

El uso de crowdfunding y su impacto en los emprendimientos de la ciudad de Ambato – Ecuador

Acosta Diego
dfacosta1988@hotmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-9698-9578>
Instituto Superior Tecnológico Bolívar
Ambato - Ecuador

Horna Maira
maito1401@hotmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-1529-8896>
Instituto Superior Tecnológico Bolívar
Ambato - Ecuador

Cristina Caiza
eri_ka1992@hotmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-2496-9812>
Instituto Superior Tecnológico Bolívar
Ambato - Ecuador

Recibido (03/09/2021), Aceptado (04/010/2021)

Resumen: Se estudia el crowdfunding y su impacto en los emprendimientos de la ciudad de Ambato, que según varios autores las variables se asocian bastante bien a la hora de emprender una idea y buscar financiación. Dentro de este proceso se destacan las ventajas y desventajas de utilizar crowdfunding, así como el proceso para emprender y financiar los proyectos. Los resultados expresan que aún existe el pensamiento errado de que la financiación es un limitante para emprender y no buscan opciones en el mercado que puedan satisfacer sus necesidades. Los resultados a emprendedores muestran que existe desconocimiento sobre el crowdfunding pero hay un interés real en aprender sobre el tema y utilizarlo; también que la primera opción de financiamiento es la banca. Finalmente, a través del chi cuadrado se comprueba la hipótesis, aceptando que el crowdfunding si impacta en los emprendimientos de la ciudad de Ambato.

Palabras Clave: Crowdfunding, Emprendimientos, Inversiones, Financiación, Rendimiento económico.

The use of crowdfunding and its impact on entrepreneurship in the city of Ambato - Ecuador

Abstract: Crowdfunding and its impact on entrepreneurship in the city of Ambato are studied, according to several authors the variables are associated quite well when undertaking an idea and seeking financing. Within this process, the advantages and disadvantages of using crowdfunding are highlighted, as well as the process to undertake and finance projects. The results express that there is still the wrong thinking that financing is a limitation to undertake and they do not look for options in the market that can satisfy their needs. The results to entrepreneurs show that there is ignorance about crowdfunding but there is a real interest in learning about the subject and using it; also that the first financing option is banking. Finally, through the chi square the hypothesis is verified, accepting that crowdfunding does impact the enterprises of the city of Ambato.

Keywords: Crowdfunding, Entrepreneurship, Investments, Financing, Economic performance.



I. INTRODUCCIÓN

Los emprendimientos son aquellos que nacen desde cero y tienen como objetivo final obtener un rendimiento económico en un plazo determinado [1]. En todo el mundo, los emprendedores son considerados personas con ingenio que crean nuevos productos o servicios para el mercado o que realiza mejoramiento a productos o servicios ya existentes; estos emprendedores son base fundamental para impulsar la economía de ciertas localidades, puesto que genera actividad económica y además puede contratar personal o mano de obra, lo cual es bien visto por algunos gobiernos.

Si bien el problema que se da para los emprendedores es la falta de financiamiento, se han ido dilucidando varias formas de financiar una idea o proyecto, desde la asociación, bolsa de valores, programas de financiamiento por parte de los gobiernos e instituciones públicas, fondos concursables, entre otros, y pese a ello siempre hay limitantes, por lo que se debe buscar, más opciones como una forma de apoyo a los emprendedores, de manera que tengan mayor oportunidad de ejecutar su idea o negocio.

En el caso de Ecuador, existen algunos programas de reactivación económica, como Fondo Emprende que destina fondos para emprendedores. Según el Gobierno Nacional en el portal de Comunicación oficial menciona “El Gobierno trabaja incansablemente por los micro, pequeños y medianos emprendedores que aportan a la reactivación económica del país” [2]. Para ello se han destinado créditos de reactivación económica, sobre todo quiere apoyar emprendimientos que contribuyan a la matriz productiva y que permitan enrolar a sus planillas nuevo personal que ayude a disminuir el índice de desempleo del país.

El problema en general que se da en este estudio, es que no todos tienen acceso a créditos o financiamiento, y ese es un problema que acaba con las ideas nacientes de los emprendedores; por ello, estos buscan constantemente financiamiento, asociarse o arrancan sus ideas con emprendimientos desde sus hogares, debido a la limitación de recursos. Es así que se propone estudiar el Crowdfunding como elemento clave de conseguir financiamiento para los emprendimientos; un tema poco estudiado o conocido y que sería conveniente estudiar para mayor difusión y opciones de financiamiento a emprendedores.

El crowdfunding es una forma de recaudar dinero para una persona u organización mediante la recolección de donaciones a través de familiares, amigos, amigos de amigos, extraños, empresas y más. Al utilizar las redes sociales para difundir la conciencia, las personas pueden llegar a más donantes potenciales que las formas tradicionales de recaudación de fondos [3].

Si bien el crowdfunding es un proceso que se ha venido realizando con empresas que no persiguen rendimientos económicos, organizaciones sociales o ambientales, es un tema que bien encaminado y estudiando su fiabilidad, podría convertirse en una buena opción para los emprendedores. De hecho, varios proyectos en el mundo han alcanzado objetivos a través del crowdfunding y ofrecen desde acciones hasta descuentos o productos gratuitos cuando se logre la ejecución y puesta en marcha de los proyectos.

A nivel local, en la ciudad de Ambato existen muchos emprendedores, de hecho, algunas instituciones de educación superior, apoyan los programas de emprendimiento, esperando que los estudiantes egresados salgan a formar su empresa y no formar parte del desempleo o a buscar trabajo. Es así que, para buscar formas de financiar proyectos innovadores, se podría integrar el crowdfunding, pero para alcanzar adecuadamente este tema y que funcione en emprendimientos locales, se deberá analizar antecedentes de proyectos funcionales, así como generar los procesos para un Crowdfunding para emprendimientos que buscan retorno de inversiones.

II. DESARROLLO

A. Investigaciones previas

La investigación reúne algunos antecedentes como el propuesto en la investigación publicada con el tema “El crowdfunding como alternativa para el emprendedor del siglo XXI” donde se analizó las formas de financiamiento para los emprendedores en la actualidad, a través del modelo del crowdfunding. Esta herramienta del siglo XXI permite la obtención de recursos para implementar nuevos proyectos e ideas de negocios a escala mundial, a través de campañas vía web. Se utilizó un enfoque mixto cualitativo y cuantitativo, con investigación de tipo exploratoria y descriptiva, revisando la bibliografía más actual. Se utilizó como instrumento la encuesta y la misma se realizó en la ciudad de Guayaquil, la ciudad más productiva de Ecuador. Se concluye que aún existe desconocimiento con respecto a este modelo en sus distintas variantes, principalmente, en los países latinoamericanos necesitando implementar campañas de información para que se socialicen los beneficios del crowdfunding [4].

En la investigación de con el tema “El crowdfunding un nuevo mecanismo de impulsar la economía en el Ecuador” llega a concluir que el crowdfunding puede convertirse en un futuro no muy lejano en una alternativa a los mercados de capitales para las pequeñas y medianas empresas, ya que presenta la ventaja fundamental de permitir acceder a la financiación sin tener que hacer frente a elevados costes. Esta tendencia puede verse favorecida por varios elementos. En primer lugar, una mayor participación de inversores institucionales, como ya está ocurriendo tanto en América como en Europa. Concretamente, en el Reino Unido las entidades de capital riesgo y los business angels están invirtiendo en los proyectos de equity. No cabe duda de que la existencia de este tipo de inversores puede servir de catalizador para la financiación, aunque cabe plantearse si no desvirtúa la idea inicial de la financiación participativa [5].

La mayoría de investigaciones que anteceden al estudio, miran con potencialidad al crowdfunding, como una salida importante para financiar proyectos cuando los emprendedores o quienes necesitan de financiación, tienen limitación de acceder a esos recursos económicos; por lo tanto, el conseguir inversores a través de beneficios, bienes o servicios a fin de alcanzar un objetivo y ejecución de emprendimientos, productos o cualquier situación que genere una actividad económica, es bien visto por los grandes empresarios y los gobiernos.

B.Marco conceptual

Crowdfunding: se entiende como la recolección de recursos (fondos, dinero, bienes tangibles, tiempo) de la población en general a través de una plataforma de Internet. En cambio, por sus contribuciones, la multitud puede recibir una serie de tangibles o intangibles, que dependen del tipo de crowdfunding [6].

El crowdfunding involucra a tres participantes: la multitud (o contribuyentes); un crowdfunding plataforma; y el creador de la campaña de crowdfunding, estos tres participantes están regulados y limitados con respecto a un tipo de recaudación de fondos [7].

Así mismo, tiene sus desventajas; donde los emprendedores deben revelar información que pueden afectar el valor de sus empresas o emprendimientos y es posible que no reciban financiación, debido a que no se envían las señales correctas. La multitud también está expuesta a posibles esquemas fraudulentos, ya que la mayoría de las transacciones se las realiza por internet [8].

La importancia de estudiar el crowdfunding, radica en las delimitadas fuentes de financiamiento a la que tienen acceso los emprendedores de la ciudad de Ambato, a fin de que exista una opción más de financiar sus proyectos o ideas innovadoras. Esta temática es débilmente desarrollada por los emprendedores, de hecho, para muchos es desconocida, por ello, su exposición ayudaría a que nuevas ideas surjan en el mercado y a su vez generen nuevas fuentes de trabajo, además de los aportes económicos que podrían desarrollar.

Ventajas del crowdfunding: Existen varias ventajas de utilizar el crowdfunding como herramienta de financiación en los emprendimientos; se tiene:

- Puede participar cualquier tipo de proyectos.
- Existen varias plataformas listas para utilizarse.
- Puede construirse plataformas o utilizar medios como las redes sociales para generar crowdfunding.
- Las plataformas que cobran un porcentaje suelen realizar publicidad gratuita aun así se debe aprovechar todo las redes disponibles para dar a conocer el proyecto a financiar.
- Puede crear crowdfunding para todo proyecto que crea necesario.
- Si se tiene la idea o proyecto creado, no llevara tiempo armar la estrategia para financia a través de crowdfunding.
- Muchas plataformas permiten solo recaudar cierta cantidad en monto de dinero, otras lo disponen sin límites de monto, lo recomendable es que hay que poner metas claras que a través de estas plataformas si se logran grandes objetivos.

Desventajas del crowdfunding: Así como se tienen ventajas existen algunas desventajas a conocer:

- La principal desventaja sería que al lanzar la idea al internet alguien puede copiar, mejorar o simplemente implementarla antes que el propietario de la idea, pues si disponen del capital nada lo impide hacerlo.
- Hay que gastar esfuerzos y algo de recursos pues es muy importante darlo a conocer a través de distintas redes incluso con algo de publicidad pagada.
- Si el proyecto no tiene la acogida suelen decepcionarse y abandonar los proyectos.
- Algunos emprendedores se estresan y se conectan a toda hora del día para verificar si se ha sumado o aumentado la inversión o partes, lo cual es desgastante.

- Revisar las plataformas de crowdfunding, porcentajes que cobran pues algunas plataformas no entregan el 100% de lo recaudado sino que cobran un porcentaje por la asistencia y la plataforma misma.
- También hay plataformas que en el caso de no superar un porcentaje mínimo del monto a recaudar, no realizan la entrega de ningún valor.

Proceso para realizar crowdfunding: El proceso para realizar crowdfunding no es complicado y a continuación de lo describe;

1. Se genera una idea, proyecto o emprendimiento

2. Se lanza el proyecto al público

3. Se ofrece una recompensa cada vez que el público invierta en la idea. La recompensa puede ser descuentos, producto terminado, muestras, entre otros que generen atractivo de aportar al fondo.

4. El público al ver las recompensas invierte en la idea

5. Finalmente, con el efectivo y las metas concluidas puede ejecutar la idea o poner en marcha el emprendimiento.

Aunque el proceso está simplificado, nada es más fácil que el lanzamiento del proyecto en una plataforma de crowdfunding; así que lo más importante es tener listo el proyecto y los incentivos, los demás dependen de la publicidad que se le dé al proyecto, del compartir con las personas para que se genere redes y tendencia, de manera que más personas aporten al proyecto.



Fig 1. Proceso del crowdfunding

Emprendimientos: Hablar de emprendimiento significa, entre otras consideraciones, tener en cuenta las aportaciones que hace a la comunidad como un factor determinante para el desarrollo económico, el cambio social y estructural, pero también es visto como una fuerza impulsora que estimula la adquisición de conocimiento, el cambio tecnológico, la competitividad y la innovación [9].

El emprendimiento entonces, permite realizar cambios basados en necesidades o problemas; son aportes o consideraciones nuevas, innovadoras, que no existen en el mercado o que se mejoraron a través de diversos estudios. “Toda actividad emprendedora se refiere a la gestión del cambio radical y discontinuo, o renovación estratégica (...). Emprender es perseguir la oportunidad más allá de los recursos que se controlen en la actualidad” [10].

Al hablar de emprendimientos en el Ecuador, la tónica es diferente, no solo por la disminución de emprendimientos

debido a la situación de pandemia, sino en general existen muchos problemas que comprometen a los emprendedores, el financiamiento si bien es cierto no es limitante y muchos autores creen que con una buena idea es suficiente; pero se está seguro de que no ocurre eso en la mayoría de casos, por ello, el crowdfunding, los fondos de gobierno o fondos de ONGs, fondos concursables, los inversores ángeles y otras opciones que van apareciendo en el mercado suenan como buenas opciones.

III.METODOLOGÍA

El enfoque de esta investigación es mixto, siendo cualitativo y cuantitativo, la primera responde a las habilidades de los investigadores para descubrir a detalle las cualidades de las variables, su interrelación desde el enfoque textual, más descriptivo; mientras que lo cuantitativo se aplica por la necesidad de descubrir y generar estadística e indicadores, además de comprobar la hipótesis; esto porque se busca comprender el problema y sus variables, así como una posible solución.

Para este estudio se utiliza una modalidad bibliográfica, pues fue necesario descubrir a través de otros autores la significación del crowdfunding y su impacto en los emprendimientos, estas concepciones dan pautas para comprender y abordar de mejor manera las variables, así como obtener y presentar concepciones propias generadas a partir de dichos estudios.

También se utiliza una modalidad de campo, este es un punto esencial para esta investigación, pues el desarrollo e investigación desde la perspectiva de jóvenes emprendedores darán a conocer su conocimiento en cuanto a las variables, así como establecer un análisis situacional de ellos emprendimientos en la ciudad y el país. Se descubrirá también los beneficios o consecuencias que genera el crowdfunding; lo cual se expresará en los resultados que más adelante se detallan.

Además de lo anterior, el estudio es exploratorio porque las variables crowdfunding asociado a los emprendimientos han sido muy poco desarrollados o investigados en el país, pudiendo significar una salida para emprendimientos. Además, esta investigación permite generar un precedente para estudios posteriores que contribuyan no solo a generar más información bibliográfica, sino que conlleven a la práctica y se puedan generar un número mayor de emprendimientos.

Así mismo, es descriptivo por los detalles y contexto que permite conocer más sobre el crowdfunding y los emprendimientos en la ciudad de Ambato, estas descripciones permitirán ahondar en la temática y presentar un texto científico que sirva de base para investigaciones futuras.

La población a investigar serán jóvenes emprendedores entre 20 y 39 años de edad que han iniciado su negocio o están por iniciar uno; para ello se toma en consideración la proyección poblacional del INEC al 2021 siendo una población total de 99.647 quienes están en el rango de edad, y que pueden iniciar un emprendimiento o necesitar de inversión para hacer crecer su negocio.

La población es finita y conocida, por lo cual para trabajar se aplica un muestreo, teniendo los siguientes resultados:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q} \quad (1)$$

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 99647}{0,05^2 * (99647 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = 383$$

La muestra a considerar es 383 personas o posibles emprendedores de la ciudad de Ambato, quienes serán estudiados y a los cuales se les aplicará un instrumento para la recolección de datos.

Teniendo una muestra a trabajar, se aplica la encuesta como un instrumento necesario para recabar información; la cual recaba información a través de preguntas cerradas entre dicotómicas y escala de Likert, esto a fin de conocer más a detalle sobre el crowdfunding y su impacto en los emprendimientos. Para validar la información se utiliza el indicador del Alpha de Cronbach teniendo el siguiente resultado.

Tabla 1. Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,911	,923	15

Con una confiabilidad elevada de los instrumentos al dar como resultado 0,911 y mientras más cercano a 1,0 su interpretación menciona que el instrumento es excelente y permitirá obtener las respuestas deseadas. Con estos antecedentes, se aplica la encuesta y se obtiene los siguientes resultados.

IV.RESULTADOS

A.Resultados encuestas a emprendedores

Los resultados demuestran que el 78% de los emprendedores encuestados que en su mayoría son jóvenes, manifiestan desconocer lo que es el crowdfunding, mientras que el 22% si lo conoce o por lo menos ha escuchado sobre el tema. Queda claro que temas importantes para financiar emprendimientos aún es desconocido entre emprendedores.

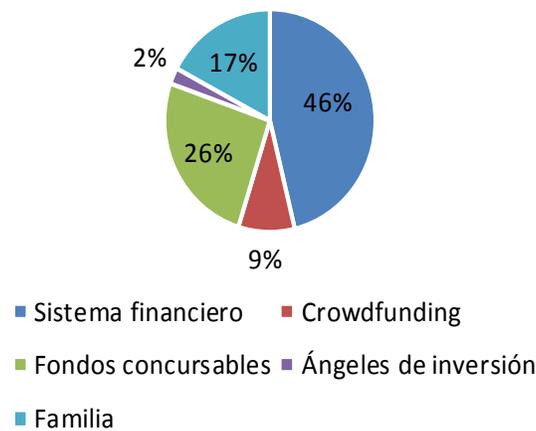


Fig. 2. Fuentes de financiamiento utiliza el emprendedor

En cuanto a la respuesta recibida por los 383 emprendedores, el 46% manifiesta que utilizaría el sistema financiero como primera opción para financiar su emprendimiento, el 26% expresó que para emprender trataría de ganar fondos concursables, un 17% que buscaría apoyo familiar como la venta de activos o préstamos entre familia, un 9% lo haría a través del crowdfunding, y un 2% a través de propuestas para los denominados ángeles de inversión. Queda claro que la mayoría aún prefiere la banca y las instituciones del sistema financiero como primera opción para financiar emprendimientos.

Así también, del total de encuestados el 96% menciona que si desearía conocer y capacitarse en crowdfunding para financiar sus proyectos; mientras que un 4% no lo haría; por lo tanto, la mayoría muestra el interés sobre la temática, siendo muy importante para propuestas futuras. Mientras que un 65% menciona que por el momento no tiene ningún tipo de emprendimiento o idea de negocio para financiar e implementar, por otra parte, el 35% opina que si tiene una idea o emprendimiento para financiarla. Esta pregunta da la pauta para conocer si los considerados emprendedores tienen alguna idea activa que aún no hayan implementado y necesiten de inversión; fuera más interesante si algunos de ellos hicieran la prueba a través del crowdfunding para poder iniciar su modelo de negocio.

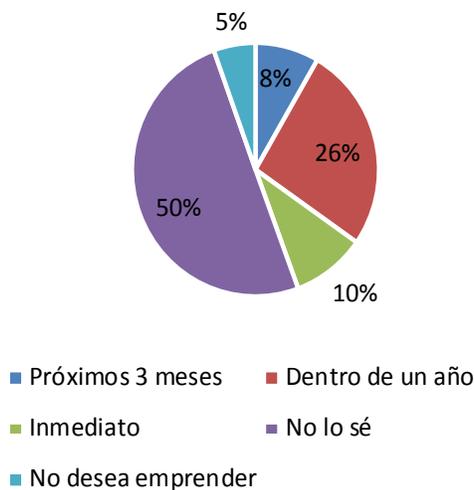


Fig. 3. En qué tiempo piensa emprender un negocio

De todos los encuestados, el 50% aún no sabe cuándo pondrá en marcha su emprendimiento, el 26% menciona que en el transcurso de un año, un 10% de inmediato, un 8% en los próximos 3 meses y un 5% definitivamente no desea emprender. Por lo tanto, en la mayoría aún hay dudas y no están seguros de cuándo podrán llevar a cabo sus propuestas, por ello, la necesidad de capacitar a los jóvenes emprendedores para que puedan optar por la mejor propuesta que les permitan financiar sus ideas o emprendimientos.

Por otro lado, un 80% menciona que no emprendería utilizando el crowdfunding como fuente de financiamiento, mientras que un 20% menciona que si emprendería financiando su emprendimiento a través de crowdfunding, si bien es cierto no es la mayoría, y pese al desconocimiento del crowdfunding, existe ese atractivo de un porcentaje que se considera importante y que estarían dispuestos a conocer más sobre el tema.

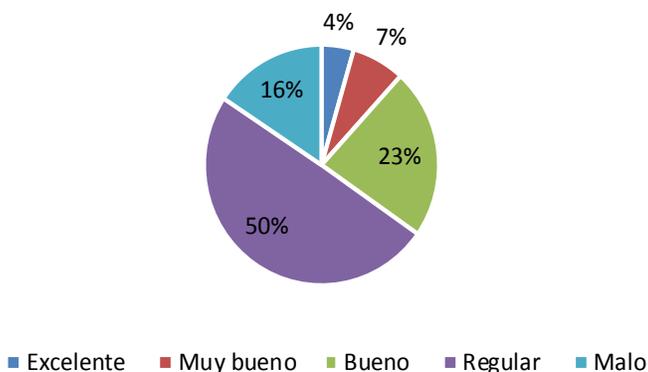


Fig. 4. Cómo consideran las fuentes de financiamiento en el Ecuador

De los 383 encuestados, un 50% menciona que las fuentes de financiación en el Ecuador son regulares; un 23% considera que la financiación es buena, un 16% que es mala, un 7% muy bueno, y el 4% menciona que es excelente; por lo tanto, la mayoría tiene esa percepción de que el financiamiento en el Ecuador está en un nivel bajo, con deuda hacia los emprendedores, quienes en muchas ocasiones manifiestan que se han estancado por falta de financiamiento de sus proyectos, y para otros no ha sido un limitante.

También el 52% indica que el financiamiento si es un limitante para emprender, mientras que un 48% menciona

que no es un limitante; y aunque existe opiniones divididas, lo cierto es que la financiación en los emprendimientos es muy importante, ya que sin esta no se puede iniciar un negocio, es ahí que la mayoría menciona su posición negativa; por otra parte, hay muchas maneras de buscar financiación, por ello, el que no ha buscado y se ha estancado, tiene esta idea de limitación, pero con el conocimiento necesario puede conseguir poner en marcha sus ideas o emprendimientos.

En definitiva, la encuesta arroja resultados importantes, destacando que existen emprendedores con ideas frescas para desarrollar en el mercado; si bien es cierto, el financiamiento no es un limitante, pues es importante buscar y conocer más formas de cómo conseguir ese capital semilla o capital inicial, recordando que la generación de emprendimientos contribuye al desarrollo de las comunidades, no solo por el hecho de generar fuerza laboral y economía, sino por factores como reducción del desempleo, migración, la pobreza, mendicidad y otros factores negativos en la ciudad.

Una vez ejecutado el estudio de campo y considerado las respuestas, se procede a comprobar la hipótesis a través del estadístico del chi cuadrado que se lo representa con X^2 ; para esto se establece una hipótesis nula y una alterna;

H1: El crowdfunding impacta en los emprendimientos de la ciudad de Ambato.

H0: El crowdfunding no impacta en los emprendimientos de la ciudad de Ambato.

Tabla 2. Chi cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	8,019a	1	0,001		
Corrección de continuidad b	9,240	1	0,006		
Razón de verosimilitud	10,579	1	0,005		
Prueba exacta de Fisher				0,005	0,005
Asociación lineal por lineal	11,803	1	0,002		
N de casos válidos	383				

Como se observa en la tabla 1, el chi cuadrado es mayor a la referencia de tabla, por lo tanto, el valor 8,019 está por fuera de la campana de Gausus, lo que significa que está en la zona de rechazo, es decir, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula. Otros valores importantes son los valores conocidos como p valor, que se encuentran por debajo del nivel de significancia que es de 0,05; tomando la misma decisión de rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna; por lo tanto, el crowdfunding impacta en los emprendimientos de la ciudad de Ambato.

B. Discusión de resultados

El conocimiento es bajo en cuanto al crowdfunding, y esto se debe a que todavía es un tema por desarrollarse en todo Latinoamérica, existe una sola plataforma de crowdfunding en Ecuador (hasvaca.com) pero no por ello quiere decir que no se pueda desarrollar, de echo el crowdfunding se lo puede hacer aprovechando el auge de las redes sociales, para ello se deberá contar con el diseño o propuesta del producto o de lo que se desea crear y generar una especie

de recompensas por el apoyo al fondo recibido.

Según el BID existe alrededor de 18 plataformas de crowdfunding en Latinoamérica que se consideran “legales”, pues en muchos países aún no existe un control o políticas claras sobre la recaudación de fondos, sobre todo porque estas plataformas ayudan a recaudar dinero y para retirar ese fondo cobran comisiones. Si bien es cierto se espera regulaciones para que estas plataformas sean seguras, también se debe tener en cuenta que esta actividad no es ilegal, pues muchos de los proyectos presentados en varias plataformas tienen fines sociales.

Por ello, el análisis y resultados de esta investigación, dan a entender que existe un porcentaje considerable del 20% que estaría dispuestos a probar el crowdfunding como una herramienta para financiar su idea de negocio; existen riesgos como beneficios, y hay que trabajar tras una meta para cumplir y no abandonar el proyecto. Los emprendedores siguen creyendo que el financiamiento es un limitante, y el crowdfunding podría abrir un debate positivo para conseguir financiación.

Existen ya muchas formas de financiar los proyectos, pero cada una de ellas debe ser analizada por separado, sería interesante en otro estudio, analizar las diversas fuentes de financiamiento y dar a conocer las ventajas y desventajas, pues alguno servirá para emprender un negocio. El crowdfunding, va ganando espacio en el mundo, ahora hay plataformas de crowdfunding inmobiliario que mueven millones de dólares en ese tipo de proyectos, y que los inversores están interesándose cada vez más.

Existe aún desconocimiento general del tema, pero pueden generarse capacitaciones, encuentros, exposiciones y ponencias sobre temas de financiación de emprendimientos, y entre estos, topar el tema del crowdfunding y cómo utilizarlo convenientemente. Se ha cumplido con los objetivos, y se ha obtenido resultados positivos, existe emprendedores con proyectos listos para ser implementados, solo falta la voluntad y el querer hacerlo posible.

V. CONCLUSIONES

Se han revisado los antecedentes de investigación, así como el marco conceptual que permite conocer el crowdfunding y la parte conceptual sobre los emprendimientos, dos variables importantes que según los autores se asocian bastante bien a la hora de emprender una idea y buscar financiación. Dentro de este proceso se destacan las ventajas y desventajas de utilizar crowdfunding, así como el proceso para emprender y financiar los proyectos. Es un aporte valioso para los emprendedores de la ciudad de Ambato, pues como se ve en los resultados, aún existe el pensamiento errado de que la financiación es un limitante para emprender, y no buscan opciones en el mercado que puedan satisfacer sus necesidades.

A más de ello, los resultados muestran que aún existe desconocimiento sobre el crowdfunding por parte de un 78% de los emprendedores; y la mayoría utilizaría como primera opción de financiamiento la tradicional banca, aunque más del 50% menciona que la financiación en el Ecuador es regular y mala; por ello la búsqueda de opciones puede derivar en que el crowdfunding si contribuya a los emprendimientos en la ciudad de Ambato, así lo demostró la hipótesis del estudio, aceptando la hipótesis alterna y rechazando la hipótesis nula.

En los mismos resultados un 96% de los emprendedores si desearía conocer un poco más sobre el crowdfunding, ya que un 65% cuenta con una idea o proyecto para emprender, aunque más del 50% aún no se ha decidido cuando emprenderá o tomará la decisión de arrancar con su proyecto. El 80% estaría interesado en emprender utilizando el crowdfunding, claro una vez que comprenda y se capacite sobre el tema, y finalmente un 52% sigue pensando que la financiación es un limitante para iniciar sus proyectos.

Por lo tanto, con un χ^2 del 8,019 se comprueba la hipótesis, aceptando que el crowdfunding si impacta en los emprendimientos de la ciudad de Ambato. El impacto sería positivo, puesto que existe la acogida, se evidencia la necesidad, hay ideas y emprendimientos o proyectos listos para ejecutar y la mayoría de emprendedores estarían dispuestos a iniciar dichos proyectos aplicando crowdfunding.

REFERENCIAS

- [1]R. Abdurrahman, M. Erna y M. Anang, «Digital Marketing and SMEs: A Systematic Mapping Study,» *Library Philosophy and Practice (e-journal)*, 2 Agosto 2021.
- [2]Ley Orgániza de Emprendimiento e Innovación, 2020.
- [3]Crowdfunding ORG, «Crowdfunding una nueva forma de recaudar dinero para los proyectos,» 2020.
- [4]M. García y J. Saiz, «Concepto de emprendimiento, teorías y nuevos enfoques. Crowdfunding y nuevas formas de financiamiento,» *Handbook of Science and Technology*, 2017.
- [5]P. Moína, L. Morales y A. Córdoba, «El crowdfunding un nuevo mecanismo de impulsar la economía en el Ecuador,»

Revista de Ciencias de la Administración y Economía, 2020.

[6]A. Briones, «Concepto de Crowdfunding,» IEPS, p. 22, 2019.

[7]E. Flores, «Diseño de un Centro para Emprendedores en una Escuela Profesional de Ingeniería aplicando el Modelo Lean Canvas,» Perú, <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-50062019000600151>, 2019.

[8]A. Kritiko, «Emprendedores y su impacto en el empleo y el crecimiento económico,» DIW Berlin, University of Potsdam, and IZA, Germany, 2019.

[9]J. Gallestegui, «Franquicias regionales,» *Emprender Revista*, México, 2006.

[10]E. Tenori, «Jóvenes emprendedores,» IEPS, p. 14, 2017.

[11]A. Marin, «Procesos de analisis de emprendimientos y negocios,» USFQ, pp. 35-63, 2017.

[12]D. Ricardo, «Emprender en la nueva era,» *Emprendedores LATAM*, 2017.

[13]T. Trang, «Emprendimiento, autoempleo y creación de empleo en Vietnam,» *Agricultural Economics and Management- Master's Programme*, 2019.

[14]A. Villamar, G. Zambrano y A. Regalado, «Medios digitales en el posicionamiento de marca,» *Espíritu Emprendedor TES*, p. 1, 2019.

[15]L. Jiménez y S. Acosta, «El crowdfunding como alternativa para el emprendedor del siglo XXI,» 2019.