

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**



**TRABAJO DE GRADO DE ESPECIALIZACION EN: FINANZAS
“ANÁLISIS DE LAS PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO NO
CONVENCIONALES PARA LAS STARTUPS”**

PRESENTADO POR:

GONZÁLEZ RIVERA, PAMELA EUNICE	L10802
REYES GOMEZ MAURICIO ARNULFO	L10802
ROMERO AMAYA, JULIANA ALEJANDRA	L10802

AGOSTO, 2022

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

Rector	Msc. Roger Armando Arias Alvarado
Vicerrector Académico	PhD. Raúl Ernesto Azcúnaga López
Secretario General	Ing. Francisco Antonio Alarcón Sandoval
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas	Msc. Nixon Rogelio Hernández Vásquez
Secretaria de la Facultad de Ciencias Económicas	Licda. Vilma Marisol Mejía Trujillo
Director de la Escuela de Administración de Empresas	Msc. Abraham Vásquez Sánchez
Coordinador General de Procesos de Grado	Msc. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez
Coordinador de Procesos de Grado de la Escuela de Administración de Empresas	Lic. Rafael Arístides Campos
Docente Asesor	Msc. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez
Tribunal Evaluador	Msc. Jonny Francisco Mercado Carrillo Msc. Morena Guadalupe Hernández de Colorado Msc. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, quiero agradecer a Jehová por sus infinitas bendiciones y por siempre guiar mi camino. A mis padres y hermanas por su amor incondicional, por educarme, apoyarme y esforzarse a mi lado en cada etapa de mi vida. A mi demás familia y amigos por todo su cariño y apoyo, que me dieron fuerzas para poder culminar esta etapa. A todos los docentes que me guiaron y enseñaron durante todos estos años. A mis compañeros por su esfuerzo y dedicación.

Pamela Eunice González Rivera

Tras años de estudio, esfuerzo y dedicación, por fin culmino esta etapa de mi vida, gracias, Dios, porque sin tu bendición no lo habría logrado. A mi madre, por ser el motor de mis sueños y por su amor, su ayuda ha sido fundamental y siempre estaré agradecida. A mis hermanos, familia y amigos, gracias por demostrarme su amor y por creer en mí. Mi gratitud a la Universidad de El Salvador y sus docentes, por todas sus enseñanzas. A mis compañeros por su perseverancia y entereza en la realización de esta investigación.

Juliana Alejandra Romero Amaya

Doy gracias a Dios por darme la fuerza necesaria y permitirme obtener mi título. A mis padres y hermano por su esfuerzo, enseñanzas, su fe en mí y animarme a continuar cuando las cosas parecían complicarse. A mis abuelos que con sus oraciones me impulsaron a terminar el proceso. A mis familiares y amigos por ser parte de este camino y por su apoyo incondicional. A mi equipo de especialización y asesores por su dedicación, conocimiento compartido y por la vivencia en la presentación de este documento.

Mauricio Arnulfo Reyes Gómez

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	I
INTRODUCCIÓN	III
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEÓRICO	1
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1.1. Antecedentes del problema	1
1.1.2. Caracterización del problema	3
1.1.3. Formulación del problema	5
1.1.4. Justificación de la investigación	5
1.1.4.1. Novedad	5
1.1.4.2. Utilidad social	6
1.1.4.3. Factibilidad	7
1.1.5. Objetivos de la investigación	7
1.1.5.1. Objetivo general	7
1.1.5.2. Objetivos específicos	7
1.1.6. Formulación de la hipótesis	8
1.1.6.1. Hipótesis de trabajo	8
1.1.6.2. Determinación de variables	8
1.2. MARCO TEÓRICO	8
1.2.1. Antecedentes de las startups	8
1.2.2. Conceptos	11
1.2.3. Generalidades	14
1.2.4. Fuentes de financiamiento no convencionales	18
1.2.5. Instituciones del ecosistema emprendedor de Startups en El Salvador	31
1.2.6. Base técnica	34
1.2.7. Base legal	47
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	52
2.1. Diseño metodológico	52
2.1.1. Tipo de estudio	52
2.1.2. Técnicas e instrumentos utilizados en la investigación	52
2.1.3. Sujetos y objeto de estudio	53
2.1.4. Procesamiento de la información	54
2.1.5. Análisis e interpretación de los datos procesados	54

2.2. Operacionalización de variables	55
2.3. Delimitación de la investigación	55
2.3.1. Delimitación teórica	55
2.3.2. Delimitación temporal	55
2.4. Presentación de los resultados	55
2.4.1. Resultados de la Entrevista director de Emprendedurismo e Innovación de Incubadora Germina	56
2.4.2. Resultado de las Encuestas a un grupo de emprendedores	61
2.5. Diagnóstico de la investigación	63
CAPÍTULO III. GUIA PARA EL USO DE UNA PLATAFORMA DE CROWDFUNDING	65
3.1. Planteamiento de la propuesta	65
3.2. Limitantes	65
3.3. Guía para el uso de la plataforma Lánzanos como fuente de financiamiento no convencional para las Startups	66
3.4. Claves para una campaña de Crowdfunding	76
CONCLUSIONES	77
RECOMENDACIONES	79
BIBLIOGRAFÍA	80
ANEXOS	83

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1</i>	<i>Las empresas unicornio de mayor valor</i>	10
<i>Figura 2</i>	<i>Fases de Desarrollo de una startup</i>	16
<i>Figura 3</i>	<i>Elementos que intervienen en el Crowdfunding</i>	29
<i>Figura 4</i>	<i>Ganadores del Innovatón Youth 2021. Premiación Regional</i>	34
<i>Figura 5</i>	<i>Estructura del Método Lean Startup (Eric Ries)</i>	38
<i>Figura 6</i>	<i>Circuito feedback de información crear-medir-aprender</i>	40
<i>Figura 7</i>	<i>Mapa mental metodología Lean Startup</i>	47
<i>Figura 8</i>	<i>Fases de desarrollo de una campaña de Crowdfunding</i>	67
<i>Figura 9</i>	<i>Guía de uso plataforma Lánzanos. Registro</i>	67
<i>Figura 10</i>	<i>Guía de uso plataforma Lánzanos. Sección general</i>	68
<i>Figura 11</i>	<i>Tipos de recompensas</i>	71
<i>Figura 12</i>	<i>Guía de uso plataforma Lánzanos. Vista previa de la mini portada</i>	73
<i>Figura 13</i>	<i>Guía de uso plataforma Lánzanos. Envío del proyecto a revisión</i>	73
<i>Figura 14</i>	<i>Guía de uso plataforma Lánzanos. Mensaje de confirmación</i>	74
<i>Figura 15</i>	<i>Proceso post aprobación del proyecto</i>	75
<i>Figura 16</i>	<i>Claves para una campaña de Crowdfunding</i>	76

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1 Ganadores del Innovatón Youth 2021. Premiación por país</i>	35
<i>Tabla 2 Operacionalización de variables</i>	55
<i>Tabla 3 Resultado de encuestas a emprendedores</i>	61

RESUMEN EJECUTIVO

Crecimiento exponencial, escalabilidad, temporalidad y el componente tecnológico son las características principales de las startups, en medio de una era digital este tipo de empresas o ideas de negocio está atrayendo la atención de muchos inversionistas alrededor del mundo. Además, por la originalidad, innovación y creatividad, que caracteriza este tipo de proyectos tienen la capacidad de generar ingresos y muchos empleos si se desarrollan con éxito.

Las startups están tomando protagonismo en muchos países desarrollados y recientemente también están incursionando en Latinoamérica, pero uno de los principales problemas a los que estas se enfrentan para poder poner en marcha su idea, son las dificultades de financiación y acceso a capital; en razón de ello se llevó a cabo la presente investigación, la cual tiene como objetivos el estudio de las fuentes de financiamiento no convencionales para las startups y determinar los principales retos y obstáculos que limitan el acceso al financiamiento convencional.

Para llevar a cabo la presente investigación fue indispensable consultar estudios previos, diferentes bibliografías, acceder a diversas plataformas que permiten conocer alternativas de financiamiento no convencional, además de obtener información de instituciones que interactúan en el ecosistema emprendedor de las startups, dicha información fue obtenida mediante el uso de instrumentos de recolección de datos como la entrevista y la encuesta. La recolección de esta información nos permitió realizar un análisis para establecer las principales limitantes que las startups enfrentan, las

características que debe poseer una startup para poder atraer financiamiento o inversión y desarrollarse con éxito.

La realización de este análisis nos permitió concluir sobre el tema en cuestión determinando que en El Salvador las startup tienen limitado acceso al financiamiento de una institución financiera, además de ello existe desconocimiento de las formas no convencionales de las que se pueden disponer para financiar emprendimientos o startups. Por lo que recomendamos que exista más apoyo de parte de las instituciones del Estado para promover la creación de incubadoras y aceleradoras de startups que brinden apoyo y asesoría a los emprendedores y además las conecten con inversionistas o instituciones que puedan financiar sus proyectos; así como promover y guiar el uso de plataformas de financiamiento con herramientas como el crowdfunding, business angels y otros.

INTRODUCCIÓN

Actualmente existen muchos jóvenes tratando de incursionar en nuevas formas de emprendimiento y el fenómeno de las startups es una de ellas, este ha atraído la atención por generar un cambio de los modelos de negocio a la hora de generar innovaciones, novedades, tecnología y disrupción que contribuyen a su rápido crecimiento. A lo largo del tiempo el sector bancario ha sido la principal fuente de financiación y en los últimos años, sumándole la crisis pandémica COVID-19, el sector financiero ha visto contraído su crédito, lo que ha hecho que sea mucho más difícil poder acceder a él. Por lo que este tipo de financiamiento convencional no resulta muy factible para las startups, ya que aparte de lo antes mencionado este tipo de emprendimientos suponen un modelo de negocio de alto riesgo, suelen carecer de garantías sólidas y su retorno esperado es difícil de estimar.

Debido a estos aspectos en esta esta investigación hemos estudiado “las principales fuentes de financiamiento no convencionales para las startups”; y será desarrollada en 3 capítulos:

En el primer capítulo se plantea la problemática en la que se aborda una breve reseña histórica de cómo ha venido evolucionando el problema, los antecedentes de la situación problemática, delimitación de la investigación, justificación y objetivos de la misma. También se desarrolla el marco teórico, técnico y legal, en el cual se incluyeron los conceptos generales sobre las startups, las diferentes fases de su ciclo de vida y los distintos tipos de financiamiento no convencionales a los que pueden acceder.

El capítulo dos describe la metodología de investigación que se implementó, el tipo de estudio, las unidades de análisis, las técnicas e instrumentos utilizados,

procesamiento y análisis de los resultados, las variables de la investigación y la presentación de los resultados.

En el capítulo tres se ha desarrollado una propuesta que consiste en la elaboración de una guía para el uso de una plataforma de Crowdfunding que se puede utilizar en el país para que sirva de base y facilite utilizar esta forma de financiamiento para las Startups.

Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones que se determinaron con toda la información recopilada a través de la investigación bibliográfica, la entrevista realizada y las encuestas, así como la bibliografía utilizada y los anexos que abonan a la investigación.

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEÓRICO

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1. Antecedentes del problema

La presente investigación se centró en analizar las formas de financiamiento no convencionales que existen y se han creado para las Startups debido a las limitaciones y falta de acceso al financiamiento convencional que estas formas de negocio enfrentan.

Las Startups en Latinoamérica tienen mayores problemas en el acceso al financiamiento que en los países más avanzados ya que existe poco interés por parte de las instituciones financieras en otorgar crédito a emprendimientos innovadores debido a sus políticas de riesgo, esto limita las posibilidades de crecimiento de estas.

En 2013, año en que se realizó el primer estudio de la experiencia de América Latina en el fomento a las startups, estas eran un tema muy ajeno en la región (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OCDE). En el año 2016 la percepción en la región fue diferente, ya que había startups creándose y creciendo en diferentes países de América Latina.¹

En El Salvador las Startups y los temas relacionados a estas no son de conocimiento general, sin embargo, existen algunas instituciones que apoyan a emprendedores con proyectos innovadores. GERMINA es una incubadora de empresas de la Universidad Francisco Gavidia, su apoyo está centrado en empresas orientadas al uso intensivo de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.

¹Recuperado en fecha 29/09/2021 https://www.oecd.org/dev/americas/Startups2016_Si-ntesis-y-recomendaciones.pdf

De acuerdo con la publicación en la página web de la incubadora GERMINA, recibieron su acreditación por parte del Fondo de Desarrollo Productivo FONDEPRO del Ministerio de Economía, como Centro Emprendedor autorizado, a finales del año 2011. Esto les permitió apoyar proyectos de emprendimientos nuevos que podrían optar para obtener cofinanciamiento no reembolsable de Fondos de Capital Semilla. Fue así como FONDEPRO otorgó el primer Fondo de Capital Semilla de \$100,000.00 el cual fue asignado al proyecto de la empresa Informática Móvil de El Salvador (IMOVES), cabe destacar que esta empresa fue creada por estudiantes de la Universidad Francisco Gavidia e incubada por GERMINA desde sus inicios.²

En la segunda edición del informe del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para El Salvador 2014-2015, se presentan resultados de una investigación sobre la actividad emprendedora en el país, en donde se realizaron encuestas a la población adulta (APS) y a expertos (NES), muestra que, en El Salvador se presenta una tasa de emprendimiento promedio en relación a Latinoamérica, pero también presenta una tasa alta de abandono de negocios, esto implica que hay una gran actividad emprendedora pero un entorno desfavorable, el cual provoca el cierre de muchos negocios. Los expertos consultados en la investigación indicaron que hay un entorno emprendedor bastante negativo, con carencias importantes en el acceso al financiamiento, con políticas públicas poco favorables para los nuevos negocios y un sistema educativo que ignora el emprendimiento.³

² Página web UFG: Recuperado en fecha 29/09/2021
<http://onlineuniversity.ufg.edu.sv/i.germina.html#.YVKbbbgzIU>

³ Global Entrepreneurship Monitor (GEM), 2015, p. 11

Según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), en nuestro país, el 31.2% de los salvadoreños son emprendedores: el 19.5% se encuentran en etapa temprana (TEA), de los cuales 6.2% son emprendedores por necesidad, 13.2% lo son por oportunidad y el 12.7% son emprendedores ya establecidos.

En dicho informe mostraba que tanto los expertos como los emprendedores concordaron en que hay una carencia de financiamiento en el país y otras formas de financiamiento distintas al crédito. Así como también, que los problemas más graves a los cuales se enfrentan los emprendedores en el país son la falta de financiamiento, la criminalidad y la violencia.

1.1.2. Caracterización del problema

En la actualidad el uso de las tecnologías gana terreno día con día, lo que vuelve a las Startups una gran oportunidad para los emprendedores de este tipo de empresas, caracterizadas principalmente por su capacidad de crecer de forma exponencial en periodos cortos comparado con un emprendimiento tradicional. Sin embargo, como la mayoría de los emprendedores en cualquier área se enfrentan a una gran dificultad para obtener el financiamiento que necesitan.

La mayoría de los emprendedores no cumplen con los requisitos necesarios para poder optar a un crédito con una institución bancaria, en el caso de las Startups la mayoría de estas, ya que son dirigidas por jóvenes con proyectos muy innovadores y prometedores, pero que comúnmente no pueden aplicar a la forma de financiamiento convencional, por el tipo de modelo de negocio que suponen.

Una de las principales desventajas que caracteriza a una startup es el riesgo que implica una inversión en ellas, ya que así como tienen la capacidad de crecer muy rápidamente, también hay muchas que han fracasado por diversas razones, lo que provoca que para algunos inversionistas y sobre todo para las instituciones financieras convencionales no sea un mercado atractivo para invertir.

Al no tener acceso a las formas de financiamiento convencionales, se han creado otras opciones donde puedan obtener el financiamiento que necesitan, algunos en forma de inversión, otros en forma de donaciones y que funcionan de diferentes formas según las condiciones que establezcan los inversionistas.

En el caso particular de El Salvador para las Startups se vuelve muy difícil poder obtener una fuente de financiamiento local, la mayoría de los proyectos de Startups en el país que han tenido la oportunidad de obtener financiamiento y desarrollarse ha sido por medio de financiamiento de inversionistas extranjeros y asistiendo a eventos internacionales que conectan a Startups de todo el mundo con inversionistas.

Algunas Startup salvadoreñas que han logrado obtener financiamiento y funcionar o consolidarse como empresas en el país o en el exterior son:

- Hugo: actualmente una de las empresas más grandes de delivery y con presencia a nivel regional
- Spot: que obtuvo sus primeros financiamientos a través de concursos conectando con inversores extranjeros y se ha desarrollado como una empresa en Chile

- One Star Books: una Startup que vende sus libros digitales para niños a través de Amazon y obtuvo su capital semilla a través del Concurso Innovaton Youth de Nestlé
- IMOVES: obtuvieron su capital semilla de FONDEPRO a través de GERMINA y posteriormente los conectaron con inversionistas extranjeros.

1.1.3. Formulación del problema

Las variables definidas para nuestra investigación fueron las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las Startups, estas engloban la relación de nuestro objetivo principal siendo el financiamiento uno de los elementos principales para que el ecosistema emprendedor de las Startups se dinamice y estas logren desarrollarse y consolidarse como empresas y negocios sostenibles. La población objetivo de esta investigación fueron las instituciones que participan en el ecosistema operando como incubadoras o aceleradoras y los emprendedores salvadoreños con ideas de negocio con características de una Startups.

El planteamiento del problema para nuestra investigación es el siguiente:

¿En qué medida las limitaciones de acceso al financiamiento convencional dificultan el desarrollo de las startups?

1.1.4. Justificación de la investigación

1.1.4.1. Novedad

Se considera novedoso el desarrollo de la investigación al tratarse de las Startups, ya que son un agente de cambio para generar empleo, mayor crecimiento e innovación.

Así como también considerando que en el país no existen muchos estudios sobre las diferentes formas de financiación para las startups. El tema de financiamiento ha sido uno de los principales problemas a los que se han enfrentado hoy en día las empresas en su edad temprana. La dificultad de acceder a los mercados financieros convencionales para este tipo de proyectos por carecer de garantías sólidas y otros requisitos exigidos, hace que surja la necesidad de buscar otras alternativas para financiarse.

Los emprendimientos innovadores enfrentan mayores desafíos que las empresas convencionales, esto debido a los altos riesgos e incertidumbre relacionados con sus operaciones, especialmente en las fases tempranas de su desarrollo.

1.1.4.2. Utilidad social

Aunque la dificultad de acceso al crédito afecta a las pequeñas empresas en todo el mundo, en nuestro país es especialmente grave por varias causas, entre las que se encuentran, por un lado, la situación económica actual, en especial la del sector financiero, que hace que el acceso a la financiación convencional sea escaso y por otro lado el poco conocimiento de otras alternativas que existen para financiarse, tan habituales en otros países más avanzados como Estados Unidos o China. Por ello con esta investigación hemos contribuido a difundir estas alternativas y a que los emprendedores se familiaricen con estas prácticas de financiamiento vigentes en países desarrollados y que permiten mediante el uso de algunas plataformas poder acceder a ellas casi desde cualquier parte del mundo.

1.1.4.3. Factibilidad

Bibliográfica

Al tratarse de una investigación principalmente bibliográfica tuvimos acceso a material bibliográfico suficiente para realizar la investigación, entre ellos revistas, documentos en internet, estudios realizados por la OCDE y otras instituciones lo que contribuyó al desarrollo de la investigación y permitió exponer los pilares teóricos y técnicos de la problemática planteada.

Financiera

La información y los recursos para acceder a la investigación se encuentran disponibles a un costo accesible de cubrir por el equipo de investigación; por lo que es factible financieramente el desarrollo de la presente investigación.

1.1.5. Objetivos de la investigación

1.1.5.1. Objetivo general

Analizar las fuentes de financiamiento no convencionales para las startups.

1.1.5.2. Objetivos específicos

- Elaborar un marco teórico que permita conocer las principales características de las startups y sus orígenes.
- Investigar los retos y dificultades que enfrentan las startups para acceder a financiamiento para el desarrollo de sus proyectos.
- Indagar sobre las principales fuentes de financiamiento no convencionales a las que pueden optar las startups.

- Concluir sobre la incidencia que tiene la falta de acceso a fuentes de financiamiento convencionales para emprendimientos de startups.

1.1.6. Formulación de la hipótesis

1.1.6.1. Hipótesis de trabajo

“Las principales fuentes de financiamiento para el desarrollo de las Startups son no convencionales.”

1.1.6.2. Determinación de variables

Independiente: Fuentes de financiamiento

Dependiente: Desarrollo de las startups

1.2. MARCO TEÓRICO

1.2.1. Antecedentes de las startups

Según investigaciones el surgimiento de la primera Startup tuvo su origen en 1,957 en Silicon Valley una región de California, Estados Unidos donde un grupo de ingenieros abandonaron su trabajo en la empresa Shockley Lab para buscar financiamiento para su proyecto, por lo que se les considera los fundadores de la primera Startup, Fairchild Semiconductor.

Actualmente las Startups van ganando terreno y cada vez más personas están familiarizadas con este término y todo su entorno, sin embargo, en un mercado tan competitivo no deja de ser limitado el acceso a poder obtener el financiamiento necesario para el desarrollo y consolidación de las Startups. Existen diferentes plataformas las cuales cumplen funciones muy importantes, algunas sirven como consultoras y

calificadoras de Startups, otras son plataformas a través de las cuales se pueden crear proyectos y presentarlos a inversionistas, también se llevan a cabo eventos a nivel mundial encargados de presentar a inversionistas alrededor del mundo los mejores proyectos de Startups, pero para lograr obtener este capital semilla o financiamiento inicial las Startups deben presentar ante los inversionistas proyectos ambiciosos y muy prometedores.

Según las estadísticas de CB Insights (empresa de análisis de negocios) dos firmas de origen chino lideran el ranking de las empresas unicornio con mayor valor de mercado del mundo (Figura 1: Las empresas unicornio de mayor valor). La empresa que lidera la clasificación global es Bytedance, la dueña de TikTok, valorada aproximadamente en 140 millones de dólares estadounidenses. En segundo lugar, está la plataforma de transporte Didi Chuxing, cuyo valor se estima en 62 millones de dólares estadounidenses. Entre las diez empresas unicornio mejor cotizadas del mundo seis son estadounidenses, sin embargo, cabe destacar que en este estudio también se encuentran Startups Latinoamericanas.

En El Salvador en el año 2017 dos jóvenes salvadoreños de 21 y 23 años respectivamente crearon la startup Spot, con el capital semilla que obtuvieron como finalistas de un premio mundial de tecnología. Esta startup los llevó en el año 2019, a ser seleccionados para asistir a dos de los eventos más importantes a nivel mundial: **Creative Business Cup CBC**, que se lleva a cabo en Dinamarca y **Startup Chile**, que se llevó a cabo en Santiago de Chile.

Figura 1 Las empresas unicornio de mayor valor



Fuente: CB Insight⁴

Startups con una valoración superior a mil millones de dólares estadounidenses que todavía no operan en bolsa. Datos a enero de 2020.

Creative Business Cup CBC, es la copa que impulsa a jóvenes emprendedores de más de 80 países de todo el mundo, conectándolos con inversores que ayudan a financiar sus proyectos de innovación.

Según la publicación de El Diario de Hoy la joven expresó que el evento se desarrolló durante cuatro días, que fueron de intenso aprendizaje. Iniciaron el 29 y 30 de junio con el bootcamp este consistió en la participación en diferentes talleres y mentorías exclusivas donde aprendieron sobre la internacionalización y otras temáticas relacionadas con ponentes de primer nivel. Posteriormente los días 1 y 2 de julio se llevó a cabo una competencia en la que presentaron su startup Spot frente un panel de inversores y jurados,

⁴Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://es.statista.com/grafico/19333/startups-con-mayor-valor-de-mercado-en-el-mundo/>

dicha competencia les permitió a los participantes obtener premios en efectivo y acceso a redes de inversionistas. (EDH, Tania Urias, 17 de junio 2019) ⁵

1.2.2. Conceptos

Startups: Comúnmente, éstas se definen o en base a su desempeño, es decir, en función de su potencial de crecimiento, o en base a su orientación innovadora y contenido tecnológico. En general, las startups son emprendimientos innovadores que proveen soluciones a problemas emergentes o crean nuevas demandas mediante el desarrollo de nuevas formas de negocios. (Según la OCDE en su estudio de avance STARTUPS AMÉRICA LATINA; Construyendo un futuro innovador)⁶

Son aquellas empresas de nueva creación que comercializan productos y/o servicios a través del uso intensivo de las Tecnologías de la información y comunicación (TIC's), con un modelo de negocio escalable el cual les permite tener un alto impacto, crecimiento rápido y sostenido en el tiempo. (Blog Economía TIC)⁷

Mecenas: este término se utiliza para definir a las personas inversoras que participan en proyectos de crowdfunding de recompensas. Es decir, es la persona que hace una inversión en un proyecto a cambio de una retribución que puede ser de muchos tipos diferentes: un producto, un servicio, una mención, etc. ⁸

⁵Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://historico.elsalvador.com/historico/613418/startup-salvadorena-gana-dos-concursos-mundiales-de-tecnologia.html>

⁶Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://www.oecd.org/dev/americas/ProgressReport.pdf>

⁷Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://economiatic.com/que-es-una-startup/>

⁸Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://blog.crowdfundingbizkaia.com/emprendedores/diferencias-mecenas-inversor-crowdfundin0g>

Ecosistema emprendedor: un buen ecosistema es aquel que tiene buena relación entre las startups donde la relación público privada es constante, donde fluye el capital y el acceso a talento especializado. Debe existir una actitud y cultura emprendedora tanto en la población, como en las instituciones, universidad abierta a startups, grandes empresas.

Por **ecosistema emprendedor**, se entiende todo aquel contexto y entorno que facilitan el surgimiento de empresas y proyectos empresariales.⁹

Capital semilla (Venture Capital): Se refiere al financiamiento inicial necesario para poner en marcha una nueva empresa o proyecto o para impulsar su desarrollo en una etapa temprana. Generalmente los inversionistas adquieren una parte de la empresa, o se obtiene el financiamiento de familiares, amigos, entre otros.¹⁰

Capital de desarrollo (Private Equity): la aportación de capital se dirige a empresas en crecimiento o ya consolidadas para financiar su expansión e internacionalización.¹¹

Business Angels: Los ángeles inversores, o ángeles de negocios, son personas que invierten su dinero en la fase inicial de compañías emergentes a cambio de una participación en capital. Habitualmente, ejercen también un rol de mentor y ofrecen su consejo y experiencia a los emprendedores. (BBVA).¹²

⁹ Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://www.eude.es/blog/ecosistema-emprendedor-en-que-consiste/>

¹⁰ Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://www.entrepreneur.com/article/305053>

¹¹ Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://delvy.es/private-equity/>

¹² <https://www.bbva.com/es/que-es-un-business-angel/>

Crowdfunding: Es una herramienta por medio de la cual se puede obtener financiamiento para emprender proyectos creativos, solidarios o iniciativas de personas alrededor del mundo. Funciona a través de plataformas de internet donde los usuarios crean sus proyectos o ideas de negocio y los presentan a diferentes inversionistas o donantes para causas sociales, con el fin de obtener el financiamiento necesario para llevarlos a cabo.¹³

Empresas Unicornio: la consultora CB Insights define como unicornio a aquellas startups cuyo valor ha superado los mil millones de dólares estadounidenses y que aún no cotizan sus acciones en bolsa.¹⁴

Incubadoras: son organizaciones diseñadas para acelerar el crecimiento e impulsar el éxito de emprendimientos, a través de recursos económicos y logísticos como facilitación de espacios físicos, inversiones, coaching o acceso a redes de contactos.¹⁵

Inclusión financiera: La inclusión financiera o el financiamiento inclusivo es la prestación de servicios financieros a costos asequibles para las secciones de segmentos de la sociedad desfavorecidos y de bajos ingresos.¹⁶

Innovación disruptiva: El proceso de desarrollo de nuevos productos o servicios para reemplazar las tecnologías existentes y obtener una ventaja competitiva.¹⁷

¹³Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://www.vivus.es/blog/crowdfunding-que-es-como-funciona>

¹⁴Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://www.smarttravel.news/tag/unicornios/>

¹⁵Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://www.emprende.cl/financiamiento/incubadoras-de-negocios-chilenas/>

¹⁶Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://www.bancomundial.org/es/topic/financialinclusion/overview#1>

¹⁷Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://rockcontent.com/es/blog/innovacion-disruptiva/>

1.2.3. Generalidades

Fases de desarrollo de una startup

Las Startups a lo largo de su ciclo de vida, pasan por una serie de etapas en las que sus necesidades, objetivos y características varían. Hay diversas divisiones que componen las fases del ciclo de vida de las startups, pero según Abanca Innova (Aceleradora de Startups)¹⁸ Se pueden identificar las siguientes fases: (Figura 2 - Fases de Desarrollo de una startup).

1. **Fase pre semilla (Pre Seed):** consiste en la formación del equipo inicial de trabajo, además de la creación de la idea. En esta etapa es muy importante la ayuda de las incubadoras y pre- aceleradoras de startup.

Características de la fase: La idea está sin desarrollar, los fundadores la buscan validación de la idea. La inversión en esta fase es por parte de los mismos emprendedores, es decir con fondos propios, ahorros familiares o de amigos, por lo que las 3F 's es la fuente de financiamiento más adecuada en este momento.

2. **Fase semilla (Seed):** En esta etapa se pone en marcha la idea y se debe elaborar un modelo de negocio viable, debido a ello suele llamarse también etapa semilla y es una de las más importantes del ciclo.

Como parte de esta etapa se pueden emplear metodologías diferentes con el fin de testear el producto con clientes reales en el mercado, con esto se logra tener una validación previa de los clientes del mercado objetivo. Otro paso importante en esta etapa es lograr

¹⁸Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://abancainnova.com/opinion/las-5-fases-una-startup-explicadas-detalle/>

un pequeño aporte de capital proveniente de Ángeles Inversores, 3F's, conexiones con la ayuda de aceleradoras u otros que aporten capital en etapas tempranas de las startup.

Características de la fase: Idea desarrollada con M.V.P. (producto mínimo viable), buscan validación. La inversión en esta etapa suele ser pequeña por parte de 3F's o Ángeles Inversores.

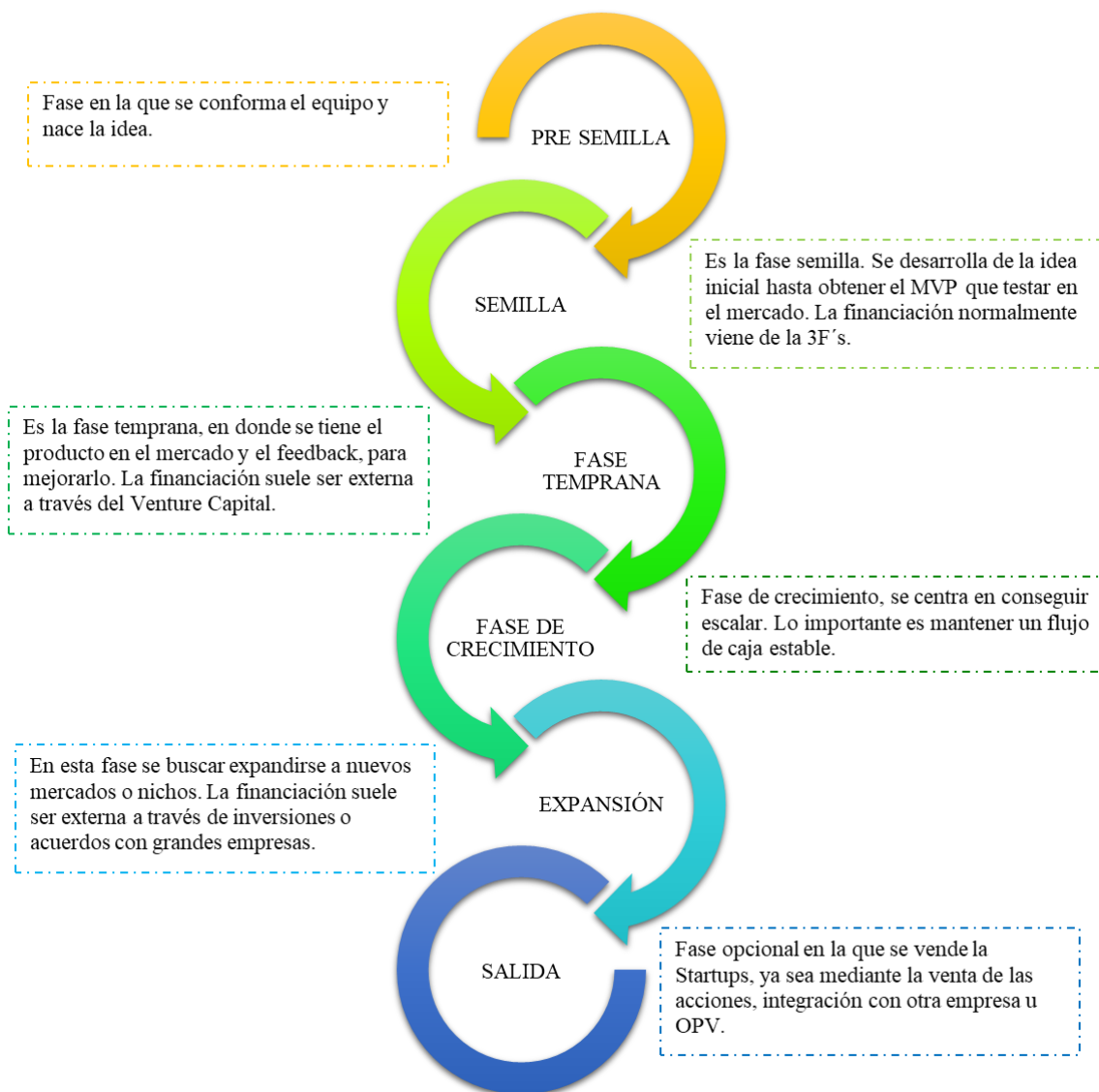
3. Fase temprana (Early Stage): Lo importante de esta fase es elaborar el planteamiento adecuado de la estrategia de crecimiento para la startup, evaluar la necesidad de realizar contrataciones nuevas para el equipo. Además de acuerdo con el segmento al que se dirige, también hay que testear las estrategias de captación o venta del producto.

Para una startup es vital llevar a cabo el desarrollo de un producto basado en el feedback, esto permite convertir el Producto Mínimo Viable (por sus siglas en inglés M.V.P.) en algo tangible y útil para las personas. El objetivo primordial de este proceso es poder identificar la funcionalidad y características del producto más destacadas del producto y concretar los primeros contratos comerciales, alianzas o relaciones pensando a futuro.

Características de la fase: Producto desarrollado, búsqueda de partners y alianzas, búsqueda de crecimiento. La inversión en esta etapa es a través de fondos relevantes, es decir Ángeles Inversores y Capital Privado.

4. Fase de crecimiento (Growth Stage): En esta etapa todo el trabajo y energía del equipo debe concentrarse en el crecimiento de la startup y como parte de este

Figura 2 Fases de Desarrollo de una startup



Fuente: Desarrollado por el equipo de investigación

crecimiento conseguir obtener mejores beneficios e incrementar la cantidad de clientes, este crecimiento puede implicar la contratación de más personal.

Es muy importante el financiamiento externo, pero su éxito dependerá de que el flujo de caja de la startup sea atractivo para los analistas de los potenciales fondos de inversión.

Características de la fase: Producto validado, etapa de crecimiento rápido, contratación de más personal e inversión relevante, pero debe haber un flujo de caja positivo por lo que la inversiones en esta etapa suele ser por parte del Capital riesgo y Capital Privado.

5. Fase de Expansión: El momento idóneo para buscar alcanzar mercados más ambiciosos e incursionar en nuevos nichos o mercados con fuerza, es cuando el producto ya se encuentra consolidado en el mercado inicial.

En esta etapa se corren muchos riesgos, por lo que se caracteriza por ser una etapa crítica, ya que se debe determinar el sector y lugar para expandirse; esta decisión influye directamente en el futuro de la startup.

Un aspecto muy importante en esta etapa es la obtención de financiamiento, este puede obtener de diferentes fuentes: externas, en forma de inversión o incluso interna si se poseen los fondos suficientes. Otra forma de hacer este proceso más simple es consiguiendo contratos con grandes empresas alrededor del mundo que formen parte de los sectores alcanzables.

Características de la fase: Producto validado, expansión internacional, necesaria financiación de manera general y acuerdos con grandes empresas es decir a través del capital privado.

6. Salida (Exit): Esta etapa es opcional ya que implica vender la startup este proceso puede realizarse por diferentes vías:

- Integrar la startup dentro de una compañía mucho mayor
- Vender las acciones de los fundadores

- Hacer una oferta pública de venta, lo que supone que la startup entre a la bolsa.

1.2.4. Fuentes de financiamiento no convencionales

Las principales fuentes de financiamiento no convencionales para las Startups son:

1. 3F's Family, Friends and Fools: (Familia, amigos y personas cercanas).

Considerada como la primera fuente de financiamiento para una Startup y la que menos formalidades requiere. Se trata de personas que creen el proyecto, familiares, amigos, fondos propios. Al realizar la recaudación de estos fondos la Startup deberá construir una estructura financiera lo suficientemente sólida y grande que le permita avanzar en el objetivo de hacer crecer la empresa, así como consolidarla.¹⁹

Ventajas de las 3F's

- No requiere de formalidades para poder disponer y utilizar los fondos
- No se pagan intereses ni comisiones por la suma de dinero recibida al ser fondos propios, de familiares o conocidos

Desventajas de las 3F's

- Los fondos que se pueden obtener son limitados y pueden no ser suficientes para la necesidad de financiamiento que la Startup requiere
- Dependiendo de las necesidades de los terceros que han aportado ahorros para financiar la Startup el tiempo para devolución de los fondos puede ser corto

¹⁹ Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://www.emprendepyme.net/que-es-la-financiacion-fff.html>

2. Angeles Inversores (Business Angels): Su funcionamiento es a través de plataformas virtuales las cuales facilitan la interconexión entre inversionistas y Startups con el fin de llevar a cabo canjes capital-fondos. Aparte de los recursos financieros, también pueden aportar otro tipo de recursos no financieros, a través de su experiencia en el mundo empresarial, su visión, extensas redes de contactos y prestigio.

El perfil general de los business angels corresponde a empresarios que poseen la capacidad financiera para invertir y además una gran experiencia en gestión, por lo que los hace invertir en sectores que conocen y en empresas en su fase inicial.

Sin embargo, para los emprendedores que buscan financiación en su negocio, el inversor no deja de ser un extraño, mientras que para el inversor supone un riesgo bastante alto. Por ello ante una necesidad en el mercado, aparecen las Redes de **Angeles Inversores** como una plataforma para poner en contacto a ambas partes. Estas organizaciones sirven de punto de encuentro entre pequeñas y medianas empresas necesitadas de recursos financieros y potenciales inversores. Así, la actividad de estas redes se centra en filtrar y evaluar los proyectos antes de presentarlos a los inversores afiliados.

En Estados Unidos es una de las principales fuentes de financiación para las empresas tecnológicas. En Europa la inversión “ángel” es similar a la de los fondos de capital emprendedor. La región Latinoamericana, todavía tiene el reto

de dinamizar y establecer la inversión “ángel” en el ecosistema como un agente financiero.²⁰

Ventajas de los Ángeles Inversores

- Los inversionistas pueden aportar más que solo capital a la Startup tomando en cuenta que son personas con una gran experiencia y redes de contactos en el mundo empresarial
- Este tipo de inversionistas busca principalmente invertir en proyectos o emprendedores innovadores, debido a ello las Startup tienen más posibilidades de obtener capital a través de ellos
- Se optimiza la gestión financiera y procesos administrativos de la Startup a través de la experiencia de los Ángeles Inversores

Desventajas de los Ángeles Inversores

- Los inversionistas son personas desconocidas para los dueños de las Startup
- Se puede llegar a perder parte del control en la toma de decisiones, de acuerdo al porcentaje de participación que se le otorgue al inversionista
- El tiempo de búsqueda de inversionistas adecuados para la Startup puede ser largo

3. Capital riesgo (Venture Capital): Son los principales responsables de invertir en las empresas que se encuentran en las primeras etapas del ciclo de vida empresarial. Este tipo de inversión habitualmente no busca adquirir la mayoría de

²⁰ Recuperado en fecha 29/09/2021

file:///C:/Users/Juliana/Downloads/Las%20redes%20de%20inversionistas%20angeles%20en%20America%20Latina%20y%20el%20Caribe.pdf

la empresa. Su estrategia está basada en la confianza en el equipo directivo y en el respaldo a sus cualidades por medio de financiación.

El capital riesgo es una forma de financiamiento para las empresas en sus etapas iniciales, que las ayuda a progresar y a crear valor. Cuando estas ya se han desarrollado y el socio ha rentabilizado su inversión, éste la retira.

Poseen las siguientes características:

- a) La inversión es a través de capital, por lo que se convierten en socios-propietarios del negocio.
- b) Es temporal, normalmente no superan los 10 años.
- c) Los inversores tienen participaciones minoritarias y están presentes en el consejo directivo sin asumir responsabilidades en la gestión.

El objetivo de este tipo de inversores es poder maximizar su rentabilidad, ya sea obteniendo dividendos como socio o a través de una plusvalía derivada de la venta de sus participaciones. Este tipo de inversores valoran que el proyecto se mueva en un sector dinámico e innovador que tenga potencial de crecimiento, que cuente con un equipo directivo experimentado y que tenga un bajo nivel de endeudamiento.

Se debe elaborar y presentar un plan de negocio que muestre lo viable y atractivo que es el proyecto.²¹

Ventajas del Capital de riesgo

- Realizan aportes de capital mucho mayores lo que permite que la Startup pueda crecer rápidamente y llegar a nuevos mercados

²¹ Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://delvy.es/private-equity/>

- Son una fuente de financiamiento inmediata y dan rapidez al flujo de efectivo de la Startup.
- A través de su experiencia pueden conectar a la Startup con clientes potenciales y más inversionistas

Desventajas del Capital de riesgo

- Al realizar sus aportes por medio de la participación accionaria, la startup debe ser ya una empresa constituida legalmente que pueda ofrecer acciones a cambio.
- Para poder optar a este tipo de financiamiento la Startup debe tener un éxito comprobado y un modelo de negocio rentable
- Se corre el riesgo de perder el control en la toma de decisiones de la Startup.

4. **Capital Privado (Private Equity):** Aparecen cuando la Startups ha obtenido los primeros fondos para la puesta en marcha, la idea ha sido materializada, se ha demostrado su viabilidad y se ha logrado comercializar utilizando los fondos de los Ángeles Inversores o Capital de Riesgo. Los inversores de Capital Privado se centran en las fases más maduras del proceso de los inversores de Capital de riesgo, y con el aporte del nuevo financiamiento que la empresa siga creciendo y obtener control en la toma de decisiones de esta.

Esta inversión está dirigida a aumentar el valor del negocio y suele tener vida de alrededor de 10 años.

La clave para los inversores del fondo reside en su desinversión al final ya que es el momento en el que el empresario compra al fondo su participación, permite que la venda a un tercero o vender la totalidad de la empresa a alguien externo.

La diferencia entre el capital de riesgo y el capital privado a grandes rasgos radica en que el primero se orienta en negocios nuevos en su etapa inicial y el segundo en compañías ya establecidas.

El inversionista de capital privado interviene para aumentar el valor de la empresa en la que invierte, un objetivo que compartirá con el propio empresario, cuya meta también será lograr que su negocio sea rentable y así ambos se enfocarán en la misma dirección.²²

Ventajas del Capital Privado

- Realizan inversiones de riesgo elevado, debido a ello el proceso de inversión es a largo plazo
- Aumentan el valor de las Startup en las cuales intervienen.
- Con el aporte de capital que realizan la Startup puede seguir creciendo

Desventajas del Capital Privado

- La Startup debe ser una empresa ya constituida legalmente y poder ofrecer acciones a cambio de las aportaciones.
- Las aportaciones de capital por su forma y funcionamiento son menos significativas.

5. Crowdfunding y Crowdlending: Es una manera de obtener financiamiento por medio de colaboración participativa, por lo que es una de las más utilizadas principalmente para financiar proyectos con fines sociales, pero también es una

²² Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://delvy.es/private-equity/>

buena alternativa para las startups, utilizando la plataforma adecuada. Podemos identificar diferentes tipos de Crowdfunding tales como:

- **Crowdfunding de préstamos:** Consiste en un financiamiento que se obtiene en masa, una empresa realiza préstamos y recibe a cambio un porcentaje de interés por el dinero prestado, se conoce también como Crowdlending.

Su esencia es similar a la de un préstamo entre particulares, los creadores del proyecto deben promover que un grupo de ahorradores participen en brindar el financiamiento necesario para llevarlo a cabo, devolviendo a cambio la suma financiada más intereses, por su forma suele utilizarse para con fin de financiar un proyecto comercial.

En estas plataformas quienes aportan el capital se llaman **prestamistas**.

Principales plataformas de Préstamo: LendingClub, Arboribus, Kiva

Ventajas del Financiamiento Colectivo de Préstamos

- Hay ciertas libertades para poder elegir el monto y el tiempo del financiamiento dependiendo de la plataforma que se utilice
- Rapidez en la obtención y tramitación del financiamiento
- Si la Startup obtiene una calificación de bajo riesgo puede obtener tasas de financiamiento baja

Desventajas del Financiamiento Colectivo de Préstamos

- Los beneficios de este tipo de financiamiento están más orientados al inversionista.

- Las tasas de interés pueden ser más altas que las de un financiamiento convencional dependiendo de la calificación de riesgo que obtenga la Startup
 - **Crowdfunding de inversión:** suele llamarse también **Equity crowdfunding**, en este los inversionistas aportan capital a cambio de acciones con esto logran financiar el proyecto y además obtener ingresos a futuro si se desarrolla con éxito una participación en el capital de la empresa, este tipo de financiamiento es ideal para startups en su desarrollo, para lanzar un nuevo producto o para empresas que quieren aumentar su capital. Resulta ser muy útil en proyectos inmobiliarios.

En este tipo de plataformas las personas que adquieren participaciones se denominan **inversores**.

Las principales plataformas de inversión: Crowdcube, Crowdfunder, The Crowd Angel.

Ventajas del Financiamiento Colectivo de Inversión

- Son varios micro inversores que pueden invertir en una misma campaña, por lo que con una campaña sólida se puede lograr el objetivo o hasta sobrepasarlo.

Desventajas del Financiamiento Colectivo de Inversión

- Todas las plataformas cobran un porcentaje de comisión el cual debe considerarse dentro de los costos a financiar
- El proyecto de la campaña debe promover una sociedad que pueda repartir participaciones o beneficios a las personas participantes en la campaña de crowdfunding.

- **Crowdfunding de recompensas:** este tipo de crowdfunding es uno de los más utilizados por las plataformas y resulta uno de los más adecuados para las startup, emprendedores o empresas emergentes. Los impulsores del proyecto deben crearlo en una plataforma especificando detalladamente todos los aspectos más importantes en especial la cantidad de capital necesario; a cambio de este financiamiento deben ofrecer diferentes tipos de recompensas que pueden desde agradecimientos y reconocimientos hasta descuentos en la compra del producto o servicio o acceso a preventa, pero la motivación principal de los financistas es ver el proyecto realizado.

Son empleadas por emprendedores con proyectos en etapa temprana que buscan realizar una preventa de sus productos o servicios.

En estas plataformas quienes aportan y reciben algo a cambio se denominan **mecenas**.

Las principales plataformas de recompensa: Kickstarter, Indiegogo, Ulule, Lanzanos.

Ventajas del Financiamiento Colectivo de Recompensas

- Es una fuente de financiamiento más económica
- El monto financiado no se debe devolver, la retribución es a través de recompensas
- Es ideal para las Startup ya permite que puedan hacer uso del método feedback de la información para identificar las fortalezas y debilidades del producto o servicio y hacer las modificaciones necesarias

Desventajas del Financiamiento Colectivo de Recompensas

- Todas las plataformas cobran un porcentaje de comisión el cual debe considerarse dentro de los costos a financiar
 - **Crowdfunding de donaciones:** Como su nombre lo indica en este tipo de crowdfunding al basarse en aportaciones en forma de donación los aportes se realizan sin esperar nada a cambio más que la satisfacción de contribuir a la realización del proyecto, por lo que en su mayoría está orientado a proyectos sociales, sin ánimo de lucro o de alto impacto.

Los donantes forman parte del acompañamiento del proyecto a través de la plataforma, esto permite que el usuario tenga una mayor seguridad al realizar repetidas donaciones.

En este tipo de plataformas las personas que aportan dinero a los proyectos son llamadas **donantes**.²³

Principales plataformas de donación: GoFundMe, CrowdRise, Migranodearena.org, Goteo.

Todos los tipos de crowdfunding funcionan a través de plataformas virtuales que conectan a los inversores o donantes con las startups o emprendedores. En estas plataformas se crean los proyectos los cuales son evaluados, presentados y sometidos a consideración de los inversores participantes.

Por lo mencionado anteriormente podemos decir que hay tres elementos principales que intervienen en el éxito de una campaña de crowdfunding (Figura 3 - Elementos que intervienen en el Crowdfunding)

²³ Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://ivanalvache.com/tipos-crowdfunding/>, <https://enciclopediaeconomica.com/crowdfunding/>

El financiamiento de los proyectos empresariales a través del uso de plataformas de crowdfunding está teniendo un mayor auge, sin embargo, es importante tener en cuenta que estas son muy variadas y no todas se adaptan a todos los proyectos, en ese sentido podemos destacar las siguientes:

- **Kickstarter**

Es una plataforma del sector muy grande, por el volumen de los proyectos y recursos. La desventaja es que únicamente aceptan proyectos de personas que tienen residencia permanente en países de primer mundo como Estados Unidos, Reino Unido, Australia, Nueva Zelanda, Canadá, Holanda, Dinamarca, Suecia, Irlanda o Noruega.

Actualmente, a través de ella se financian varios tipos de proyectos, siendo los que más éxito tiene aquellos que tienen productos de diseño (físicos e innovadores) y los juegos, tanto digitales como de mesa.²⁴

²⁴ Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://www.kickstarter.com/?lang=es>

Figura 3 Elementos que intervienen en el Crowdfunding



Fuente: Desarrollado por el Equipo de Investigación.

- **Indiegogo**

Plataforma estadounidense que acepta causas sociales o benéficas, y permite crear un proyecto fijo o flexible. El modelo fijo implica que solo se recibe el dinero si se llega a la meta de financiación, en cambio en el modelo flexible se recibe el dinero, aunque no se llegue a la meta fijada, independientemente del modelo que se elija las recompensas se deben entregar en el tiempo y forma estipulada.²⁵

- **Ulule**

Plataforma europea que financia miles de proyectos. Ha crecido de forma continua desde mediados de 2013 tanto por las recaudaciones como por los usuarios. Una de las bondades de esta plataforma es que el proyecto puede ser creado en uno de los idiomas que soporta: inglés, español, francés, alemán, italiano y portugués y luego los encargados de la plataforma lo traducen a los otros cinco idiomas. Esta característica lo convierte en

²⁵ Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://www.indiegogo.com/>

una de las mejores opciones para lograr mayor alcance. El sistema de recaudación es “todo o nada”, esto significa que se debe llegar a la meta para recibir el dinero.²⁶

- **Lanzanos**

Es parecida a Kickstarter, para productos más tangibles. Fue fundada en el año 2010 y tiene un alto índice de éxito. En esta plataforma para que un proyecto pase a la fase de recaudación opcionalmente puede pasar a “la caja” en donde debe recibir 100 votos de personas diferentes, como una especie de filtro preliminar para poder pasar a la fase de financiación.²⁷

- **GoFundMe**

Es la principal plataforma de crowdfunding para causas sociales y benéficas. Como por pago de tratamientos médicos, entierros, bodas, reconstrucción de casas destruidas y muchas otras causas más. Acepta campañas de diferentes países, pero de Latinoamérica ninguno.²⁸

- **Idea.me**

Es una plataforma Latinoamérica, principalmente enfocada en campañas sociales, culturales e ideas creativas.

Aceptan la moneda de Chile, Brasil, México, Colombia, Argentina, Uruguay y EE. UU. Al igual que en Indiegogo, se puede optar por el modelo del todo o nada o el modelo todo suma, se pueden recibir los fondos recaudados aun no llegando al 100%. Un

²⁶ Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://es.ulule.com/>

²⁷ Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://www.lanzanos.com/>

²⁸ Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://es.gofundme.com/>

aspecto negativo de esta plataforma es el porcentaje que la plataforma cobra que es del 10%.²⁹

1.2.5. Instituciones del ecosistema emprendedor de Startups en El Salvador

En muchos países alrededor del mundo como ya lo hemos mencionado las startups y emprendedores se han vuelto un factor muy importante en la dinamización de la economía y esto contribuye a generar muchas fuentes de ingreso para el sector emprendedor, debido a ello el Estado y las empresas privadas crean alianzas para garantizar que exista un buen ecosistema emprendedor que impulse su crecimiento. En El Salvador existen algunas instituciones que participan en el ecosistema emprendedor y que brindan apoyo principalmente al desarrollo de Startups, entre ella podemos mencionar:

Impact Hub: es una red global que trabaja con emprendedores latinoamericanos desde 2007 y actualmente cuenta con 11 centros en la región, uno de ellos ubicado en San Salvador. Impact Hub trabaja con los emprendedores salvadoreños con el objetivo principal de ampliar conexiones y generar oportunidades de negocio sostenible, conectando a los emprendedores de manera regional y global con organizaciones y profesionales alrededor del mundo. Además, cuenta con un programa de **pre-incubación** que consiste en la formación académica en emprendimiento sostenible llamado **Impacto Latam** cuyo objetivo es brindar conocimientos de formación de proyectos innovadores de alto impacto.³⁰

Centro emprendedor ESEN: nace en 1997 como una de las extensiones universitarias con el fin de apoyar a los alumnos y ex alumnos de la institución,

²⁹ Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://www.idea.me/>

³⁰ Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://impacthub.net/>

promoviendo el espíritu emprendedor y generando herramientas que permitan potenciar nuevos empresarios. Administrado por el **Centro Emprendedor ESEN** en julio de 2013 nace la **Incubadora de Negocios ESEN**, durante el periodo de incubación que comprende un año desde la puesta en marcha de la idea de negocio hasta que esta se consolide y posicione como una empresa, la incubadora les proporciona acceso a oficinas físicas con servicios compartidos, acceso a programas de capital, capacitaciones y asesoría, además de conexiones con inversionistas.³¹

Germina: La incubadora de emprendimientos GERMINA, es un proyecto de la Universidad Francisco Gavidia que nace con el fin de propiciar la creación y desarrollo de empresas con enfoque a las TIC y otros sectores estratégicos de la economía salvadoreña. El principal objetivo de GERMINA es facilitar a los emprendedores en general las herramientas y recursos necesarios para que estos puedan implementar sus ideas de negocio, se desarrollen y se conviertan en empresas exitosas.

GERMINA trabaja de la mano con diferentes sectores y empresas, realiza talleres de temas relacionados al emprendedurismo, comercio electrónico, comunicación efectiva en plataformas digitales, entre otros. Además, promueve y conecta a emprendedores con programas de empresas privadas dentro de los cuales podemos destacar el evento realizado recientemente como parte del programa global “Iniciativa por los jóvenes” de Nestlé Centroamérica, el cual busca mejorar la empleabilidad de los jóvenes. Como parte de este programa en noviembre de 2020 lanzaron en Panamá el Evento **Innovaton Youth 2021**, el cual consistió en un concurso digital de emprendimientos divididos en 4

³¹ Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://www.esen.edu.sv/centro-emprendedor-2/>

categorías: **Educación, Ecoturismo, Agricultura y Planeta**; eligiendo un ganador por cada categoría, siendo el premio un aporte de capital semilla en efectivo de \$6,000.00, una laptop y una memoria USB. (figura 4 - Ganadores del Innovatón Youth 2021. Premiación Regional).

El éxito fue tal, que en los meses subsiguientes decidieron ampliar el concurso a cada uno de los países de Centroamérica, siguiendo la misma dinámica y brindando a cada ganador el mismo premio para posteriormente el pasado 15 de julio realizar un concurso regional en que participaron los 4 ganadores de cada país y de los cuales eligieron un ganador por cada categoría, en esta oportunidad el premio consistió en un segundo aporte de capital semilla de \$10,000.00 en efectivo (Tabla 1 “Ganadores del Innovatón Youth 2021. Premiación por país”).

Debido al alto impacto y al potencial de los emprendimientos participantes, decidieron además brindar un reconocimiento adicional denominado “Una semilla de esperanza” en este eligieron un emprendimiento por país a los cuales premiaron con \$2,000.00 en efectivo.

Para el caso de El Salvador el ganador del Reconocimiento Semilla fue Jhonathan Josué Pérez en la categoría de Agricultura con su proyecto denominado “**Hortalizas orgánicas San Pedro**”

Figura 4 Ganadores del Innovatón Youth 2021. Premiación Regional



Fuente: Desarrollado por el Equipo de Investigación, con datos obtenidos en la página web de Nestlé³².

1.2.6. Base técnica

Lean Startup

Dentro del marco técnico podemos mencionar la implementación del modelo Lean Startup, el cual es un enfoque que se alinea y especializa como un servicio de entrada al ciclo de desarrollo para convertirse en empresa que genere altos rendimientos.

En este enfoque lo que se pretende es realizar un método de experimento de prueba-error de los productos que van a ser introducidos en el mercado, con el objeto de validar el producto con los requerimientos mínimos necesarios.

Orígenes del método Lean Startup

El modelo Lean Manufacturing es el Sistema de producción de Toyota, el cual es tomado como base por Eric Ries (2011) para el diseño de este método.

³² Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://www.nestleagustoconlaveda.com/innovaton>

Tabla 1 Ganadores del Innovatón Youth 2021. Premiación por país

Categoría	Ganador	Proyecto	País
Educación	Gustavo Ostorga	One Star Books	El Salvador
	Khaty S.	Canta, juega conmigo	Guatemala
	Johana Cabrera	Mentorah Plataforma web de aprendizaje profesional	Honduras
	Fernando Martínez	Tutor Link	Nicaragua
	Adrián Díaz	Mensis	Costa Rica
	Edgar Cano	Memoria Cultural	Panamá
Ecoturismo	Luis Méndez	Torogoz Coffee Bykes	El Salvador
	Erick J.	Guate Valley	Guatemala
	Jean Espinoza	Ecofinca La Bendición Camping	Honduras
	Alyx Gaitán	Adventurers	Nicaragua
	Larisa Dearnley	Ahava Coffee Cart	Costa Rica
	Luis Ángel Abrego	Astro del Valle Luna	Panamá
Agricultura	Jhonathan Pérez	Hortalizas orgánicas San Pedro	El Salvador
	Sucell S.	Chile Cobanero Don Meme	Guatemala
	Johan Martel	SmartGrow	Honduras
	Karla González	Aprovechamiento Integral de la Cereza del Café	Nicaragua
	Débora Zuñiga	Tropical Matter	Costa Rica
	Keren Luna	El Rinconcito de Lula: Vitaminas & Omega	Panamá
Planeta	Luis Gutiérrez	Make a Twist	El Salvador
	Carlos M.	Llenamaster	Guatemala
	Daniel Torres	Prensil: Lápiz de papel periódico	Honduras
	Jorge Corea	Fábrica de separadores para huevos	Nicaragua
	Andriu Brenes	Smatter	Costa Rica
	Saskia Jiménez	Iluminando el futuro	Panamá

Fuente:

Fuente: Desarrollado por Equipo de Investigación con datos obtenidos en la página web de Nestlé³³.

Esta metodología nace porque para Ries muchos de los productos que son creados con mucho esfuerzo fracasan por no ser acogidos de buena forma por los consumidores del

³³ Recuperado en fecha 29/09/2021 <https://www.jovenes.nestle.com/pa/innovaton>

mercado, y a través de su experiencia como emprendedor descubre esta metodología que junto al emprendimiento y la innovación ayudan a generar éxito a los productos.

Ries aplicó las ideas del Lean Manufacturing a sus productos, y con algunos ajustes encontró la base para el nuevo marco teórico que permitiría analizar los problemas del sistema emprendedor, así fue como se originó al método Lean Startup aplicado al proceso de innovación.

Este pensamiento cambia la forma de organizar las cadenas de oferta y los sistemas de producción. Su objetivo es que se conozca la diferencia entre las actividades que crean valor y aquellas que crean derroche, y muestra cómo incorporar calidad a los productos.

El método Lean Startup propone a los emprendedores que evalúen su progreso de una forma diferente a como lo hacen las empresas convencionales, ya que este método usa una unidad de progreso llamada conocimiento validado. Usando el conocimiento científico como criterio, a través de este método se pueden identificar y eliminar las causas que no permiten el crecimiento de la actividad emprendedora.

Principios del método Lean Startup.

En su metodología Eric Ries establece los 5 principios básicos que deben ser aplicados por los emprendedores, los cuales se detallan a continuación:

- **Los emprendedores están en todas partes**, ya que el espíritu emprendedor conlleva a crear nuevos productos y/o servicios en cualquier tipo de condición.

- **El espíritu emprendedor es management**, es decir, una startup es una institución que requiere una determinada y adecuada gestión.
- **Aprendizaje validado**, ya que las startups no sólo existen para producir cosas o generar dinero, sino también para aprender a crear negocios sostenibles con experimentos que permitan a los emprendedores probar todos los elementos de sus ideas.
- **Crear-Medir-Aprender**, debido a que la actividad fundamental de una startup es convertir ideas en productos, medir cómo responden los consumidores y aprender cuándo perseverar en dichas ideas.
- **Contabilidad de la innovación**, esto porque para mejorar los resultados empresariales es necesario medir el progreso de las ideas.

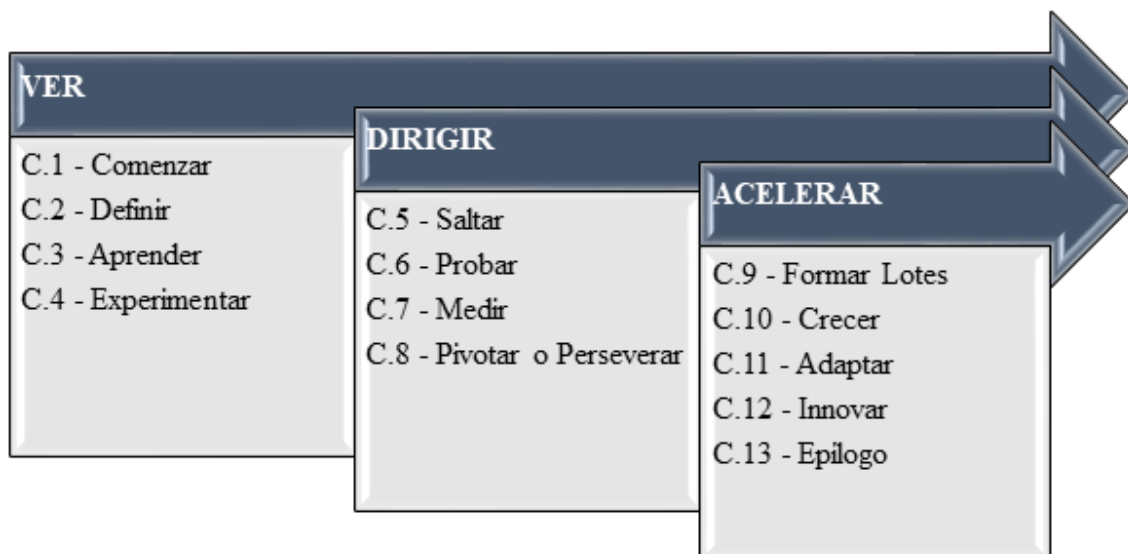
La aplicación de estos principios es importante para la gestión de una startup, garantizando así que los productos y/o servicios debido a planes y estrategias sólidas tengan cabida en los consumidores potenciales de dichos productos y/o servicios.

Una adecuada gestión de las startups puede volverlas muy dinámicas, llevándolas al éxito y a cambiar el mundo a través de la visión que le aportan los emprendedores que la conforman, siendo de esta manera su recurso más valioso de cara al mercado.

Estructura del método Lean Startup.

Eric Ries en su investigación divide al método Lean Startup en tres partes (figura 5 Estructura del Método Lean Startup - Eric Ries)

Figura 5 Estructura del Método Lean Startup (Eric Ries)



Fuente: Desarrollado por el Equipo de Investigación.

- **Ver:** en esta etapa se identifica quién es un emprendedor, se define una startup y se aplica el conocimiento validado para medir su progreso y determinar si se está construyendo un negocio sostenible.
- **Dirigir:** esta etapa es de aprendizaje para crear un producto mínimo viable a ser puesto a los probables consumidores, el cual permitirá realizar pruebas al producto y/o servicio para evaluar su progreso.
- **Acelerar:** en esta etapa se exploran las opciones de avance rápido del método a través del circuito feedback de información Crear-Medir- Aprender. También, se define el diseño de la organización y la aplicación de los principios básicos del método Lean Startup.
- **PARTE I – VER**

- **Capítulo 1: Comenzar**

Las Startup's necesitan del management, el cual por tradición es reconocido como una burocracia que limita la creatividad de sus integrantes.

El objetivo de una Startup es conocer en el proceso lo más pronto posible cuáles son los intereses de sus potenciales clientes y cuánto es lo que estarían dispuestos a pagar.

Debido a la constante incertidumbre que envuelve a las Startups, éstas deben retroalimentarse con la información de sus potenciales clientes y ajustar sus proyectos con la información que van recogiendo. El proceso se conoce como “Circuito Feedback de la Información Crear-Medir-Aprender”. (Figura 6 - Circuito feedback de información crear-medir-aprender)

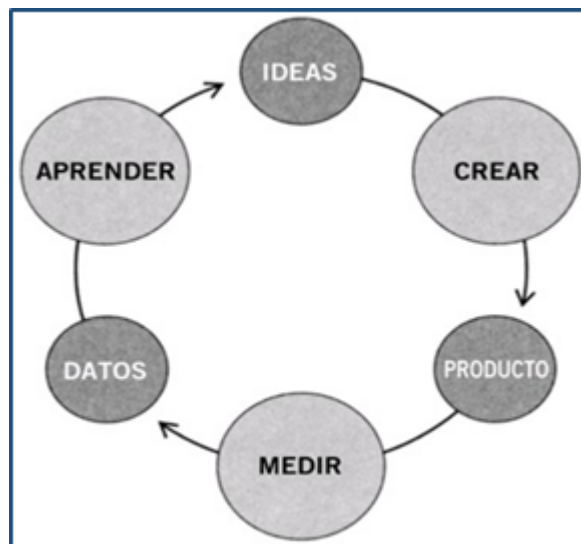
- **Capítulo 2: Definir**

Eric Ries define a las Startup como “una institución humana diseñada para crear un nuevo producto o servicio bajo condiciones de incertidumbre”. Bajo esta definición Ries hace énfasis que un emprendedor no solo debe ser un fundador de una Startup, sino que también puede ser un manager de grandes compañías por medio de la creación de nuevos productos y/o servicios.

- **Capítulo 3: Aprender**

Para una Startup la función más importante es la de aprender que es lo que quieren los consumidores y qué es lo que les llevaría a desarrollar un negocio sostenible. Este proceso con desarrollo de la disciplina de aprendizaje es llamado “Aprendizaje validado”.

Figura 6 Circuito feedback de información crear-medir-aprender



Fuente: Eric Ries, Lean Startup (2011)³⁴

El aprendizaje validado es el proceso de obtener hipótesis probables sobre los consumidores y diseñar experimentos para probarlos; luego los resultados de estos son analizados para aprender de ellos.

En este punto, Lean Startup busca como principal objetivo que los emprendedores no creen productos que no sean de interés para los consumidores.

- **Capítulo 4: Experimentar**

Esta metodología ve el hecho de construir una Startup como una ciencia; es decir, se parte de la creación de una hipótesis para la cual se diseñan experimentos para comprobarla, posteriormente se llevan a cabo dichos experimentos y se reúnen los datos

³⁴ Llamas Fernández, F. J. y Fernández Rodríguez, J. C. (2018). La metodología Lean Startup: desarrollo y aplicación para el emprendimiento. Revista EAN, 84, (pp 79-95)

recopilados. Al analizar los datos obtenidos, lo que se concluye es si se valida o se rechaza la hipótesis.

La hipótesis debe girar en torno al problema más importante de una Startup, el cual es sobre cómo construir un negocio sostenible a través de la visión que se tiene.

Esta metodología se encuentra regida por los siguientes principios de experimentación, los cuales se detallan a continuación:

- La mejor forma de comprender las preferencias de las personas es comprobando su comportamiento real y no dejarse llevar por opiniones que no son capaces de medir sus necesidades
- Pensar en el experimento más barato y rápido que pueda validar la hipótesis.
- Lanzar el experimento lo más pronto posible antes de lanzar el producto real.

PARTE II – DIRIGIR

En esta parte se trata de aprender qué tan rápido se pueden desarrollar los experimentos, por lo cual se adentra más en el circuito de feedback de la información Crear-Medir-Aprender. Para lo cual en esta parte posterior a establecer la hipótesis se realiza la construcción de un Producto Mínimo Viable (PMV) para probar la hipótesis, luego se lleva a cabo el experimento y se recogen los datos para continuar con el proceso o para hacer las correcciones o cambios respectivos.

- **Capítulo 5: Saltar**

En el desarrollo de las hipótesis algunas suelen ser más arriesgadas que otras, ya que algunas tienen más posibilidades de ser ciertas sobre otras.

Algunas Startups comienzan sus proyectos por analogía, es decir, ven modelos de negocios de empresas y productos que funcionaron para replicarlos en sus proyectos, aunque éstos no tengan la misma similitud a sus productos.

Una propuesta para tener un buen modelo de negocio es realizar entrevistas a los potenciales clientes sobre qué es lo que quieren. Una vez de haber hablado con los potenciales consumidores y de estar seguro de que el problema que se quiere solventar existe, entonces se debe construir una prueba.

- **Capítulo 6: Probar**

Se debe mover en el circuito feedback de la información Crear-Medir-Aprender tan rápido como se pueda. En este circuito, probablemente “Crear” sea el paso que más tiempo lleve, en el cual una de las interrogantes que surge es cuál es el Producto Mínimo Viable que se puede crear para obtener datos reales de la hipótesis.

Es importante tener en cuenta que el Producto Mínimo Viable no busca la perfección, sino que lo que busca es aprender lo más rápido posible y empezar el proceso de aprendizaje.

- **Capítulo 7: Medir**

Este capítulo enseña a cómo no caer en métricas equivocadas, por lo que una Startup debe medir de forma rigurosa a través de una evaluación de la posición actual en la que se encuentra, y así poder diseñar procedimientos para descubrir cómo llegar de la realidad hacia los planes de negocios trazados.

Para lograr esto se deben evitar los indicadores vanidosos y eliminar los resultados que no son críticos para la empresa. Estos indicadores vanidosos son aquellos que proporcionan la imagen más prometedora posible pudiendo causar preocupaciones que siembren dudas del proyecto.

En esta parte de la metodología se realizan diferentes pruebas, con el objetivo de tratar de evitar posibles sesgos en la información, es decir, diseñar diferentes versiones del producto al mismo tiempo para así tomar decisiones oportunas y adecuadas.

Estas pruebas llevan a analizar los experimentos, los cuales llevarán a realizar informes; estos deben cumplir los siguientes indicadores llamados “el valor de las tres A”:

- **Accionable:** debe demostrar una clara relación de causa-efecto en la que sus empleados o ejecutantes sean capaces de aprender de sus propias acciones.
- **Accesible:** los informes deben ser lo más simples como sea posible de modo que todo mundo los entienda.
- **Auditables:** se debe asegurar que los datos sean tan creíbles de forma que puedan ser comprobados la veracidad de ellos.

- **Capítulo 8: Pivotar o Perseverar**

Este capítulo es uno de los más importante del proceso, ya que uno de los desafíos más grandes después de todo lo que se ha ido aprendiendo es decidir si se continúa con la decisión que se había tomado (perseverar), o si se cambian las hipótesis fundamentales sobre el negocio (pivotar).

Dos señales que pueden tomarse como muestra de que el proyecto necesita pivotar son las siguientes:

- i. Los parámetros no son lo suficientemente buenos para alcanzar los objetivos propuestos para la Startup.
- ii. Los experimentos realizados llevan a tener cada vez menos progresos.

PARTE III – ACELERAR

En esta parte se aprende a acelerar en el proceso de circuito feedback de la información Crear-Medir-Aprender, manteniéndose de la forma más ágil mientras se crece en el proceso.

- **Capítulo 9: Formar Lotes**

En esta parte dan como recomendación no invertir demasiado en mejoras grandes, sino que lo que se debe hacer es crear lotes de pequeñas mejoras más a menudo con el objetivo de obtener el mayor aprendizaje posible.

Esto, aunque parezca contradictorio, lleva a un círculo de interacción más rápido, ya que se pueden detectar más rápido los problemas de calidad del producto y así tener una

respuesta más rápida para corregir. Esto ayuda a que no haya tanto trabajo por corregir o rehacer en un futuro.

- **Capítulo 10: Crecer**

Las Startups buscan tener un crecimiento sostenible a medida van avanzando en sus experimentos; para esto, deben considerar cuatro elementos que deben coincidir, los cuales son los siguientes:

- i. **Boca a boca:** el crecimiento de los productos es provocado por el entusiasmo de los consumidores satisfechos con el producto.
- ii. **Efecto secundario:** la moda o el estatus de los productos le proporcionan crecimiento cuando es usado.
- iii. **Publicidad financiada:** las empresas utilizan la publicidad para atraer a nuevos consumidores a que usen sus productos.
- iv. **Uso repetitivo:** algunos productos están diseñados para ser adquiridos repetidamente, ya sea a través de suscripciones o por compras reiteradas.

En este punto se debe considerar que muchos clientes llegan por las acciones de clientes antiguos. Un buen complemento entre producto y mercado ocurre cuando una Startup encuentra una gran cantidad de consumidores que tienen contacto con su producto.

- **Capítulo 11: Adaptar**

Una Startup debe estar en constante cambio, por lo que debe adaptarse a los nuevos clientes que van surgiendo. A medida van uniéndose más clientes, van a ser más exigentes con respecto a la calidad de sus productos.

Para identificar el origen de estos problemas, la metodología sugiere realizar un procedimiento denominado “los cinco porqués”, el cual consiste en realizar la pregunta por qué cinco veces para entender qué ha pasado y así llegar a la raíz principal del problema.

- **Capítulo 12: Innovar**

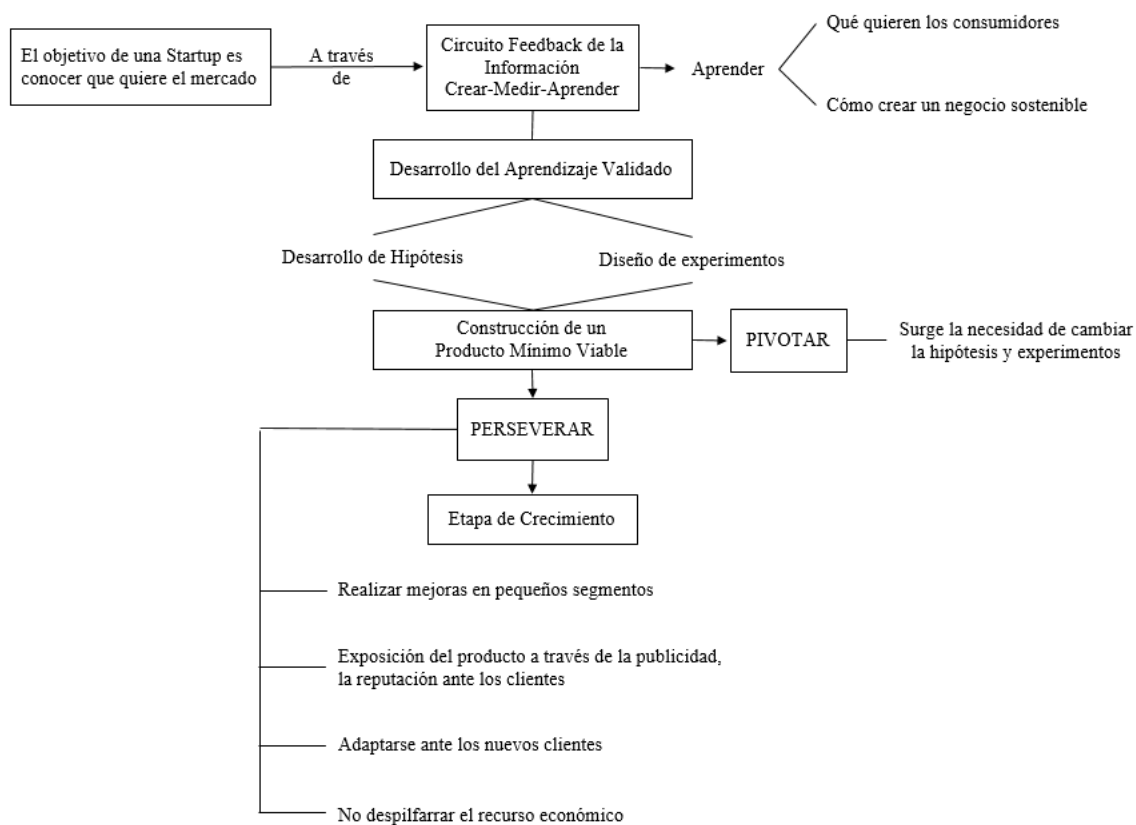
Los emprendedores deben considerar que a medida que la Startup crece se puede seguir satisfaciendo las necesidades de los consumidores existentes, teniendo además el reto de obtener nuevos consumidores a quienes atender.

Para esto, debe haber equipos encargados de llevar a cabo la innovación, y éstos deben tener la autonomía necesaria para poder llevar a cabo procedimientos y experimentos sin la necesidad excesiva de obtener permisos para realizarlos.

- **Capítulo 13: Epílogo. No despilfarrar**

Las compañías deben de tener puesta la mira en el grupo y no en lo individual, por lo que los emprendedores o las empresas deben evitar hacer despilfarros en cosas que puedan ser consideradas como inadecuadas, por lo que se debe tener cuidado y tener la prioridad en aquellas actividades que son para generar valor a los productos.

Figura 7 Mapa mental metodología Lean Startup



Fuente: Desarrollado por el equipo de investigación

1.2.7. Base legal

En El Salvador no se cuenta actualmente con leyes que regulen a todos los tipos de fuentes de financiamiento no convencionales para las Startups; en las cuales se establezcan los derechos, obligaciones o sanciones cuando sean recibidos este tipo de desembolsos en favor de los proyectos de las Startups, esto se debe a que no son comúnmente utilizadas.

Sin embargo, dentro del marco legal vigente algunas leyes regulan ciertos aspectos como por ejemplo en la recepción de fondos del exterior; y otras que son aplicables en

cuanto al funcionamiento de las Startups cuando ya se están desarrollando como empresas. Entre ellas podemos mencionar:

- **Ley contra el lavado de dinero y activos**

El objeto de esta Ley es el de prevenir, detectar, sancionar y erradicar el delito de lavado de dinero y de activos, así como su encubrimiento. Es aplicable tanto a personas naturales y jurídicas, aunque éstas últimas no se encuentren constituidas legalmente.

Es decir, lo que pretende esta Ley es que las personas naturales o empresas, no reciban o transfieran fondos, bienes o derechos relacionados de forma directa o indirecta con actividades delictivas o de orígenes ilícitos, así como su ocultamiento ante las autoridades competentes.

- **Ley para Facilitar la Inclusión Financiera**

Esta Ley tiene por objeto propiciar la inclusión financiera, fomentar la competencia en el sistema financiero, reducir costos para los usuarios y clientes del sistema financiero, estableciendo las regulaciones mínimas entre las cuales podemos mencionar las medidas a aplicar al dinero electrónico en cuanto a su generación, utilización y entidades proveedoras; también en lo relativo al control de la cantidad de dinero electrónico que administren las plataformas electrónicas.

- **Ley de Fondos de Inversión**

El objeto de esta Ley es regular y establecer un marco de supervisión de los Fondos de Inversión el cual está conformado por aportes de diversos inversionistas (participes) y

que es administrado por una Gestora de Fondos de Inversión. Estos Fondos de Inversión puede clasificarse en Abiertos cuando no tienen un plazo definido y los partícipes pueden rescatarlos en cualquier momento, y se clasifican en Cerrados cuando tienen un plazo definido y los partícipes sólo pueden recibir lo que les corresponda de acuerdo a sus cuotas al Fondo al final de su plazo.

Además, esta Ley regula los Fondos de Inversión Extranjeros, y autoriza su comercialización, siempre y cuando estos Fondos previamente hayan sido registrados en la Superintendencia del Sistema Financiero; caso contrario, se considerará como captación ilegal.

- **Normas sobre información de depósitos y de sus titulares (NPB4-32)**

La NPB4-32 es una norma prudencial emitida por el Consejo Directivo de la Superintendencia del Sistema Financiero, la cual tiene por objeto identificar claramente la información referente a las operaciones tanto de Clientes como de Depósitos generados por los Bancos. Además, tiene la finalidad de conocer técnicamente la ubicación de la información referente a cada uno de los clientes de un banco y de las operaciones entre ambos, especialmente las referidas a depósitos.

Tanto para personas naturales o jurídicas, deberán brindar datos mínimos que puedan estar en la base de datos de las distintas instituciones financieras para poder ser identificados como clientes y así evitar homónimos

- **Normas Técnicas para la Gestión de los Riesgos de Lavado de Dinero y de Activos, y de Financiamiento al Terrorismo (NRP-08)**

La NRP-08 tiene por objeto proporcionar lineamientos mínimos para la adecuada gestión del riesgo de lavado de dinero y activos y de financiamiento al terrorismo, para que se prevengan y detecten operaciones irregulares o sospechosas oportunamente.

- **Ley de Marcas y Otros Signos Distintivos**

Esta Ley tiene por objeto regular la adquisición, protección, de licencias de marcas, señales de publicidad comercial, nombres comerciales, emblemas, entre otros; así como la prohibición de su competencia desleal. A esta Ley puede acogerse toda persona natural o jurídica, independientemente de su nacionalidad.

Además, se establece en qué consisten las marcas, las cuales pueden comprender palabras o conjunto de palabras, nombres de personas, letras, números, figuras, etiquetas, escudos, entre otras cosas, las cuales pueden comprender en su forma de presentación o indicaciones geográficas

Esta Ley le confiere al titular de una marca el derecho de actuar contra cualquier tercero que sin su consentimiento realice actos de reproducción, aplicación o cualquier clase de uso de la marca registrada y que sean aplicados a productos con fines de ser comercializados.

- **Ley Especial contra los Delitos Informáticos y Conexos**

Esta Ley tiene por objeto proteger los bienes jurídicos de conductas delictivas cometidas por medio de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC's), así como la prevención y sanción de los delitos cometidos en perjuicio de los datos almacenados, procesados o transferidos por medio de dichas tecnologías que afecten los

intereses asociados a la identidad, intimidad e imagen de las personas naturales o jurídicas. Es aplicable a personas naturales o jurídicas, ya sea nacionales o extranjeras.

Además, esta Ley aborda los delitos informáticos, entre los cuales se pueden mencionar la Estafa Informática en la cual se obtienen beneficios patrimoniales indebidos para sí o para otros, mediante el procesamiento de datos falsos o incompletos de un sistema que utilice Tecnologías de la Información y la Comunicación, que dé como resultado información falsa e incompleta (sanción: prisión de dos a cinco años); y el Fraude Informático, en el que por medio del uso indebido de las Tecnologías de la Información y la Comunicación se valga de cualquier manipulación para consignar instrucciones falsas o fraudulentas que den como resultado de provecho para sí o para un tercero (sanción: prisión de seis a diez años).

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Diseño metodológico

En este apartado se muestra la metodología empleada en la investigación y se describen las diferentes etapas que la constituyen, los procedimientos utilizados y la aplicación de los instrumentos para alcanzar los objetivos definidos en este estudio.

2.1.1. Tipo de estudio

La investigación posee un enfoque cualitativo y se realizó a partir del método inductivo, ya que, de una serie de acontecimientos, explorados, descritos y van de lo particular a lo general, que generan al final del día perspectivas teóricas y se buscó obtener una conclusión a partir de la búsqueda, recopilación, organización, valoración, crítica e información bibliográfica sobre un tema específico que nos permitió tener una visión panorámica del problema. Se utilizó un diseño de investigación concluyente mediante un diagnóstico de la situación actual que sirva de base para una implementación posterior por partes interesadas.

2.1.2. Técnicas e instrumentos utilizados en la investigación

En la investigación fue indispensable la recopilación de información, basados en procedimientos que requirieron del uso de técnicas y por ende de los instrumentos más apropiados capaces de aportar información adecuada y suficiente sobre el tema en estudio.

La recolección de la información para el desarrollo de la investigación se realizó con base a búsqueda en libros de texto, publicaciones, documentos de sitios web, todo ello relacionado a las startups y al ecosistema emprendedor que las rodea.

Para esta investigación se utilizó la técnica de la entrevista, ésta se realizó a través de la plataforma virtual de Microsoft Teams al Director de Emprendedurismo e Innovación [CDMYPE UFG e Incubadora GERMINA] con la finalidad de dar respuestas a las preguntas de la investigación, los objetivos y la hipótesis planteada. Según Sampiere, la entrevista se define como “una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona y otra”.

También se utilizó la encuesta a un número de emprendedores con el objetivo de recolectar información sobre cómo han obtenido financiamiento para iniciar sus emprendimientos y si tienen conocimiento de otras formas de financiamiento, con el propósito de identificar si es necesario una mayor divulgación de ellas; se elaboró una serie de preguntas cerradas y opción múltiple dirigida a emprendedores para poder obtener información confiable, veraz y útil.

2.1.3. Sujetos y objeto de estudio

Durante la investigación se consideró como población objetivo a las instituciones que forman parte del ecosistema emprendedor del país, instituciones que brindan financiamiento a emprendedores y además a personas con ideas de negocios innovadores o emprendedores. Sin embargo, debido a diversos factores y principalmente a las restricciones que aún se encuentran vigentes en muchas instituciones por la actual pandemia por COVID - 19, únicamente nos fue posible obtener información de la Incubadora de empresas de la Universidad Francisco Gavidia GERMINA y algunos emprendedores de conocidos por los integrantes del equipo de investigación y otros que logramos contactar con éxito por medio de redes sociales.

Entre las instituciones y emprendedores que intentamos contactar buscando obtener información sin obtener una respuesta favorable están CONAMYPE, BANDESAL y la Startup Spot que según sus redes sociales se desarrolló y estableció como empresa en Chile.

2.1.4. Procesamiento de la información

Durante la entrevista se solicitó autorización al representante de la incubadora GERMINA para poder hacer una grabación de audio que nos permitió poder estar más atentos en el intercambio de información para posteriormente realizar la transcripción y mejor análisis de las respuestas e información.

La información obtenida a través de la encuesta se hizo uso de Microsoft Excel en donde se tabuló y graficó mediante el programa Microsoft Excel.

2.1.5. Análisis e interpretación de los datos procesados

Por medio de las respuestas obtenidas en la entrevista con el Director de Emprendedurismo e Innovación [CDMYPE UFG e Incubadora GERMINA] y la encuesta dirigida a emprendedores del país, hemos realizado un diagnóstico concluyente basándonos en el análisis, debate y retroalimentación recibida

2.2. Operacionalización de variables

Tabla 2 Operacionalización de variables

Tipo	Variables	Definición conceptual	Indicadores	Medición
Independiente	Financiamiento	Conjunto de recursos monetarios y crédito que son destinados para el desarrollo de un proyecto, siendo el más habitual la apertura de un nuevo negocio	Requisitos para otorgar el crédito Garantías sólidas como requisito para otorgar el crédito Historial crediticio	Entrevista
Dependiente	Desarrollo de Startups	Emprendimiento innovadores que proveen productos y/o servicios a través del uso intensivo de las TIC's	Inversiones de alto riesgo Falta de garantías Modelo de negocio	Encuesta / Entrevista

Fuente: Desarrollado por el equipo de investigación.

2.3. Delimitación de la investigación

2.3.1. Delimitación teórica

Se realizó una investigación sobre la información histórica que se encuentra en informes presentados por organismos como la OCDE, tesis, trabajos de investigación, sitios web y documentos formales de instituciones y empresas de diferentes países que se encuentren relacionados con las fuentes de financiamiento no convencionales para las startups.

2.3.2. Delimitación temporal

La investigación se elaboró con información del periodo comprendida entre los años 2015 a la fecha, por considerar que es el espacio de tiempo en el que ha sido el auge de las startups.

2.4. Presentación de los resultados

En este apartado se presenta la información obtenida a través de: la entrevista realizada al director de Emprendedurismo e Innovación de Incubadora Germina,

relacionada a las fuentes de financiamiento utilizadas por las startups a lo largo de su trayectoria y experiencia en el área de trabajo; y de las encuestas realizadas a emprendedores de diferentes sectores con el objetivo de conocer cuál ha sido la fuente inicial para financiar sus proyectos o ideas de negocio

2.4.1. Resultados de la Entrevista director de Emprendedurismo e Innovación de Incubadora Germina

1. ¿Cuándo fue fundada la incubadora Germina y cómo nace la idea de crear una incubadora de emprendimientos?

Nace con el objetivo de formar profesionales. En el 2009 el rector de la UFG propone la creación de una incubadora que ayude a profesionales o estudiantes universitarios para que, en lugar de buscar empleo, ellos generen su propio empleo y que ellos sean los que generen el empleo de otros. En ese momento no se tenía mucho conocimiento sobre el tema de incubadoras, pero se buscó asesoría y se encontró el apoyo de un socio que ya tenía conocimiento sobre incubadoras, este socio fue una incubadora uruguaya, transfiriendo sus conocimientos de cómo crear una incubadora universitaria.

2. ¿Cuál es el objetivo principal de la incubadora?

Promover el emprendimiento universitario y lograr casos de éxito. Germina es una incubadora abierta, no solo para estudiantes de la UFG, ya que los fondos que se recibieron fueron externos, a través del fondo FIES (Fondo de Investigación de Educación Superior). Porque creen que el emprendimiento debe ser para quien tiene el interés y la motivación.

3. A su consideración, ¿Qué dificultades o limitantes suelen encontrar los emprendedores de Startups en el medio, que los hace buscar apoyo en las incubadoras?

Antes de que existieran las incubadoras o Centros de apoyo al emprendimiento, los emprendedores se iban a la “selva” o al mercado a ofrecer su producto solos contra el mundo, en donde en ese océano rojo los peces grandes se comen a los pequeños es bien difícil competir y es por esa razón que se crearon las incubadoras, para apoyarles a los emprendedores cuando están comenzando, ya que es la etapa en la cual necesitan más apoyo, en todos los sentidos, en primer lugar para afinar su idea, a conseguir las habilidades duras y blandas y herramientas para desarrollar su proyecto, a través de un equipo complementario, luego vincularlos con otros programas o personas que son claves tanto del sector público y privado, finalmente siendo un canal para abrir las puertas al financiamiento para desarrollar su proyecto. Y luego apoyarlos en sus siguientes etapas, con lo llamado aceleración.

4. ¿Qué componentes considera que debe tener un emprendedor para que una idea de negocio sea exitosa?

- Que el emprendedor tenga un proyecto de emprendimiento, no solo debe llegar a la incubadora con una idea.
- Se debe tener una idea que cree un emprendimiento que sea innovador.
- Identificar si la idea ya está implementada y si está en el mercado. Se debe investigar si hay un mercado potencial.

- El perfil del emprendedor es importante porque debe estar convencido de su idea como un proyecto de vida y no tener el pensamiento de solo ganar experiencia.

5. ¿Cuáles son los criterios principales utilizados por las entidades para financiar un proyecto de Startup?

Los factores claves son:

- i. Modelo de Negocio: No basta con que la idea sea buena, se debe tener un modelo de negocio, en donde el emprendedor tenga bien identificado cuál será su mercado. Se debe tener un estudio de mercado en donde se analice los potenciales clientes que quisieran comprar el producto. Analizar si ya existe un producto o competencia de la idea a desarrollar que ya se encuentre en el mercado.
- ii. Perfil del emprendedor: No solo es tener un buen modelo de negocio, pero si el emprendedor que lo va ejecutar no tiene el perfil adecuado o las capacidades necesarias, el emprendimiento no llegará muy lejos. Las habilidades y la actitud del emprendedor determinan que la idea salga adelante.
- iii. Posibilidades de éxito: Se analiza que tan mínimo es el riesgo que puede influir en el desarrollo de la idea, si el entorno tiene las condiciones favorables para el emprendimiento.

Estos factores se analizan tanto para los centros de emprendimiento como para asignar recursos.

En el caso del sector financiero comercial, aparte de pedirles el modelo de negocio, les piden el proyecto de factibilidad, lo que conlleva a realizar una serie de estudios y el análisis financiero que generalmente el emprendedor no tiene la capacidad de realizarlo. Lo que busca la banca comercial es minimizar el riesgo, ya que tiene su enfoque de cero riesgos y pide garantías, por lo que no lo hace el medio ideal para poder obtener el financiamiento.

6. ¿Qué formas de financiamiento para las Startups conoce?

El ecosistema emprendedor de El Salvador no se encuentra muy desarrollado como el caso de México, Colombia, Argentina, Uruguay, Brasil, entre otros, en donde los apoyos están más a la vista.

- a. **Business Angels:** Las experiencias que la incubadora ha tenido con este tipo de fuentes de financiamiento no ha sido la más adecuada, ya que las condiciones que ellos establecen no eran las más accesibles y el capital aportado no pasaba de \$25,000. Pero en el exterior hay redes de ángeles inversores que están a la disposición de las startup.
- b. **Venture Capital:** En el cual hay inversionistas que le apuestan a proyectos tecnológicos.
- c. **Crowdfunding:** Una alternativa de financiamiento masivo a través de plataformas digitales. En Germina se tuvo la experiencia de una emprendedora que hizo crecer su emprendimiento a través de esta forma de financiamiento. Crearon su modelo de negocio y a través de una plataforma contactaron a salvadoreños del exterior a

quienes hicieron llegar sus productos. El apoyo que lograron fue con una comunidad de Los Ángeles (USA).

- d. **Concursos:** En los últimos años se han estado implementando este tipo de formas de financiamiento; en un principio se realizaba con fondos propios en el cual los ganadores del concurso reciben capital semilla, pero en los últimos años se cuenta como socio al sistema FEDECREDITO. Este tipo de concursos permite encontrar el talento en el país, como por ejemplo el emprendimiento llamado YA que fue encontrado en estos concursos.
- e. **Private Equity:** Son instituciones que le dan oxígeno económico para que la empresa crezca, como por ejemplo la empresa Hugo que nació aquí en el país, que a través de este tipo de financiamiento ha logrado desarrollarse y crecer de tal forma que logran expandirse en la región. En este caso, a través de esta fuente de financiamiento, el emprendedor también debe ceder parte de su participación accionaria, siempre y cuando no se pierda el control de la empresa. Es una forma de crecer y de expandirse.

7. ¿Alguna de las Startup que ha recibido apoyo de Germina optó por conseguir financiamiento en el exterior del país? ¿Por qué?

El primer emprendimiento graduado se tuvo por el año 2014, el cual logró un fondo capital semilla de \$ 100,000 que fue otorgado por el Fondo de Desarrollo Productivo (FONDEPRO), salieron de la incubadora y lograron obtener fondos de Business Angels de España, ya que su proyecto es el desarrollo de Aplicaciones Móviles.

2.4.2. Resultado de las Encuestas a un grupo de emprendedores

En la siguiente tabla presentamos un resumen de las respuestas obtenidas a través de las encuestas realizadas:

Tabla 3 Resultado de encuestas a emprendedores

Preguntas	Respuestas	Frecuencia
1. ¿En qué área está enfocado tu emprendimiento?	Social	0
	Tecnológico	0
	Comercial	18
	Servicios	3
	Otras	0
2. ¿Cómo obtuvieron el capital inicial para poder poner en marcha su negocio?	Bancos	2
	Ahorros	12
	Familiares	5
	Inversionistas	1
	Otros	1
3. ¿Aplicaron para acceder a un crédito bancario para desarrollar su emprendimiento?	Si	14
	No	7
4. Si tu respuesta a la pregunta anterior fue afirmativa, ¿Fue posible obtener el crédito?	Si	3
	No	11
5. Si la respuesta a la pregunta anterior fue negativa; ¿Cuáles consideras que fueron los motivos para que las instituciones financieras no aprobaran el crédito solicitado?	*Por no cumplir con la información solicitada.	3
	*Por no tener garantías Sólidas.	2
	*Por no tener un plan de negocio.	0

	*Por no cumplir con el perfil para acceder a crédito para MYPES.	3
	*Otras.	3
<hr/>		
6. ¿Consideras que en el país hay suficiente apoyo para que los emprendedores puedan conseguir financiar sus ideas de negocio?	Si	7
	No	14
<hr/>		
7. ¿Sabías que existen otras formas de financiar tu idea de negocio aparte del sector bancario?	Si	5
	No	16
<hr/>		
	*Bussiness Angels	0
	*Venture Capital	1
8. ¿Cuáles de las siguientes formas de financiamiento no convencionales para emprendedores conoces?	*Private Equity	0
	*3F	0
	*Crowdfunding	0
	*Ninguna de las anteriores	20
<hr/>		
9. ¿Consideras necesario que exista una mayor divulgación de estas formas de financiamiento?	Si	20
	No	1
<hr/>		
10. ¿Consideras que sería útil que existiera una guía sobre el uso de alguna de estas formas de financiamiento?	Si	21
	No	0
<hr/>		

2.5. Diagnóstico de la investigación

Al realizar el análisis de la información obtenida a través de la entrevista con el director de Emprendedurismo e Innovación de Incubadora Germina, podemos comprobar las dificultades a las que se enfrentan las startups al momento de buscar el desarrollo de sus ideas. Instituciones como GERMINA, son muy importantes ya que no solo ofrecen recursos en la etapa inicial de las startups o emprendimientos, sino que también son el medio que conecta a los dueños de las ideas con posibles inversionistas u otras instituciones que pueden ofrecerles el financiamiento necesario; además de acuerdo con la información obtenida aun cuando ya han obtenido el financiamiento GERMINA sigue apoyándose en la etapa de aceleración.

Existen otros factores muy importantes que también influyen en la obtención del apoyo por parte de instituciones como GERMINA, una startups que pretenda conseguir el apoyo para desarrollar su proyecto debe tener una idea innovadora, creativa y una actitud que demuestre el potencial de éxito que existe.

En El Salvador la mayor parte de emprendedores o empresas emergentes enfocan sus proyectos en la comercialización de productos dirigidos a diferentes segmentos de mercado y a satisfacer diferentes necesidades, la actual pandemia por COVID-19 provocó un crecimiento en este tipo de comercialización provocando que muchos emprendedores utilizan las redes sociales, páginas web y otros medios para poder llegar a más personas y no dejar obtener ingresos debido a las restricciones

Posterior a las encuestas realizadas a emprendedores recolectamos datos sobre el sector en el que está enfocado su proyecto, el medio que utilizaron para poder financiarlo,

el conocimiento que tienen sobre las formas de financiamiento no convencionales, y de conformidad a los resultados obtenidos, determinamos que:

- Con base a los resultados obtenidos en las encuestas a emprendedores: la mayoría de los emprendedores utilizan fondos propios o ahorros para poder financiarse, algunos intentan obtener los fondos por medio de un crédito en instituciones financieras, pero muy pocos lo han conseguido, por no cumplir con los requisitos que ya hemos mencionado.
- Las respuestas de la encuesta nos permitieron saber que existe desconocimiento por parte de los emprendedores de las formas no convencionales a las que podrían optar para financiarse y creen que si existiera mayor divulgación de estas opciones y una guía de como poder utilizarlas sería de ayuda para impulsar más emprendimientos y hacer crecer a los que ya existen.

CAPÍTULO III. GUIA PARA EL USO DE UNA PLATAFORMA DE CROWDFUNDING

3.1. Planteamiento de la propuesta

A lo largo de esta investigación hemos comprobado lo difícil que es para las Startups acceder a un crédito en las instituciones financieras, debido a los requisitos, información, altas tasas de interés y garantías que exigen. Así mismo se mencionaron otras fuentes de financiamiento no convencionales, las cuales son una mejor alternativa, entre estas el Crowdfunding, que es una opción viable y accesible para la mayoría de las personas, pero muy poco conocida en el país. Ante esta situación y como propuesta de solución se ha elaborado una guía para el uso de una plataforma de Crowdfunding.

El objetivo principal de esta guía es facilitar el proceso de creación de una campaña de inicio a fin en una plataforma de Crowdfunding, con el propósito de que sirva como alternativa para poder financiar un proyecto.

3.2. Limitantes

- La falta de una idea de negocio real de una Startups para utilizarla en el caso práctico.
- No todas las plataformas de Crowdfunding pueden ser utilizadas en El Salvador, la mayoría de ellas tienen como requisito residir o tener una cuenta bancaria en otros países de primer mundo, lo que acorta la lista de plataformas para utilizar el en país.

3.3. Guía para el uso de la plataforma Lánzanos como fuente de financiamiento no convencional para las Startups

Lánzanos

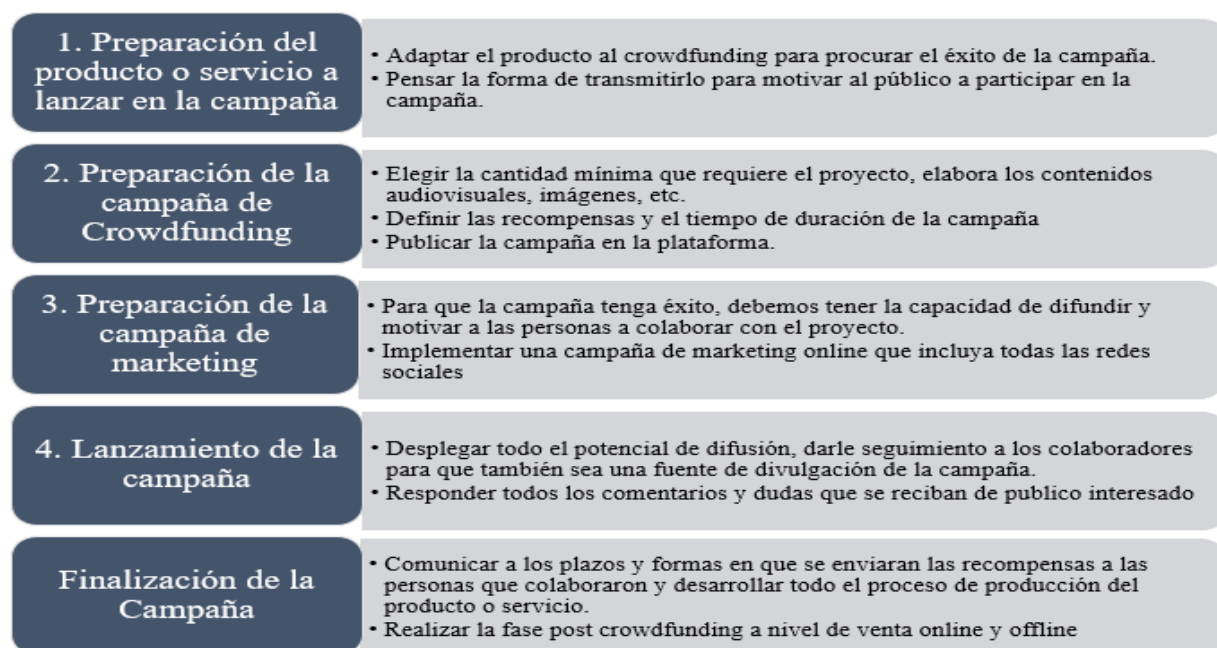
Es una plataforma de financiación colectiva a base de recompensas que permite la creación de proyectos de muchos tipos, como, por ejemplo: emprendedor, sociales, tecnológicos, culturales, científicos, investigación, entre otros; con la característica de ser creativos e innovadores.

La creación de estos proyectos en Lánzanos, está formada por diferentes fases tal como lo detalla la figura 8 “**Fases de desarrollo de una campaña de crowdfunding**”.

Para comenzar con las fases del proyecto debemos completar cada uno de los siguientes pasos:

1. Entrar a la página web <https://www.lanzanos.com/>
2. Lo primero que se debe hacer es “**Registrarse**” en la plataforma.

Figura 8 Fases de desarrollo de una campaña de Crowdfunding



Fuente: Desarrollado por el equipo de investigación con datos de la página web Lánzanos.³⁵

Figura 9 Guía de uso plataforma Lánzanos. Registro



Fuente: Página web Lánzanos <https://www.lanzanos.com/>

³⁵ <https://www.lanzanos.com>

3. Completar los datos que solicita al dar clic en “Registrarte”: **nombre de usuario, dirección de correo electrónico y contraseña, no olvidar marcar la opción de Aceptar los términos de uso**, sino no se podrá pasar a la siguiente pantalla, luego de dar clic en enviar aparece la leyenda que **“te has registrado correctamente”**.
4. Después de registrarse, dar clic en **“Enviar proyecto”** que es donde se creará el proyecto que se quiere financiar. Está dividida en varias secciones las cuales se deben completar:

Figura 10 Guía de uso plataforma Lánzanos. Sección general



Fuente: Página web Lánzanos <https://www.lanzanos.com/>

5. En la primera sección de general, es donde se debe dar a conocer el proyecto, dándole un nombre y una breve descripción, esto es lo que aparecerá en la portada del proyecto, por lo que se debe procurar que sea específico, único y dotarlo de personalidad para que sea atractivo para los posibles mecenas. Para ello aparecerá una serie de campos guiados para completar la siguiente información:
 - Nombre del proyecto.
 - URL asociada al proyecto.
 - Breve descripción que aparecerá en la mini portada.

- Elegir la categoría en la que se presentará el proyecto.
 - Describir la experiencia previa en autofinanciación.
 - Detallar si cuentas con una comunidad de seguidores y qué tan numerosa es.
 - Añadir los enlaces de redes sociales.
 - Contar cómo se ha conocido la plataforma lánzanos.
6. En la sección de **proyecto** se debe ampliar y profundizar en qué consiste el proyecto. Esta será la segunda cara del proyecto, lo que significa que, si un mecenas llega a esta parte, se ha logrado llamar su atención con la portada del proyecto que se creó en la sección de **general**, por lo que en esta sección se debe tratar de convencer para que se inviertan en el proyecto. Esta sección está dividida en dos partes: descripción del proyecto y necesidades del proyecto. En ella se debe tener en cuenta el diseño, ya que es una hoja blanca (tipo Word) en la que se puede dar formato al texto, por lo que se debe tener cuidado con la ortografía e insertar imágenes, de manera de sea llamativo para los mecenas y poder causar una buena impresión.

La primera parte que se debe completar es la **descripción del proyecto**, en donde se explica en qué consiste el proyecto, cuál es la misión, visión y objetivos. Tomar en cuenta que se debe de colocar como mínimo 400 caracteres, por lo que se debe aprovechar para ampliar lo mejor posible la presentación del proyecto. En la segunda parte de esta sección **necesidades del proyecto** se detalla las necesidades que tiene el proyecto para poderlo poner en marcha, explicar en qué se invertirá el dinero recaudado y colocar un pequeño presupuesto. Todo ello con

el fin de ser lo más transparente posible y generar confianza en los posibles inversionistas.

7. En la sección **audiovisual** se debe colocar la imagen de la mini portada del proyecto, imagen del proyecto, un video de presentación que será la base en la comunicación del proyecto, porque en este debe presentarse el emprendedor con su proyecto expresando lo siguiente:

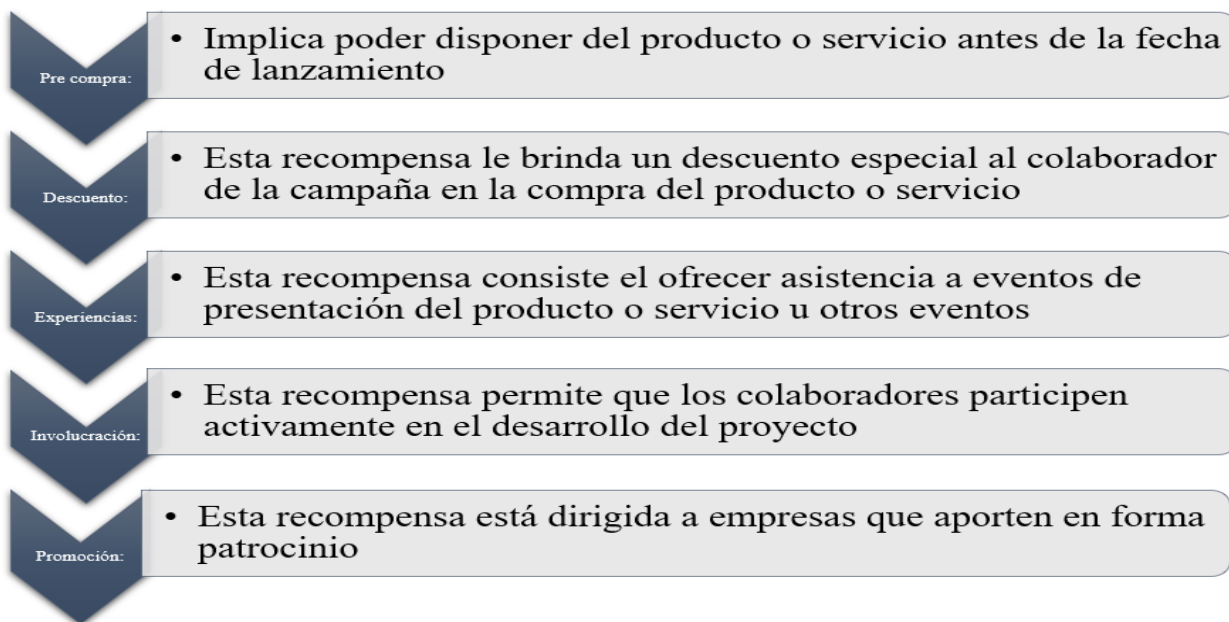
- Contar cómo nació la idea y los retos a los que se enfrentan.
- Detallar en qué consiste y cómo funciona el producto.
- Agregar una galería de imágenes del producto o servicio que estás intentando financiar.

Tomar en cuenta que hoy en día este tipo de contenido es lo que mueve las masas, por lo que se debe tratar de ser muy creativo y aprovechar la oportunidad para hacerlo viral.

8. En la sección **recompensas** se creará una serie escalonada de ellas, las cuales se darán a los mecenas a cambio de sus aportaciones. Este es un factor clave del crowdfunding a base de recompensas, y hay que tomar en cuenta que están dirigidas tanto a mecenas individuales como a empresas por lo que se puede agregar una de modo patrocinio. Se debe completar lo siguiente:

- Nombre de la recompensa
- Cantidad monetaria mínima
- Descripción de la recompensa
- Imagen de recompensa

Figura 11 Tipos de recompensas



Fuente: Desarrollado por el Equipo de Investigación

9. En la sección **gestión** se determinará el objetivo económico que se busca, el tiempo que durará la campaña, los datos de la cuenta bancaria y PayPal donde se recibirán las aportaciones. Así como también el correo electrónico y número de contacto.

Para determinar el monto que requiere llevar a cabo la campaña, hay que tomar en cuenta diversos factores como:

- Los gastos de campaña.
- Costos de producción.
- Gastos de envío por recompensas.
- **Comisión de la plataforma:** Cobro del 5% más IVA del total recaudado, únicamente si se logra el 100% de la financiación.

- **Comisiones por pagos:** se cobran solo si se logra del 100% de la financiación. En caso de recibir para pagos con tarjetas de crédito la comisión es de 0.9% más 0.30€ por transacción. En PayPal la comisión es de 3.4 % más 0.35€ por transacción.

Los días necesarios para finalizar el proyecto se refiere a cuánto durará la campaña pública, es decir en la fase de financiación, Se recomienda que no sea mayor a un mes.

10. En la sección Idiomas permite publicar el proyecto en diferentes idiomas para darle más alcance. Tomar en cuenta que se debe realizar la traducción toda la información pública del proyecto, es decir lo siguiente:

- Nombre del proyecto.
- Breve descripción de la mini portada.
- Descripción del proyecto
- Necesidades del proyecto
- Video e imagen del proyecto
- Todo lo relacionado a las recompensas

11. Tal y como lo indica su nombre en la sección **vista previa**, muestra cómo se verá el proyecto al publicarse, desde la mini portada, la descripción y necesidades del proyecto hasta el nombre del emprendedor, todo esto completado en las secciones anteriores.

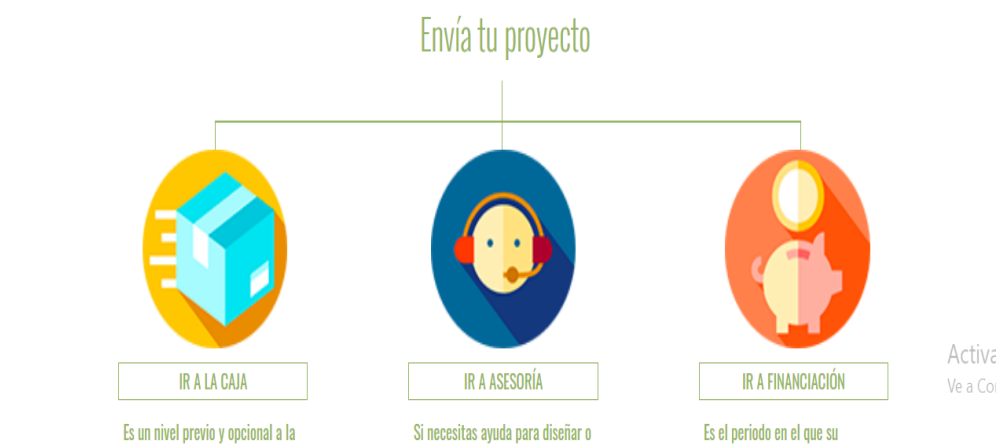
Figura 12 Guía de uso plataforma Lánzanos. Vista previa de la mini portada



Fuente: Página web Lánzanos <https://www.lanzanos.com/>

12. Al completar todas las secciones mencionadas anteriormente se habrá finalizado la creación del proyecto y será enviado a revisión dando clic en “Ir a asesoría”.

Figura 13 Guía de uso plataforma Lánzanos. Envío del proyecto a revisión



Fuente: Página web Lánzanos <https://www.lanzanos.com/>

Figura 14 Guía de uso plataforma Lánzanos. Mensaje de confirmación



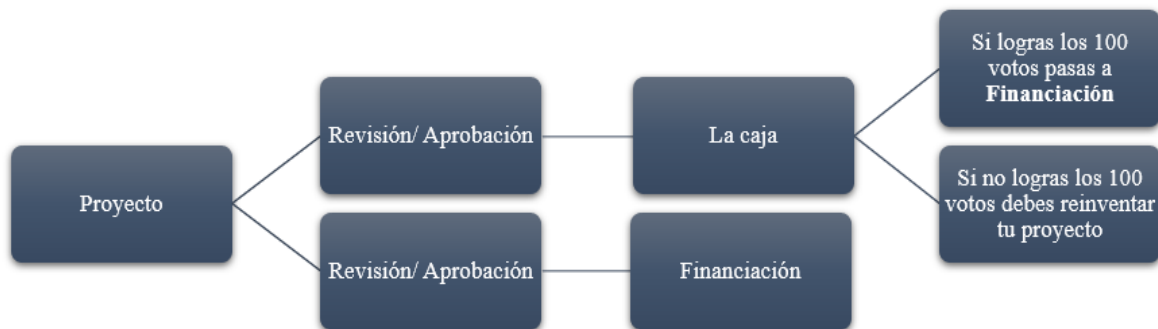
Fuente: Página web Lánzanos <https://www.lanzanos.com/>

Luego de que el proyecto ha sido enviado a revisión, se debe esperar un aproximado de 72 horas para recibir la respuesta de aprobación o rechazo. Si el proyecto es rechazado se recibirá una notificación que incluirá también los motivos por cuales no puede pasar a la siguiente fase y se podrá optar por hacer un Spin Off (un proyecto nacido a partir de otro) del proyecto, es decir, tomar sólo los elementos principales del proyecto original y crear uno nuevo adicionando otras características que potencien su éxito.

En caso de que el proyecto sea aprobado, se podrá optar por pasar a la caja que es un filtro inicial para comprobar la popularidad del proyecto previo a pasar a la fase de financiación; o también se puede decidir pasar directamente a la financiación, tal como se muestra en la figura 15 Proceso post aprobación del proyecto.

13. En la fase de financiación los proyectos estarán un máximo de 90 días. En esta plataforma utilizan la modalidad **todo o nada**, es decir que se debe alcanzar el 100% de la financiación o superarlo para poder recibir los fondos recaudados.

Figura 15 Proceso post aprobación del proyecto



Fuente: Desarrollado por el equipo de investigación

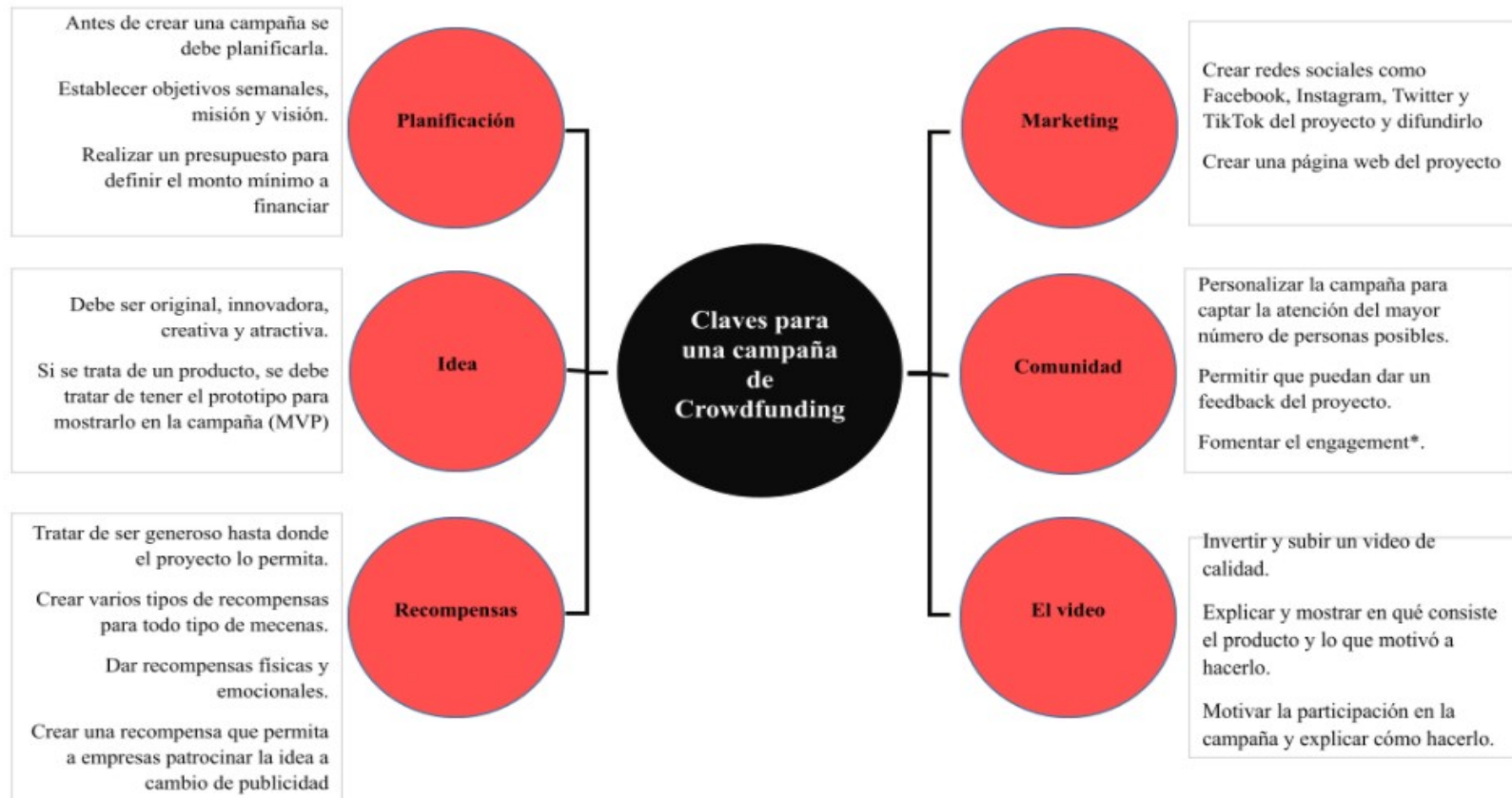
Una vez se ha descontado la comisión que la plataforma cobra, se realizan los pagos en un periodo entre 7 a 15 días posteriores a la finalización de la campaña, a través de dos vías: por medio de PayPal (todo lo que se recaudó por esa vía, será aplicado automáticamente a la cuenta asociada) y lo recaudado a través de tarjetas de crédito lo envían a la cuenta bancaria que el creador del proyecto ha proporcionado.

Si no se alcanza el 100% de la financiación, no se retira nada de las aportaciones que los mecenas han realizado.

14. Finalmente, los creadores de los proyectos deben poner en marcha el envío de recompensas en el tiempo y forma estipulada.

3.4. Claves para una campaña de Crowdfunding

Figura 16 Claves para una campaña de Crowdfunding



***Engagement:** *compromiso*

Fuente: *Desarrollado por el Equipo de Investigación*

CONCLUSIONES

- En el actual ecosistema emprendedor salvadoreño, muchas Startup se ven limitadas y por ende su crecimiento es frenado debido a que el apoyo económico es clave para el desarrollo de sus proyectos. En el mejor de los casos los emprendedores llevan a cabo sus proyectos con ahorros propios y a aportes de sus familiares, debido a que muchos de ellos no cumplen con el perfil solicitado por los bancos para acceder a un crédito, y en caso de cumplirlo, las tasas de interés y condiciones de los préstamos terminan por asfixiar sus emprendimientos, pero para las startups no siempre resulta útil el financiamiento por medio de 3F's ya que por su característica del uso intensivo de las TIC el capital inicial requerido suele ser mucho mayor que el de un emprendimiento común, por esto se vuelve muy importante el poder impulsar el uso de formas no convencionales de financiamiento y la creación de más incubadoras y aceleradoras que las apoyen y orienten en su desarrollo.
- En los datos obtenidos a través de entrevistas, se hizo notorio que la mayoría de los emprendedores no conocen las formas no convencionales de financiar sus proyectos, desconociendo también la existencia de plataformas como el Crowdfunding en la cual puedan buscar financiamiento.

Por lo cual resulta evidente que se requiere de un mayor apoyo por parte de las incubadoras e instituciones encargadas en dar a conocer y promover las distintas formas en que los emprendedores de Startups pueden financiar sus proyectos, con el fin de fortalecer el ecosistema emprendedor salvadoreño.

- Al estudiar el medio donde se desarrolla el emprendedor, se observó que muchos emprendimientos de Startups fracasan porque no tienen un sólido plan de negocios y se quedan con el pensamiento que tienen una buena idea que puede triunfar en el mercado; lo cual, al no tener el conocimiento de lo importante que resulta tener un plan de negocios, hace que los emprendedores nada más desperdicien tiempo y recursos económicos.

Así que, también resulta necesario que los emprendedores cuenten con una adecuada educación referente a la cultura emprendedora que los lleve al éxito en el desarrollo de sus proyectos.

RECOMENDACIONES

- Las instituciones estatales, incubadoras público y privadas, CONAMYPE y demás instituciones encargadas deben fomentar el ecosistema emprendedor salvadoreño; por lo que se sugiere la creación de programas que fomenten la cultura y la educación emprendedora; desarrollando metodologías que orienten a los emprendedores en la elaboración de planes de negocios para la búsqueda de la mejor opción de financiamiento para sus proyectos.

Por lo cual, debe haber una mayor promoción y publicidad por parte de estas instituciones hacia los emprendedores sobre los servicios que les prestan y los beneficios que pueden recibir al entrar a estos programas.

- Se recomienda a las incubadoras e instituciones encargadas que realicen una mayor divulgación sobre las diversas fuentes no convencionales a las que pueden recurrir los emprendedores de Startups, tales como el Crowdfunding, a fin de que estos conozcan que pueden encontrar un apoyo en el recurso económico aparte del sistema financiero.

Por lo que, deben crearse programas que den capacitación sobre estas formas de financiamiento, a fin de que cada emprendedor pueda tener claro cuál es la mejor opción posible para su proyecto, garantizando así un mejor desarrollo para las Startups.

BIBLIOGRAFÍA

- ABANCA Innova (abril 12, 2018). Las 5 etapas de una startup.
<http://abancainnova.com/es/opinion/las-5-fases-una-startup-explicadas-detalle/>
- Arenal, Armuña, Ramos y Feijoo. “Ecosistemas emprendedores y Startups: el nuevo protagonismo de las pequeñas organizaciones”. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, España
- Asamblea Legislativa, Ley Contra el Lavado de Dinero y Activos, Decreto Legislativo N° 498 de 1998, 23 de diciembre de 1998. Diario Oficial N° 240
- Asamblea Legislativa, Ley de Fondos de Inversión, Decreto Legislativo N° 776 de 2014, 19 de septiembre de 2014. Diario Oficial N° 173
- Asamblea Legislativa, Ley de Marcas y Otros Signos Distintivos, Decreto Legislativo 868 de 2002, 08 de julio 2002. Diario Oficial N° 125
- Asamblea Legislativa, Ley Especial contra los Delitos Informáticos y Conexos, Decreto Legislativo N° 260 de 2016, 26 de febrero de 2016. Diario Oficial N° 40
- Asamblea Legislativa, Ley para Facilitar la Inclusión Financiera, Decreto Legislativo N° 72 de 2015, 03 de septiembre de 2015. Diario Oficial N° 160
- Banco Central de Reserva de El Salvador, 2013. Normas Técnicas para la Gestión de los Riesgos de Lavado de Dinero y de Activos, y de Financiamiento al Terrorismo (NRP-08)
- CONAMYPE (2014). Política Nacional de Emprendimiento El Salvador.
- El Diario de Hoy. Tania Urias (2019) Startup salvadoreña gana dos concursos mundiales de tecnología, de <https://www.elsalvador.com/eldiariodehoy/startup-salvadorena-gana-dos-concursos-mundiales-de-tecnologia/613418/2019/>.

El Observador (noviembre 2020). China y EEUU, a la cabeza del mundo startup, de

<https://www.elobservador.com.uy/nota/china-y-eeuu-a-la-cabeza-del-mundo-startup-20201124152725>

ese-edu.sv, recuperado en fecha 29/09/2021 de <https://www.esen.edu.sv/centro-emprendedor-2/>

Fondo Multilateral de Inversiones (febrero 2013) Las Redes de Inversionistas Ángeles en

América Latina y El Caribe. <https://es.scribd.com/document/412332606/Las-Redes-de-Inversionistas-Angeles-en-America-Latina-y-El-Caribe>

gofundme.com, recuperado en fecha 29/09/2021 de <https://es.gofundme.com/>

ideame.me, recuperado en fecha 29/09/2021 de <https://www.idea.me/>

impacthub.net, recuperado en fecha 29/09/2021 de <https://impacthub.net/>

indiegogo.com, recuperado en fecha 29/09/2021 de <https://www.indiegogo.com/>

jovenes.nestle.com, recuperado en fecha 29/09/2021 de <https://www.jovenes.nestle.com/pa/innovaton>

kickstarter.com, recuperado en fecha 29/09/2021 de <https://www.kickstarter.com/>

lanzanos.com, recuperado en fecha 29/09/2021 de <https://www.lanzanos.com/>

Llamas Fernández, F. J. y Fernández Rodríguez, J. C. (2018). La metodología Lean Startup: desarrollo y aplicación para el emprendimiento. Revista EAN, 84, (pp 79-95).

Montoya, D.M. (2016) Startup y Spinoff: definiciones, diferencias y potencialidades en el marco de la economía del comportamiento. Contexto 5, 141-152.

nestleagustoconlavida.com, recuperado en fecha 29/09/2021 de <https://www.nestleagustoconlavida.com/innovaton>

OCDE (2016), Estudios del Centro de Desarrollo. Startup América Latina 2016. Construyendo un futuro innovador, de

https://www.OCDE.org/dev/americas/Startups2016_Si-ntesis-y-recomendaciones.pdf

paypal.com, recuperado en fecha 29/09/2021 de <https://www.paypal.com/sv/home>

Ries, Eric, (2012). El método Lean Startup: cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua.

Ruiz, Toro. (2016) “Valoración de una start-up de tecnología”. Universidad EAFIT.

Dan Senor, Saul Singer. (2009) "Start up Nation - La historia del milagro económico de Israel

Superintendencia del Sistema Financiero, 2001. Normas sobre información de depósitos y de sus titulares (NPB4-32)

ulule.com, recuperado en fecha 29/09/2021 de <https://es.ulule.com/>

Villalobos-Rodríguez, Gerardo; Vargas-Montero, Maritza; Rodríguez-Ramírez, Javier & Araya-Castillo, Luis-Andrés (2018). Lean start-up as a strategy for the development and management of dynamic entrepreneurships

ANEXOS

INDICE DE ANEXOS

Anexo n°1: Cronograma de actividades

Anexo n°2: Instrumento entrevista a Germina

Anexo n°3: Instrumento encuesta para emprendedores.

Anexo n°4: Tabulación y gráficos de encuesta.

Anexo n°5: Creación cuenta PayPal



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA**



Presentación: Como estudiantes de la Universidad de El Salvador realizamos un estudio sobre las principales fuentes de financiamiento no convencionales para las Startups en El Salvador, por lo que solicitamos de su valiosa colaboración; cabe recalcar que la información recopilada por medio del presente instrumento es únicamente para fines académicos.

Objetivo: Recopilar información sobre las principales fuentes de financiamiento no convencionales para las Startups en El Salvador, con el propósito de identificar los principales retos y dificultades que enfrentan las Startup para acceder al financiamiento.

Indicaciones:

1. ¿Cuándo fue fundada la incubadora Germina y cómo nace la idea de crear una incubadora de emprendimientos?
2. ¿Cuál es el objetivo principal de la incubadora?
3. A su consideración, ¿Qué dificultades o limitantes suelen encontrar los emprendedores de Startups en el medio, que los hace buscar apoyo en las incubadoras?
4. ¿Qué componentes considera que debe tener un emprendedor para que una idea de negocio sea exitosa?
5. ¿Cuáles son los criterios principales utilizados por las entidades para financiar un proyecto de Startup?
6. ¿Qué formas de financiamiento para las Startups conoce?
7. ¿Alguna de las Startup que ha recibido apoyo de Germina optó por conseguir financiamiento en el exterior del país? ¿Por qué?



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA**



Presentación: Como estudiantes de la Universidad de El Salvador realizamos un estudio sobre las fuentes de financiamiento no convencionales para las Startups. Cabe mencionar que la información obtenida es únicamente para fines académicos.

Objetivo: Recolectar información sobre cómo han obtenido financiamiento y si conocen las otras formas de financiamiento, con el propósito de identificar si es necesario una mayor divulgación de ellas.

Indicaciones: Elija una la respuesta que considere conveniente de conformidad a su experiencia en el emprendimiento que desarrolla, es factible elegir más de una opción.

1. ¿En qué área está enfocado tu emprendimiento?

- a) Social _____
- b) Tecnológico _____
- c) Comercial _____
- d) Servicio _____
- e) Otros, Especifique:

2. ¿Cómo obtuvieron el capital inicial para poder poner en marcha su negocio?

- a) Créditos _____
- b) Ahorros _____
- c) Familiares _____
- d) Inversionistas _____
- e) Otros, Especifique:

3. ¿Aplicaron para acceder a un crédito bancario para desarrollar su emprendimiento?

- a) Si _____
- b) No _____

4. Si tu respuesta fue afirmativa, ¿fue posible obtener el crédito?

- a) Si _____
- b) No _____

5. Si la respuesta a la pregunta anterior fue negativa; ¿Cuáles considera que fueron los motivos para que las instituciones financieras no aprobaran el crédito solicitado?
- a) Por no cumplir con la información solicitada _____
 - b) Por no tener garantías solidas _____
 - c) Por no tener un plan de negocio _____
 - d) Por no cumplir con el perfil para acceder a un crédito para MYPES _____
 - e) Otros, Especifique: _____
6. ¿Considera que en el país hay suficiente apoyo para que los emprendedores puedan conseguir financiar sus ideas de negocio?
- a) Si _____
 - b) No _____
7. ¿Conoces que existen otras formas de financiar tu idea de negocio aparte del sector financiero?
- a) Si _____
 - b) No _____
8. ¿Cuáles de las siguientes formas de financiamiento no convencionales para emprendedores conoces?
- a) Business Angels _____
 - b) Venture Capital _____
 - c) Private Equity _____
 - d) 3F _____
 - e) Crowdfunding _____
 - f) Ninguna de las anteriores _____
9. ¿Consideras necesario que existan una mayor divulgación de estas formas de financiamiento?
- a) Si _____
 - b) No _____
10. ¿Consideras que sería útil que existiera una guía sobre el uso de alguna de estas formas de financiamiento?
- a) Si _____
 - b) No _____

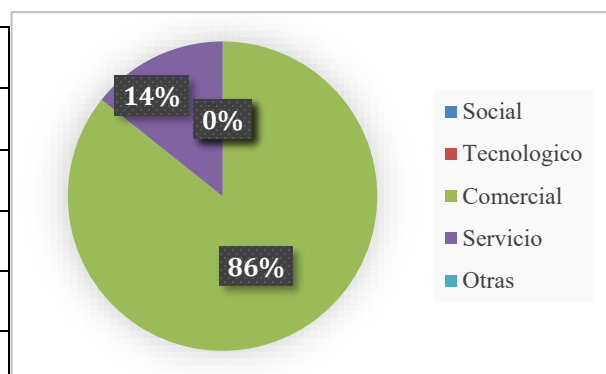
TABULACIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS A TRAVÉS DE LA ENCUESTA UTILIZADA.

A continuación, se presentan los resultados obtenidos a través de la encuesta realizada a emprendedores.

Pregunta N°1

¿En qué área está enfocado tu emprendimiento?

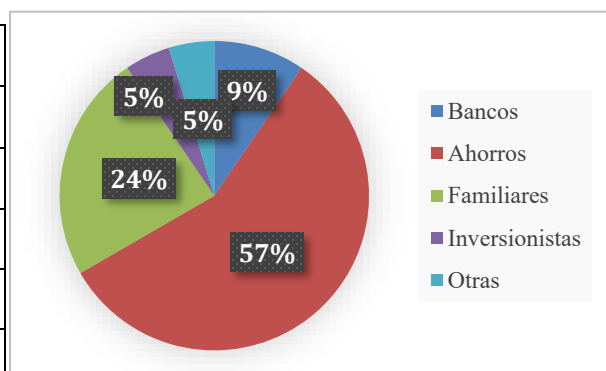
Alternativa	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Social	0	0.00%
Tecnológico	0	0.00%
Comercial	18	85.71%
Servicio	3	14.29%
Otras	0	0.00%
Total	21	100.00%



Pregunta N°2

¿Cómo obtuvieron el capital inicial para poder poner en marcha su negocio?

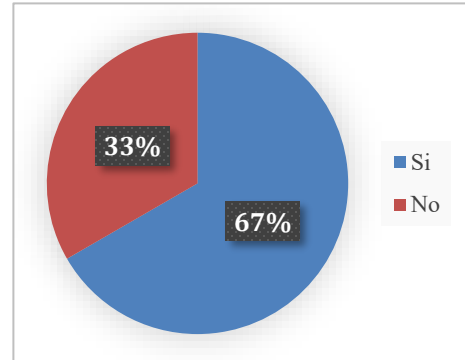
Alternativa	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Bancos	2	9.52%
Ahorros	12	57.14%
Familiares	5	23.81%
Inversionistas	1	4.76%
Otras	1	4.76%
Total	21	100.00%



Pregunta N°3

¿Aplicaron para acceder a un crédito bancario para desarrollar su emprendimiento?

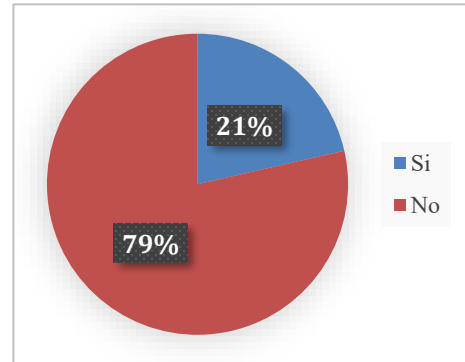
Alternativa	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Si	14	66.67%
No	7	33.33%
Total	21	100.00%



Pregunta N°4

Si tu respuesta a la pregunta anterior fue afirmativa, ¿Fue posible obtener el crédito?

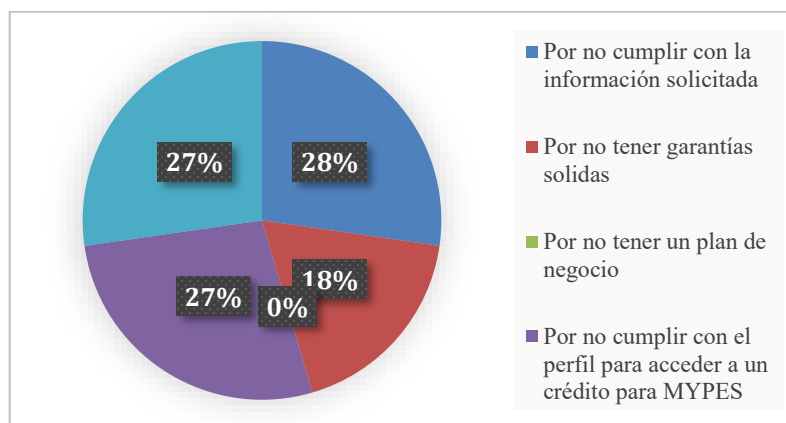
Alternativa	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Si	3	21.43%
No	11	78.57%
Total	14	100.00%



Pregunta N°5

Si la respuesta a la pregunta anterior fue negativa; ¿Cuáles consideras que fueron los motivos para que las instituciones financieras no aprobaran el crédito solicitado?

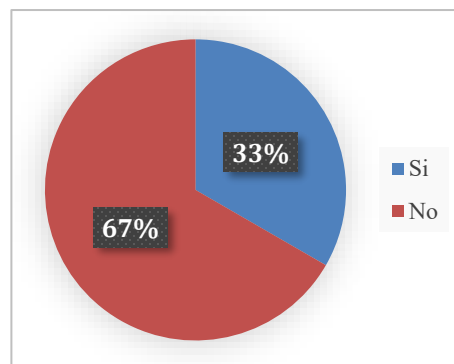
Alternativa	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Por no cumplir con la información solicitada	3	27.27%
Por no tener garantías solidas	2	18.18%
Por no tener un plan de negocio	0	0.00%
Por no cumplir con el perfil para acceder a un crédito para MYPES	3	27.27%
Otras	3	27.27%
Total	11	100.00%



Pregunta N°6

¿Consideras que en el país hay suficiente apoyo para que los emprendedores puedan conseguir financiar sus ideas de negocio?

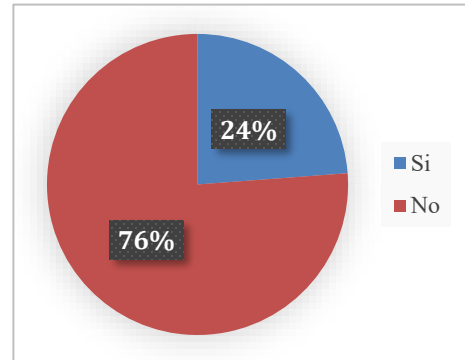
Alternativa	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Si	7	33.33%
No	14	66.67%
Total	21	100.00%



Pregunta N°7

¿Conoces que existen otras formas de financiar tu idea de negocio aparte del sector financiero?

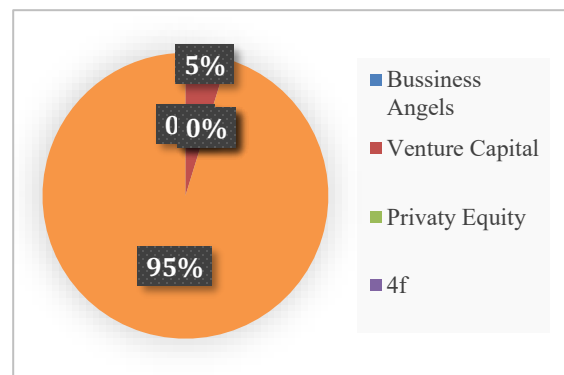
Alternativa	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Si	5	23.81%
No	16	76.19%
Total	21	100.00%



Pregunta N°8

¿Cuáles de las siguientes formas de financiamiento no convencionales para emprendedores conoces?

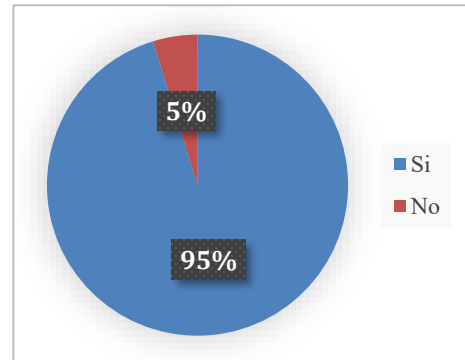
Alternativa	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Bussiness Angels	0	0.00%
Venture Capital	1	4.76%
Privaty Equity	0	0.00%
3f	0	0.00%
Crowdfunding	0	0.00%
Ninguna de las anteriores	20	95.24%
Total	21	100.00%



Pregunta N°9

¿Consideras necesario que existan una mayor divulgación de estas formas de financiamiento?

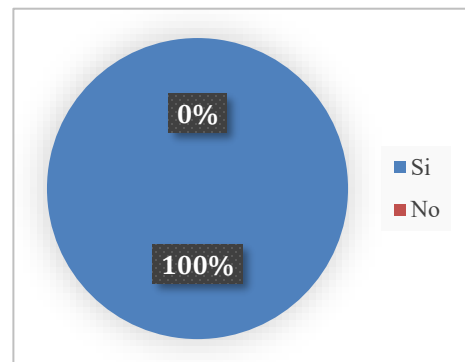
Alternativa	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Si	20	95.24%
No	1	4.76%
Total	21	100.00%



Pregunta N°10

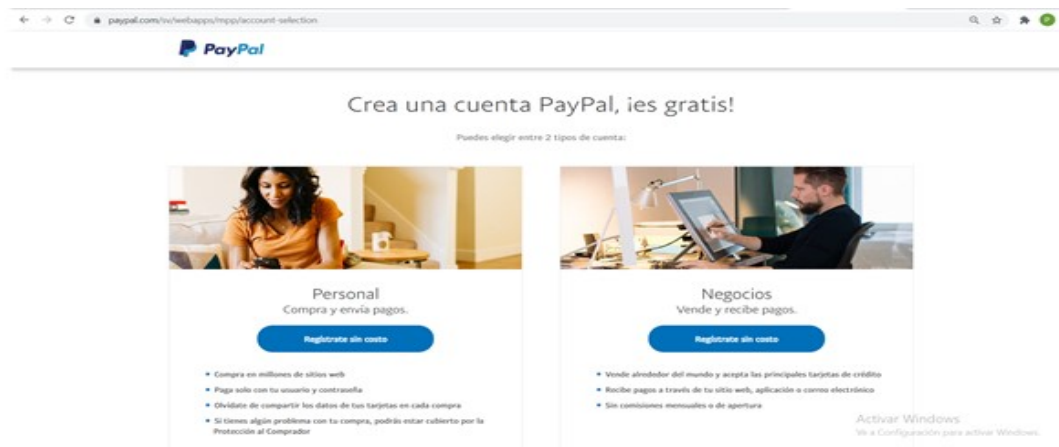
¿Consideras que sería útil que existiera una guía sobre el uso de alguna de estas formas de financiamiento?

Alternativa	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Si	21	100.00%
No	0	0.00%
Total	21	100.00%

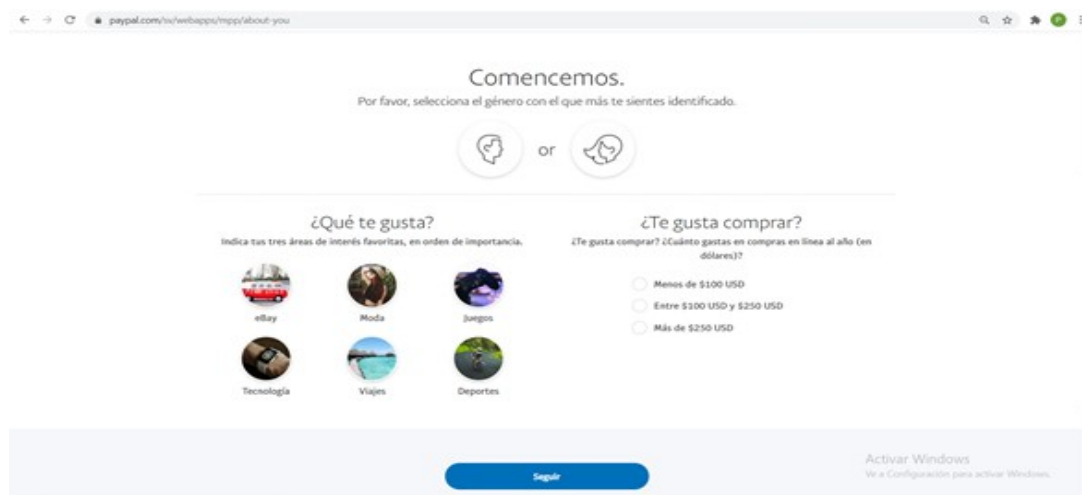


PASOS PARA CREACIÓN DE CUENTA EN PAYPAL

1. Ingresar a <https://www.paypal.com/>
2. Dar click en Abrir cuenta
3. Elegir crear una cuenta de PayPal Personal y dar click en Registrarse sin costo.



4. Se habilitará la siguiente pantalla en donde solicita el género, gustos y un estimado de compra



5. Se debe registrar el número de celular y enviara un código a dicho número para validarlo

Registrarse en PayPal

En primer lugar, asociemos su número de celular

Número de celular
+503 |

⚠ El número de teléfono es obligatorio.

Al continuar, confirma que usted es el titular o usuario principal de este número de celular. Asimismo, acepta recibir mensajes de texto automatizados para confirmar su número de teléfono. Podrían aplicar comisiones por mensajes y datos.

Siguiente

Confirmar teléfono

Código enviado al +503 7931 5036 ✉

[Volver a enviar el código](#)

6. Posteriormente correo, nombre completo y crear una contraseña segura

Configure su perfil

Esta información debe ser precisa

Correo electrónico
trabajodeinvestigacion21@outlook.com

Puede utilizar este correo electrónico para recibir dinero.

Nombres
Juliana

Segundo nombre
Alejandra

Apellidos
Romero Amaya

Contraseña
●●●●●●●● ✓

Confirmar contraseña
●●●●●●●● ✓

Siguiente

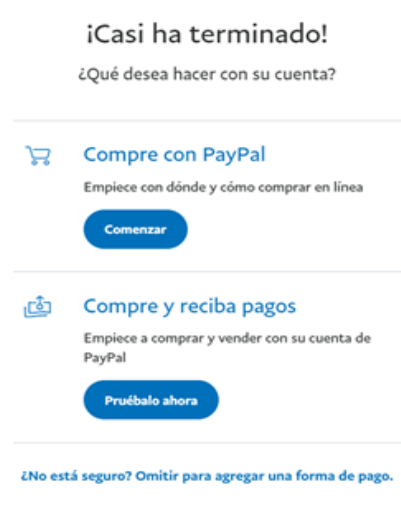
7. Luego dar click en siguiente, se tendrá que completar un formulario con información personal, al final debes marcar la casilla de que Has leído y aceptas las condiciones y crear cuenta

Agregue su dirección

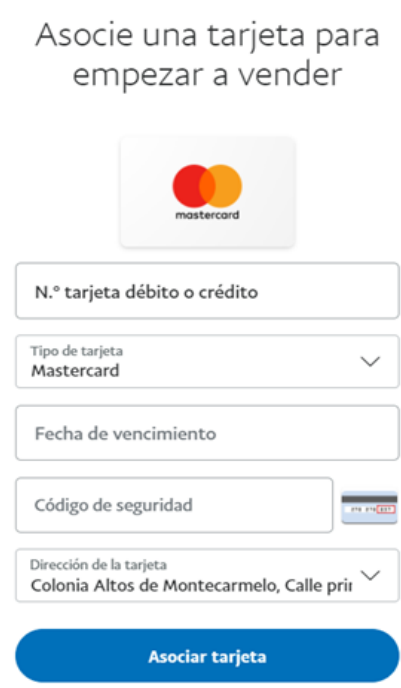
Utilice la que aparece en sus recibos

Nacionalidad El Salvador	
Fecha de nacimiento 11/12/1992	
Tipo de identificación Id. nacional	Nº de identificación 047294852
Dirección Colonia Altos de Montecarmelo, Calle principal, Casa 8 A	
Dirección (continuación)	
Código postal 1101	Ciudad San Salvador
Departamento San Salvador	
<input type="checkbox"/> Mantenga activa su sesión para realizar pagos con mayor rapidez. ?	
<input type="checkbox"/> He leído y acepto las Condiciones de uso , el Aviso de privacidad y cualquier otra política presente en los Términos y condiciones de PayPal.	
Aceptar y Crear Cuenta	

8. Luego de completar los datos solicitados anteriormente, se debe elegir una de dos opciones; comprar en PayPal o comprar y recibir pagos, seleccionamos la segunda opción.



9. Después de seleccionar la forma de pago, solicita que se asocie una tarjeta de crédito o débito, ya que al crear la cuenta PayPal cobra una comisión de \$1.00 que cargara a la tarjeta asociada



10. PayPal cobra comisión por recibir pagos, la cual es del 5.4% + \$0.30 USD por transacción.