

**LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y
Humanidades, Asunción, Paraguay.**

ISSN en línea: 2789-3855, 2025, Volumen VI

El *crowdfunding* y su posicionamiento en el tiempo en Ecuador

Crowdfunding and its positioning over time in Ecuador

Ana Gabriela Idrobo Paredes

ana.idrobo@unl.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0002-9254-9089>

Universidad Nacional de Loja

Loja – Ecuador

Rubén Darío Idrobo Muñoz

ruben.idrobo@unl.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0001-6094-9742>

Universidad Nacional de Loja

Loja – Ecuador

Gianella del Cisne Bustamante Vásquez

gianella.d.bustamante@unl.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0005-9250-6053>

Universidad Nacional de Loja

Loja – Ecuador

DOI: <https://doi.org/10.56712/latam.v6i4.4357>

Artículo recibido: 22 de junio de 2025

Aceptado para publicación: 19 de agosto
de 2025.

Conflictos de Interés: Ninguno que declarar.


Redilat
Red de Investigadores
Latinoamericanos

NÚMERO

DOI: <https://doi.org/10.56712/latam.v6i4.4357>

El *crowdfunding* y su posicionamiento en el tiempo en Ecuador

Crowdfunding and its positioning over time in Ecuador

Ana Gabriela Idrobo Paredes

ana.idrobo@unl.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0002-9254-9089>

Universidad Nacional de Loja

Loja – Ecuador

Rubén Darío Idrobo Muñoz

ruben.idrobo@unl.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0001-6094-9742>

Universidad Nacional de Loja

Loja – Ecuador

Gianella del Cisne Bustamante Vásquez

gianella.d.bustamante@unl.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0005-9250-6053>

Universidad Nacional de Loja

Loja – Ecuador

Artículo recibido: 22 de junio de 2025. Aceptado para publicación: 19 de agosto de 2025.

Conflictos de Interés: Ninguno que declarar.

Resumen

El crowdfunding es un mecanismo alternativo de financiación, dentro del cual intervienen dos partes un promotor y un inversionista, el primero crea un producto o servicio para la sociedad, el segundo es el mercado que cree en la factibilidad y desarrollo del producto o servicio. El financiamiento colectivo sirve sobre todo para empresas que están iniciando y que no tienen un superávit para lograr créditos en la banca pública o privada, pero que tienen proyectos que satisfacen necesidades del mercado, por lo que a través de estas plataformas lo que buscan es la generación de apoyo y así financiar sus proyectos, sin el riesgo de un crédito. La presente investigación bibliográfica tuvo como métodos el analítico y cualitativo, dadas las características del mismo, la técnica empleada fue la observación documental. El objetivo de esta investigación es revisar la evolución del crowdfunding y su posicionamiento en el Ecuador, como mecanismo alternativo a la financiación tradicional de los proyectos. Dentro de la investigación se pudo evidenciar que si bien en el año 2020 hubo empresas que se crearon con el objetivo de desarrollar financiamiento colectivo, a la fecha estas o han cerrado su actividad o no existen proyectos vigentes puestos a consideración de los inversores, siendo pocas empresas las que se mantienen vigentes y una de ellas “Crowdfunding Ec” la que tiene proyecto activo.

Palabras clave: emprendimientos, plataformas, proyectos, sistemas financieros

Abstract

Crowdfunding is an alternative financing mechanism, within which two parties are involved, a promoter and an investor, the first creates a product or service for society, the second is the market that believes in the feasibility and development of the product or service. Crowdfunding is especially useful for companies that are starting up and do not have a surplus to obtain credit in public or private banks, but have projects that meet market needs, so that through these platforms they seek to generate

support and thus finance their projects, without the risk of a loan. The methods used in this bibliographic research were analytical and qualitative, and given the characteristics of the study, the technique used was documentary observation. The objective of this research is to review the evolution of crowdfunding and its positioning in Ecuador as an alternative mechanism to traditional project financing. Within the research it was evidenced that although in 2020 there were companies that were created with the objective of developing crowdfunding, to date these have either closed their activity or there are no current projects for the consideration of investors, being few companies that remain in force and one of them "Crowdfunding Ec" the one that has an active project.

Keywords: ventures, platforms, projects, financial systems

Todo el contenido de LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades, publicado en este sitio está disponibles bajo Licencia Creative Commons. 

Cómo citar: Idrobo Paredes, A. G., Idrobo Muñoz, R. D., & Bustamante Vásquez, G. del C. (2025). El crowdfunding y su posicionamiento en el tiempo en Ecuador. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades* 6 (4), 1196 – 1207. <https://doi.org/10.56712/latam.v6i4.4357>

INTRODUCCIÓN

Existen varios trabajos investigativos en donde se estudia al crowdfunding desde el punto de vista conceptual, su forma y características, la viabilidad de la puesta en marcha de una plataforma y el beneficio de este mecanismo de financiamiento colectivo a las Mipymes; no obstante, en el Ecuador no existe una investigación actual que genere el seguimiento de estas plataformas.

En el 2020 se promulgó la Ley Orgánica de Emprendimiento e innovación con la que se regulariza el financiamiento colectivo, es decir, las plataformas que hasta el momento existían y que eran relevantes: GreenCrowds, HazVaca, Acolítame, pudieron trabajar proyectos de gran envergadura para ayudar a diferentes grupos que buscaban financiamiento pero que no tenían el respaldo de la banca tradicional.

Es por ello la importancia de esta investigación el saber que ocurre con el crowdfunding en el Ecuador en comparación con el resto del mundo, si fue algo momentáneo que ya pasó de moda y existen otras alternativas, o quizá es el Ecuador que se fue quedando en el tiempo. Es decir que este financiamiento fue como una especie de moda que llegó, pero no se logró consolidar y hacer parte de las costumbres financieras. Con la presente investigación lo que se pretende es revisar la evolución del crowdfunding y su posicionamiento en el Ecuador, como mecanismo alternativo a la financiación tradicional de los proyectos.

El crowdfunding es conceptualizado por Burtch y otros como: "El crowdfunding es la adquisición de dinero para financiar proyectos o empresas. El dinero proviene de un grupo de individuos que no están involucrados directamente en los emprendimientos pero que desean respaldar una buena idea." (Sánchez, A., Palma C., 2018, p. 5)

El objetivo de esta investigación es analizar el posicionamiento del crowdfunding en el Ecuador, como medio de financiamiento alternativo a la banca tradicional. A través de la revisión bibliográfica y documental se fundamenta como las plataformas digitales se han convertido o no en el medio idóneo para crear alianzas entre promotores e inversores.

METODOLOGÍA

Este trabajo de investigación se desarrolló a través del método analítico mismo que está definido por Echavarría et al., (2010) como "un camino para llegar a un resultado mediante la descomposición de un fenómeno en sus elementos constitutivos" (p.17). El método analítico permitió descomponer el tema central en varias categorías que nos ayudaron a verificar desde el concepto hasta llegar a la evolución y su posicionamiento en el tiempo en el Ecuador.

También se utilizó en el método cualitativo que según Ragin (2007) expresa "De hecho, los investigadores cualitativos muchas veces inician sus investigaciones con la convicción de que las representaciones panorámicas son una representación bastante inadecuada de los fenómenos sociales o de que no pueden representarlos directamente" (p. 143). En este sentido, buscando datos relevantes parte de otras investigaciones que permiten la generación del conocimiento y llegar a conclusiones críticas.

Así mismo se utilizó como técnica la observación documental, con la que se pudo investigar doctrina, artículos científicos y de revisión pasados, y, la legislación ecuatoriana. Se pudo tomar datos de las plataformas gubernamentales y especializadas en entornos digitales del tema central.

DESARROLLO

Generalidades del Crowdfunding

La creación y lanzamiento al mercado de un servicio o producto a lo largo de los años ha sido visto con recelo por el alto riesgo que implica su inicio, los métodos tradicionales de financiamiento obligan poner a disposición, por parte de los productores, de la banca pública o privada todos sus bienes o la totalidad de las ganancias que generen en los primeros años de puesta en conocimiento del público. Nos mencionan los autores Walter Sánchez y Luis Tonon “Este método tradicional es caro y sobre todo riesgoso, dadas las fuertes suposiciones que se deben realizar sobre la real demanda del producto.” (2020, p.101)

Es así que, en la actualidad a través de las plataformas digitales de financiamiento colectivo se puede optar por servicios financieros para crear grandes empresas, poner a disposición del mercado proyectos innovadores y que sea el propio mercado quien los financie; pasamos de creer que para poner un negocio se necesita capital propio, a pensar que para poner un negocio basta con una idea envolvente.

Dentro de esta nueva industria naciente se encuentra el subsector financiero relacionado con plataformas electrónicas o digitales que apoyan la consecución de financiamiento a través de la participación colaborativa, para lo cual se deben cargar a una plataforma electrónica proyectos filantrópicos, actividades artísticas, innovaciones sociales, negocios y emprendimientos, en general; con el fin de mostrarlos a través de las redes sociales a potenciales patrocinantes o financistas para tales proyectos. Esta manera de financiar se da con el nombre de financiamiento colaborativo o en inglés, crowdfunding, como se llamará desde ahora (Quispe, J., Tipan, C. et. al, 2023, p. 567).

El financiamiento colectivo o crowdfunding tiene su origen en “las palabras inglesas crowd (multitud) y funding (financiamiento); su traducción al español es micromecenazgo y consiste en financiar ideas o proyectos con pequeños recursos por parte de usuarios o inversores” (Jiménez, M. Acosta, M., 2018, p. 82). De acuerdo a la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación en su artículo 32, menciona: “conectan mediante plataformas de internet a personas públicas, privadas o de la economía popular y solidaria, denominadas promotores, que requieren capital para un determinado proyecto, con o sin ánimo de lucro, con otras personas, denominadas inversores...”

El crowdfunding (CF) es un fenómeno en el que concurren factores propios de la sociedad de la información y el conocimiento: digitalización, nuevos espacios de convivencia con una mediación tecnológica, y modelos alternativos de emprendimiento y financiación (Segura, F., 2021, p. 73).

El crowdfunding representa una oportunidad de financiamiento para los emprendedores, pues es un mecanismo que ayuda a recaudar fondos para proyectos, a través del propio mercado, sin la necesidad de recurrir a los tradicionales mecanismos como lo son préstamos bancarios. Existen varios tipos de crowdfunding que van desde donaciones a aportes que permiten tener acciones dentro del proyecto, se los podría considerar en dos grupos financiero y no financiero.

Schwienbacher y Larralde citados por Márquez, Rodríguez, et. al mencionan que: “A diferencia de la dinámica bancaria, bolsas de valores u otras fuentes de financiamiento tradicionales, el crowdfunding ha demostrado facilitar un intercambio de recursos entre creadores y financiadores que va más allá de los recursos económicos” (2021, p. 568).

De acuerdo con García y Garibay, citado por Francisco Segura (2021), esta modalidad de financiamiento colectivo data de 1997 cuando grupos musicales empezaron a recaudar donaciones para financiar sus giras. De las primeras empresas en brindar soporte tecnológico fue Artist Share, en el año 2003, se enfoca en el sector artístico, y, Kickstarter en 2008, como la primera enfocada a los

negocios. Uno de los casos emblemáticos y que puede estar configurado como financiamiento colectivo es la base de la Estatua de la Libertad, cuando Joseph Pulitzer, realizó una campaña masiva para que los ciudadanos aportaran recursos propios y así poder realizar la obra, recaudando más de lo esperado en tiempo récord (Jiménez, M. Acosta, M., 2018).

Mario Cedeño (2020) en su artículo La regulación del crowdfunding en Ecuador, una apuesta por la capitalización de ideas a través de plataformas web, citando a Camacho menciona que los sujetos que intervienen en el crowdfunding son:

En el sistema de financiamiento de fondos colaborativos intervienen tres partes: el promotor o creador de la iniciativa, el inversionista y la plataforma. Camacho define a las partes de acuerdo con lo siguiente: el promotor es la persona natural o jurídica que busca el financiamiento y que se obliga a observar las contraprestaciones correspondientes a favor del inversionista; el inversionista o crowdfunder es la persona natural o jurídica que realiza aportaciones dinerarias a una o varias iniciativas; y por último, la plataforma, que es la encargada de publicitar los proyectos y de configurar el entorno adecuado para que los inversionistas puedan aportar sus recursos al promotor.

Formas de crowdfunding

De acuerdo a la doctrina existen varias formas de crowdfunding:

Crowdfunding de recompensas: Un mecenas (persona que aporta), aporta una cantidad de dinero y a cambio recibe algo, por ejemplo, el IVA grabado por el producto o servicio.

Crowdfunding de donaciones: utilizado por organizaciones sin fines de lucro, su objetivo es recaudar fondos sin que el donante reciba nada a cambio simplemente la satisfacción de apoyar un proyecto que era de su interés.

Crowdfunding de préstamos: se maneja a través de plataformas digitales, en las que, personas que necesitan dinero para cualquier cosa, solicitan y llenan la información requerida; la plataforma determina si acepta o no la solicitud incluyendo el interés. Luego se cuelga la solicitud y los prestamistas deciden si prestan dinero y qué cantidad.

Crowdfunding de inversión: una persona que necesita financiación para su actividad, negocio o invención, ofrece participaciones a inversionistas que aporten económicamente, convirtiéndolos así en accionistas de este; además de apoyar un proyecto que es de nuestro interés permite que, si el proyecto tiene éxito, tengamos una retribución económica a futuro. (González, 2014)

De acuerdo a la Ley Orgánica de Emprendimiento e innovación (2020), en su artículo 34 clasifica a las plataformas de fondos colaborativos de la siguiente manera:

Donación: Categoría en la que se contribuye a proyectos, típicamente asociados, entre otros, a los ámbitos de la cultura, el deporte, el medioambiente, los servicios públicos o a la consecución de objetivos de carácter social o humanitario, donde el contribuyente no es inversor, consumidor o usuario.

Recompensa: Categoría en la que se contribuye a proyectos con o sin fines de lucro, obteniendo un producto o servicio como retribución a su contribución.

Pre compra: Categoría en la que se otorga un anticipo para la producción de un bien o gestión de un servicio, que será entregado o ejecutado, una vez cumplidas las condiciones publicadas por el promotor. Mediante esta categoría se busca medir la aceptación del producto o servicio en el mercado, así como captar futuros consumidores o usuarios.

Inversión en acciones: Categoría en la que se aporta capital a una compañía anónima constituida, y, a cambio de su aporte, se reciben los beneficios que esta genere o, en su defecto, se asumen las pérdidas derivadas de la inversión. Estas acciones serán siempre transferibles.

Financiamiento Reembolsable: Categoría en la que se financia proyectos con o sin fines de lucro, donde el promotor expone las condiciones de reembolso y rentabilidad del financiamiento, asociadas o no, al éxito del proyecto.

Todas estas categorías que se reconocen en el Ecuador, al igual que en la doctrina, buscan el financiamiento de diferentes actividades, productos, servicios, invenciones, por parte de quienes están necesitando de recursos económicos, a través de terceros. Esta clasificación de fondos colaborativos resalta el nivel de involucramiento que puede tener una persona al momento de aceptar financiar un proyecto, pudiendo ser el mero donador o llegar a ser incluso un inversor que tiene responsabilidades y asume las pérdidas derivadas de su inversión.

Relación con las MIPYMES

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), como tendencia general a nivel mundial, constituyen una fuerza importante en el desarrollo económico de un país: esto se refleja en la generación de empleo, más de la mitad proviene de las mipymes(...) Sin embargo, a pesar de su gran importancia, las mipymes son las que, principalmente, se ven perjudicadas cuando se trata de solucionar sus problemas de liquidez, desencadenando como consecuencia el detenimiento de su funcionamiento; en ese sentido, como solución aparente, se encuentra el sistema financiero (Gómez, G., Navarro, J. et. al., 2022, p. 163).

León y Saavedra citados por Francisco Segura advierten que, para las Mipymes, el financiamiento bancario además de costoso, es asimétrico; las microempresas son vistas por los bancos como clientes de riesgo ante la carencia de garantías hipotecarias, alta mortalidad, baja productividad, y la posibilidad de que cambien el destino de los recursos prestados (2021, p. 2021)

En países latinoamericanos donde un gran porcentaje de negocios manejan capitales mínimos “constituyen el 99,5% de las empresas de ALC y representan aproximadamente el 60% del empleo formal” (OCDE, 2024, p. 3) y quienes las constituyen precisamente son personas que no tienen un capital personal elevado que puedan por sí solos obtener créditos y financiar las actividades, se ven afectados por los sistemas financieros tradicionales, siendo necesario optar por estas nuevas formas de financiamiento colectivo.

“El crowdfunding ofrece a las empresas un nuevo vehículo de deuda desintermediado con capacidad de contribuir a la financiación de los segmentos con menor acceso a los mercados financieros, como es el caso de las PyMEs” (Jaume, H. Soriano, J., 2015, p. 305).

En el Índice de políticas para PYMES: América Latina y el Caribe emitido por la OCDE, dentro de las recomendaciones para América Latina y el Caribe se manifiesta que se debería mejorar la oferta de productos y servicios financieros y destaca que los mecanismos de crowdfunding siguen siendo escasos, existiendo pocas estrategias de educación financiera entre los emprendedores (2024).

El crowdfunding a través de medios financieros no tradicionales es una opción viable para las microempresas. Permite la diversificación de los riesgos a los que se enfrentan los actores que participan en este sector mediante un mayor interés del público en el producto, lo cual repercute en la disminución del riesgo que podrían asumir los inversores (Ramos, F., 2022, p. 34).

Como se mencionaba en líneas anteriores, esta forma de financiamiento ayuda a obtener recursos económicos para desarrollar ideas, sin embargo, no pueden ser ideas que ya existan en el mercado

sino que deben ser lo suficientemente innovadoras y capaces de añadir valor a sus productos y servicios, con potencial de crecimiento; pues quienes aportan es por lo general personas que tienen un pensamiento de crecimiento empresarial o si tratamos de crowdfunding de donación quienes donan deben sentirse atraídos por el proyecto.

De acuerdo a los datos recogidos por la Universidad de Cambridge (Ziegler et al., 2021), se muestra un crecimiento constante en el crowdfunding durante los años 2019 y 2020. Se destaca un gran crecimiento en el crowdfunding de donaciones, con un crecimiento de un 160% en un solo año, debido a proyectos caritativos que se promulgaron en el período de confinamiento y el crecimiento de voluntad de los ciudadanos a ayudar a los demás. Por otro lado, el segundo tipo de crowdfunding más popular entre los inversores es el inmobiliario, seguido del equity crowdfunding. Además, atendiendo a las distintas zonas geográficas se puede observar que existe mayor presencia de proyectos de crowdfunding en las regiones de Reino Unido, América del Norte y Asia (Pacífico), mientras que en las regiones geográficas de China y África este tipo de financiación no alcanza una gran popularidad. (Molina, P, y González, R., 2024, p.80)

Este tipo de financiamiento en donde no interviene un sistema bancario, con intereses impuestos por la misma normativa, que no depende de las fluctuaciones en el mercado, son reconocidos y utilizados de manera recurrente por quienes se encuentran en países con economías desarrolladas. En países como Ecuador en los años 2015 al 2020 destacan algunas plataformas, sin embargo, en la actualidad no se logran identificar potenciales proyectos y por el contrario de lo descrito por Molina y González, las plataformas más populares y que subsisten en el Ecuador son las de inversiones en el sector inmobiliario.

Evolución del crowdfunding

El crowdfunding a nivel mundial ha tenido gran impacto, sobre todo para los emprendimientos en su búsqueda de financiamiento para el capital inicial, Walter Sánchez y Luis Tonon, citando a Massolution, 2015, mencionar que el crowdfunding “ha pasado ya de ser un fenómeno prometedor a una estructura consolidada y de alto crecimiento. Donde en 2015 a nivel mundial se recaudaron 34.4 mil millones de dólares, con crecimientos de 270% y 200% en sus años anteriores” (2020, p. 103). Según las cifras de recaudación este tipo de financiamiento trae consigo el apoyo a proyectos que son pensados a escala mundial, no sólo para ideas pequeñas que se desean implementar de manera local.

De acuerdo con Eva Gallardo, María Torreguitart y Joan Torres (2016), en España las plataformas más destacadas de crowdfunding son:

The Crowd Angel: usada para el financiamiento colaborativo de inversión, permite invertir pequeñas cantidades en start-ups de base tecnológica.

Comunitae: es una empresa de préstamos, facilita la relación entre las personas que buscan dinero con las que quieren obtener rentabilidad.

Goteo: red de financiación colectiva y colaboración distribuida en la que se impulsa proyectos e iniciativas creativas que contribuyen a la sociedad y el conocimiento libre; esta se basa en aportes por donaciones.

Verkami: esta plataforma de cooperación financiera promueve la materialización de proyectos de creadores independientes; se acogen iniciativas en el mundo del arte, cultura y sociedad civil.

Wayne Gasper (2014), por su parte en el libro Crowdfunding: ellos pueden financiarte, nos ofrece varias plataformas a nivel mundial, entre las más importantes encontramos:

Kickstarter: el objetivo de esta plataforma es acercar a quienes están dispuestos a apoyar un proyecto, el mismo que debe ser verificable y no pueden ser obras de beneficencia.

Indiegogo: es una plataforma mundial que ayuda a financiar de manera colectiva de casi cualquier actividad, exceptuando la financiación directa de empresas.

Ulule.com: plataforma que tiene alcance internacional, traduce las propuestas que se quieren comunicar de hasta seis meses, hay más de dos mil proyectos financiados.

Según el portal Global Growth Insights, en el 2024 el mercado de crowdfunding a nivel mundial se valoró en \$2,651.21 millones y se aspira que en este 2025 llegue a \$2,712.18 millones, para el año 2033 se prevé un crecimiento de 2.3%. En América Latina a lo largo del tiempo se han podido ver las siguientes variantes en cuanto los mercados que representan la mayor actividad de finanzas alternativas, según Torrico Ibarra y Goyzueta Rivera (2024), citando al Cambridge Centre for Alternative Finance:

Brasil lidera el mercado de finanzas alternativas en América Latina y el Caribe en 2019 y 2020. México ocupa el segundo lugar en 2019, alcanzando \$547.9 millones, pero disminuyó ligeramente en 2020, llegando a \$536.9 millones. Chile emerge como el segundo mercado más grande alcanzando \$803.6 millones en 2020. Colombia en 2019 y 2020 con volúmenes de \$337.43 millones y \$341.7 millones, respectivamente. Argentina y Perú experimentaron reducciones significativas en 2019, pero Argentina se recuperó al año siguiente, mientras que Perú sufrió una disminución en los volúmenes. (p. 60)

El Ecuador ha optado por un modelo de crowdfunding encargado únicamente de publicar y promocionar proyectos en sus plataformas, y así, configurar el entorno para que inversionistas y promotores celebren entre sí los negocios jurídicos correspondientes. En el modelo ecuatoriano se requiere de una cooperación entre la plataforma de crowdfunding y el sistema financiero ya que, por disposición de la Ley, todo financiamiento deberá realizarse a través de una entidad bancaria acreditada. (Cedeño, M., 2020, p.44)

En el Ecuador existen varias plataformas de crowdfunding:

GreenCrowds: es una plataforma de financiamiento colaborativo socio ambiental, que está enfocada en apoyar proyectos de comunidades que desean retomar sus costumbres de vida sostenible y potencializarlas, conservación de la naturaleza, y, emprendimientos sostenibles.

HazVaca: es una plataforma que usa el modelo de recompensa, sirve para generar un vínculo entre los proyectos y los interesados en apoyar las ideas.

Acolítame: en esta plataforma pueden crear su propia campaña o dar una aportación a los proyectos que sean de su interés.

Estas plataformas no tienen proyectos actuales que se puedan encontrar en la web, por lo que se puede discernir que si bien existe una normativa que las respalda desde el 2020 y tuvieron grandes proyectos cuando iniciaron en el país, tales como: Swings Original Monks, Fundación Cecilia Rivadeneira y Blaze Paradise; poco a poco se han ido viendo relegadas y las personas o comunidades siguen optando por generar colectas como bingos, rifas, etc. para lograr recaudaciones de dinero.

La plataforma que se encuentra activa en la actualidad es Crowdfunding Ecuador, apoya a proyectos inmobiliarios, a través de ella: "los inversionistas pueden adquirir participaciones en un proyecto específico (edificio, casa o terreno), recibiendo a cambio una parte de los beneficios generados por el mismo." (Crowdfunding.ec, 2025). En su portal web la compañía menciona que al realizar la inversión en los proyectos que ellos difunden, el inversionista adquiere una participación y se convierte en copropietario del inmueble, para ello se realiza una promesa de compra-venta de derechos y

acciones del inmueble. Sin embargo, dentro de los términos y condiciones se prevé la posibilidad de que las ventas no se realicen en el tiempo señalado, no atribuyéndole ningún adicional al inversionista.

Uno de sus primeros proyectos fue el Edificio Ohana, que fue culminado con éxito, dentro del rendimiento la compañía estableció como meta del Fondo la cantidad de \$40000, con un retorno estimado de 14% sobre el capital invertido (Crowdfunding.ec, 2025).

De acuerdo a la búsqueda en el portal de la Superintendencia de compañías, algunas de las compañías creadas para esta actividad son:

Tabla 1

Compañías creadas para la actividad

Nombre de la compañía	Año de creación	Actividad económica	Situación Legal
Crowdfunding-advicer S.A.S.	2021	Actividades de preparación de las declaraciones tributarias de las personas y empresas; asesoramiento y de representación de clientes ante las autoridades tributarias.	Activa
Crowdfunding-ambiental S.A.S.	2021	Actividades de ayuda a víctimas de desastres, refugiados, inmigrantes, etcétera, incluido el suministro de alojamiento a esas personas a título temporal o por períodos prolongados, actividades de beneficencia, como recaudación de fondos y otras actividades de apoyo con fines de asistencia social.	Cancelada
Crowdfunding-Ecuador S.A.S. B.I.C.	2020	Intermediarios del comercio de productos diversos.	Activa
Crowdfunding Fondoanimal S.A. B.I.C.	2020	Actividades de diseño de la estructura y el contenido de los elementos siguientes (y/o escritura del código informático necesario para su creación y aplicación): programas de sistemas operativos (incluidas actualizaciones y parches de corrección), aplicaciones informáticas (incluidas actualizaciones y parches de corrección), bases de datos y páginas web.	Disolución y liquidación
Eisbiz Crowdfunding Partner S.A.	2020	Actividades de personas, empresas y otras entidades que gestionan carteras y fondos a cambio de una retribución o por contrato. Se incluyen las siguientes actividades: gestión de fondos de pensiones, gestión de fondos mutuos de inversión y gestión de otros fondos de inversión.	Disolución y liquidación
Fondocomun Crowdfunding S.A.S.	2024	Servicios de aplicaciones.	Activa
Hazvaca Crowdfunding del Ecuador S.A.	2015	Actividades de personas, empresas y otras entidades que gestionan carteras y fondos a cambio de una retribución o por contrato. Se incluyen las siguientes actividades: gestión de fondos de pensiones, gestión de fondos mutuos de inversión y gestión de otros fondos de inversión.	Cancelada
Sueños Si Crowdfunding	2020	Servicios de organización de la recaudación de fondos a cambio de una retribución o por contrata, servicios de recuperación.	Activa

SUENOSSICF Cia.Ltda.			
Veci Crowdfunding Vecicrowdfunding S.A.S.	2020	Actividades de personas, empresas y otras entidades que gestionan carteras y fondos a cambio de una retribución o por contrato. Se incluyen las siguientes actividades: gestión de fondos de pensiones, gestión de fondos mutuos de inversión y gestión de otros fondos de inversión.	Cancelada
Waki Crowdfunding S.A.S.	2024	Servicios de organización de la recaudación de fondos a cambio de una retribución o por contrata, servicios de recuperación.	Activa

Fuente: Superintendencia de Compañías, Seguros y Valores

En el Ecuador, la mayor parte de empresas creadas con la finalidad de realizar financiamiento colectivo, fue en el año 2020 -2021, sin embargo, algunas ya se encuentran canceladas o en proceso de cancelación, por lo que, a diferencia de otros países donde se pronostica una elevación de plataformas y proyectos financiados bajo esta modalidad, el Ecuador sigue sumido en la esperanza de las políticas y condiciones de la banca tradicional, ya sea pública y privada.

Esta poca adaptabilidad y desarrollo de plataformas de crowdfunding en el Ecuador, genera que los pequeños emprendedores o quienes tengan ideas innovadoras, proyectos que podrían generarse a gran escala, se queden muchas veces en la conversación o en la visualización, más no marquen un antes y un después, porque al no tener fondos para la realización y ejecución de los proyectos, estos no pueden ser puestos a disposición del mercado.

CONCLUSIONES

El crowdfunding, en sus distintas modalidades, es una vía de financiación alternativa, que pone de manifiesto el respaldo e interés real del mercado a través de sus inversores. Por ello, debería ser utilizado por los promotores (emprendedores) como su fuente primaria de generación de flujo de caja y así comercializar sus productos o servicios.

El crowdfunding se ha consolidado mundialmente como un mecanismo eficaz para lanzar grandes ideas sin exponerse a riesgos excesivos como se hace con el financiamiento normal. Al no requerir garantías ni comprometer el patrimonio personal, permite a los creadores apostar por una validación directa del mercado: son los propios inversores quienes, con su apoyo, determinan si la idea merece llegar al mercado.

Ecuador al ser aún un país en vías de desarrollo, debería mantener esta tendencia mundial de apostar por el crowdfunding para el desarrollo de productos o servicios, sobre todo en MIPYMES. Sin embargo, como se puede analizar en la investigación esta forma alternativa de financiamiento muy por el contrario de ir en aumento ha ido en declive, desde el año 2020 al 2025.

Se recomienda que, a través de los grupos e instituciones que fomentan el emprendimiento y la innovación se dé a conocer este tipo de financiamiento colectivo alterno y sus beneficios, así como potencializar la creación de plataformas digitales regularizadas y controladas, para que sean más promotores quienes hagan uso y puedan desarrollar sus productos o servicios.

REFERENCIAS

Cedeño, M. (2020). La regulación del crowdfunding en Ecuador, una propuesta para la capitalización de ideas a través de plataformas web. *USFQ Law Review*, 7, 32-50.

Crowdfunding Ecuador SAS BIC(s/f). Recuperado de <https://crowdfunding.ec/>

Gallardo, E., Torreguitart, M., Torres, J., (2016). ¿Qué es y cómo gestionar el crowdfunding? Oberta UOC Publishing. Recuperado de https://www.google.com.ec/books/edition/Qu%C3%A9_es_y_c%C3%B3mo_gestionar_el_crowdfunding/IPK2DQAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=plataformas+de+crowdfunding&printsec=frontcover

Gasper, W., (2014). Crowdfunding: They will Invest. Cooltura

Global Growth Insights (2025, 23, 06). Tamaño del mercado de crowdfunding de capital. <https://www.globalgrowthinsights.com/es/market-reports/equity-crowdfunding-market-111169#menu1>

Gómez, G., Navarro, J. et.al. (2022). El crowdlending como alternativa de financiamiento para las mipymes del Perú. *Retos*, 12 (23), 161-177.

González, Á. (2014). Crowdfunding, la innovación silenciosa. *Learners Magazine*. Recuperado de https://es.slideshare.net/guiskiguiski/crowdfunding-la-innovacion-silenciosa?from_action=save

Jaume, H., Soriano, J. (2015). Crowdfunding de préstamos para PyMEs en España: Un análisis empírico. *Estudios de economía aplicada*, 33 (1), 301-318.

Jiménez, M. (2018). El crowdfunding como alternativa para el emprendedor del siglo XXI. *Forum Empresarial*, 23 (2), 82- 92.

Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, febrero 21, 2020. Registro Oficial. Suplemento. [R.S.]: 151. (Ecuador). Obtenido el 29 de marzo de 2025. <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-07/151%20Exp%C3%ADdase%20la%20Ley%20Org%C3%A1nica%20de%20Emprendimiento%20e%20Innovaci%C3%B3nLey%20Org%C3%A1nica%20de%20Emprendimiento%20e%20Innovaci%C3%B3n.pdf>

Márquez, P., Santiago, V. et.al. (2021). Dinámica de éxito del crowdfunding no financiero en un contexto emergente: el caso de Colombia. *Estudios Gerenciales*, 37 (161), 566-578.

Molina, P., González, R. (2023). El crowdfunding inmobiliario en España. *Revista Universitaria Europea*, 40, 73-102.

OECD/CAF/SELA (2024), Índice de Políticas para PyMEs: América Latina y el Caribe 2024: Hacia una recuperación inclusiva, resiliente y sostenible, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/807e9eaf-es>.

Peñaranda Lagrava, A. D., & Lazarte Arce, A. (2024). Panorama del Crowdfunding en América Latina: Desarrollo y Tendencias hasta el Primer Trimestre de 2023. *Revista Compás Empresarial*, 15(38), 51-83.

Quispe, J., Tipan, C. et.al. (2023). Estrategias éticas en el uso de monedas virtuales para crowdfunding. *Revista Ibérica de Sistemas y Tecnologías de la Información*, 66, 567-583.

Ramos, F. (2022). Crowdfunding como alternativa de financiamiento para las microempresas: Análisis documental y jurídico. *Newman Business Review* 8 (2), 30-56.

Sánchez A., Palma C. (2018). Crowdfunding: una revisión de la literatura. Revista Científica ECOCIENCIA 5 (3), 1-18. <https://doi.org/10.21855/ecociencia.53.65>

Sánchez, W., Tonon, L. (2020). Señalización y el éxito de las campañas de crowdfunding latinoamericano. Retos 10 (19), 99-116.

Segura, F. (2021). Crowdfunding para el rescate de microempresas. Factores y percepciones de inversionistas potenciales en México. Retos, 11 (21), 71-93.

Todo el contenido de **LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades**, publicados en este sitio está disponibles bajo Licencia [Creative Commons](#) .