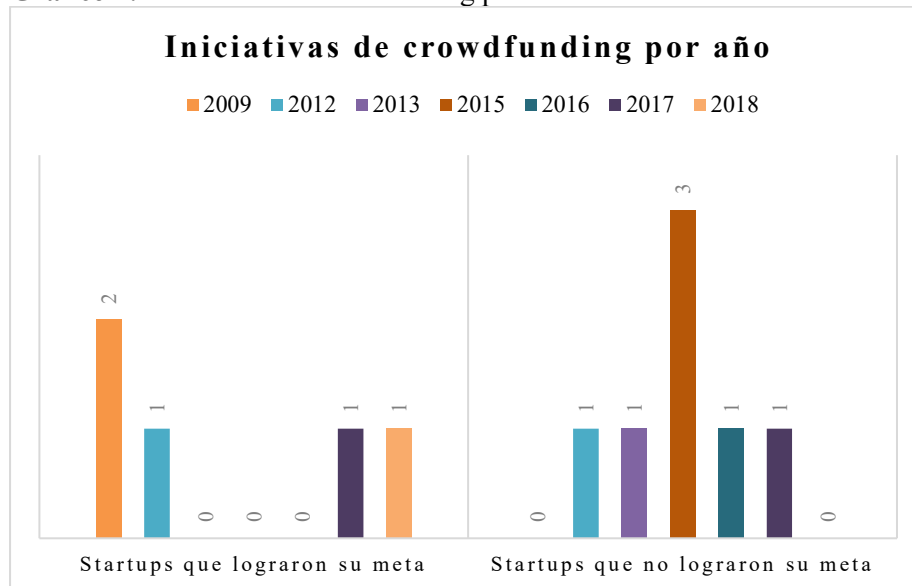


Como se puede observar en ambos diagramas de pastel las categorías de los start-ups difieren mucho en cuestiones de tecnología, y magnitud del proyecto. Mientras que la mayoría de los start-ups que realizaron crowdfunding se dedicaban a la actividad principal de las artesanías (34%), moda (17%) y turismo (17%). Los start-ups de grandes empresas tecnológicas que se orientan a las finanzas (45%), educación (22%), salud (22%), etc. optaron por modelos de financiación más convencionales, e incluso en particular, la Edtech Storybook uso ambos medios de financiación.

Con esto se muestra que las campañas de crowdfunding se emplean mayoritariamente en start-ups que despiertan empatía en los posibles inversores. Siendo proyectos artesanales, de moda y accesorios, así como de turismo los que más se lanzan para este tipo de iniciativas.

Por otra parte, se tiene que observar la madurez del crowdfunding como método de financiación de lo cual se exponen los años en los cuales se lanzaron las iniciativas exitosas de crowdfunding y aquellas que no alcanzaron su meta, cabe recalcar que el hecho de que no hayan alcanzado su meta de microfinanciación no quiere decir que no despegaron y desaparecieron del mercado (Véase Tabla 1).

Gráfico 4: Iniciativas de crowdfunding por año.

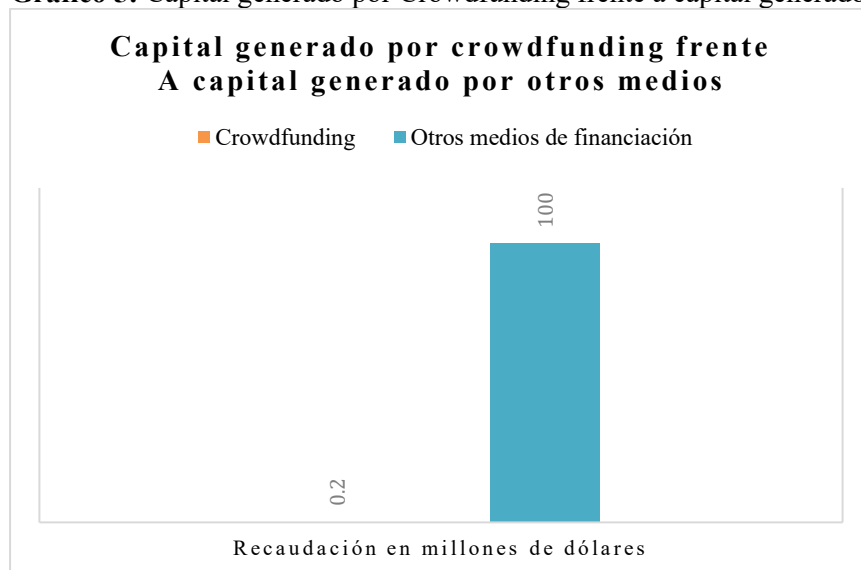


Respecto a los años, se puede ver que los años con mayor número de iniciativas en plataformas como Kicksarter, Indiegogo, etc. fue mayor en los años 2009 y 2015, teniendo un mayor éxito en el primer año mencionado. Sin embargo, en la línea de tiempo se tiene un promedio de un start-up lanzado por año, mostrando una cantidad constante en cuanto al uso de plataformas de crowdfunding se refiere independientemente de si se alcanzó la meta o no.

Por otra parte, si se observa el número de iniciativas que no alcanzaron su meta, podremos decir que los inversores en estas plataformas aún son muy escépticos en cuanto a en que proyectos invertir, incluso si los proyectos pertenecen a la misma línea o ámbito.

Finalmente, la generación de capital obtenido por start-ups mediante crowdfunding en comparación al valor obtenido por otros medios nos indica una brecha inconmensurable entre la cantidad de capital generado por medios distintos del crowdfunding y este último.

Gráfico 5: Capital generado por Crowdfunding frente a capital generado por otros medios.



En contraste el porcentaje de dinero en total generado por crowdfunding por parte de los 12 start-ups que optaron por este método de financiación representa solo el 0.2% del capital sumado logrado por otros medios de 8 start-ups. Lo cual no solo nos muestra la diferencia en necesidad de financiación sino el potencial bajo que posee el crowdfunding fuera de la generación de capital pre-semilla/semilla.

En la Tabla 1 se detalla la información destacada en los gráficos anteriores:

Tabla 1: Capital logrado por crowdfunding y otros medios de Start-ups ecuatorianas.

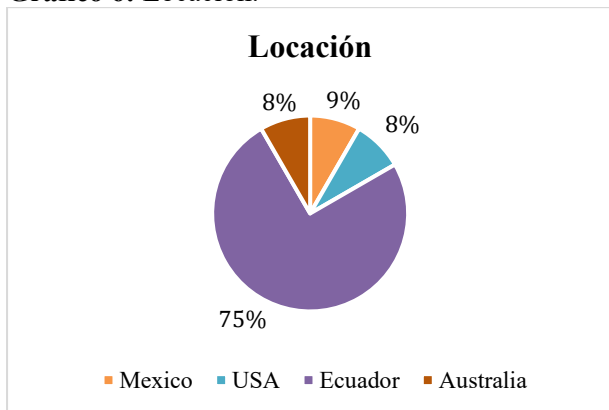
Start-Up	Nombre Del O Los Fundadores	Capital Semilla Logrado Por Crowdfunding USD	Plataforma	Capital Semilla Logrado Por Otros Medios
Kushki (2017) - Fintech	Aron Schwarzkopf, Madeleine Clavijo, Sebastián Castro, Daniela Espinosa, José Santacruz	\$ 0	N/A	\$ 94 M
Authority (2021) - Fintech	Juan Bernardo Proaño, Diego Quiñones, Guillermo Conesa	\$ 0	N/A	\$ 800000
Luzverde (2018) - Fintech	David Morabowen, Jacobo Hidalgo, Kiriakos Boulioudis	\$ 0	N/A	\$ 225000
Picker (2017) - Fintech	Juan Nebel Romero, Antonio Pazmino, Ricardo Medina	\$ 0	N/A	\$ 1 M/ Pre Semilla
Fastfarma (2020) - Farmacéutica	Santiago Ribadeneira, Marcelo Albuja	\$ 0	N/A	\$ 2.1 M
GOZPA Paz Y Moda (2017) – Moda	Mariana Salazar, Ximena Suares	\$ 3464	Kickstarter	Desconocido

The Onikas (2009) – Moda	Verónica Pesantes, Jonnyka Bormann		\$ 21940	Kickstarter	Desconocido
Databits (2019) - Edtech	Fernanda Aldrette, Eduardo Marín, Fernanda Huilca		\$ 0	N/A	\$ 60000/ Pre-Semilla
Reliv (2018) - Healthtech	Martin Samaniego, Paola Almeida, Victor Coronado		\$ 0	N/A	\$ 250000/ Pre-Semilla
Kriptos (2018) – Ciberseguridad	Christian Torres, Alfonso Almeida, Anita Sancho		\$ 0	N/A	\$ 1.8 M
Cinchona Project (2009) - Alimentos	Eduardo Tapia Castro, Jorge Alvarado Tapia, Alex Gledhill		\$ 13456.04	Kickstarter	Desconocido
Suspiro: More Than A Bag (2012) – Artesanías	Chelcie Laggis, Veronica Buitron		\$ 15309	Kickstarter	Desconocido
QARA Leather (2015) - Artesanías	Roberto C., Juan Ignacio Serrano		\$ 746	Kickstarter	Desconocido – Meta \$ 4500
Storybook (2018) - Edtech	Daniela Vega Y Francisco Cornejo		\$ 150000	Desconocido	\$ 100000
Haku Handmade (2017) - Artesanías	Alejandra Calvache		\$ 834	Kickstarter	Desconocido – Meta \$ 1642
SAMSA RPG Game (2012) - Videojuegos	David Eguiguren		\$ 3983	Kickstarter	\$80000 – Meta \$ 19025
Urku Wasi (2015) - Turismo	Edward Barragán		\$ 0	Kickstarter	Desconocido – Meta \$ 20000
Tejedoras De Sueños (2015) – Artesanías	Asociación Casa Del Sombrero		\$ 330	Greencrowds	Desconocido -Meta \$ 5000
Oasis In Ecuador: A Place Of Renewal For Your Soul (2016) - Turismo	Alicia Rodriguez		\$ 3505	Indiegogo	Desconocido -Meta \$ 60000
Microloans In Jatumpungo, Ecuador (2013) – Finanzas	Cate Parker		\$ 2415	Indiegogo	Desconocido - Meta \$ 2800
Total			\$ 205982		\$ 100.315 M

Con respecto a la información recolectada de los fundadores se observó que vivían en entornos urbanos

con acceso razonable a Internet, lo que dejaba de lado las barreras de infraestructura que afectaban a los empresarios rurales. Sin embargo, como estudio fenomenológico inicial, los hallazgos brindan una visión original y contextualizada de este fenómeno, que actualmente se puede realizar en cualquier parte del mundo. A continuación, se muestra los países donde residían algunos fundadores de start-up que realizaron crowdfunding.

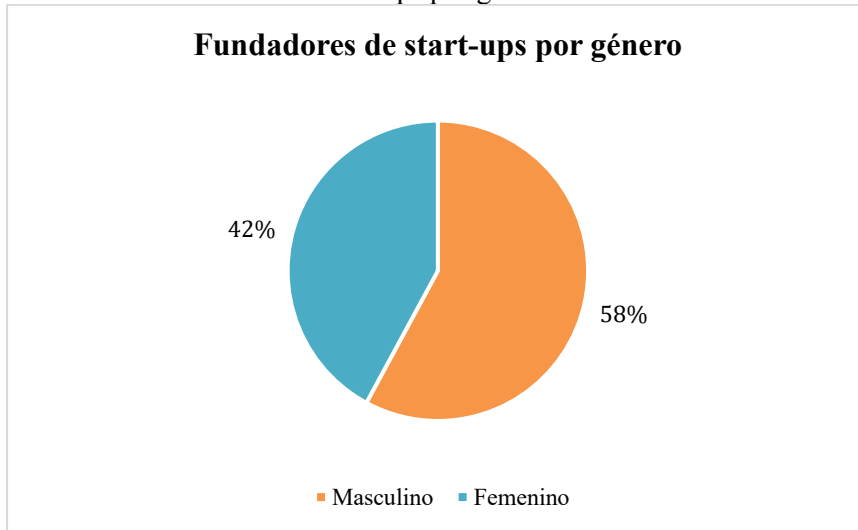
Gráfico 6: Locación.



De esta gráfica se puede observar que al iniciar la campaña de crowdfunding el 75% de los fundadores estaba en el territorio ecuatoriano, lo que indica no solo la disponibilidad de los medios tecnológicos y de internet para lanzar una campaña de este tipo, sino que muestra una relación entre la actividad que se busca explotar y el territorio. Si nos referimos al gráfico Start-ups que realizaron crowdfunding por tipo, se puede notar que las actividades con mayor uso de crowdfunding son las artesanías, moda y turismo; actividades ligadas al territorio, sus recursos y su cultura.

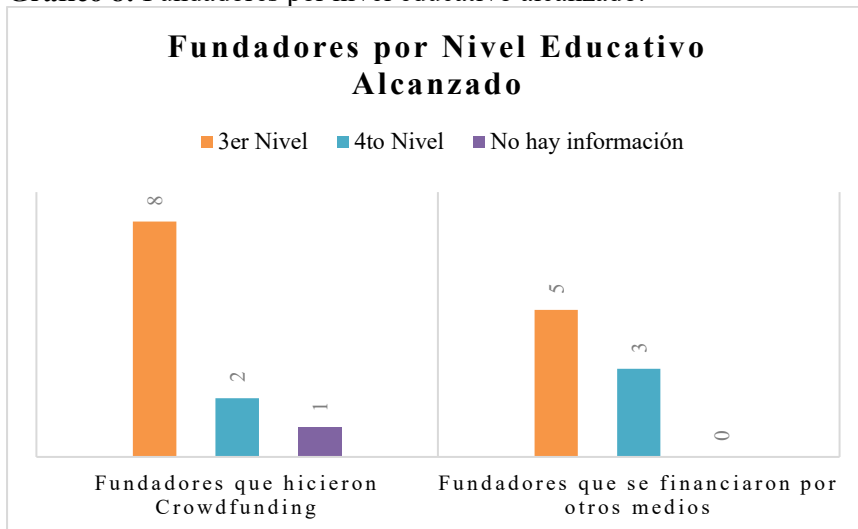
En el caso del género de los fundadores, la muestra de participantes no es muy dispersa teniendo una diferencia de al menos dos personas. Lo cual nos indica que tanto emprendedores hombres como mujeres pueden iniciar un start-up en Ecuador y acceder a distintas fuentes de financiación para la obtención de capital semilla.

Gráfico 7: Fundadores de start-ups por género.



Adicionalmente a la locación y género de los fundadores de start-ups, se analizó el nivel de educación de los mismos, factor importante ligado al conocimiento no solo en un área profesional, sino como indicador de la trayectoria educativa y experiencia con distintos recursos.

Gráfico 8: Fundadores por nivel educativo alcanzado.



De la muestra estudiada, se observó que la gran mayoría presentan título de tercer y cuarto nivel lo que puede evidenciar que el acceso a las plataformas de crowdfunding y financiación en general son en mayor parte conocidas por personas con estudios superiores,

La información destacada proviene de la Tabla 2 que resume la información obtenida de los fundadores de start-up.

Tabla 2: Datos de los Fundadores de Start-ups.

Start-up	Fundador o Fundadores	Datos de los fundadores
Kushki	Daniela Espinosa	Género: Femenino Locación natal: Ecuador Nivel de educación: Tercer Nivel Locación donde residía en el momento de financiarse: Ecuador
Authority	Juan Bernardo Proaño	Género: Masculino Locación natal: Quito-Ecuador Nivel de educación: Tercer Nivel Locación donde residía en el momento de financiarse: Israel
Luzverde	David Morabowen Mantilla	Género: Masculino Locación natal: Quito-Ecuador Nivel de educación: Tercer nivel Locación donde residía en el momento de financiarse: EE. UU
Picker	Juan Nebel Romero	Género: Masculino Locación natal: Guayaquil-Ecuador Nivel de educación: Tercer nivel Locación donde residía en el momento de financiarse: México
FastFarma	Santiago Ribadeneira	Género: Masculino Locación natal: Quito-Ecuador Nivel de educación: Cuarto nivel Ciudad donde residía en el momento de financiarse: Ecuador
GOZPA Paz y Moda	Ximena Suares (GOZPA Paz y Moda)	Género: Femenino Locación natal: Ecuador Nivel de educación: Tercer Nivel Locación donde residía en el momento de hacer crowdfunding: México
The Onikas	Verónica Pesantes	Género: Femenino Locación natal: Ecuador Nivel de educación: Tercer Nivel Locación donde residía en el momento de hacer crowdfunding: Miami Beach, Florida
Databits	Eduardo Marín Nicolalde	Género: Masculino Locación natal: Ecuador Nivel de educación: Cuarto nivel Locación donde residía en el momento de financiarse: N/A
Reliv	Martin Samaniego	Género: Masculino Locación natal: Quito-Ecuador Nivel de educación: Cuarto Nivel Locación donde residía en el momento de financiarse: Quito-Ecuador

Kriptos	Christian Torres	Género: Masculino Locación natal: Quito-Ecuador Nivel de educación: Tercer nivel Locación donde residía en el momento de hacer financiarse: Miami EEUU
Cinchona Project	Jorge Alvarado Tapia	Género: Masculino Locación natal: Loja-Ecuador Nivel de educación: Tercer nivel Locación donde residía en el momento de hacer crowdfunding: Loja-Ecuador
Suspiro: More than a bag	Veronica Buitron	Género: Femenino Locación natal: Quito-Ecuador Nivel de educación: Tercer nivel Locación donde residía en el momento de hacer crowdfunding: Quito-Ecuador
QARA Leather	Juan Ignacio serrano	Género: Masculino Locación natal: Quito-Ecuador Nivel de educación: Tercer nivel Locación donde residía en el momento de hacer crowdfunding: Quito-Ecuador.
Storybook	Daniela Vega	Género: Femenino Locación natal: Cuenca-Ecuador Nivel de educación: Tercer nivel Locación donde residía en el momento de hacer crowdfunding: Australia
Haku Handmade	Alejandra Calvache	Género: Femenino Locación natal: Ecuador Nivel de educación: Cuarto nivel Locación donde residía en el momento de hacer crowdfunding: Ambato-Ecuador
SAMSA RPG game	David Eguiguren	Género: Masculino Locación natal: Loja-Ecuador Nivel de educación: Tercer nivel Locación donde residía en el momento de hacer crowdfunding: Loja-Ecuador
Urku Wasi	Sebastián Caiza	Género: Masculino Locación natal: Imbabura-Ecuador Nivel de educación: Tercer Nivel Locación donde residía en el momento de hacer crowdfunding: Otavalo-Ecuador
Tejedoras de Sueños	Mujeres de la Asociación Casa del Sombrero	Género: Femenino Locación natal: Santa Elena-Ecuador Nivel de educación: N/A Locación donde residía en el momento de hacer crowdfunding: Santa Elena-Ecuador

Oasis in Ecuador: A Place of Renewal for Your Soul	Alicia Rodriguez	Género: Femenino Locación natal: Latinoamérica Estadounidense Nivel de educación: Cuarto nivel Locación donde residía en el momento de hacer crowdfunding: Salango-Ecuador
Microloans in Jatumpungo, Ecuador	Cate Parker	Género: Femenino Locación natal: N/A Nivel de educación: N/A Locación donde residía en el momento de hacer crowdfunding: Quito - Ecuador

El avance de los start-ups en Ecuador es progresivo en el país y sumado a los casos de éxito se expone en la tabla numero 3 los mensajes de agradecimiento de los fundadores de algunos start-ups, esto como muestra de que los objetivos mediante plataformas como Kickstarter pueden llegar a cumplirse y colaborar en el desarrollo de nuevas empresas emergentes.

En el presente estudio se expusieron alguno de múltiples factores que influyen al momento de decidir construir un capital semilla mediante crowdfunding o no como lo es la preparación educativa, las metas que se desean alcanzar mediante plataformas de crowdfunding, el tipo de empresas emergentes que se acogen a este tipo de financiación, los años donde se lanzaron estas campañas, etc. Lo cual no solo arroja información sobre la antigüedad del crowdfunding en el país a pesar de su limitada frecuencia de uso, sino una potencial fuente de financiación para futuras start-ups de ecuatorianos emprendedores.

Tabla 3: Percepción de fundador de Start-up que realizó crowdfunding exitoso.

Fundador o fundadores del Start-up	Percepción del fundador acerca de la campaña
Mariana Salazar (GOZPA Paz y Moda)	Muchas gracias a nuestros patrocinadores alrededor del mundo. Hemos sobrepasado nuestra meta, logrando MX \$59,222. Para el registro de nuestra marca, tienda en línea y stock de bolsas. Les dejo nuestras dos primeras recompensas entregadas hasta Ecuador. Esperen más noticias (Salazar, 2017).
Quina Fina (Cinchona Proyect)	¡Muchísimas gracias a todos los que han contribuido! Date una palmadita en la espalda mientras esperas la entrega. Tu próximo G&T será un poco mejor (Quina Fina, 2014).

Suspiro: More than a bag	Gracias a vuestra colaboración pudimos conseguir todos los insumos para montar un Estudio de Tintes Naturales (Kickstarter, 2014).
Clara Marie Cullen (QARA Leather)	Si ya se ha comprometido con QARA, ¡gracias por su contribución! Queremos escuchar sus comentarios para que podamos continuar mejorando nuestra campaña y nuestra organización (Cullen, 2015).
Alejandra Calvache (Haku Handmade)	¡Ser emprendedor no es fácil, pero es tan gratificante ver cómo tu esfuerzo da frutos y cómo vamos creciendo y generando más impacto en la comunidad ❤️ EC Hace 7 años empecé esta loca aventura que se llama Haku y me encanta! 😊 (Kickstarter, 2017).

CONCLUSIONES

La mayoría de los start-ups, las cuales obtuvieron capital semilla mediante crowdfunding, desempeñan una actividad relacionada al trabajo manual o artesanal y se involucra de una u otra forma con el territorio o cultura donde se realiza.

Es importante resaltar que muchas de los start-ups que realizaron crowdfunding no alcanzaron la meta establecida en las plataformas de crowdfunding, pero sus empresas de igual forma emergieron. Tal resultado indica que muchas veces el crowdfunding no es la fuente principal de obtención de ingresos para la formación de capital semilla, pero contribuye en menor o mayor medida a la formación del mismo.

Con respecto a la aplicación del crowdfunding en Ecuador y su uso para la formación de capital semilla para start-ups, el registro más temprano de la muestra nos da una presencia como método de financiación de al menos 14 años, con resultados exitosos en al menos 41% de los start-ups analizados, con base en la meta de la campaña.

Respecto al número de start-ups de la muestra con campaña exitosa todas continúan en el mercado y se han establecido como empresas de comercio electrónico de bienes, artesanías o moda, o que brindan un servicio turístico valiéndose de promocionarse en internet.

Complementando esta información, se observó que la percepción de los emprendedores fundadores de los start-ups, confiaron en el crowdfunding como una fuente de financiación y se sintieron agradecidos

con los resultados y retribuyendo los mismos.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Alvarado, P. (2 de Enero de 2020). Un CEO milennial sin temor a emprender en Ecuador. *Revista Líderes*.

Andrade Cedeño, M. A. (2020). La regulación del crowdfunding en Ecuador, una apuesta por la capitalización de ideas a través de plataformas web. *ACI Avances En Ciencias E Ingenierías*, 32–51.

Ayala Sarmiento, S. (24 de Abril de 2022). *Google acurruca a la start-up ecuatoriana Storybook*. Obtenido de Forbes: <https://www.forbes.com.ec/innovacion/google-acurruca-start-up-ecuatoriana-storybook->

Christensen, C. M. (2013). *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Boston: MA: Harvard Business School Press.

Cullen, C. (12 de Octubre de 2015). *QARA Leather*. Obtenido de Kickstarter: <https://www.kickstarter.com/projects/1510604798/qara-leather/posts/1362033>

Dávalos, N. (25 de Enero de 2021). Storybook, la aplicación ecuatoriana valorada en USD 8 millones. *Primicias*.

Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2018). *La base de datos Global Findex 2017: Medición de la inclusión financiera y la revolución de la tecnología financiera*. ©. Washington: DC: World Bank. <http://hdl.handle.net/10986/29510> License: CC BY 3.0 IGO.

Gonzalez, P. (7 de Septiembre de 2021). *Una farmacia en línea con enfoque en el servicio*. Obtenido de Revista Líderes: <https://www.revistalideres.ec/lideres/farmacia-linea-enfoque-servicio-emprendedores.html>

Greencrowds. (20 de Abril de 2023). *Tejedoras de sueños*. Obtenido de Greencrowds: <https://greencrowds.org/proyecto/tejedoras-de-suenos/>

Henry, J. (24 de Diciembre de 2022). *Kriptos, la start-up de ciberseguridad creada por ecuatorianos*. Obtenido de Infomercado Ecuador.: <https://infomercado.net/ecuador/kriptos-la-start-up-de-ciberseguridad-creada-por-ecuatorianos/>



Impaqto. (25 de Enero de 2016). *La primera plataforma de crowdfunding social en Ecuador*. Obtenido de Impaqto: <https://www.impaqto.net/crowdfunding-ecuador-greencrowds>

Kickstarter. (26 de Septiembre de 2014). *Suspiro Taller: More Than A Bag*. Obtenido de Kickstarter: <https://www.kickstarter.com/projects/1954904977/suspiro-more-than-a-bag/posts/784782>

Kickstarter. (2015 de Diciembre de 2015). *SAMSA a RPG GAME focus in your freedom of choice*. Obtenido de Kickstarter: <https://www.kickstarter.com/projects/131792735/samsa-a-rpg-game-focus-in-your-freedom-of-choice/posts/1433926>

Kickstarter. (30 de Marzo de 2015). *URKU WASI - CABAÑAS DE DESCANSO EN LA MONTAÑA - ECOTURISMO*. Obtenido de Kickstarter: <https://www.kickstarter.com/projects/514755368/urku-wasi-caban-de-descanso-en-la-montana-ecotur/posts>

Kickstarter. (5 de Diciembre de 2017). *Haku Leather Desing*. Obtenido de Kickstarter: <https://www.kickstarter.com/projects/hakuleather/unique-leather-bags-that-empower-ecuadorian-artisa/comments>

Kickstarter. (10 de Agosto de 2018). *The Onikas - Artisan Goods & Apparel Made by Women for Women*. Obtenido de Kickstarter: <https://www.kickstarter.com/projects/2040920860/the-onikas-artisan-goods-and-apparel-made-by-women/posts>

Maldonado Ordoñez, P. (4 de Abril de 2022). *La fintech que opera en Ecuador y Panamá, hoy se entrena en Israel*. Obtenido de Revista Forbes: <https://www.forbes.com.ec/innovacion/la-fintech-opera-ecuador-panama-hoy-entrena->

Massolution. (2015). *2015CF - Crowdfunding Industry Report*. Obtenido de Crowdsourcing.org: <http://www.crowdsourcing.org/editorial/global-crowdfunding-market-to-reach-344b-in-2015-predictsmassolutions-2015cf-industry-report/45376>

Ovalle, M. (22 de Junio de 2021). *Glosario Kushki: te ayudamos a entender cómo funciona un levantamiento de capital*. Obtenido de Kushki: <https://www.kushkipagos.com/en/blog/glosario-kushki-te-ayudamos-a-entender-como-funciona-un-levantamiento-de>



- Parker, C. (7 de Enero de 2014). *Microloans in Jatumpungo, Ecuador*. Obtenido de Indiegogo: <https://www.indiegogo.com/projects/microloans-in-jatumpungo-ecuador#/updates/all>
- Pesantes, K. (26 de Abril de 2022). *Tres 'start-ups' ecuatorianas exitosas llevan su tecnología a México*. Obtenido de Primicias: <https://www.primicias.ec/noticias/tecnologia/tres-start-ups-ecuatorianas-brillan-digital/#:~:text=En%202016%2C%20crearon%20la%20plataforma,tr%C3%A1mites%20que%20tiene%20un%20m%C3%A9dico.>
- Quina Fina. (1 de Septiembre de 2014). *THE CINCHONA PROJECT: A Better Gin & Tonic*. Obtenido de Kickstarter: <https://www.kickstarter.com/projects/987775233/the-cinchona-project/posts>
- Ríos Fuertes, M. J. (Septiembre de 2019). *Crowdfunding como una Alternativa para el Fortalecimiento de la Capacidad Emprendedora del Ecuador [Thesis]*. Obtenido de UTEG Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil: <http://biblioteca.uteg.edu.ec:8080/bitstream/handle/123456789/1081/Crowdfunding%20como%20una%20alternativa%20para%20el%20fortalecimiento%20de%20la%20capacidad%20emprendedora%20del%20Ecuador.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rodriguez, A. (5 de Abril de 2016). *Oasis in Ecuador: A Place of Renewal for Your Soul*. Obtenido de Indiegogo: <https://www.indiegogo.com/projects/oasis-in-ecuador-a-place-of-renewal-for-your-soul#/updates/all>
- Salazar, M. (8 de Octubre de 2017). *GOZPA Paz y Moda*. Obtenido de Kickstarter: <https://www.kickstarter.com/projects/1546216360/gozpa-paz-y-moda/posts/2009838>
- Start-upeable. (15 de Abril de 2022). *11 Start-ups en Ecuador para Seguir este 2022*. Obtenido de Start-upeable: <https://start-upeable.com/start-ups-ecuador/>
- Terry, O. (Junio de 2020). Disruption Innovation and Theory. *Journal of Service Science and Management*, XIII(3), 449-458. doi:<https://doi.org/10.4236/jssm.2020.133030>
- Vazquez, M. (26 de Octubre de 2022). *Databits cerrando la brecha digital en empresas de LatAm*. Obtenido de Mackey's Newsletter:

<https://mackeyvazquez.com/p/databits-factura-usddollar120k-cerrando-la-brecha-digital-en-empresas-de-latam>

Velasteguí Segovia, D. (2022). La healthtech ecuatoriana que inicia su aventura global en México.

Forbes, <https://www.forbes.com.ec/innovacion/la-healthtech-ecuatoriana-inicia-su-aventura-global-mexico-n24886>

Vinueza, D. (16 de Marzo de 2023). *Esta app ecuatoriana centraliza y facilita los pagos de autos.*

Obtenido de Revista Líderes: <https://www.revistalideres.ec/lideres/authority-app-ecuatoriana-centraliza-pagos.html>

Xu, A., Yang, X., Rao, H., Tat Fu, W., Wen Huang, S., & Bailey, B. (26 de Abril de 2014). Show me the money!: an analysis of project updates during crowdfunding campaigns. *In Proceedings of the 32nd annual ACM conference on Human factors in computing systems* (págs. 591-600).

ACM. Obtenido de ACM Digital Library: <https://dl.acm.org/doi/10.1145/2556288.2557045>

