

EL INTERNET Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA DIGITAL CON EL USO DEL CROWDFUNDING Y CROWDSOURCING

THE INTERNET AND ITS IMPACT ON THE DIGITAL ECONOMY WITH THE USE OF CROWDFUNDING AND CROWDSOURCING

Ana Ulloa Armijos¹, Cecilia Vélez Barros², Julio Jácome Tapia³

Palabras clave:

Crowdfunding,
Crowdsourcing,
Regulación
Global

Resumen

En un contexto globalizado, los nuevos modelos de negocios en plataformas deben cumplir con requisitos esenciales como un buen servicio en línea, experiencia del cliente, y formación del recurso humano. Es fundamental unificar los modelos regulatorios a nivel global, especialmente en crowdfunding y crowdsourcing. El artículo analiza los tipos de crowdfunding más utilizados y los pasos necesarios para que los usuarios publiquen nuevos negocios, eligiendo la plataforma más adecuada. También se exploran las plataformas de crowdsourcing desde la perspectiva de los inversionistas, identificando riesgos potenciales y cómo mitigarlos. La investigación se basa en encuestas a estudiantes y datos de especialistas en estas áreas, ofreciendo una visión probabilística de los riesgos. Se subraya la importancia de tomar decisiones informadas al seleccionar plataformas, considerando los sectores y requisitos específicos.

Códigos JEL: G23, O33

Keywords:

Crowdfunding,
Crowdsourcing,
Global regulation

Abstract

In a globalized context, new business models on platforms must meet essential requirements such as good online service, customer experience, and human resource training. It is crucial to unify regulatory models at a global level, especially in crowdfunding and crowdsourcing. The article analyzes the most commonly used types of crowdfunding and the necessary steps for users to publish new businesses, choosing the most suitable platform. It also explores crowdsourcing platforms from the perspective of investors, identifying potential risks and how to mitigate them. The research is based on surveys of students and data from specialists in these areas, providing a probabilistic view of the risks. The importance of making informed decisions when selecting platforms, considering specific sectors and requirements, is emphasized.

¹Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Facultad de Economía y Empresa (Ecuador).

E-mail: ana.ulloa@cu.ucsg.edu.ec ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-3275-3285>

² Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Facultad de Ciencias Administrativas (Ecuador).

E-mail: cecilia.velez@cu.ucsg.edu.ec ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6965-9773>

³ Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Facultad de Economía y Empresa (Ecuador).

E-mail: jacome.julio@cu.ucsg.edu.ec ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-5742-3570>

INTRODUCCIÓN

Los fenómenos sociales que se producen entorno a la influencia de la economía digital en la cual está enfocada en el presente tema y a su vez las transformaciones que se generan en los cambios de estrategias para desarrollar e impulsar nuevos proyectos o negocios lo que conlleva a crear nuevos modelos de negocios online que también están cambiando con los avances tecnológicos y de allí que es necesario determinar cuál de ellos es conveniente para los planes estratégicos de un determinado proyecto que se desea poner en marcha, siendo el Crowdfunding una alternativa importante a considerar en la toma de decisiones del financiamiento tanto en planes de corto y largo plazo.

Las economías emergentes a nivel mundial promueven idear nuevas formas de sacar adelante diversidad de proyectos que las sociedades demandan a nivel local e internacionalmente. En la investigación se establecen dos principales premisas, la primera es el aumento de personas que emprendan nuevos negocios online enfocado en alumnos que están en periodo de titulación y la segunda el incremento de las personas que inviertan en estos modelos de negocios virtuales.

Al hacer una revisión bibliográfica desde el 2008 a la fecha sobre el tema que atañe, se encuentra que algunos autores que ya otorgaban una definición, Howe (2008) quien lo define como: “El crowdfunding emplea los medios colectivos, permitiendo a grandes grupos de gente reemplazar bancos y otras instituciones como fuente de financiación”. Más tarde Hernández (2015) presenta el término crowdfunding es anglosajón, formado por crowd (multitud) y funding (financiación), que al aplicarlo a nuestro idioma podría traducirse como “financiación colectiva”, “microfinanciación colectiva”, “financiación en masa”, “micromecenazgo”, entre otros términos. Un año después Gómez E., Ranera M. y Sánchez J. (2016) exponen a cerca de las tecnologías disruptivas y la nueva economía digital que han impactado en toda nuestra sociedad, transformando instituciones, ciudades, la educación, la medicina, el transporte, entre otros. Lo que llamamos la era de la inteligencia conectada, mismas que están transformando los

modelos de negocios de la mayor parte de los sectores empresariales.

TABLA 1

Criterios de selección de estudios de cuarto nivel

CRITERIOS	%
Gestión de las relaciones con el cliente en canales electrónicos	53,6
Estrategia competitiva global y Comercio Electrónico	58,3
Administración de la Social Media	36,2
Tendencias futuras del desarrollo del comercio electrónico	45,8
Creación y administración de canales electrónicos de venta	42,4
Estrategia y medios de E-Marketing	36,2
Desarrollo de la empresa en la Economía Digital	21,6
Desarrollo y Administración de E-Business	35,4
Administración y E-Government	16,1

Nota: Los datos presentados de la selección de estudiantes de Unidad de Titulación (UTE)- UCSG enero de 2018. Tomado de: encuestas físicas de alumnos de UTE 2018- Universidad Católica de Santiago de Guayaquil- Ecuador

Tipos Crowdfunding

Existen varios tipos de crowdfunding que son utilizados por diversas plataformas que ofrecen sus servicios al público que lo requiera, en donde cada una de ellas ponen sus reglas y pasos a seguir, incluso dentro de estos límites incluyen tiempos permanencia en línea. Ver Tabla 2.

TABLA 2
Tipos de crowdfunding

Tipos	Recompensa	Donación	Inversión	Préstamo
Contraprestación	Producto	Satisfacción	Una acción o participación de la empresa o compromisos sobre beneficios	El préstamo más un % del tipo de interés sobre el préstamo
Financiador/a	Mecenas	Donantes	Inversor	Prestamista
Otra denominación del tipo de crowdfunding	Reward-based Crowdfunding	Donation-based Crowdfunding	Equity Crowdfunding	Crowdlending

Nota: La tabla expone los diferentes tipos de crowdfunding. Tomado de: Asociación Española de Crowdfunding,

Plataformas destacadas de Crowdfunding

Según Pérez (2023) es fundamental delimitar las posibilidades cuando se considera el uso de crowdfunding, ya que las necesidades de un pequeño inversor interesado en gadgets tecnológicos difieren significativamente de las de una startup que busca microfinanciación para su desarrollo.

Una vez identificado el tipo de crowdfunding más adecuado, se debe considerar la amplia variedad de plataformas disponibles en cada categoría, cuyo número continúa en expansión.

Crowdfunding de recompensa. Dentro de esta categoría, que es una de las más populares, existen numerosas plataformas. Algunas de las más destacadas incluyen Verkami, Goteo, Ulule, libros.com, Spaceman Project e Indiegogo.

Equity crowdfunding. Este tipo de crowdfunding recompensa a los inversores con una participación proporcional en el capital social de la empresa que deciden financiar, similar a una inversión en bolsa. Los beneficios se obtienen únicamente si la empresa logra el éxito proyectado. Entre las plataformas más relevantes en esta categoría se encuentran Sociosinversores, Capital Cell, Crowdcube, Fellow Funders, Fundeen, Startupxplore y La Bolsa Social.

Crowdfunding inmobiliario. Como variante del equity crowdfunding, el crowdfunding inmobiliario permite a los inversores financiar bienes inmuebles en lugar de empresas o startups. El retorno de la inversión depende de la rentabilidad obtenida a través de la venta o alquiler del inmueble, que generalmente ha sido rehabilitado o construido desde cero. Este tipo de crowdfunding ha ganado popularidad al facilitar el acceso de pequeños inversores a un mercado anteriormente inaccesible. Las plataformas más destacadas en este sector incluyen Urbanitae, Housers, EstateGuru, StockCrowd IN, Wecity, Brickstarter, Inveslar e ICrowdHouse.

Crowdfunding de donación. Este modelo de crowdfunding no ofrece ninguna recompensa material o económica al donante, quien participa de manera altruista. Las iniciativas financiadas mediante este tipo de crowdfunding suelen ser sin ánimo de lucro. Las plataformas más representativas incluyen GoFundMe, Teaming, MGranoDeArena, iHelp y Kukumiku.

Otras plataformas de crowdfunding. La distinción entre los diferentes tipos de crowdfunding no siempre es clara, y algunas plataformas permiten la participación en más de una categoría. Además, existen tipos de crowdfunding que, aunque comparten similitudes con los modelos de recompensa, equity o

donación, poseen características que les impiden encuadrarse estrictamente en estas categorías.

El crowdfunding de préstamo, o crowdlending, es un ejemplo de una categoría menos definida, que cuenta con plataformas dedicadas específicamente a este tipo de inversión. Finalmente, el fundraising, aunque relacionado de alguna manera con el crowdfunding de donación, se asocia principalmente con campañas políticas. A diferencia del crowdfunding de donación, el fundraising puede incluir algún tipo de recompensa, como merchandising, aunque su finalidad sigue siendo no lucrativa (Pérez, 2023).

Proceso de publicación en línea en una plataforma de crowdfunding

Según Universocrowdfunding (2023) el proceso de publicación de un proyecto en una plataforma de crowdfunding implica varias etapas: (a) envío de proyecto; (b) valoración; (c) publicación; (d) promoción y (e) resultado.

El emprendedor, que puede ser un creador o innovador, envía el proyecto a la plataforma, proporcionando una descripción detallada, la cantidad de financiación necesaria, el tiempo de recaudación y las recompensas ofrecidas a los inversores.

La evaluación de los proyectos puede realizarse de manera comunitaria o ser valorada directamente por la plataforma. El proyecto se publica por un período determinado, que puede variar entre 30, 60, 90 o 120 días. Se lleva a cabo una promoción intensiva del proyecto para maximizar su visibilidad. Al finalizar el plazo establecido, se determina si el proyecto ha sido financiado o no (p. 4).

Modelos regulatorios para plataformas de financiación colectiva

Gómez y Mambrilla (2017) analizan el marco legal del crowdfunding a nivel estatal, europeo y mundial. Antes de profundizar en la regulación del crowdfunding en estas áreas, es crucial considerar los diferentes ordenamientos jurídicos que existen en relación con las plataformas de

financiación colectiva, dado que son bastante diversos.

Es importante distinguir entre los modelos regulatorios del crowdlending (o P2P) y los sistemas regulatorios del equity-based crowdfunding. Los modelos regulatorios en materia de crowdlending incluyen las siguientes posibilidades:

- No regular el crowdfunding, lo que implica una ausencia de definición legal y mayor libertad para las empresas.
- Regular las plataformas de financiación participativa como simples intermediarios.
- Considerar a las plataformas de financiación participativa como entidades bancarias.
- Adoptar el "Modelo Estadounidense", que vincula la regulación del crowdfunding al control de la Autoridad de los Mercados de Valores (SEC), requiriendo que las plataformas se registren y sean tratadas como sociedades abiertas, obligadas a informar públicamente sobre su patrimonio y operaciones financieras.
- Prohibir de manera directa y absoluta las plataformas de financiación participativa en el territorio.
- Regular el crowdfunding como instituciones de inversión colectiva (collective investment scheme).

En cuanto a la regulación del equity-based crowdfunding, las posibilidades incluyen:

- Prohibición directa y absoluta del crowdfunding según la legislación bancaria.
- Restricciones en las plataformas de financiación participativa, lo que resultaría en la inexistencia de un mercado de crowdfunding.
- Sistemas que limiten quién puede invertir a través de las plataformas de financiación colectiva y quién puede ofrecer servicios de mediación.
- Sistemas que fomenten este tipo de crowdfunding (pp. 10-12).

Aspectos legales del crowdfunding

Cedeño (2020) señala que en el sistema de financiamiento de fondos colaborativos intervienen tres partes: el promotor o creador de la iniciativa, el inversionista y la plataforma. Según Camacho (2017) las partes se definen de la siguiente manera: el promotor es la persona, ya sea natural o jurídica, que busca financiamiento y se compromete a cumplir con las contraprestaciones correspondientes a favor del inversionista; el inversionista o crowdfunder es la persona que realiza aportaciones dinerarias a una o varias iniciativas; y la plataforma es la encargada de publicitar los proyectos y de crear el entorno propicio para que los inversionistas puedan aportar sus recursos al promotor. Aunque la función de los inversionistas y promotores es clara, el papel de la plataforma en este nuevo mercado es objeto de discusión.

Desde la perspectiva de los inversores, es fundamental considerar varios aspectos relacionados con el tipo de crowdfunding que se seleccionará. Esto incluye la comprensión de la herramienta a utilizar, los tipos de inversores, las plataformas que ofrecen compensación, los riesgos asociados y cómo mitigar dichos riesgos.

De acuerdo con Gálvez et al. (2021) el término "crowdsourcing" se origina de la combinación de las palabras inglesas "crowd" (multitud) y "outsourcing" (abastecimiento externo). Este término fue introducido por primera vez en un artículo de la revista *Wired* (Howe, 2006), donde se describen las primeras iniciativas de crowdsourcing como un modelo de negocio basado en la web que aprovecha la "creatividad colectiva" de las redes. Howe define el crowdsourcing como el acto de externalizar tareas tradicionalmente realizadas por agentes designados (generalmente empleados) hacia un gran grupo de personas a través de convocatorias abiertas (López et al., 2017) (p. 4).

Regulación del crowdfunding en Ecuador

Cedeño (2020) menciona que la regulación del crowdfunding en Ecuador es reciente. El 28 de febrero de 2020 se publicó en el Registro Oficial la Ley Orgánica de Emprendimiento e

Innovación, que regula a las compañías que ofrecen servicios de publicidad mediante plataformas de crowdfunding. Ecuador ha optado por un modelo de crowdfunding que se limita a la publicación y promoción de proyectos en sus plataformas, configurando un entorno para que inversionistas y promotores celebren los negocios jurídicos correspondientes. En este modelo, es necesaria la cooperación entre la plataforma de crowdfunding y el sistema financiero, dado que, por disposición de la ley, todo financiamiento debe realizarse a través de una entidad bancaria acreditada. Este enfoque se justifica en el hecho de que, si la plataforma actúa como receptora de fondos, se convierte en una entidad de intermediación financiera sujeta a la regulación de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, lo que podría acarrear costos y riesgos significativos.

En Ecuador, se estipula que todas las plataformas de crowdfunding deben ser empresas debidamente constituidas conforme a la legislación nacional. Por lo tanto, las entidades que se dediquen a la publicación de proyectos para financiamiento colaborativo están sujetas al control y regulación de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, particularmente en lo que respecta a aspectos societarios.

Además, las plataformas de préstamo y equity, denominadas en la legislación ecuatoriana como "Financiamiento Reembolsable" e "Inversión en Acciones", respectivamente, están sujetas a una regulación secundaria que debe ser emitida por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. Esto es necesario para diseñar un mecanismo operativo que no contravenga las normativas vigentes en materia de valores, intermediación financiera y prevención del lavado de activos.

En Ecuador, se establece que el dinero aportado por los inversionistas solo podrá ser entregado al promotor una vez que se cumpla la condición previamente publicada en la plataforma. Además, se establece un monto máximo de recaudación de mil salarios básicos unificados para todas las modalidades de financiamiento.

En el contexto ecuatoriano, la compañía que ofrece servicios de publicidad y promoción a través de una plataforma de crowdfunding no recibe inversiones o aportes para los proyectos publicados. En este caso, la función de la plataforma se limita a publicar y promover el proyecto, así como a facilitar los mecanismos de inversión disponibles.

Antes de la regulación del crowdfunding en Ecuador, las pocas plataformas existentes adoptaban modelos utilizados en Estados Unidos y el Reino Unido. Por ejemplo, la plataforma ecuatoriana “HAZVACA” establece en sus términos y condiciones que los fondos recaudados se transferirán al promotor “después de que los establecimientos y proveedores de soluciones de pago hayan realizado las transferencias correspondientes a la cuenta de HAZVACA” (pp. 7-8).

Tipos de crédito en plataformas de crowdfunding

Cachuan et al. (2018) mencionan que existen varios tipos de crédito ofrecidos en estas plataformas. Según Zopa (2020), los tipos de préstamos disponibles incluyen:

Préstamo personal: destinado a la compra de vehículos, consolidación de deudas, mejoras en el hogar, bodas y proyectos innovadores. Este tipo de préstamo permite un monto máximo de 25,000 libras esterlinas (aproximadamente 33,000 USD), con plazos que oscilan entre 1 y 5 años a una tasa fija del 17.00%, independientemente del importe y plazo.

Tipo de inversiones ofrecidas por la plataforma: el inversor puede dividir su inversión en pequeñas partes para distribuir su capital entre múltiples préstamos. Además, la plataforma proporciona un rango de rendimientos en función del apetito de riesgo del inversor, permitiendo una inversión mínima de 1,000 libras (aproximadamente 1,300 USD), con plazos que van de 3 a 5 años (pp. 70-72).

Plataformas de crowdsourcing y crowdfunding en Carolina del Norte, Estados Unidos

Según Finmodelslab (2023) diversas plataformas de crowdfunding y crowdsourcing han emergido en Carolina del Norte, cada una con su propio enfoque y propósito. Entre ellas se destacan:

Escinovia: Plataforma que facilita la colaboración entre científicos y la comunidad, permitiendo la financiación de proyectos de investigación.

Incovo: Conecta a emprendedores con inversores, facilitando la obtención de capital para nuevas iniciativas.

Lanzamiento Vegano: Apoya a empresas basadas en plantas para que puedan prosperar en el mercado.

Lumaverse Technologies: Empresa que crea y promueve productos digitales innovadores.

Socios de Comandos: Busca involucrar a personas interesadas en compartir sus ideas y opiniones en el ámbito de la industria hotelera.

Go Prime Mortgage: Empresa de préstamos hipotecarios en línea que ofrece financiamiento a particulares.

Mindsumo: Crea, lanza y gestiona campañas de contenido, conectando empresas con sus audiencias.

Aliados Creativos: Asiste a marcas y organizaciones en el desarrollo de campañas de marketing de contenido.

Tunemuzante: Mercado que permite a músicos, bandas y artistas conectarse con sus seguidores.

Multitud: Plataforma que facilita la recaudación de fondos a través de la colaboración colectiva.

Por otro lado, las plataformas de crowdsourcing que remuneran a los usuarios por realizar tareas sencillas, según Gigonway (2024), incluyen:

TeemWork.ai: Ofrece oportunidades de trabajo para individuos en todo el mundo, enfocándose en sus conocimientos en proyectos informáticos.

Clickworker: Permite a los trabajadores elegir tareas de manera flexible, adaptando su horario laboral.

UserCrowd: Proporciona retroalimentación a empresas sobre sus diseños de productos, facilitando la mejora continua.

Gain.gg: Ofrece a los usuarios la oportunidad de ganar dinero al completar pequeñas tareas, como ver vídeos o responder encuestas.

TheWorkCrowd: Conecta a freelancers con empleadores a nivel global, ampliando sus oportunidades de trabajo.

CrowdContent: Plataforma de redacción de contenidos utilizada por numerosos escritores para conseguir proyectos freelance.

Riesgos asociados al crowdfunding

Cachuan et al. (2018) abordan los riesgos inherentes al crowdfunding, identificando diversos factores que pueden afectar tanto a promotores como a inversores. Los riesgos se clasifican en función de su probabilidad de ocurrencia y se establecen en escalas de medición que van de "bajo" a "alto". Estas escalas fueron

desarrolladas a partir de las experiencias de especialistas e inversores, lo que permitió crear un marco probabilístico de ocurrencia.

Los riesgos más significativos incluyen:

Riesgo de crédito: La probabilidad de que los inversores no recuperen sus fondos.

Riesgo operacional: Relacionado con fallos en la ejecución de proyectos.

Riesgo reputacional: Surge de la percepción negativa de la plataforma o del proyecto.

Por otro lado, los riesgos de solvencia, liquidez y mercado presentan una menor probabilidad de ocurrencia en comparación con los anteriores, dado que su impacto sobre los inversores es relativamente bajo. Sin embargo, es importante señalar que no se han identificado riesgos inherentes de baja magnitud, ya que la naturaleza del crowdfunding implica un nivel de riesgo significativo.

En conclusión, la comprensión de las plataformas de crowdfunding y crowdsourcing en Carolina del Norte, así como los riesgos asociados, es crucial para fomentar un entorno de inversión seguro y confiable. En la Tabla 3 se detallan los riesgos identificados en los procesos, las probabilidades de ocurrencia asignadas, el riesgo inherente y la descripción de cada una de ellas:

TABLA 3.

Riesgos identificados en los procesos

Riesgos identificados en los procesos	Probabilidad de ocurrencia	Riesgo inherente	Descripción
Solvencia	[0.3%-0.5%>	Medio	Presenta probabilidad media por su afectación a la plataforma y no al prestamista
Liquidez	[0.3%-0%>	Medio	Presenta probabilidad media por su afectación a la plataforma y no al prestamista
Crédito	[0.6%-1%]	Alto	Presenta probabilidad alta por su inherencia al proceso principal del mecanismo "El Crédito"

Operativo	[0.6%-1%]	Alto	Presenta probabilidad alta por su impacto en las plataformas, debido a su importancia de la habitación de los ambientes para la inversión y el seguimiento en línea de los prestamistas
Mercado	[0.3%-0.5%>	Medio	Presenta probabilidad media por su afectación a la plataforma y en menor medida al prestamista
Reputacional	[0,6%-1%]	Alto	Presenta probabilidad alta, debido al impacto que pueda provocar el manejo incorrecto de las plataformas, de los préstamos o hasta de la misma reputación

Nota: Los datos presentados en relación a los riesgos en los procesos de selección plataformas. Tomado de: la tesis de los autores <https://repositorio.esan.edu.pe/server/api/core/bitstreams/c5460a7d-4854-4f78-a212-d95096815ebf/content> (p.2)

Mitigación de riesgos en el crowdlending

Al evaluar los riesgos asociados con el crowdlending, especialmente en lo que respecta al retorno de inversiones, es fundamental considerar diversos factores desde la perspectiva de los administradores de las plataformas. Entre los principales riesgos operativos se incluyen

aspectos como la seguridad del sitio web, la actualización constante de la información, el seguimiento de los proyectos publicados y la gestión de la reputación de la plataforma. Es importante señalar que los riesgos son compartidos entre los inversores y los prestatarios que utilizan la plataforma.

TABLA 4.

Riesgos identificados en el crowdfunding

Riesgo	Descripción	Riesgo Inherente	Mitigación	Riesgo Residual
Solvencia	Se genera por la mayor asimetría de información entre los inversionista y prestatarios, afectando la rentabilidad y capacidad de pago	Medio	1.Implementación de metodología de crédito y política de cobranzas	Bajo
Liquidez	Probabilidad que las plataformas y prestatarios no cumplan con sus obligaciones de corto plazo	Medio	1.Implementación de metodología de crédito y política de cobranzas	Bajo
Crédito	Probabilidad de que alguna de las partes no cumpla con sus obligaciones de pago	Alto	<ul style="list-style-type: none"> · Implementación de metodología de crédito · Documentación de partes · Contratar a centrales de riesgo reconocidas en el medio 	Medio
Operativo	Posibilidad de generarse pérdidas por fallas en los procedimientos o procesos	Alto	<ul style="list-style-type: none"> Plan de continuidad de negocio Contar con una solidad infraestructura y soporte técnico Certificaciones de seguridad con un agente reconocido 	Medio
Mercado	Probabilidad de generarse pérdidas por variables que afecten el rendimiento de mercado	Medio	Diversificación de productos, sectores y moneda de colocación	Bajo
Reputacional	Probabilidad de perder cuota de mercado por falla técnicas /proceso	Alto	<ul style="list-style-type: none"> Respuesta inmediata y solidad ante cualquier emergencia Tener una comunicación consistente y transparente hacia el público Diversidad de canales de atención Contar con procedimiento y transmitirlo al personal a cargo de la plataforma 	Medio

Nota: Los datos presentados en relación a los riesgos identificados del crowdfunding. Tomado de: la tesis de los autores. <https://repositorio.esan.edu.pe/server/api/core/bitstreams/c5460a7d-4854-4f78-a212-d95096815ebf/content> (p.25)

Cachuan et al. (2018) destacan que, en el contexto del financiamiento mediante crowdlending, los inversores pueden adoptar varias estrategias para mitigar riesgos. Una de las más efectivas es la diversificación, que consiste en distribuir las inversiones entre múltiples proyectos. Esta práctica permite que, en caso de pérdida en un proyecto específico, el impacto total en la cartera de inversiones sea minimizado. Además, se recomienda la implementación de metodologías robustas tanto para la emisión de créditos como para la recuperación de los mismos, lo que contribuye a un manejo más seguro y eficiente de los recursos invertidos (pp. 21-23).

DISCUSIÓN

Uno de los aspectos centrales de la discusión sobre el crowdfunding y el crowdsourcing se relaciona con la necesidad de establecer estándares globales de medición. Estos estándares son cruciales para que tanto las empresas emprendedoras como los inversionistas puedan seleccionar adecuadamente la plataforma que mejor se ajuste a sus intereses. Esta situación se complica debido a la existencia de diversos tipos de crowdfunding que carecen de definiciones claras y regulaciones tecnológicas internacionales, tales como el crowdfunding basado en avales, político, microfinanciación colectiva e institucional.

CONCLUSIONES

La falta de conocimiento al emprender nuevos negocios y al exponerlos en plataformas tecnológicas puede generar inconvenientes que abarcan desde problemas financieros hasta desafíos en mercadeo y aspectos legales. Esta observación se relaciona con la primera premisa del presente estudio, enfocada en el crowdfunding.

En cuanto a la segunda premisa, que aborda el crowdsourcing, es fundamental contar con diversas alternativas para mitigar los riesgos de inversión. Esto incluye la revisión detallada de las cláusulas de las distintas plataformas y de los acuerdos específicos relacionados con cada proyecto publicado.

Un aspecto significativo es la necesidad de un enfoque legal unificado que regule financieramente estos modelos de negocio a nivel mundial. Además, es esencial establecer un servicio internacional para el registro de marcas y derechos intelectuales que respalde la variedad de modelos de negocios electrónicos presentados a nivel global.

REFERENCIAS

Apolo y Jaramillo. (2015). Escuela Superior Politécnica del Ecuador. Obtenido de Análisis del crowdfunding en el Ecuador como mecanismo alternativo para obtener financiamiento de proyectos:

<https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/54649/1/D-CD100394%20APOLO%20LAZO%20Y%20JARAMILLO%20CASTRO.pdf>

Blake T. (2024). Web Monkey. Obtenido de Usercrowd:

<https://www.webmonkey.com/usercrowd-review/>

Brickstarter,. (2024). Brickstarter. Obtenido de Tú inviertes y ganas. Nosotros hacemos todo lo demás.: <https://brickstarter.com/>

Cachuan et.al. (2018). ESAN BUSINESS. Obtenido de Factores críticos de éxito para el uso de Crowdfunding como mecanismo: <https://repositorio.esan.edu.pe/server/api/core/bitstreams/c5460a7d-4854-4f78-a212-d95096815ebf/content>

Capital cell,. (2024). Capital cell. Obtenido de Smart investments, healthy returns: <https://capitalcell.com/>

Cedeño. (2020). USFQ Law Review. Obtenido de La regulación del crowdfunding en Ecuador: <https://revistas.usfq.edu.ec/index.php/lawreview/article/view/1743/2066>

Clickworker. (2024). CLICKWORKER. Obtenido de Our Data Community: <https://www.clickworker.com/clickworker-crowd/>

Crowdcontent. (2024). Crowdcontent. Obtenido de Elevate Your Brand's Voice: <https://www.crowdcontent.com/enterprise/>

Dietrich & Amerein. (2023). Hochschule Luzern. Obtenido de Crowdfunding monitoring 2023 Suiza: https://www.hslu.ch/-/media/campus/common/files/dokumente/h/1-medienmitteilungen-und-news/2023/w/crowdfunding-monitor-schweiz-2023.pdf/?sc_lang=de-ch

Dietrich A. y Amerien S. (2017). Institute of financial service. Obtenido de Crowdfunding Monitoring Switserland 2017: www.hslu.ch/crowdfunding

Dietrich A. y Amreín S. (2018). Monitoring Crowdfunding 2018. Obtenido de Lucerne University applied science and arts: www.hslu/crowdfunding

Dietrich y Amerein. (2019). PWD. Obtenido de Crowdlending survey 2019: https://hub.hslu.ch/retailbanking/wp-content/uploads/sites/7/2019/05/Crowdlending-Survey-2019_DE_web-1.pdf

El universocrowdfunding. (2023). Proceso de publicación . Obtenido de El univeso crowdfunding: <https://universocrowdfunding.com/tipos-de-crowdfunding/>

Fellows funder. (2024). Finect. Obtenido de ¿Qué es el Equity Crowdfunding?: <https://www.finect.com/crowdfunding/fellow-funders>

Finance-crowd. (2024). Financecrowd. Obtenido de SOFTWARE PARA PLATAFORMAS DE CROWD: <https://www.financecrowd.tech/>

Finmodelslab. (2023). Finmodelslab. Obtenido de Top 10 crowdsourcing & plataformas crowdfunding en Carolina del Norte -EEUU: <https://finmodelslab.com/es/blogs/blog/top-10-crowdsourcing-crowdfunding-platforms-north-carolina>

Fundeen,. (2024). Fundeen. Obtenido de Invierte en proyectos sostenibles de la forma más fácil y fiable: <https://www.fundeen.com/>

Gálvez et.al. (2021). UNIVERSIDAD DE ZULIA. Obtenido de Crowdsourcing: herramienta de negocio en la creación de startup en una Universidad Pública del Perú: <https://www.redalyc.org/journal/290/29066223024/html/>

Gigonway -Homepro Systems LLC. (2023). Gigonway. Obtenido de 6 Plataformas de Crowdsourcing para ganar unos dolares extra: <https://gigonway.com/>

Gigonway.com. (2024). GIGONWAY. Obtenido de Plataformas que permiten ingresos extras: <https://gigonway.com/plataformas-de-crowdsourcing/>

Gómez y Mambrilla. (2017). Universidad de Valladolid. Obtenido de Plataformas de financiación colectiva: <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/30038/TFG-E-440.pdf?sequence=1>

Goteo. (2024). Goteo. Obtenido de Empieza tu proyecto: <https://www.goteo.org/>

Hernández R. (2015). Universidad de Valladolid. Obtenido de Fórmulas y modelos de crowdfunding: <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/15762/TFG-E-163.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Housers,. (2024). Housers,. Obtenido de Proyectos en los que invertir: <https://www.housers.com/es>

Howe J. (2008). Google Libros. Obtenido de How the Power of the Crowd is Driving the Future of Business: <https://www.google.com.ec/books/edition/Crowdsourcing/P5QbsuZLYDQC?hl=es>

Ihelp,. (2024). Ihelp. Obtenido de Canalizamos gratuitamente tu ayuda para financiar causas de ONGs: <https://www.ihelp.org/es/>

Inveslar,. (2024). Inveslar. Obtenido de The urban investor: <https://inveslar.com/>

kickstarter. (2024). Kickstarter plataforma. Obtenido de Haz realidad un proyecto creativo: <https://www.kickstarter.com/?lang=es>

Kulumiku,. (2024). Kukumiku. Obtenido de Recauda fondos para tu causa solidaria: <https://www.kukumiku.com/>

La bolsa social,. (2024). La bolsa social. Obtenido de Creando un ecosistema de inversión de impacto: <https://www.bolsasocial.com/>

Lanzanos,. (2024). Lanzanos. Obtenido de ¿Qué es el crowdfunding?: <https://www.lanzanos.com/>

Lumaverse. (2024). Lumaverse Technologies. Obtenido de EASILY COLLECT PAYMENTS ONLINE: <https://lumaverse.com/>

Lumaverse. (2024). LUMAVVERSE TECHNOLOGIES. Obtenido de A BRIGHTER WAY TO CONNECT: <https://lumaverse.com/>

MIndsumo. (2024). MIndsumo part of MBO. Obtenido de Innovation powers growth: <https://www.mindsumo.com/>

Pérez. (2023). ROAMS, FINANAZA. Obtenido de Plataformas de crowdfunding: las mejores de cada tipo: <https://finanzas.roams.es/academia/negocios/crowdfunding/plataformas/>

Ryzhkov A. (2024). Finmodelslab. Obtenido de Top 10 crowdsourcing & Plataformas de crowdfunding en Carolina del Norte: <https://finmodelslab.com/es/blogs/blog/top-10-crowdsourcing-crowdfunding-platforms-north-carolina>

Sánchez et.al. (2014). Los nuevos modelos de negocios en la economía digital. Obtenido de Los nuevos modelos de negocios en la economía digital: <https://www.mujeresconsejeras.com/nuevos-modelos-de-negocio-en-la-economia-digital/>

Santander. (2022). Santander.com. Obtenido de Economía digital, ¿qué es y por qué se considera el futuro de los negocios?: <https://www.santander.com/es/stories/economia-digital>

Stockcrowd,. (2024). Stockcrowd. Obtenido de La solución integral para revolucionar tu fundraising digital: <https://www.stockcrowd.com/es-es>

Teaming,. (2024). Teaming. Obtenido de Los sueños no tienen límites porque no estás solo: <https://www.teaming.net/>

Teemwork.ai. (2024). Teemwork. Obtenido de Glassdoor: https://www.glassdoor.com.mx/Descripci%C3%B3n-general/Trabajar-en-Teemwork-ai-EI_IE3293200.12,23.htm

Unbanitae. (2024). Unbanitae. Obtenido de Invierte en algo que puedas tocar: <https://urbanitae.com/es/>

Vázquez J. (2015). dosdoce.com. Obtenido de Evolución de los nuevos modelos de negocio en la era digital: <https://www.dosdoce.com/2015/11/11/evolucion-de-los-nuevos-modelos-de-negocio-en-la-era-digital/>

Velásquez G. (2015). REPOSITORIO UG. Obtenido de Modelo de crowdfunding y su factibilidad en el Ecuador: <https://repositorio.ug.edu.ec/items/fa23d3e3-e383-4b30-8507-d7ef165c2a66>

Verkami.com. (2024). Verkami. Obtenido de Haz realidad tu proyecto: <https://www.verkami.com/>

Weightman A. (2024). Theworkcrowd. Obtenido de Work Better with wrokcrowd: <https://theworkcrowd.com/>