



## **Estudio de factibilidad**

*CrowdWish*

*Fecha: 22/04/2024*

### **Integrantes del equipo:**

José Luis Guamán

Vanessa Heredia

Jheyson Monje

Kevin Tapia

Jennifer Yambay

## Tabla de contenido

Historial de Versiones .....	3
Información del Proyecto.....	3
Resumen Ejecutivo .....	4
Antecedentes del proyecto .....	5
El proyecto y su contexto .....	6
Alcance del estudio de factibilidad .....	9
Factibilidad técnica.....	11
Factibilidad económica.....	13
Factibilidad legal.....	15
Factibilidad de recursos .....	16
Factibilidad de mercado .....	18
Factibilidad operacional.....	20
Factibilidad de tiempo .....	24
Recomendaciones y aprobación .....	25

## Historial de Versiones

Fecha	Versión	Autor		Organización	Descripción
22/04/2024	1	Historial de Versiones	Vanessa Heredia	Bitcoders	Primera versión de estudio de factibilidad del proyecto CrowdWish
		Información del Proyecto	Vanessa Heredia		
		Resumen Ejecutivo	Vanessa Heredia		
		Antecedentes del proyecto	Vanessa Heredia		
		El proyecto y su contexto	Jheyson Monje		
		Alcance del estudio de factibilidad	Jheyson Monje		
		Factibilidad técnica	Jheyson Monje		
		Factibilidad económica	José Luis Guamán		
		Factibilidad legal	José Luis Guamán		
		Factibilidad de recursos	Kevin Tapia		
		Factibilidad de mercado	Jennifer Yambay		
		Factibilidad operacional	Jennifer Yambay		
		Factibilidad de tiempo	Jennifer Yambay		
		Recomendaciones y aprobación	Jennifer Yambay		

## Información del Proyecto

Empresa / Organización	Bitcoders
Proyecto	CrowdWish
Fecha de preparación	22/04/2024
Cliente	Andrés Bonilla
Patrocinador (Sponsor)	Andrés Bonilla
Gerente / Líder de Proyecto	Vanessa Heredia

## Resumen Ejecutivo

El proyecto CrowdWish emerge en respuesta a la creciente demanda de apoyo financiero para individuos con ideas creativas e incluso transformadoras y, proyectos prometedores en un entorno sumamente versátil donde la innovación y la creatividad priman en el progreso económico y social. Por ello, el equipo Bitcoders propone el desarrollo de InvestNet, una plataforma de crowdfunding que se presenta como un espacio inclusivo y accesible que busca cerrar la brecha en el mercado de financiamiento de proyectos, ofreciendo una solución robusta que facilita la colaboración entre creadores y patrocinadores.

InvestNet se distingue por su enfoque en la democratización del acceso a la financiación, promoviendo una cultura de colaboración y co-creación entre aquellos con ideas innovadoras y aquellos con recursos financieros. La plataforma se concibe como un entorno seguro y transparente donde los individuos pueden conectar de manera efectiva, permitiendo que proyectos visionarios encuentren el respaldo necesario para materializarse.

Para cumplir con los términos del alcance planteados el proyecto está planificado (mediante aproximaciones) para terminarse en un plazo de 12 meses con una inversión de 10.000, y se estima que dentro de 2 a 3 años alcanzaría su punto de equilibrio en el mercado ecuatoriano, debido a que a pesar de existir diversas competencias en términos de crowdfunding, no se ha establecido una en Ecuador y que se adapte a los términos no sólo legales, sino también a las preferencias socio-culturales de los habitantes. Investnet se centra en identificar el segmento objetivo, que incluye a creadores y emprendedores en busca de financiamiento, así como a backers y patrocinadores interesados en proyectos creativos e innovadores, la distribución se realizará principalmente a través de servicios web y aplicaciones móviles, con pasarelas de pago para facilitar las transacciones. Se destacará por su accesibilidad multiplataforma y la oferta de recompensas exclusivas para los inversores. La metodología a implementar será Scrum y se emplearán estrategias de marketing en redes sociales como TikTok, Instagram, Facebook, Twitter y YouTube, dirigidas principalmente a emprendedores e inversores en Ecuador que buscan financiamiento o oportunidades de inversión en proyectos prometedores.

## Antecedentes del proyecto

El proyecto CrowdWish nace en respuesta a la creciente necesidad de apoyar financieramente a individuos con ideas creativas, transformadoras y proyectos con potencial. En Ecuador, existe una necesidad financiera considerable por parte de personas con ideas prometedoras, que les impide llevar a cabo sus proyectos o en algunos casos, de terminarlos. En vista de esta demanda y siendo reconocida por el equipo de desarrollo de soluciones tecnológicas, Bitcoders, se ha tomado el modelo de financiación colectiva o “crowdfunding” como referencia para la creación de un producto de software llamado InvestNet mediante el proyecto CrowdWish.

El crowdfunding es un modelo de financiación colectiva que permite a personas u organizaciones recaudar fondos para sus proyectos, iniciativas o causas a través de aportaciones de un gran número de personas, normalmente a través de plataformas online. El crowdfunding puede ser de diferentes tipos, como el crowdfunding basado en donaciones, en el que no se ofrece ninguna recompensa a los donantes, y el crowdfunding basado en acciones, en el que se promete un rendimiento financiero.

Bitcoders ha iniciado este proyecto con el propósito de crear una herramienta que no solo facilite la financiación de proyectos, sino que también promueva la colaboración y el intercambio de ideas, es decir, para poner en marcha una plataforma que facilite la colaboración entre creadores y patrocinadores refleja la necesidad imperante de fomentar la interacción entre aquellos con recursos y aquellos con ideas innovadoras. InvestNet busca abordar esta necesidad al proporcionar un entorno donde los individuos puedan conectarse de manera efectiva, permitiendo que proyectos visionarios encuentren el respaldo necesario para materializarse.

Los interesados clave en este proyecto son diversos y abarcan tanto a los creadores de proyectos en busca de financiamiento como a los patrocinadores interesados en respaldar iniciativas prometedoras. Esta diversidad de actores subraya la relevancia y el potencial impacto de InvestNet en diferentes sectores y comunidades.

Hasta la fecha de preparación de este estudio, se han llevado a cabo diversas actividades, incluyendo análisis de mercado y evaluaciones de viabilidad técnica y financiera. Estas actividades han proporcionado una base adecuada para la planificación y ejecución futura del proyecto, asegurando que InvestNet esté bien

posicionado para alcanzar sus objetivos y cumplir con las expectativas de sus usuarios y stakeholders.

## El proyecto y su contexto

### Descripción del proyecto

El propósito principal de este proyecto es desarrollar una aplicación web de crowdfunding centrada en permitir a los usuarios mostrar sus ideas de proyectos a futuros interesados que deseen invertir en ellos. La plataforma facilitará la creación de perfiles de proyectos donde los creadores puedan presentar sus propuestas de manera atractiva y detallada, con el objetivo de atraer el interés y la inversión de potenciales patrocinadores.

Dentro de los principales entregables podemos contemplar lo siguiente:

#### **Perfil de Proyecto Personalizado**

Desarrollo de un sistema que permita a los usuarios crear perfiles personalizados para sus proyectos. Estos perfiles incluirán información detallada sobre la idea del proyecto, el objetivo de financiamiento, el equipo detrás del proyecto, el impacto esperado y cualquier otro detalle relevante que pueda interesar a los inversionistas.

#### **Herramientas de Promoción**

Integración de herramientas de promoción en la plataforma, como la posibilidad de compartir el perfil del proyecto en redes sociales, enviar invitaciones a potenciales inversionistas, y participar en eventos de networking virtual para ampliar la visibilidad y el alcance del proyecto.

#### **Comunicación a través de foros para la comunidad**

Implementación de foros y funcionalidades de comunidad dentro de la plataforma, donde los usuarios puedan interactuar, hacer preguntas, recibir retroalimentación y establecer conexiones con otros miembros de la comunidad de inversión.

#### **Brindar la funcionalidad de evaluar proyectos**

Se deberá brindar una funcionalidad que permita la valuación y calificación de proyectos por parte de la comunidad de inversionistas, que permita destacar los proyectos más prometedores y confiables, brindando mayor visibilidad y credibilidad a los mismos.

## **Garantizar la privacidad y seguridad de la comunidad**

Implementación de medidas de seguridad robustas para proteger la información confidencial de los proyectos y de los inversionistas, garantizando la confianza y la integridad de las transacciones financieras y de los datos sensibles.

## **Objetivos**

### **1. Desarrollar una Plataforma de Crowdfunding Funcional**

Acciones: Formar un equipo para el desarrollo web para diseñar y programar la plataforma de crowdfunding.

Beneficios: Proporcionará a los usuarios una herramienta fácil de usar para mostrar sus ideas de proyectos a futuros inversionistas, lo que aumentará las oportunidades de financiamiento y colaboración.

### **2. Integrar un Sistema de Pagos Seguro y Versátil**

Acciones: Establecer acuerdos con proveedores de servicios de pago confiables y configurar la integración de métodos de pago variados.

Beneficios: Garantizará transacciones financieras seguras y eficientes entre los creadores de proyectos y los inversionistas, promoviendo la confianza y la fluidez en el proceso de financiamiento.

### **3. Crear un Panel de Administración Completo y Eficiente**

Acciones: Desarrollar un panel de administración con funcionalidades de gestión de usuarios, revisión de campañas, generación de informes y estadísticas.

Beneficios: Facilitará la gestión y supervisión del sitio web, permitiendo a los administradores mantener un control efectivo sobre las actividades y el rendimiento de las campañas de crowdfunding.

### **4. Implementar Herramientas de Promoción y Comunicación**

Acciones: Integrar funciones de promoción social, invitaciones a eventos de networking y foros de discusión dentro de la plataforma.

Beneficios: Mejorará la visibilidad y el alcance de los proyectos, fomentando la interacción y la colaboración entre los creadores de proyectos y los inversionistas interesados.

## 5. Garantizar la Seguridad y Privacidad de la Plataforma

Acciones: Implementar medidas de seguridad robustas, como encriptación de datos, autenticación de usuarios y auditorías de seguridad periódicas.

Beneficios: Protegerá la información confidencial de los usuarios y las transacciones financieras, generando confianza y credibilidad en la plataforma de crowdfunding.

## Contexto del proyecto

### Contexto Organizacional y Cultural

El proyecto de la aplicación web de crowdfunding es una iniciativa innovadora que marca una nueva etapa en la exploración del mercado digital para la organización. La cultura interna se centra en la innovación y el emprendimiento, fomentando la creatividad, la colaboración y la búsqueda de soluciones disruptivas. Se establecerá una estructura organizativa específica con equipos multidisciplinarios para abordar áreas clave como desarrollo de software, diseño UX/UI, marketing digital y gestión de proyectos.

### Entes Externos Interesados

Se identifican varios grupos externos interesados en el proyecto. Entre ellos se encuentran los potenciales usuarios finales, como emprendedores, creadores de proyectos e inversores interesados en apoyar iniciativas innovadoras. Además, se buscará colaborar estratégicamente con instituciones financieras, empresas tecnológicas y organizaciones sin fines de lucro. Se considerará también el contexto normativo relacionado con transacciones financieras, protección de datos y propiedad intelectual para garantizar el cumplimiento legal y la confianza de los usuarios.

## 2. Actividades de Involucramiento con los Interesados

**Reuniones y Presentaciones:** Se realizarán reuniones y presentaciones con potenciales usuarios finales, inversionistas y otros actores clave para compartir la visión del proyecto y recopilar feedback.

**Encuestas y Entrevistas:** Se llevarán a cabo encuestas y entrevistas para entender las necesidades, expectativas y preocupaciones de los interesados, así como para validar la aceptación de la visión del proyecto.



### 3. Compartición de la Visión

La visión del proyecto se presentará como una solución innovadora y accesible que facilita la colaboración entre creadores de proyectos y potenciales inversionistas. Se destacará la importancia de la transparencia, la seguridad y la efectividad en la gestión de fondos.

## Alcance del estudio de factibilidad

### 1. Resultados Esperados del Estudio de Factibilidad

**Determinar la viabilidad técnica:** Se espera determinar si es factible desarrollar la plataforma de crowdfunding utilizando las tecnologías disponibles y si se cuenta con los recursos técnicos y humanos necesarios para llevar a cabo el proyecto de manera efectiva.

**Evaluar la viabilidad económica:** Se buscará evaluar si el proyecto es financieramente viable, considerando los costos de desarrollo, mantenimiento y operación de la plataforma en relación con los ingresos esperados, como las comisiones por transacciones y otras fuentes de ingresos.

**Evaluar la viabilidad operativa:** Se analizará si la plataforma podrá cumplir con las expectativas de los usuarios finales, gestionar eficientemente las transacciones de financiamiento colectivo, garantizar la seguridad de los datos y ofrecer una experiencia de usuario satisfactoria.

### 2. Actividades Principales Realizadas para Preparar la Evaluación de Factibilidad

**Se debe realizar el análisis de Requisitos:** Se llevará a cabo un análisis detallado de los requisitos técnicos, funcionales y de negocio de la plataforma, identificando las características y funcionalidades clave que debe tener para satisfacer las necesidades de los usuarios y cumplir con los objetivos del proyecto.

**Se analiza y evalúa las Tecnologías:** Se investigarán y evaluarán diferentes tecnologías disponibles para el desarrollo de la plataforma, considerando aspectos como la escalabilidad, la seguridad, la facilidad de integración con sistemas externos y la capacidad de soportar un alto volumen de transacciones.

**Se realiza el estudio de Mercado:** Se realizará un análisis exhaustivo del mercado de crowdfunding, incluyendo la identificación de competidores directos e indirectos, el análisis de tendencias del mercado, las oportunidades de crecimiento y las necesidades no cubiertas por la competencia.

**Se analiza y propone una estimación de Costos:** Se realizará una estimación detallada de los costos asociados al desarrollo, implementación y mantenimiento de la plataforma, incluyendo costos de personal, infraestructura tecnológica, licencias de software, marketing y otros gastos relacionados.

**Se realiza un Análisis de Riesgos:** Se identificarán los riesgos potenciales asociados al proyecto, como riesgos técnicos, financieros, legales y operativos, y se desarrollarán estrategias de mitigación para minimizar el impacto de estos riesgos en el éxito del proyecto.

### **3. Aprobaciones y Comité Supervisor Relacionado con el Estudio de Factibilidad:**

#### **Aprobaciones Internas**

**Dirección Ejecutiva:** Se requerirá la aprobación de la dirección ejecutiva de la organización para iniciar y llevar a cabo el estudio de factibilidad del proyecto de la aplicación web de crowdfunding. Esta aprobación garantiza el respaldo y el compromiso de los líderes de la empresa con la iniciativa.

**Departamentos Relevantes:** Además de la dirección ejecutiva, se buscará la aprobación de los departamentos clave, como tecnología, finanzas y operaciones. Cada departamento tiene un papel fundamental en el éxito del proyecto y su aprobación asegura la colaboración y alineación de objetivos.

#### **Comité Supervisor**

**Composición del Comité:** Se establecerá un Comité Supervisor compuesto por representantes de diferentes áreas clave, como tecnología, finanzas, marketing y operaciones. Estos representantes tendrán experiencia y conocimientos relevantes para evaluar los resultados del estudio de factibilidad desde distintas perspectivas.

**Funciones del Comité:** El Comité Supervisor tendrá la responsabilidad de supervisar y validar los resultados del estudio de factibilidad. Esto incluye revisar los aspectos técnicos, económicos y operativos evaluados en el estudio, y asegurarse de que se cumplan los objetivos y las expectativas del proyecto.

**Toma de Decisiones:** El Comité Supervisor será el encargado de tomar decisiones importantes sobre la continuación del proyecto. Basándose en los resultados del estudio de factibilidad y en las recomendaciones del equipo de proyecto, el Comité determinará si el proyecto es viable y si se debe proceder con la fase de desarrollo.

## Evaluación del Alcance del Estudio de Factibilidad

**Aspectos Técnicos, Económicos y Operativos:** El Comité Supervisor se asegurará de que el estudio de factibilidad abarque todos los aspectos técnicos, económicos y operativos necesarios para evaluar la viabilidad del proyecto de la aplicación web de crowdfunding.

**Actividades Preparatorias:** Además, el Comité supervisará las actividades detalladas realizadas para preparar la evaluación, como el análisis de requisitos, la evaluación de tecnologías, el estudio de mercado, la estimación de costos y el análisis de riesgos.

## Factibilidad técnica

### Se realiza una evaluación de Hardware

**Diseño de Infraestructura:** Se realizará un diseño detallado de la infraestructura de hardware necesaria para soportar la plataforma de crowdfunding, incluyendo servidores, almacenamiento, redes y dispositivos de seguridad.

**Capacidad y Escalabilidad:** Se planificará la capacidad inicial y la escalabilidad futura de la infraestructura para manejar el volumen de usuarios y transacciones previsto, asegurando un rendimiento óptimo y una experiencia de usuario satisfactoria.

**Seguridad y Respaldo:** Se implementarán medidas de seguridad robustas, como firewalls, sistemas de detección de intrusiones y cifrado de datos, así como procesos de respaldo y recuperación para garantizar la disponibilidad y la integridad de la información.

## Evaluación de Software

**Selección de Tecnologías:** Se seleccionarán cuidadosamente los sistemas operativos, bases de datos, herramientas de desarrollo y aplicaciones empresariales que mejor se adapten a las necesidades del proyecto de crowdfunding, considerando la estabilidad, seguridad y funcionalidad requeridas.

**Desarrollo a Medida:** En caso necesario, se desarrollarán soluciones personalizadas para aspectos específicos de la plataforma que no puedan ser cubiertos por software existente, asegurando una integración sin problemas y un funcionamiento eficiente.

## Nuevas Tecnologías y Costos Asociados

**Exploración de Opciones Tecnológicas:** Se explorarán nuevas tecnologías y soluciones innovadoras en el mercado que puedan mejorar la calidad, seguridad y eficiencia de la plataforma de crowdfunding.

**Estimación de Costos:** Se realizará una estimación detallada de los costos asociados con la adquisición, implementación y mantenimiento de las nuevas tecnologías, incluyendo hardware, software, licencias, capacitación y soporte técnico.

## Compatibilidad y Integración

**Interoperabilidad Planificada:** Se planificará la interoperabilidad entre los diferentes componentes de hardware y software, asegurando una integración fluida y eficaz para optimizar el funcionamiento de la plataforma.

**Integración con Servicios Externos:** Se diseñará la integración con servicios externos clave, como pasarelas de pago, APIs de redes sociales, servicios de análisis y herramientas de marketing, para ofrecer una experiencia completa y conectada a los usuarios.

## Seguridad y Cumplimiento Normativo

**Implementación de Medidas de Seguridad:** Se implementarán medidas de seguridad desde el inicio del desarrollo, incluyendo autenticación de usuarios,

cifrado de datos, monitoreo de actividad y políticas de acceso, para garantizar la protección de la información y la privacidad de los usuarios.

**Cumplimiento Normativo:** Se asegurará que la plataforma cumpla con los estándares y regulaciones aplicables en cuanto a seguridad de datos, privacidad, transacciones financieras y cualquier otro requisito normativo necesario para operar de manera legal y confiable.

## Factibilidad económica

Para el proyecto “Crowdfunding” un punto muy importante es realizar la evaluación de la viabilidad económica de la aplicación web que permitirá que los usuarios puedan mostrar sus ideas de proyectos a futuros interesados que deseen invertir en ellos.

Se presenta el análisis de mercado, donde consta:

- Demanda:
  - El mercado de crowdfunding está en absoluto auge el cual presenta un crecimiento anual del 12% en los últimos 5 años, para este proyecto se presentan segmentos como:
    - Crowdfunding de proyectos: Financiación de proyectos creativos, como películas, música, videojuegos y tecnología.
    - Crowdfunding de empresas: Financiación de pequeñas y medianas empresas (PYMES).
    - Crowdfunding de préstamos: Préstamos entre particulares.
    - Crowdfunding de causas: Financiación de causas benéficas y sociales.

En este segmento de mercado el objetivo de esta aplicación web será básicamente en el aspecto de proyectos donde el enfoque principal es la creatividad y el uso de tecnologías.

- Competencia:
  - En la actualidad existe la presencia de varias competencias para el proyecto “crowdfunding” tanto en aspectos generales como especializados en nichos específicos, dentro de la competencia se determina:
    - Kickstarter: Una plataforma generalista que apoya una amplia variedad de proyectos.

- Indiegogo: Otra plataforma generalista que también ofrece opciones de crowdfunding con recompensas y sin recompensas.
  - GoFundMe: Una plataforma especializada en crowdfunding para causas personales y médicas.
  - LendingClub: Una plataforma de préstamos entre particulares que ofrece préstamos personales y comerciales.
- Análisis Financiero
    - Costos:
      - Dentro del proyecto se estimaron los siguientes costos:
        - Desarrollo del software: El costo del desarrollo del software dependerá de la complejidad de la aplicación y del equipo de desarrollo. Se estima que el costo del desarrollo de una aplicación web básica de crowdfunding podría oscilar entre los 10.000 y los 50.000 dólares.
        - Infraestructura: La aplicación web necesitará una infraestructura de alojamiento y almacenamiento en la nube. El costo de la infraestructura dependerá del tráfico que reciba la aplicación.
        - Marketing: La aplicación web necesitará una campaña de marketing para atraer usuarios y proyectos. El costo de la campaña de marketing dependerá del tamaño y el alcance de la campaña.
        - Operaciones: La aplicación web necesitará un equipo de operaciones para gestionar el día a día de la plataforma. El costo del equipo de operaciones dependerá del tamaño de la plataforma.
    - Ingresos:
      - Los ingresos proveerán de las siguientes fuentes:
        - Comisiones: La aplicación web cobrará una comisión a los creadores de proyectos por cada proyecto exitoso. La tasa de comisión dependerá del modelo de negocio de la plataforma.

- Publicidad: La aplicación web podría mostrar publicidad en la plataforma. Los ingresos por publicidad dependerán del tráfico de la plataforma.
  - Servicios de valor añadido: La aplicación web podría ofrecer servicios de valor añadido a los creadores de proyectos, como servicios de marketing o consultoría. Los ingresos por servicios de valor añadido dependerán de la demanda de estos servicios.
- Rentabilidad:
    - Se tiene una estimación sobre “Crowdfunding” que en un tiempo estimado de 2 a 3 años alcanzaría su punto de equilibrio siendo la mayor parte dependiente de la tasa de éxito de los proyectos, volumen de proyectos y tasa de comisiones.

## Factibilidad legal

Se ha tomado en cuenta para este tipo de factibilidad a Ecuador, en donde deberá cumplir:

- Ley de Mercado de Valores: Esta ley regula la oferta pública de valores, la intermediación de valores y la administración de fondos de inversión. La aplicación web de crowdfunding podría ser considerada como una oferta pública de valores si se ofrecen a los inversores instrumentos financieros como acciones o participaciones en proyectos.
- Ley de Bancos: Esta ley regula la actividad bancaria y financiera en Ecuador. La aplicación web de crowdfunding podría ser considerada como una actividad financiera si se reciben o administran fondos de terceros.
- Ley de Comercio Electrónico: Esta ley regula el comercio electrónico en Ecuador. La aplicación web de crowdfunding deberá cumplir con los requisitos de transparencia, información y protección al consumidor establecidos en esta ley.
- Ley de Protección al Consumidor: Esta ley protege los derechos de los consumidores en Ecuador. La aplicación web de crowdfunding deberá cumplir con los requisitos de información, publicidad y reclamaciones establecidos en esta ley.

Pero también hay ciertos aspectos clave dentro del proyecto que deberá cumplir para funcionar de manera legal:

- **Registro:** La aplicación web de crowdfunding podría necesitar registrarse como empresa de inversión o como plataforma de crowdfunding. El registro dependerá de la estructura legal de la plataforma y de las actividades que realice.
- **Licencias:** La aplicación web de crowdfunding podría necesitar obtener licencias para operar en Ecuador. Las licencias necesarias dependerán de las actividades que realice la plataforma.
- **Protección del consumidor:** La aplicación web de crowdfunding deberá cumplir con la legislación relativa a la protección del consumidor, como la Ley de Protección al Consumidor y la Ley de Transparencia Financiera. La plataforma deberá proporcionar información clara y precisa a los inversores sobre los proyectos en los que pueden invertir, los riesgos involucrados y los términos y condiciones de la inversión.
- **Prevención del fraude:** La aplicación web de crowdfunding deberá implementar medidas para prevenir el fraude, como la verificación de la identidad de los inversores y la verificación de la viabilidad de los proyectos.
- **Cobro de impuestos:** La aplicación web de crowdfunding deberá cumplir con las obligaciones fiscales establecidas en la legislación ecuatoriana.

## Factibilidad de recursos

- **Tipo y cantidad de recursos que se necesitan para ejecutar el proyecto (Materiales, infraestructura y humanos):**
  - a. Recursos materiales:** Servidores, computadoras, conexión a internet, herramientas como lenguaje de programación, licencias de software, equipamiento de oficina (libretas, lápices, esferos, entre otros), monitores y equipamiento mobiliario.
  - b. Recursos de infraestructura:** Alojamiento web, sistema de seguridad, infraestructura de red, integración con pasarelas de pago, base de datos y Backups.
  - c. Recursos humanos:** Ingenieros de software (front-end, back-end, mobile), diseñadores UX/UI, expertos en marketing digital, personal de administración, equipo financiero y especialistas en seguridad.



- **Personal adicional que debe contratarse:**

Se requiere personal adicional con habilidades específicas para diferentes etapas del proyecto. Inicialmente, se necesitarán expertos desarrolladores móviles, especialistas en marketing digital para la promoción de la aplicación, así como diseñadores gráficos para garantizar una experiencia de usuario óptima. Conforme la aplicación crezca, también podrían necesitarse analistas de datos, ingenieros para mantenimiento, entre otros roles adicionales.

- **Consideraciones de afectación a las operaciones de entes internos y externos:**

- a. **Entes internos:** El desarrollo del sistema software podría incrementar significativamente la carga laboral del equipo, lo que a su vez podría impactar la capacidad para atender otras responsabilidades internas. Además, una gestión inadecuada del equipo podría resultar en la reasignación de personal o recursos, lo que podría conducir a una negligencia significativa en otras áreas de responsabilidad interna.
- b. **Entes externos:** La interrupción en el funcionamiento del sistema puede tener un impacto negativo en la experiencia de los usuarios, lo que podría resultar en una pérdida de confianza significativa.

- **Dependencias internas y externas:**

- a. **Internas:** Existe una dependencia respecto al equipo de desarrollo, dado que poseen un profundo entendimiento del contexto de la infraestructura del programa.
- b. **Externas:** Se establece una dependencia crítica en la pasarela de pagos para asegurar transacciones, del mismo modo, la conexión a internet y el servidor son fundamentales, ya que el funcionamiento del aplicativo se apoya en ellos. Además, se cuenta con una dependencia esencial en los usuarios finales, principalmente los inversionistas, ya que su participación activa constituye el pilar de la plataforma.

- **Procedimientos de desarrollo:**

Para el proceso de desarrollo, se empleará una metodología ágil, específicamente SCRUM, conocida por su capacidad para gestionar proyectos de manera flexible y eficiente. La metodología conlleva:

1. **Planificación de Sprint:** El equipo de desarrollo, en colaboración con los gestores del proyecto, realizará la identificación y priorización de historias de usuario y funcionalidades para integrar en el próximo Sprint.
2. **Ejecución del Sprint:** El equipo realizará reuniones diarias para revisar el avance, obstáculos y próximas tareas, facilitando la resolución ágil de problemas. De igual forma, se implementará un enfoque de desarrollo incremental mediante iteraciones cortas, priorizando las historias de usuario definidas en la Planificación del Sprint para la implementación de funcionalidades específicas de la plataforma. Al concluir cada Sprint, se realizan reuniones de Revisión del Sprint donde se obtendrá retroalimentación y una validación del cumplimiento de requisitos.
3. **Revisión y retroalimentación:** El equipo evaluará el trabajo realizado, identificando éxitos, áreas de mejora y posibles ajustes, integrando esta retroalimentación en la planificación del siguiente Sprint. Asimismo, se realizarán revisiones de producto con usuarios finales, donde se presentan demostraciones para obtener su opinión y validar que el desarrollo esté alineado con las expectativas del cliente y los usuarios.
4. **Refinamiento del Backlog:** El equipo dedicará tiempo a refinar y priorizar el Backlog del Producto, incluyendo la adición de nuevas historias de usuario, la eliminación de elementos obsoletos y la estimación de tareas futuras.
5. **Mejora continua:** Después de cada Sprint, el equipo realizará retrospectivas para evaluar su desempeño y colaboración, identificando áreas de mejora y acciones específicas para implementar en el siguiente Sprint. Además, se llevan a cabo actualizaciones continuas en el producto, basadas en la retroalimentación, así como en las mejoras identificadas internamente, con el objetivo de mejorar su funcionalidad y usabilidad de forma constante.

## Factibilidad de mercado

- **Segmento o nicho de mercado objetivo:**
  - a. **Creadores y emprendedores:** Emprendedores, equipos o individuos que buscan financiación para lanzar nuevos productos, servicios o iniciativas empresariales.
  - b. **Backers y patrocinadores:** Aficionados y entusiastas que estén interesados en apoyar proyectos creativos, tecnológicos o innovadores, con la posibilidad de obtener beneficios o recompensas exclusivas a cambio de su apoyo financiero.

**c. Áreas específicas:** Otras partes interesadas abarcan diversas áreas específicas, como los entusiastas de la tecnología, atraídos por proyectos que incorporan nuevas tecnologías, dispositivos electrónicos, software, aplicaciones móviles y otros productos innovadores en el ámbito tecnológico. Del mismo modo, los seguidores de la moda y el diseño podrían mostrar interés en proyectos que van desde la moda hasta el diseño de productos, accesorios, joyería y otros elementos creativos. Además, los aficionados al entretenimiento podrían sumarse, entre otros posibles colaboradores.

- **Quienes son los competidores:**

Los principales competidores son plataformas similares dentro de Ecuador, como "Ventanilla única de Inversiones Ecuador" y "CrowdFunding"; estas páginas ofrecen servicios tanto para emprendedores o proyectos como para inversores, según la preferencia que el usuario elija.

- **Como serán distribuidos los productos o servicios:**

Principalmente, se priorizará el servicio web para garantizar la accesibilidad de los usuarios al servicio, y además se ofrecerá una distribución a través de plataformas como Apple Store o Play Store para la versión móvil. Asimismo, las pasarelas de pago facilitarán la transferencia de fondos tanto para los emprendedores como para los inversores.

- **Razones por las cuales el cliente elije nuestros productos o servicios, en contraposición con los de la competencia:**

Principalmente, se ofrecería el acceso desde distintos dispositivos, tanto a través de la web como mediante la aplicación móvil. Además, se ofrecerán recompensas únicas por parte de los proyectos (aparte del retorno de inversión), con el objetivo de fomentar una participación activa de los principales inversores. Por ejemplo:

- a. Un creador de videojuegos podría ofrecer a los patrocinadores la oportunidad de convertirse en un personaje jugable dentro del juego.
- b. Un músico podría ofrecer a los patrocinadores una sesión de grabación privada.
- c. Un cineasta podría ofrecer a los patrocinadores una cena con el elenco y el equipo de la película.

Estas ideas de recompensas podrían atraer más inversionistas al proyecto por encima de la competencia.

- **Como se diferencia la organización de los competidores:**  
Principalmente, se centrará en la interacción con los usuarios finales. Dado que se trata de un desarrollo de software más amplio en comparación con la competencia, se buscará establecer una comunicación activa con los usuarios interesados en el proyecto, esto permitirá escuchar sus sugerencias y aplicarlas de manera efectiva dentro del marco de la metodología Scrum.
- **Tipo de organizaciones de mercadeo a usar:**  
Junto con el equipo de marketing, se emplearán estrategias de difusión a través de redes sociales como TikTok, Instagram, Facebook, Twitter y YouTube. Esto se llevará a cabo mediante anuncios o publicaciones elaboradas por el equipo especializado en marketing.
- **Mercado objetivo:**  
Principalmente emprendedores e inversionistas ciudadanos del Ecuador.
- **Grupos objetivo en los cuales se enfocarán los esfuerzos de mercadeo:**  
Aquellas personas que buscan financiamiento para iniciar sus primeros proyectos empresariales y desean explorar el crowdfunding como una opción de financiamiento. Del mismo modo, aquellos que están en la búsqueda de oportunidades de inversión en proyectos prometedores y están dispuestos a brindar apoyo financiero a cambio de recompensas exclusivas o beneficios.
- **Modelo Canvas:**

## MODELO CANVAS



### Socios Clave

¿Quién te puede ayudar?

- **Proveedores de tecnología:** Socios que proporcionan servicios de alojamiento web confiables y seguros para asegurar el funcionamiento fluido y seguro de la plataforma.
- **Instituciones financieras y proveedores de pagos:** Socios que ofrecen soluciones de procesamiento de pagos seguras y eficientes para facilitar las transacciones financieras entre los backers y los creadores de proyectos. Del mismo modo, podrían ser instituciones financieras que pueden proporcionar servicios bancarios y de custodia de fondos para garantizar la seguridad y la integridad de los fondos recaudados.
- **Socios de marketing:** Colaboraciones con influencers y personas influyentes en las redes sociales que pueden ayudar a ampliar el alcance de la plataforma y atraer a nuevos usuarios. De igual forma, Socios que pueden ayudar a promover la plataforma y aumentar su visibilidad a través de estrategias de publicidad en línea, relaciones con los medios de comunicación y eventos promocionales.



### Actividades Clave

¿Qué harás para cumplir la propuesta de valor?

Proporcionar herramientas intuitivas y de gestión para que los creadores presenten proyectos de manera atractiva. Para los backers, se asegura transparencia en todo el proceso, una amplia variedad de proyectos y una experiencia de usuario positiva, con comunicación fluida entre creadores y backers. Además, se prioriza la seguridad financiera para ambas partes.



### Recursos Clave

¿Qué recursos necesitas para la Propuesta de valor?

- **Recursos materiales:** Servidores, computadoras, conexión a internet, herramientas como lenguaje de programación, licencias de software, equipamiento de oficina (librerías, lápices, esferos, entre otros), monitores y equipamiento mobiliario.
- **Recursos de infraestructura:** Alojamiento web, sistema de seguridad, infraestructura de red, integración con pasarelas de pago, base de datos y Backups.
- **Recursos humanos:** Ingenieros de software (front-end, back-end, mobile), diseñadores UX/UI, expertos en marketing digital, personal de administración, equipo financiero y especialistas en seguridad.



### Propuesta de Valor

¿Qué haces diferente de la competencia?

Principalmente, se ofrecerá el acceso desde distintos dispositivos, tanto a través de la web como mediante la aplicación móvil. Además, se ofrecerán recompensas únicas por parte de los proyectos (aparte del retorno de inversión), con el objetivo de fomentar una participación activa de los principales inversores. Por ejemplo:

- Un creador de videojuegos podría ofrecer a los patrocinadores la oportunidad de convertirse en un personaje jugable dentro del juego.
- Un músico podría ofrecer a los patrocinadores una sesión de grabación privada.
- Un cineasta podría ofrecer a los patrocinadores una cena con el elenco y el equipo de la película.

Estas ideas de recompensas podrían atraer más inversionistas al proyecto por encima de la competencia.



### Relación con Clientes

¿Cómo interactúas con

Se centrará en la interacción con los usuarios finales. Dado que se trata de un desarrollo de software más amplio en comparación con la competencia, se buscará establecer una comunicación activa con los usuarios interesados en el proyecto, esto permitirá escuchar sus sugerencias y aplicarlas de manera efectiva dentro del marco de la metodología Scrum.



### Canales

¿Cómo llegas a los clientes?

Principalmente, se priorizará el servicio web para garantizar la accesibilidad de los usuarios al servicio, y además se ofrecerá una distribución a través de plataformas como Apple Store o Play Store para la versión móvil. Asimismo, las pasarelas de pago facilitarán la transferencia de fondos tanto para los emprendedores como para los inversores.



### Segmento de Clientes

¿A quién ayudarás?

- **Creadores y emprendedores:** Emprendedores, equipos o individuos que buscan financiación para lanzar nuevos productos, servicios o iniciativas empresariales.
- **Backers y patrocinadores:** Aficionados y entusiastas que estén interesados en apoyar proyectos creativos, tecnológicos o innovadores, con la posibilidad de obtener beneficios o recompensas exclusivas a cambio de su apoyo financiero.
- **Áreas específicas:** Otras partes interesadas abarcan diversas áreas específicas, como los entusiastas de la tecnología, atraídos por proyectos que incorporan nuevas tecnologías, dispositivos electrónicos, software, aplicaciones móviles y otros productos innovadores en el ámbito tecnológico. Del mismo modo, los seguidores de la moda y el diseño podrían mostrar interés en proyectos que van desde la moda hasta el diseño de productos, accesorios, joyería y otros elementos creativos. Además, los aficionados al entretenimiento podrían sumarse, entre otros posibles colaboradores.



### Estructura de Costos

¿Cuánto te costará?

- **Costos de Desarrollo:** El desarrollo de una plataforma de crowdfunding implica costos en software, diseño/usabilidad y infraestructura, variando según la complejidad y el tráfico esperado.
- **Costos Operativo:** La plataforma de crowdfunding requiere inversión en marketing, operaciones, procesamiento de pagos y cumplimiento legal, con costos variables según su tamaño y alcance.
- **Costos adicionales:** La plataforma de crowdfunding puede requerir seguro contra riesgos como fraude y auditorías periódicas para cumplir con la legislación aplicable.



### Fuente de Ingresos

¿Cuántos ingresos tendrás?

- **Comisiones:** La plataforma cobra una comisión a los creadores de proyectos por cada proyecto exitoso. La tasa de comisión puede variar desde el 5% hasta el 15%, dependiendo del modelo de negocio de la plataforma.
- **Publicidad:** La plataforma puede mostrar publicidad en la plataforma. Los ingresos por publicidad dependerán del tráfico de la plataforma.
- **Servicios de valor añadido:** La plataforma puede ofrecer servicios de valor añadido a los creadores de proyectos, como servicios de marketing o consultoría. Los ingresos por servicios de valor añadido dependerán de la demanda de estos servicios.

## Factibilidad operacional

### **Resolución de Problemas y Explotación de Oportunidades.**

InvestNet se propone como una solución integral para conectar a inversionistas y emprendedores, abordando los problemas y desafíos que ambos grupos enfrentan en el proceso de financiamiento. La plataforma aprovecha la oportunidad para facilitar el acceso a financiación a emprendedores con proyectos prometedores y atractivos para inversores interesados en diversificar sus carteras. Al proporcionar un entorno seguro, transparente y eficiente para el crowdfunding, InvestNet aborda las limitaciones de acceso al capital y las barreras de entrada para los empresarios, al tiempo que ofrece a los inversores una amplia gama de oportunidades de inversión.

### **Satisfacción de Requisitos Identificados en el proyecto.**

Nuestra plataforma “InvestNet” satisface los siguientes requisitos identificados:

- **Requisitos funcionales:**
  - El sistema debe permitir a los creadores y los backers se registren en la plataforma para acceder a todas sus funcionalidades.
  - El sistema debe proporcionar a los creadores una interfaz para crear y publicar proyectos, incluyendo la capacidad de agregar descripciones, imágenes, videos y establecer metas de financiación.
  - El sistema permite a los creadores establecer y gestionar las recompensas ofrecidas a los backers por su apoyo financiero.
  - El sistema deb facilitar la comunicación bidireccional entre los creadores y los backers permitiendo actualizaciones regulares sobre el progreso del proyecto y la interacción directa.
  - El sistema permite gestionar el proceso de financiación, asegurando que los fondos se recauden de los backers y se transfieran a los creadores una vez que se alcance la meta de financiación.
  - El sistema debe proporcionar a los backers herramientas para descubrir proyectos en diferentes categorías, facilitando la exploración y la búsqueda.
  - El sistema permite a los backers seleccionar los proyectos que desean apoyar y realizar contribuciones financieras.
  - El sistema debe garantizar que los backers reciban las recompensas prometidas por los creadores una vez que los proyectos hayan alcanzado su meta de financiación.



- El sistema debe facilitar la interacción entre los backers y los creadores, creando un espacio para que formen parte de una comunidad en la plataforma.
- **Requisitos no funcionales:**
  - El sistema debe garantizar la seguridad de los datos de los usuarios y la privacidad de la información personal.
  - El sistema debe ser capaz de gestionar un gran número de proyectos y usuarios simultáneamente sin degradación del rendimiento.
  - La plataforma debe ser fácil de usar tanto para los creadores como para los backers, con una interfaz intuitiva y amigable.
  - Se debe mantener la plataforma disponible y accesible en todo momento, minimizando los tiempos de inactividad.
  - El sistema debe cumplir con las regulaciones y leyes pertinentes en relación con la recaudación de fondos y las transacciones financieras en línea.

### **Resultados operativos esperados.**

Durante el estudio de viabilidad operativa, se identifican los siguientes resultados operativos esperados para “InvestNet”:

- Aumento del número de proyectos financiados con éxito.
- Incremento del volumen total de inversión a través de la plataforma.
- Mejora de la satisfacción del cliente tanto de emprendedores como de inversores.
- Cumplimiento de los objetivos de rentabilidad y crecimiento de la empresa.

### **Consideración de Parámetros en las Etapas Iniciales de Diseño.**

Es fundamental considerar los parámetros identificados en las etapas iniciales del diseño de “InvestNet”, ya que su inclusión una vez construido el sistema puede resultar costosa y complicada. Esto incluye aspectos como la seguridad de la plataforma, la escalabilidad del sistema, la experiencia del usuario y el cumplimiento normativo. La integración de estos parámetros desde el principio garantiza que “InvestNet” pueda cumplir con las expectativas y requisitos operativos de manera eficiente y efectiva.

**Importancia de la viabilidad operativa.**

La viabilidad operativa es un aspecto imprescindible del diseño de sistemas de crowdfunding como lo es “InvestNet”, ya que determina la capacidad del sistema para cumplir sus objetivos y operar de manera efectiva en el entorno operativo previsto. Una evaluación exhaustiva de la viabilidad operativa ayuda a identificar posibles desafíos, riesgos y oportunidades, y permite tomar decisiones informadas durante el proceso de diseño y desarrollo. Esto garantiza que “InvestNet” pueda alcanzar su máximo potencial y proporcionar un valor significativo tanto a los usuarios como a la empresa.

**Factibilidad de tiempo****Tiempo Disponible para Construir la Plataforma.**

Hay un cronograma de 12 meses para completar la construcción e implementación de InvestNet. Este periodo se considera adecuado para desarrollar y lanzar la plataforma al mercado, aprovechando las oportunidades actuales y minimizando el riesgo de obsolescencia tecnológica.

**Cuándo podrá construirse.**

El proyecto de construcción de InvestNet se puede iniciar inmediatamente, una vez que se hayan definido los requisitos del sistema y se hayan asignado los recursos necesarios. Se espera que el desarrollo de la plataforma demore aproximadamente 9 meses, seguidos de 3 meses adicionales para pruebas, ajustes y preparativos para el lanzamiento.

**Afectaciones a las Operaciones Normales.**

Durante el desarrollo de InvestNet, es probable que algunas áreas de la empresa experimenten interrupciones temporales en sus operaciones normales, especialmente aquellas involucradas en el desarrollo de software, el diseño de la interfaz de usuario y las pruebas de calidad. Se implementarán medidas para minimizar estos impactos, como la asignación de recursos adicionales y una coordinación efectiva entre equipos.

**Afectaciones y Dependencias con Otros Proyectos Internos o Externos.**

El proyecto InvestNet no depende directamente de otros proyectos internos o externos para su ejecución. Sin embargo, se coordinará con otros departamentos de la empresa, como el equipo de marketing y ventas, para garantizar una integración efectiva y una estrategia de lanzamiento sólida.



**Tiempo de recuperación.**

Se estima que InvestNet recuperará sus costos iniciales aproximadamente dentro de los primeros 18 meses después de que se complete el proyecto. Este período incluye el tiempo que lleva desarrollar y lanzar la plataforma, así como el tiempo necesario para atraer y retener usuarios, generar ingresos y alcanzar la rentabilidad. El tiempo de recuperación se considera aceptable dada la proyección de ingresos y el potencial de crecimiento de la plataforma en el mercado de crowdfunding.

**Hitos clave.**

Inicio del desarrollo del sistema: Mes 1

Finalización del desarrollo y pruebas: mes 9.

Preparativos para el lanzamiento: Mes 10-11

Lanzamiento de InvestNet al mercado: Mes 12

**Recomendaciones y aprobación**

El presente estudio de factibilidad del proyecto de la plataforma web de crowdfunding “InvestNet” presenta hallazgos que sugieren que la ejecución de la iniciativa es recomendable. A continuación se detallan los pros y los contras de ejecutar la iniciativa:

**Pros:**

- El mercado de crowdfunding ha experimentado un crecimiento anual del 12% en los últimos 5 años, lo que indica una demanda sólida en diversos segmentos como proyectos creativos, empresas, préstamos y causas benéficas.
- Se diseñará la integración con servicios clave como pasarelas de pago, APIs de redes sociales y herramientas de marketing, lo que mejorará la experiencia de usuario y la conectividad.
- Se implementarán medidas de seguridad desde el inicio del desarrollo y se garantizará el cumplimiento de estándares y regulaciones, lo que generará confianza en los usuarios y protegerá la información.

**Contras:**

- Existe competencia directa e indirecta en el mercado de crowdfunding, lo que puede dificultar la captación de usuarios y proyectos.

- Se deben identificar y mitigar los riesgos potenciales asociados al proyecto, como riesgos técnicos, financieros, legales y operativos, para garantizar el éxito a largo plazo.
- Se requiere una estimación detallada de los costos de desarrollo, implementación y mantenimiento de la plataforma, lo que puede representar un desafío financiero.

Por otra parte, la probabilidad de éxito de la iniciativa la podemos justificar por varios factores. Primero tenemos la tendencia al alza en el mercado de crowdfunding, lo que indica un interés continuo por este tipo de plataformas, lo que puede favorecer la adopción de esta plataforma web. La implementación de medidas de seguridad y el cumplimiento de regulaciones aumentarán la confianza de los usuarios y la credibilidad de la plataforma. La conectividad con servicios clave mejorará la experiencia del usuario y la funcionalidad de la plataforma, lo que puede atraer a más usuarios e inversores.