

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE
ESCUELA DE POSGRADO



TRABAJO DE POSGRADO
EL CROWDFUNDING COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO
PARA LOS STARTUPS EN EL SALVADOR

PARA OPTAR AL GRADO DE
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

PRESENTADO POR
LICENCIADO RICARDO NEYSON RAMÍREZ ASCENCIO
LICENCIADO EDGARDO ANTONIO ZETINO VALENCIA

DOCENTE ASESOR
MAESTRO MARVIN MAURICIO ANZORA CANJURA

OCTUBRE, 2022

SANTA ANA, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES



M.Sc. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

RECTOR

DR. RAÚL ERNESTO AZCÚNAGA LÓPEZ

VICERRECTOR ACADEMICO

ING. JUAN ROSA QUINTANILLA QUINTANILLA

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

ING. FRANCISCO ANTONIO ALARCÓN SANDOVAL

SECRETARIO GENERAL

LICDO. LUIS ANTONIO MEJÍA LIPE

DEFENSOR DE LOS DERECHOS UNIVERSITARIOS

LICDO. RAFAEL HUMBERTO PEÑA MARÍN

FISCAL GENERAL

FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE
AUTORIDADES



M.Ed. ROBERTO CARLOS SIGÜENZA CAMPOS
DECANO

M.Ed. RINA CLARIBEL BOLAÑOS DE ZOMETA
VICEDECANA

LICDO. JAIME ERNESTO SERMEÑO DE LA PEÑA
SECRETARIO

M.Ed. JOSE GUILLERMO GARCÍA ACOSTA
DIRECTOR DE LA ESCUELA DE POSGRADO

ÍNDICE

Introducción.....	x
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	12
1.1 Delimitación del problema.	12
1.2 Preguntas de la investigación.....	13
1.3 Objetivos de la investigación.....	13
1.3.1 Objetivo general.....	13
1.3.2 Objetivos específicos.....	13
1.4 Justificación de la investigación.	14
1.5 Límites y alcances.	15
1.5.1 Límites.....	15
1.5.2 Alcances.	15
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	17
2.1 Antecedentes históricos.....	17
2.1.1 ¿Orígenes del crowdfunding?.....	17
2.1.2 Antecedentes de los startups en El Salvador.	18
2.2 Teorías y conceptos básicos.	19
2.2.1 ¿Qué es un startup?.....	19
2.2.2 Ciclo de vida de un startup.....	20
2.2.3 ¿Qué es el crowdfunding?.....	23
2.2.4 Tipos de crowdfunding.....	23
2.2.5 Funcionamiento de las plataformas crowdfunding.	25
2.2.6 Riesgos financieros del crowdfunding.	26
2.2.7 Ventajas y desventajas del crowdfunding.	27
2.2.8 Casos de éxito en la aplicación del crowdfunding.....	29

2.3 Contextualización.	31
2.3.1. Realidad actual de los startup en El Salvador.....	31
2.3.2 Principales fuentes de financiamiento para emprendedores en El Salvador.....	32
CAPÍTULO III: DISEÑO METODOLOGICO	34
3.1 Enfoque de la investigación.	34
3.2 Método de la investigación.	34
3.3. Tipo de estudio	34
3.4 Población y Muestra	35
3.4.1 Población	35
3.4.2 Muestra.....	35
3.5 Técnicas e instrumentos.....	35
3.6 Hipótesis de Investigación	36
3.7 Operacionalización de hipótesis.	37
3.8 Estrategias de recolección, procesamiento y análisis de la información	39
3.8.1 Recolección de la información	39
3.8.2 Procesamiento de la información.....	39
3.8.3 Análisis de la Información.....	39
3.9 Consideraciones éticas	39
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	40
4.1 Presentación y análisis de resultados	40
4.2 Análisis y comprobación de hipótesis.....	56
4.2.1 Hipótesis de Investigación.....	56
CAPITULO V: EL CROWDFUNDING COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LOS STARTUP EN EL SALVADOR.....	59
5.1 Startup y emprendimientos en El Salvador	60

5.2	Análisis FODA de un Crowdfunding para emprendedores en El Salvador	62
5.3	Plataformas crowdfunding más utilizadas en El Salvador.....	65
5.3.1	Kickstarter	65
5.3.2	Indiegogo.....	66
5.3.3	Gofundme	67
5.3.4	Kiva	68
5.4	El impacto de las redes sociales en el crowdfunding.....	69
5.5	Aspectos legales del crowdfunding en El Salvador.....	71
5.6	El Crowdlending en El Salvador	75
5.6.1	¿Quién es Kiva.org?.....	75
5.6.2	¿Cómo funciona el crowdlending de Kiva.org en El Salvador?.....	75
5.6.3	Empresas de El Salvador asociadas a kiva.org	78
5.7	Líneas de crédito a través de kiva.org.....	80
5.8	Aspectos relevantes de una campaña crowdfunding.	80
5.8.1	¿Quiénes participan en el proceso de una campaña crowdfunding?.....	81
5.9	Fases para una Pre Campaña de Crowdfunding.	82
5.10	Lanzamiento de una campaña crowdfunding.	84
5.11	Cuadro comparativo de fuentes de financiamiento en El Salvador	87
	CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	88
6.1	Conclusiones	88
6.2	Recomendaciones	90
	Referencias.....	91
	ANEXOS.....	96
	Anexo 1: Encuesta enviada a los emprendedores.	97
	Anexo 2: Gestión con Kiva.org.....	102

Anexo 3: Modelo de cuestionario para Kiva.org	103
Anexo 4: Gestión con instituciones involucradas	104
Anexo 5: Solicitud de información en instituciones gubernamentales.....	107

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Datos relevantes de los orígenes del crowdfunding.....	18
Tabla 2 Tipos de crowdfunding financiero.	23
Tabla 3 Tipos de crowdfunding no financiero	24
Tabla 4 Instituciones de apoyo a MIPYMES.....	33
Tabla 5 Ley contra el lavado de dinero y activos.....	73
Tabla 6 Ley contra la usura.....	74
Tabla 7 Requisitos que deben cumplir las empresas para asociarse a Kiva.org	78

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Ciclo de vida de un startup.....	20
Figura 2 Reloj inteligente pebble	30
Figura 3 Ejemplo vehículo de sono motors	31
Figura 4 Uso del crowdfunding basado en la etapa del negocio.....	60
Figura 5 Funcionamiento del crowdfunding	61
Figura 6 Proyectos salvadoreños publicados en kickstarter	66
Figura 7 Proyectos salvadoreños en Indiegogo.....	67
Figura 8 Proyecto publicado en Gofundme	68
Figura 9 Proyectos de emprendedores en kiva.org.....	69
Figura 10 Ejemplo de anuncio publicado en kiva.org	77
Figura 11 Empresas asociadas a Kiva en El Salvador.....	79
Figura 12 Fases pre-campaña crowdfunding	84

Introducción

Los mecanismos de financiamiento tradicional han sido por años una de las principales opciones a la cual tienen que recurrir los micro y pequeños empresarios; cuando desean financiar sus ideas, financiar sus proyectos o ampliar sus capacidades operativas. Sin embargo, no todos tienen un libre acceso a este tipo de financiamiento; existen una amplia cantidad de motivos por el cual no son sujetos de crédito por estas instituciones.

Ante ello, se vuelve necesario e importante conocer nuevas fuentes de financiamiento, a las cuales se pueda acudir para solventar las diferentes necesidades; tal es el caso del crowdfunding.

Esta investigación, se centra en identificar el uso del crowdfunding en El Salvador; si bien es cierto, el financiamiento colectivo no es un tema del todo nuevo, porque a nivel de países desarrollados ha sido una herramienta que ha contribuido al éxito de proyectos innovadores o de startup que buscan llegar al mercado a través de lanzamiento de nuevos productos. Sin embargo, en países en vías de desarrollo, se tiene una serie de dificultades al momento de su implementación, debido a que no existen las garantías jurídicas ni los lineamientos adecuados, que incentive su puesta en marcha. Tampoco se puede dejar pasar por alto, el poco interés que pueda generar el uso de este tipo de economías colaborativas y seguir en la línea conservadora el financiamiento tradicional.

Esta investigación, busca proporcionar una guía para los emprendedores con el propósito que conozcan y se informen de la temática anteriormente mencionada. Es importante mencionar

que este documento investigativo se encuentra estructurado de la siguiente manera:

El capítulo I, tiene como principal objetivo brindarle al lector todas las generalidades de este trabajo, en las que se encuentra: el problema de investigación, objetivos de la investigación, la justificación, alcances y limitaciones; además, de las preguntas de investigación. Todo lo anterior, contribuirá en gran medida para que el lector conozca de primera mano el propósito del desarrollo de esta investigación.

El capítulo II, denominado marco teórico, contiene una serie de información relevante acerca de la temática del crowdfunding, su origen, los diferentes tipos de crowdfunding que existen, la realidad de los startups en El Salvador; en fin, una serie de conceptos que buscarán

enriquecer y generar conocimiento para mayor comprensión del desarrollo de esta investigación.

Continuando con el capítulo III, en el cual se exponen cada una de las etapas realizadas en la metodología de la investigación; etapas que han contribuido en gran medida a la obtención de la información, el instrumento de investigación utilizado, las hipótesis de la investigación; todo lo anteriormente expuesto, da paso al análisis e interpretación de los resultados.

En el capítulo IV, análisis e interpretación de resultados: se presentan los resultados obtenidos con la puesta en marcha del cuestionario de investigación, este apartado es de mucha ayuda para la aprobación o no aprobación de las diferentes hipótesis que han sido planteadas al inicio de la investigación,

El capítulo V, viene a convertirse en un cumulo de conocimientos relacionados al crowdfunding como alternativa de financiamiento para los startup en El Salvador, este capítulo tiene como principal objetivo brindar una guía de información para todos los lectores interesados en conocer más acerca de esta temática, la evolución que ha tenido uno de los tipos del crowdfunding en El Salvador; además, de dar a conocer el ciclo de vida de un startup y otra serie de información muy relevante para todos los interesados en el tema del financiamiento colectivo, mejor conocido como crowdfunding.

Finalmente se encontrará el capítulo de conclusiones y recomendaciones, que muestran de una manera objetiva los logros obtenidos con la investigación; de igual forma una serie de sugerencias que podrían propiciar el auge del crowdfunding en El Salvador.

Se espera que este trabajo de investigación pueda llenar las expectativas de los lectores y pueda transmitirles una serie de conocimientos relacionados a esta temática; conocimiento que más temprano que tarde, pueda convertirse en un apoyo para sus startup o emprendimientos y finalmente incursionar en las fuentes alternas de financiamiento.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Delimitación del problema.

En la actualidad, es muy común escuchar el término “Startups”, los cuales tienen como principal característica abordar un modelo de negocios muy innovador a partir de la identificación de una oportunidad de negocio; los startups buscan obtener un rápido crecimiento, bajo la utilización de avances tecnológicos e industriales.

En un mundo globalizado, el cual demanda de ideas innovadoras que buscan constantemente la satisfacción de las diferentes necesidades de los clientes; estas ideas tienen una serie de dificultades y obstáculos al momento de solicitar algún tipo de financiamiento; lo anterior, debido a que no se cuenta con las garantías suficientes y necesarias para cubrir los requisitos solicitados por las diferentes entidades financieras del país.

En ese mismo orden de ideas, y ante la búsqueda constante de solucionar las diferentes necesidades en que se ven envueltos los startups, surgen nuevos métodos de financiamiento para la realización de los diferentes emprendimientos, tal es el caso del financiamiento colectivo mejor conocido como: crowdfunding.

El Crowdfunding es un término relativamente nuevo que se basa en el uso de las plataformas tecnológicas para buscar una fuente de financiamiento alternativa; este término surge gracias a los diferentes avances tecnológicos que se tienen en la actualidad, así como el acceso a la información por parte de los usuarios alrededor del mundo. La creciente evolución de este tipo de financiamiento ha permitido que de forma colectiva se puedan financiar proyectos que resultan interesantes e innovadores para las personas que buscan la obtención de beneficios en un futuro.

Es importante mencionar, que en economías desarrolladas es muy común la utilización de este tipo de plataformas, inclusive en países de América Latina el término Crowdfunding ha tenido un crecimiento muy importante y cada día son más usuarios que se suman a este tipo de financiamiento colectivo.

Ante tal crecimiento se vuelve interesante profundizar el potencial y la factibilidad en la implementación de tales fuentes de financiamiento colectivo en El Salvador para los diferentes proyectos.

1.2 Preguntas de la investigación.

- 1) ¿Cuáles son las ventajas que trae consigo las fuentes de financiamiento alternativas basadas en plataformas digitales?
- 2) ¿Cuál es la situación actual relacionada a la implementación de fuentes de financiamiento como el Crowdfunding en El Salvador?
- 3) ¿Con qué frecuencia los startups o emprendimientos se inclinan por la obtención de un Crowdfunding en El Salvador?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

- Brindar una guía informativa acerca del funcionamiento del crowdfunding para los startups, emprendedores, micro y pequeñas empresas en El Salvador.

1.3.2 Objetivos específicos

- Analizar las ventajas y desventajas que conlleva la utilización de fuentes de financiamiento colectivo en El Salvador.
- Describir cualitativamente las fases, estructura y tipos del Crowdfunding.
- Realizar un análisis cuantitativo que compare las fuentes de financiamiento tradicional y fuentes alternas de financiamiento como el crowdfunding en El Salvador.
- Revisar el marco regulatorio legal del Crowdfunding en El Salvador.
- Investigar y evaluar los niveles de aceptación e implementación del Crowdfunding en El Salvador.

1.4 Justificación de la investigación.

El financiamiento para los startups o emprendimientos no es un tema fácil de abordar cuando de búsqueda de capital se trata; esto obedece a la amplia cantidad de requisitos que deben cumplir los emprendedores si su deseo es obtener acceso a financiamiento a través de la banca tradicional; no es un secreto que debido a las características de los startups, el cual tienen como ingrediente principal el riesgo financiero, dado que en su mayoría son ideas nunca antes puestas en marcha y resulta complicado obtener el beneplácito de las instituciones financieras.

Es importante resaltar, que tales proyectos en la mayoría de las ocasiones se encuentran en una etapa temprana de iniciación, en la cual las empresas emergentes tienen poca evidencia del desarrollo de la idea; razón por la cual, los bancos aprecian que las ideas no poseen fuentes de ingresos seguras como para poder hacer frente a los compromisos bancarios en el corto plazo.

Por lo anteriormente expuesto, resulta interesante abordar la temática del financiamiento colectivo a través de plataformas digitales; en la actualidad conocido como Crowdfunding, con la finalidad que los startups conozcan y cuenten con una información que sirva de guía para la obtención de un financiamiento colectivo; tomando en cuenta que existen muchos casos de éxitos comprobables en países de América Latina, tal es el caso de México, Argentina, Chile entre otros.

Además, con la expansión de este tipo de financiamientos se pretende que se vuelva una alternativa para los startups en El Salvador, inclusive es importante incluir empresas sólidamente establecidas que tengan proyectos innovadores y puedan hacer uso del crowdfunding.

Por lo tanto, con la ejecución de esta investigación se intenta informar e incentivar a la implementación de esta alternativa de financiamiento, para garantizar el desarrollo y competitividad de las nuevas ideas de negocio.

1.5 Límites y alcances.

1.5.1 Límites

El acceso y facilitación de la información relacionada a las experiencias vividas con el uso del crowdfunding en El Salvador, se convirtió en una limitante a pesar de realizar las gestiones con las instituciones involucradas. Ver Anexo gestión con instituciones involucradas

Cabe destacar, que El Salvador no cuenta con una plataforma crowdfunding local, que contribuya al desarrollo de la implementación del financiamiento colectivo; lo cual se traduce en una limitante al momento del desarrollo de la investigación debido a que no se logra abarcar en todas sus dimensiones del problema. En este caso una plataforma local de crowdfunding.

En la actualidad no existe un registro por parte de las entidades gubernamentales y privadas que clasifique como startup los emprendimientos de rápida incubación y veloz desarrollo relacionados con el campo tecnológico; lo anteriormente expuesto, se verá reflejado al momento de la utilización del instrumento de investigación, el cual fue dirigido a pequeños emprendimientos, tomando como eje que todo startup inicialmente surge de una idea emprendedora.

1.5.2 Alcances.

Se abordan antecedentes históricos, marco legal que regula este tipo de financiamiento en El Salvador, tipos de crowdfunding y todo tipo de información relevante relacionada a la temática seleccionada.

Con la ejecución de la investigación se busca obtener una guía informativa, que oriente a los startups, emprendedores, micro y pequeñas empresas, que deseen optar por fuentes de financiamiento alternas a las fuentes de financiamiento tradicionales.

En ese mismo orden de ideas, se busca que este trabajo de investigación se convierta en un precedente para la posterior investigación de este tipo de fuentes de financiamiento que se derivan de las economías colaborativas, las cuales han empezado a utilizarse en todo el mundo y para el caso puntual de El Salvador han empezado a surgir como una fuente no tradicional a la cual se puede acudir.

Finalmente, proporcionar el desarrollo de esta investigación a instituciones encargadas de asistir a emprendedores, micro y pequeñas empresas en El Salvador; tales como: Conamype, Fademype y Cámara de Comercio en El Salvador.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes históricos.

2.1.1 ¿Orígenes del crowdfunding?

El crowdfunding es una forma de financiar diferentes tipos de proyectos, basándose en utilizar un capital colectivo, es decir, diferentes inversionistas colaborando con sus aportaciones de capital. Sin embargo, es un tema que se ha venido estudiando desde mucho tiempo atrás; a continuación, una breve reseña:

Se utiliza la palabra Crowdfunding hasta el año 2006 y fue escrita en un artículo publicado por Michael Sullivan en su blog llamado Fundavlog el 12 de agosto, erróneamente se cree que es una actividad con poco tiempo de uso, pero la realidad es que ya tiene una historia más que importante que ayudo a que se logren grandes proyectos famosos como el poeta Alexander Pope quien utilizo la estrategia de financiamiento colectivo para la traducción al inglés de La Ilíada, la obra maestra griega de Homero, le brindó la posibilidad a la gente de pagar una cierta cantidad de dinero para publicar el primer volumen y a cambio recibieron una copia de la obra. También se conoce el caso de la primera campaña de crowdfunding promovida entre las masas a través de la prensa en el año 1884 en Nueva York, Estados Unidos, con la cual se recaudaron \$ 100,000.00 para el pedestal de la famosa Estatua de la Libertad. A estos grandes acontecimientos del financiamiento colectivo se le suma la Banda Británica de Rock Marillion, quien en 1996 con sus fanáticos recaudaron \$60,000.00 para hacer posible una gira por Estados Unidos, el punto más importante de este proyecto es que todo sucedió a través de Internet por primera vez en la historia (Alvarez, <https://medium.com>, 2020)

La Tabla 1, muestra datos a tomar muy en cuenta al momento de abordar el crowdfunding.

Tabla 1*Datos relevantes de los orígenes del crowdfunding*

No.	Evento
1	ArtistShare nace en 2001 convirtiéndose en el primer sitio de crowdfunding para proyectos creativos.
2	Kickstarter se lanzó en abril de 2009 en el mismo espacio, con la misión de ayudar a dar vida a proyectos creativos. La revista Time nombró a Kickstarter como uno de los mejores inventos de 2010.
3	En el 2011 nació el referente de la actividad, Crowdcube, la compañía que estableció firmemente la financiación colectiva a través de “equity” o acciones como un concepto y una alternativa para todos los emprendedores, startups y Pymes
4	BrewDog una empresa cervecera de Escocia es la campaña más exitosa del mundo hasta el día de hoy con £72.754.050 recaudados a través de CrowdCube

Nota: Elaboración propia con información de (Alvarez, 2020)

2.1.2 Antecedentes de los startups en El Salvador.

El termino startup es una nueva manera de hacer los negocios, el cual tiene como un ingrediente principal el uso de las tecnologías de información y un alto grado de innovación; este término relativamente nuevo el cual está relacionado íntimamente con el emprendedurismo.

Si bien es un término que se ha venido usando en América Latina en los últimos años, empieza a tomar un auge significativo en El Salvador; y es que situaciones adversas tales como la pandemia por COVID han significado un abanico de oportunidades para salir avante de situaciones como la anteriormente mencionada.

Una de las mejores cartas de presentación que tiene El Salvador en términos de startup ha sido la empresa emergente que se dedica al servicio de entregas a domicilio, mejor conocida como Hugo APP; este startup que se constituyó con un capital 100% salvadoreño ha logrado posicionarse en el mercado logrando a expandirse a otros países de Latinoamérica, gracias a su concepto innovador del uso de las tecnologías de información.

La proliferación de startups -empresas emergentes con alto uso de tecnología- ha contagiado a la región que ahora es catalogada como uno de los ecosistemas de emprendimiento más importantes y con mayor futuro a nivel internacional, logrando la reducción de la brecha tecnológica y llevándola a un nivel de oportunidades para los demás startups.

Es importante destacar que El Salvador en la actualidad cuenta con una política nacional de emprendimiento que tiene una serie de ejes estratégicos, los cuales buscan convertirse en un apoyo y fortalecimiento de todas las micro y pequeñas; tal es el caso de CONAMYPE, que a través del centro de innovación busca contribuir al fortalecimiento sostenible de emprendimientos dinámicos con el desarrollo de capacidades tecnológicas y de mercadeo. (CONAMYPE, 2022)

2.2 Teorías y conceptos básicos.

2.2.1 ¿Qué es un startup?

Un startup es un emprendimiento, una empresa pequeña o mediana de reciente creación relacionada con el mundo tecnológico. Lo que la distingue de otro tipo de empresa es que se basa en una idea de negocio innovadora formada por uno o más socios, generalmente no muchos, para hacer evolucionar esa idea de manera escalonada y convertirla en un negocio rentable, de ahí que tenga una delimitación temporal. Por lo general, se dirigen a nichos de mercados con alto potencial y con un componente tecnológico. Si el negocio prospera suelen ser compradas por otras empresas más grandes y si no, desaparecen o tratan de empezar con otra idea de negocio. (Centro de Documentación Europea, 2016).

En este sentido, todo startup es un emprendimiento, pero no todo emprendimiento es un startup.

Es importante destacar que existen ocasiones en las cuales el talento humano es gestionado por los socios del startup, el cual se caracterizan por tener conocimientos técnicos especializados en las tecnologías de información; además, poseen una gran capacidad de cambio para adaptarse a los cambios generados por los factores externos e internos del mercado.

2.2.2 Ciclo de vida de un startup

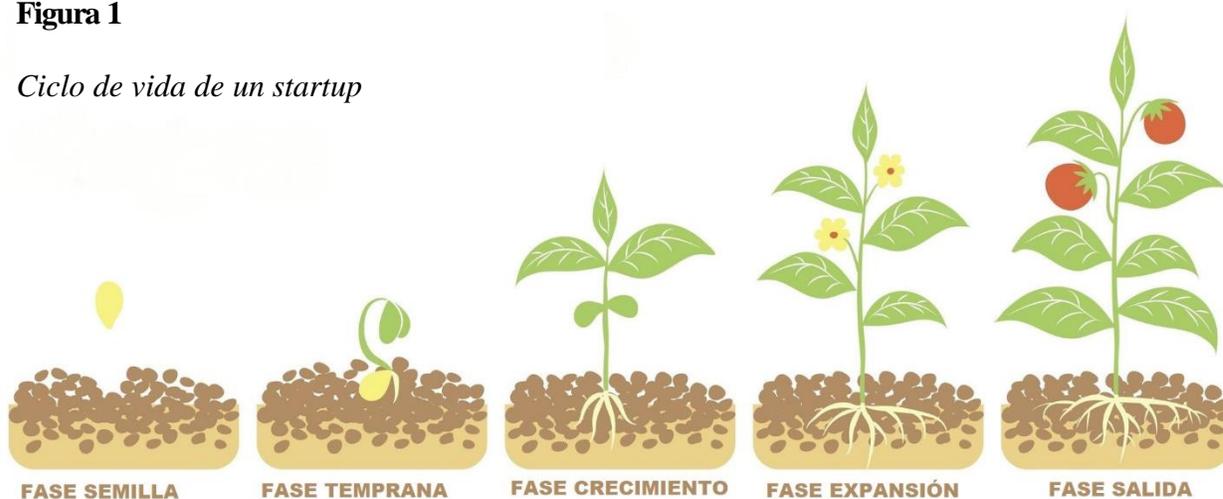
Existen muchas definiciones del concepto startup; no obstante, todos coinciden en la búsqueda del desarrollo de un servicio o producto que solucione un problema con el uso de la innovación a través de un crecimiento sostenible y de gran escalabilidad.

Por lo general buscan convertirse en empresas que aporten soluciones con alto grado de creatividad a problemas simples, comunes y cotidianos; todo lo anterior, mediante el uso de la tecnología.

Dada las características del ecosistema de un startup es de vital importancia conocer el ciclo de vida de estas, el cual se detalla en la Figura 1

Figura 1

Ciclo de vida de un startup



Nota: Elaboración propia con información de (Innova, 2018)

2.2.1 Fase semilla

Es la fase inicial, en la cual existe mucha motivación para incursionar en un modelo de negocio que genere beneficios en el corto y mediano plazo; esta etapa se desarrolla en la mente del emprendedor a través de ideas, las cuales buscará materializar.

La fase semilla, es la base trascendental e importante en el ciclo de vida de una startup, debido a que busca validar el modelo de negocios planteado.

Además, se caracteriza por la limitación de recursos que se tiene; en cuanto al financiamiento: este será provisto en su mayoría por capital propio, capital de amigos o familiares. Por otra parte, existe una gran cantidad de startup que no logran evolucionar y se quedan en esta fase.

2.2.2 Fase temprana

Se espera que en esta fase el producto o servicio ya se encuentre en el mercado; será de mucha importancia establecer las métricas necesarias las cuales brinden información acerca de la aceptación o no aceptación por parte de los consumidores; también, hay que tomar en cuenta que en esta fase se espera tener una estructura organizativa que contribuya a la obtención de los objetivos trazados en la primera fase.

En relación a lo anteriormente expuesto, cabe hacer notar que en esta fase se necesita un impulso financiero, el cual en la mayoría de las ocasiones proviene de manera externa.

2.2.3 Fase de crecimiento

Se espera que en esta fase el producto o servicio cumpla con las expectativas, se busca tener una notable presencia en el mercado a través de un posicionamiento estratégico que contribuya a la obtención de los beneficios y sostenibilidad del modelo de negocios.

Por lo tanto, es el momento idóneo para adaptarse a los diferentes cambios del mercado, buscar la mejora continua para estar siempre en la mente de los gustos y preferencias de los consumidores.

En esta fase se debe tener un flujo de caja sostenible, el cual será el reflejo de la fidelización de los clientes y el aumento de nuevos clientes.

En cuanto a la financiación: esta empieza a convertirse en un factor importante e indispensable para el impulso del negocio.

2.2.4 Fase expansión

Es muy común que mucha empresa emergente se muestre con deseos de incursionar en nuevos mercados, nuevos productos o servicios, así también; la incursión en nuevos canales de distribución.

Sin embargo, la expansión debe tener una buena planificación y debe acompañarse de estudios de viabilidad, antes de dar el salto.

Vale la pena mencionar que, en El Salvador existen muchas empresas que están en la búsqueda de la tan anhelada expansión; pero no resulta ser del todo fácil, puesto que está plagada de toma de decisiones que podrían impulsar o echar a perder el negocio en marcha.

Resulta claro que se vuelve indispensable una buena fuente de financiamiento que contribuya a esta fase en el ciclo de vida de un startup.

2.3.5 Fase de salida

No todos los startups buscan llegar a esta fase; lo anterior, se debe a la cultura empresarial de los modelos de negocios; cabe resaltar, que en la mayoría de las ocasiones los objetivos trazados al inicio de la empresa emergente, es convertirse en un negocio en marcha que logre posicionarse en el mercado y que este tenga un largo recorrido. En esta etapa final del ciclo de vida de un startup, en ocasiones busca ser vendida a una empresa más grande o una transnacional, pero como se mencionó anteriormente dependerá mucho de la cultura empresarial que se tenga.

La estructura del funcionamiento del crowdfunding es básica en el cual el promotor de la idea del negocio publica su idea en las diferentes plataformas que existen; una vez publicado, buscará convencer a los inversionistas para que ayuden a la financiación del proyecto.

Este tipo de economías colaborativas van de la mano con el uso de las tecnologías de información y las comunicaciones; razón por la cual, es importante desarrollar estrategias que aumenten las posibilidades de la obtención de capital de trabajo a través del Crowdfunding las cuales se abordaran más adelante.

2.2.3 ¿Qué es el crowdfunding?

El crowdfunding, es una fuente de financiación en la que el capital se obtiene a través de pequeñas aportaciones individuales. Es una forma de financiación colectiva a la que se suele recurrir para financiar proyectos novedosos de diversa índole, que suelen tener un impacto positivo a nivel social o ambiental. (ConAvalSí, 2021).

El crowdfunding es un mecanismo de financiación colectiva de proyectos de diferentes tipos y que se suele articular a través del empleo de la tecnología, dado que la publicidad que necesitan los propósitos que buscan apoyo financiero para darse a conocer solo es capaz de ofrecerla una red mundial como Internet. Una de las características más notorias de esta fórmula para la captación de fondos es que prescinde totalmente de intermediarios, poniendo en contacto directamente a los inversores con los promotores y logrando que la unión de multitud de pequeñas aportaciones logre acumular el suficiente capital como para llevar a una idea a cabo.

2.2.4 Tipos de crowdfunding.

Una vez conocido el concepto del crowdfunding es importante conocer sus diferentes modalidades. Existen principalmente dos tipos de fondeo colectivo los cuales son: financieros, en el cual el aportante o financista espera un retorno a cambio de su prestación; y los no financieros, en el cual el aportante o financista no espera un retorno monetario por su aportación. A continuación, en la Tabla 2 y Tabla 3, se abordan los diferentes tipos de crowdfunding.

Tabla 2

Tipos de crowdfunding financiero.

Crowdfunding Financiero	Concepto
De deuda	Con el fin de que los inversionistas otorguen préstamos, créditos, mutuos o cualquier otro financiamiento causante de un pasivo directo o contingente a los solicitantes
De capital	Con el fin de que los inversionistas compren o adquieran títulos

De copropiedad o regalías	<p>representativos del capital social de personas morales que actúen como solicitantes</p> <p>Con el fin de que los inversionistas y solicitantes celebren entre ellos asociaciones en participación o cualquier otro tipo de convenio por el cual el inversionista adquiera una parte alícuota o participación en un bien presente o futuro o en los ingresos, utilidades, regalías o pérdidas que se obtengan de la realización de una o más actividades o de los proyectos de un solicitante</p>
---------------------------	---

Nota: Elaboración propia con información de <https://ayuda.briq.mx/es/articles/1877372-tipos-de-crowdfunding>

Tabla 3

Tipos de crowdfunding no financiero

Crowdfunding no financiero	Concepto
De donación	Donadores apoyan organizaciones, generalmente no lucrativas, sin esperar recibir beneficios tangibles, existe una motivación social o personal
De recompensa	Individuos fondean proyectos a cambio de alguna recompensa específica (productos o servicio), que no es una participación en el negocio o una tasa de interés

Notas: Elaboración propia con información de <https://ayuda.briq.mx/es/articles/1877372-tipos-de-crowdfunding>

2.2.5 Funcionamiento de las plataformas crowdfunding.

Tomando en cuenta que existen diferentes tipos de crowdfunding es importante mencionar la inexistencia de una formula repetitiva que permita el financiamiento; sin embargo, sí se puede identificar una serie de pasos comunes que contribuyen a la ejecución de una campaña de crowdfunding. Los cuales se citan a continuación:

1. Elección de la plataforma de crowdfunding.
2. Presentación del proyecto.
3. Publicación.
4. Cierre del proyecto o finalización del plazo.

A continuación, se abordan las fases a detalle:

- Elección de la plataforma crowdfunding: El punto de partida es una idea de negocio, la cual se desea materializar y llevar a cabo; por lo tanto, buscar una fuente de financiamiento es de carácter primordial para el emprendimiento. Al tomar la decisión que va a optar por un sistema de crowdfunding, uno de los primeros pasos que debe de hacer es escoger la plataforma de financiamiento colectivo que se va utilizar. Hay una amplia gama de sitios web de crowdfunding, así que se debe optar por la plataforma que más se adapte a la idea del negocio que se busca financiar.
- Presentación del proyecto: La presentación del proyecto es muy importante, puesto que es indispensable tomar en cuenta toda la información del proyecto, la cual le facilite a los interesados tener un sólido conocimiento del proyecto a financiar. La información de todo el proyecto estará visible para los potenciales inversores, donantes, prestamistas, por lo tanto, se debe ser muy cuidadoso al momento de promocionar el proyecto y tener una buena campaña de información hacia los participantes.
Se debe dar a conocer una descripción completa del proyecto, el financiamiento que se necesita para poner en marcha la idea, el límite temporal, la modalidad de recompensa y otra información importante para convencer a los inversionistas. Por lo tanto, sí la plataforma lo aprueba, se publicará.

- Publicación: Una vez el proyecto ha sido aprobado por la plataforma, será publicado con el propósito de informar todos los pormenores del proyecto, para que los inversores puedan mostrar su interés y estos puedan realizar sus aportaciones que contribuirán al desarrollo de la idea innovadora de negocio.

Esta fase debe ser aprovechada al máximo, pues de ella dependerá en gran medida el financiamiento de todo el proyecto. La utilización de una buena campaña de marketing en medios digitales como, por ejemplo: pautas en redes sociales, utilización de páginas web con toda la información del proyecto entre otros.

- Cierre o finalización del proyecto: La fase final puede ser de mucha satisfacción cuando se obtiene todo el financiamiento esperado, o la otra cara de la moneda es que puede convertirse en un proyecto que no haya logrado seducir a los inversionistas por lo tanto pasará a la historia.

En esta última fase, la plataforma se encarga de gestionar y asegurarse de que el modelo de recompensa se cumpla. O, en un caso que no se logren las expectativas esperadas, la plataforma debe de garantizar la devolución de lo aportado.

2.2.6 Riesgos financieros del crowdfunding.

El riesgo financiero de las plataformas crowdfunding, es que operan en el “shadow banking” o “banca en la sombra”, la poca regulación y la informalidad con la que operan algunas plataformas; aumenta el riesgos de liquidez y solvencia (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, 2018)

El termino riesgo en finanzas, se asocia a la incertidumbre; en otras palabras, cuando se aborda el riesgo se estudia la posibilidad de que ocurra un evento que se traduzca en pérdidas para los participantes en la transacción financiera. Estas probabilidades de incertidumbre también se dan en las operaciones financieras de persona a persona.

Así, en las finanzas P2P los principales riesgos son los siguientes:

Riesgo de Solvencia: La poca o nula regulación que existe o especifique los parámetros de la información que se debe compartir entre el emprendedor e inversor es un riesgo elevados en las operaciones P2P.

Riesgo de Liquidez: Sin lugar a duda otro de los riesgos que llama mucho la atención y es que, con el simple hecho de estar en el limbo de la informalidad, surge la interrogante si

en realidad existen las posibilidades para la generación de recursos para cumplir con las obligaciones en el corto y mediano plazo.

Riesgo de Crédito: Está íntimamente ligado con el riesgo de liquidez, el riesgo de crédito puede generar una pérdida financiera si una de las dos partes no hace frente a las obligaciones acordadas con anterioridad.

Riesgo operativo: Este tipo de riesgo está asociado a las pérdidas ocasionadas como consecuencia de algún fallo en los procesos de la plataforma crowdfunding, pérdidas involuntarias como producto de errores humanos, fallo en los procesos internos entre otros tipos de fallas que están vinculadas directamente con la operación.

Riesgo de mercado: También conocido como riesgo sistemático, este tipo de riesgo está asociado con las diferentes situaciones que puedan ocurrir por el hecho de que el valor razonable o los flujos de efectivo futuro de un instrumento financiero puedan fluctuar por las variaciones en los precios de mercado.

2.2.7 Ventajas y desventajas del crowdfunding.

2.2.6.1 Ventajas del crowdfunding

A continuación, se aborda una serie de aspectos relevantes del financiamiento a través del Crowdfunding.

- 1) Conveniencia: El acceso a internet da lugar a una campaña de crowdfunding en cualquier momento y lugar. Es importante mencionar que las plataformas brindan acceso inmediato a una comunidad de rápido crecimiento ansiosa por respaldar nuevos startup. Esto facilita la obtención de nuevas fuentes de financiamiento.
- 2) Alternativa a los bancos: En un mundo globalizado en el cual los cambios están a la orden del día, el crowdfunding se convierte como una fuente alterna de financiamiento; no es ningún secreto que obtener crédito en instituciones bancarias resulta ser difícil para las PYMES y las startups en casi la mayoría de países de América Latina. Los startup son sinónimo de riesgo que muchos bancos tradicionales a menudo no están dispuestos a asumir; incluso si obtiene un préstamo por parte de un banco; el startup tendrá que hacer frente a situaciones tales como: altos costos de intereses entre

otros. A diferencia de los bancos, las campañas de crowdfunding brindan acceso a varias formas de donación, así como a préstamos sin intereses y otras formas de financiación.

- 3) Múltiples plataformas: En la actualidad los emprendedores tienen la opción de elegir entre múltiples plataformas que apoyan el financiamiento colectivo; esto gracias a su rápida popularidad y crecimiento que ha obtenido con el paso del tiempo. Además, a medida que ha aumentado la demanda ha sido necesario aumentar la oferta de las plataformas crowdfunding. Esto ha llevado a que varias plataformas de crowdfunding se ramifiquen y se especialicen en ciertos mercados.
- 4) Accesibilidad a fondos: Es común que los empresarios se enfrenten a situaciones adversas cuando buscan inversión de capital, entre ellas podemos mencionar: No calificación crediticia (tasa de crecimiento lenta, bajo potencial para una gran oferta pública inmediata, etc.) y poco capital disponible para atender a la creciente comunidad de ideas emergentes e innovadoras. Esto deja a los startups en una situación difícil. Por lo anterior expuesto, las plataformas Crowdfunding son una solución debido a que llenan la " brecha de capital" que dejan las instituciones financieras para con los startups.
- 5) Creación de oportunidades: El crowdfunding puede considerarse un impulso para aquellos emprendedores que tienen ideas innovadoras, puesto que su mejor carta de presentación es el proyecto con el cual pretende llamar la atención de los demás y obtener el financiamiento, haciendo a un lado las limitantes de acceso bancario tradicional.

2.2.6.2 Desventajas del crowdfunding.

- 1) Plagio de ideas innovadoras: Es muy común que al hacer pública una idea innovadora (tomando en cuenta que no está en funcionamiento), esta pueda ser copiada y mejorada por algún usuario de alguna plataforma crowdfunding.

- 2) Fraude y estafas: Este tipo de malas prácticas suele ser poco comunes, pero sí las hay; debido a la flexibilidad de los requisitos que puedan existir para obtener un financiamiento, puede haber personas que buscan aprovechar y enmascarar un proyecto que pueda que no existir. Tampoco es raro que las empresas utilicen campañas de crowdfunding como fachada, antes de embolsarse los fondos y dejar a los inversores a la deriva.
Por tal razón, es muy importante informarse antes de convertirse en un inversor de algún proyecto o idea.
- 3) Mercado saturado: Actualmente existe una gran cantidad de proyectos que buscan obtener un financiamiento por medio de las diferentes modalidades de crowdfunding, por tal motivo es muy importante tener autenticidad en las ideas para obtener el financiamiento deseado.
- 4) Negación del financiamiento: Existe un alto porcentaje de proyectos que no logran la obtención de los fondos suficientes para poder financiarse, esto debido a la poca preparación que se pueda tener del proyecto el cual no logra convencer a los inversores. Lo anterior se traduce en un abandono de la idea innovadora

2.2.8 Casos de éxito en la aplicación del crowdfunding.

Los ejemplos de crowdfunding exitosos son cada vez más. Por ello, sí se necesita un financiamiento para el emprendimiento, existe una amplia gama de referencias que pueden ayudar a entender cómo funciona este sistema de financiamiento y de qué manera obtener los recursos que se necesitan para que el proyecto despegue. A continuación, se abordan unos casos de éxito relacionados con el crowdfunding.

1. Pebble: Uno de los referentes que se tiene de crowdfunding es el ejemplo de los relojes inteligentes Pebble, Estos relojes inteligentes ha logrado tener mucho éxito en sus campañas de Kickstarter, hay que tomar en cuenta que ha logrado tener uno de los mejores records de recaudación de fondos en la plataforma Crowdfunding.

La compañía Pebble Technology Corporation realizó su primera campaña de crowdfunding internacional en el año 2012 con un objetivo de 100 mil dólares, el cual superó ampliamente gracias a la recepción de los micromecenas de Kickstarter que

recaudaron más de 10 millones de dólares para el desarrollo del proyecto. Esta compañía estadounidense representa un hito para el modelo de crowdfunding por la cantidad de dinero que logró recaudar en un periodo de tiempo muy corto. Además, en su segunda campaña de crowdfunding no solo superó el objetivo de recaudación de 500 mil dólares, sino que logró recolectar más de un millón de dólares en aportes en tan solo una hora. (Crehana, 2022).

Figura 2

Reloj inteligente pebble



Nota: Financiado a través de crowdfunding (Crehana, 2022)

2. Sono Motors: La industria automovilística no es la excepción en el uso del crowdfunding, tal es el caso de: Sono Motors una empresa que buscó recolección de fondos para la puesta en marcha de vehículos con el uso de energía solar.

La idea de los fabricantes de vehículos que iniciaron esta campaña de crowdfunding es desarrollar un sistema de transporte privado y colectivo que reduzca las emisiones de CO2 en el ambiente y que, por lo tanto, disminuya el consumo de recursos no renovables en el planeta; Sono Motors se financió a través de un modelo mixto de crowdfunding y crowdlending, con el cual logró recolectar más de 50 millones de euros, gracias a la reserva de quienes aportaron con el deseo de ser los primeros en adquirir un carro que funciona gracias al poder del sol. El concepto de movilidad sustentable explica la razón del éxito de la startup alemana (Crehana, 2022)

Figura 3

Ejemplo vehículo de sono motors



Nota: Caso de éxito de crowdfunding (Crehana, 2022)

2.3 Contextualización.

2.3.1. Realidad actual de los startup en El Salvador.

La reducción de la brecha digital y el limitado acceso a los servicios financieros, son obstáculos que tienen los startup en El Salvador para el correcto desarrollo de sus objetivos en el corto y mediano plazo.

Tomando en cuenta que una de las características principales de los startup, es el uso de la tecnología de información altamente innovadora; en El Salvador el cual se describe como un país en vías de desarrollo, el acceso a las tecnologías de información es limitado, lo cual representa una desventaja para la incubación de los startup debido a que no todos los consumidores tienen un acceso igualitario a este tipo de tecnologías. Todo lo anterior, dificulta la expansión de los startup.

El financiamiento es un tema de vital importancia para los startup, el cual en la actualidad representa una dificultad al momento de aplicar a un financiamiento en una entidad bancaria; por tal razón, la mayoría de las ocasiones el financiamiento proviene de capital propio, específicamente ahorros que las personas obtienen a través de sus salarios o actividades comerciales informales.

La amplia cantidad de requisitos de información financiera que requieren las entidades bancarias son sumamente difíciles de cumplir para un startup, tomando en cuenta que no se poseen las garantías solicitadas, no se puede dejar pasar por alto el hecho de ser un startup es sinónimo de alto riesgo desde un punto de vista financiero, lo que se traduce en tasas nominales altas para la obtención de capital, lo cual agudiza aún más el desarrollo del startup.

Un factor importante por el cual los startup no acuden al financiamiento bancario es la falta de implementación de procesos contables, los cuales son indispensables para el financiamiento bancario, la falta de este tipo de información lleva a un startup a una posición de informalidad; razón por la cual, no se puede cubrir este requisito indispensable para el acceso del financiamiento bancario.

Por lo anteriormente expuesto, se vuelve importante y necesario informarse acerca de otras fuentes de financiamientos alternas como el crowdfunding, el cual puede agregar valor a la incubación y posterior expansión de un startup en El Salvador.

2.3.2 Principales fuentes de financiamiento para emprendedores en El Salvador.

Para Lerma & Castro (2007), el financiamiento consiste en “proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido” (p.205).

Según “La Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa 2017” auspiciada por la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña empresa, muestra que una de las principales fuentes de financiamiento a los cuales acceden los emprendedores es a la utilización de capital propio en su mayoría proveniente de ahorros. Así también, la búsqueda de crédito en entidades bancarias es la otra opción a las cuales recurren los emprendedores. Por tal motivo, es importante abordar las diferentes instituciones y programas financieros gubernamentales a los cuales pueden recurrir los emprendedores en El Salvador:

Tabla 4

Instituciones de apoyo a MIPYMES

Institución	Información
Banco Hipotecario	Un banco estatal que brinda la oportunidad acceso a créditos para emprendimientos con alto grado de innovación.
BANDESAL	En la actualidad ofrece una serie de líneas especiales para los emprendedores basados en proyectos que involucren la eficiencia energética, capital de trabajo para emprendedores entre otras líneas de apoyo al crecimiento y desarrollo de los emprendimientos.
CONAMYPE	La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, es la encargada de canalizar todos los programas de atención para los emprendedores o startup en El Salvador. Uno de sus principales objetivos es fomentar, proteger y desarrollar la micro y pequeña empresa, fortaleciendo su capacidad transformadora como su excelencia.
Sistema Cooperativo y Banca Tradicional en El Salvador.	Tanto la banca privada como el sistema cooperativo contribuyen en gran medida al desarrollo de los startup; sin embargo, es importante mencionar que esta vía de financiamiento en la mayoría de las ocasiones se deben cumplir una serie de requisitos que no son para nada factibles cuando se empieza un emprendimiento

Nota: Elaboración propia con información de instituciones.

CAPÍTULO III: DISEÑO METODOLOGICO

3.1 Enfoque de la investigación.

En el desarrollo de la investigación se ha empleado el uso de un enfoque mixto, debido a que se basa en recolectar, estudiar y analizar datos cualitativos y cuantitativos con el propósito de tener un escenario más amplio de la situación.

3.2 Método de la investigación.

Se ha utilizado el método hipotético deductivo el cual consiste en tomar unas aseveraciones en calidad de hipótesis, el cual se buscarán comprobar utilizando conocimientos disponibles de la temática, conclusiones que se confrontarán con los hechos.

Este método obliga al investigador a combinar la reflexión o momento racionales (formación de hipótesis y la deducción) con la observación de la realidad o momento empírico (observación y verificación).

3.3. Tipo de estudio

El tipo de estudio aplicado en la presente investigación es descriptivo y explicativo, lo anterior está basado en que se profundizó, analizó y estudió el problema en sus dimensiones principales y se considera explicativo porque tiene como principal interés brindar una alternativa de financiamiento para los startup o emprendedores del país; el cual se buscará aprobar o desaprobar las hipótesis sobre la base de las relaciones causa y efecto.

Además, es importante mencionar que se considera un estudio retrospectivo en relación a la cronología de la información; debido a que la investigación se inicia luego de ocurrido el hecho estudiado, por lo que se recolecta y selecciona información a partir de hechos que ya han sucedido con anterioridad.

Por último, no se puede dejar pasar por alto un estudio bibliográfico; puesto que se han hecho consultas de información documental, entre las principales fuentes se tienen: libros, revistas especializadas de la temática, informes técnicos de instituciones de alto prestigio, documentos e informes que han enriquecido el desarrollo del tema estudiado.

3.4 Población y Muestra

3.4.1 Población

La población sujeta de estudio fueron los emprendimientos, microempresas y pequeñas empresas del municipio de Santa Ana, departamento de Santa Ana, El Salvador; con una antigüedad no mayor a dos años, tomando en cuenta que todo startup tiene como punto de partida un emprendimiento.

3.4.2 Muestra

La muestra está conformada por veinte emprendimientos, microempresas y pequeñas empresas, de las cuales se tiene la certeza que contribuyen en gran medida a la investigación realizada; vale la pena mencionar que el tipo de muestreo, dadas las características anteriormente expuestas es de tipo no probabilístico, el cual queda a juicio de los investigadores tomando en cuenta el nivel de representatividad que los emprendimientos o startup tienen.

3.5 Técnicas e instrumentos.

Una de las principales técnicas para la recabar la información, ha sido la utilización de encuestas; dirigidas específicamente a emprendimientos que se han identificado a través de la información solicitada a las entidades gubernamentales pertinentes.

Además, entrevistas con personas que conozcan la experiencia en la implementación del crowdfunding, todo lo anterior con el propósito de obtener todo tipo de insumo de carácter informativo que pueda enriquecer la investigación con el tema abordado.

Es importante mencionar, que el cuestionario ha sido uno de los principales instrumentos en la recolección de datos, el cual está compuesto por una serie de preguntas cerradas clasificadas en opción múltiple, con el objetivo de articular toda la información valiosa que permita exponer de mejor forma el tema investigado.

3.6 Hipótesis de Investigación

- La dificultad de acceso a fuentes de financiamiento tradicionales, limitan el desarrollo y crecimiento sostenible de los startups en El Salvador.
- ¿Es el crowdfunding una alternativa de financiamiento viable para los startups en El Salvador?

3.7 Operacionalización de hipótesis.

<u>Operacionalización de hipótesis #1</u>				
“¿Es el Crowdfunding una alternativa de financiamiento viable para los startup en El Salvador?”				
Variables	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Independiente: Uso de plataformas crowdfunding.	Financiamiento colectivo a través del uso de las Tecnologías de Información.	Financiamiento colectivo. Crowdlending. Tecnologías de la Información.	Marketing estratégico. Recaudación de dinero Campaña crowdfunding	¿Cree que el principal obstáculo para empezar un negocio es la falta de financiamiento?
Dependiente: Financiamiento	Proceso por el cual una empresa o emprendimiento obtiene capital proveniente de entidades bancarias o recursos aportados por accionistas.	Recaudación de dinero. Fuentes alternativas de financiamiento.	Falta de información sobre nuevas alternativas de financiamiento.	¿Estaría dispuesto a utilizar fuentes alternativas de financiamiento para su negocio o emprendimiento?

Operacionalización de hipótesis #2

“La dificultad de acceso a fuentes de financiamiento tradicionales, limitan el desarrollo y crecimiento sostenible de los startups en El Salvador ”

Variables	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems
<p>Independiente:</p> <p>Fuentes de financiamiento tradicionales</p>	<p>Recursos financieros otorgados por instituciones tales como: bancos, cooperativas, que están regidas por una normativa legal en un país.</p>	<p>Instituciones bancarias.</p> <p>Programas de apoyo a emprendedores.</p> <p>Instituciones de apoyo gubernamental</p>	<p>Apalancamiento operativo.</p> <p>Requisitos y trámites de difícil cumplimiento</p>	<p>Falta de cumplimiento a los requisitos bancarios.</p> <p>Dificultad de acceso a créditos a baja tasa de interés.</p>
<p>Dependiente:</p> <p>Crecimiento sostenible</p>	<p>Obtención de la máxima rentabilidad y aumento en la creación de valor, en un emprendimiento o empresa</p>	<p>Negocio en marcha.</p> <p>Rentabilidad.</p> <p>Creación de valor.</p>	<p>Posicionamiento en el mercado.</p> <p>Máxima utilidad.</p>	<p>Ideas innovadoras en el negocio.</p> <p>Incremento de aceptación en el mercado.</p>

3.8 Estrategias de recolección, procesamiento y análisis de la información

3.8.1 Recolección de la información

La investigación ha sido enriquecida con datos e información recopilados mediante la técnica de la encuesta, utilizando específicamente un cuestionario el cual se realizó de manera digital, que fue dirigido a micro y pequeños emprendedores; el cual contribuyó en gran medida para conocer sus dificultades relacionadas al tema del financiamiento.

3.8.2 Procesamiento de la información

El procesamiento de la información obtenida se realizó mediante la utilización de plataformas digitales, los cuales permitió efectuar las diferentes tablas y gráficos comparativos, los cuales agregan valor al tema investigado.

3.8.3 Análisis de la Información

El análisis de la información obtenida en el proceso de investigación se tabuló mediante gráficos, para un análisis más comprensible; además, se ha incluido una interpretación de las respuestas obtenidas para cada una de las preguntas planteadas en el instrumento de investigación.

3.9 Consideraciones éticas

Los valores éticos han sido tomados muy en cuenta durante el proceso de la recolección, procesamiento y presentación de la información; así como toda la investigación en general, los cuales se detalla a continuación.

- Honestidad.
- Transparencia.
- Objetividad.
- Confidencialidad.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

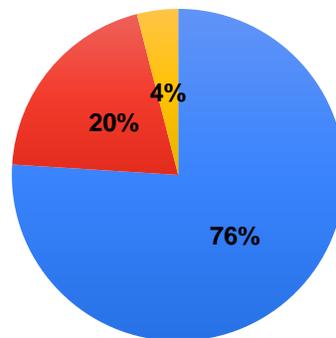
4.1 Presentación y análisis de resultados

La recopilación de la información a través del instrumento de investigación se ha desarrollado en los meses de julio y agosto de 2022, con personas previamente clasificadas las cuales pueden aportar sus experiencias y conocimientos a la investigación del tema anteriormente mencionado. A continuación, se presentan el análisis de los resultados obtenidos a través del desarrollo de la investigación.

Pregunta No.1 Basados en la clasificación de la Ley de fomento, protección y desarrollo para la micro y pequeña empresa en El Salvador. ¿En qué clasificación se encuentra su negocio?

Objetivo: Identificar la clasificación de los negocios de los participantes en la investigación.

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Emprendimiento (Comerciante Individual)	19	76%
Microempresa (Hasta 10 Trabajadores)	5	20%
Pequeña Empresa (Hasta 50 Trabajadores)	1	4%
TOTAL	25	100%



- Emprendimiento (Comerciante Individual)
- Microempresa (Hasta 10 Trabajadores)
- Pequeña Empresa (Hasta 50 Trabajadores)

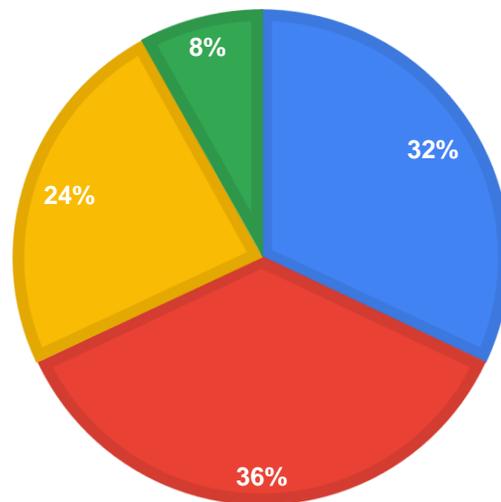
Análisis: La muestra para llevar a cabo la investigación está conformada por un 76% de comerciantes que están clasificados como emprendimientos; lo cual es una oportunidad de brindar una opción de financiamiento para la búsqueda del crecimiento sostenible de sus negocios.

Pregunta No.2 ¿A cuál de los siguientes rubros pertenece su actividad económica?

Objetivo: Identificar la actividad económica principal de los participantes en la investigación.

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alimentos	8	32%
Comercio	9	36%
Servicios	6	24%
Agrícola	2	8%
TOTAL	25	100%

■ Alimentos ■ Comercio ■ Servicios ■ Agrícola

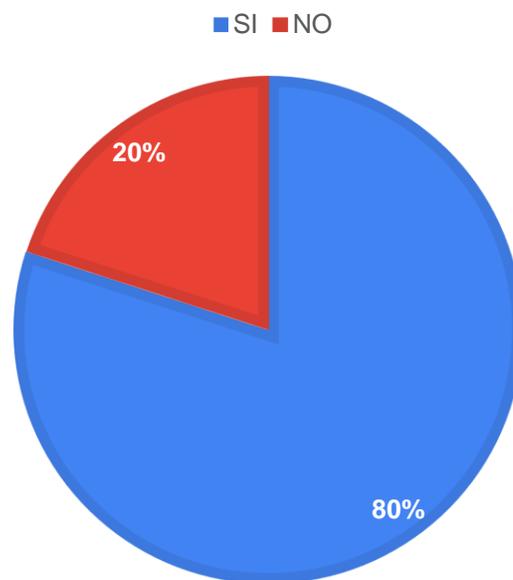


Análisis: Los participantes de la encuesta de investigación fueron en su mayoría emprendimientos con un rubro comercial, seguido de cerca por el rubro de emprendimientos relacionados con los alimentos; esta composición de la muestra permite evaluar el modelo en estudio, en diferentes modalidades de negocios.

Pregunta No. 3 ¿Hace uso de las redes sociales (Facebook, Instagram, WhatsApp entre otros) para promocionar su negocio?

Objetivo: Evaluar el uso de las tecnologías de información y comunicación en los diferentes modelos de negocio.

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	20	80%
NO	5	20%
Total	25	100%



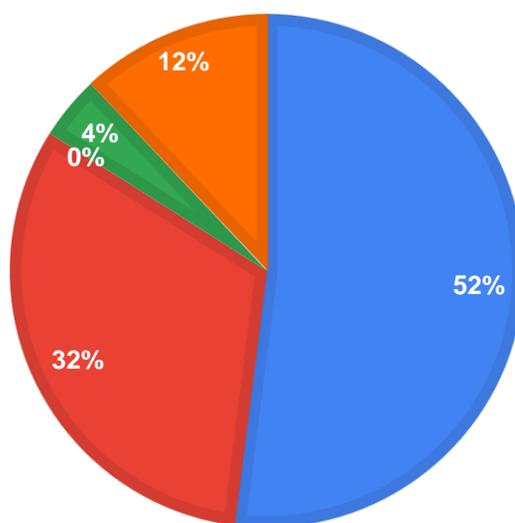
Análisis: En un mundo globalizado en el cual los avances tecnológicos están en constantes actualizaciones se vuelve indispensable el uso de las tecnologías de información para aprovechar una mayor cobertura de clientes potenciales con un costo relativamente bajo; tal es el caso de la presente investigación, en la cual la mayoría de participantes manifiestan hacer uso de las redes sociales para comercializar sus productos, lo cual demuestra la adopción de las tecnologías a medida que estas avanzan.

Pregunta No. 4 ¿Cuál fue su principal fuente de financiamiento para el inicio de su emprendimiento o negocio?

Objetivo: Identificar la procedencia del capital semilla de los negocios o emprendimientos encuestados.

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Fondos Propios	13	52%
Prestamos Bancarios / Cooperativas	8	32%
Programas de Apoyo de Gobierno	0	0%
Prestamistas Informales	1	4%
Financiamiento Familiar	3	12%
TOTAL	25	100%

- Fondos Propios
- Prestamos Bancarios / Cooperativas
- Programas de Apoyo de Gobierno
- Prestamistas Informales
- Financiamiento Familiar

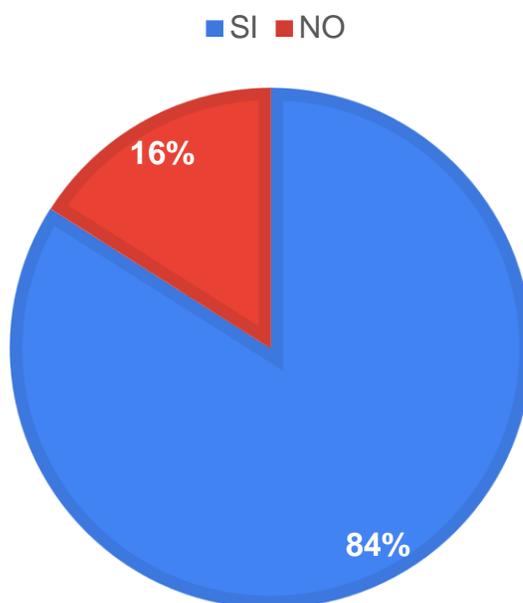


Análisis: Los emprendedores suman sus esfuerzos para utilizar capital semilla proveniente de ahorros o inclusive de prestaciones laborales obtenidas a lo largo de su vida, lo cual ha sido utilizado para financiar sus negocios; uno de cada tres emprendedores accede al financiamiento bancario o cooperativo, el cual juega un papel importante en la financiación de proyectos a emprendedores.

Pregunta No. 5 ¿Cree que el principal obstáculo para empezar un negocio es la falta de financiamiento?

Objetivo: Determinar la importancia que tiene el financiamiento para emprender un negocio en El Salvador.

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	21	84%
NO	4	16%
Total	25	100%

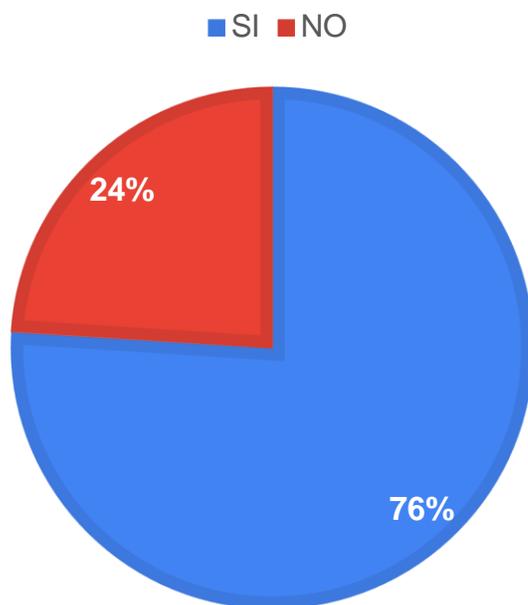


Análisis: La mayoría de los participantes coinciden que el principal obstáculo al momento de emprender un negocio es la falta de financiamiento. Por tal razón, es importante dar a conocer fuentes alternas de financiamiento que contribuyan a la obtención de capital para emprender y mejorar un negocio o emprendimiento.

Pregunta No. 6 ¿Considera que las entidades financieras tradicionales (Bancos, cooperativas, financieras) son una buena fuente de financiamiento para su negocio?

Objetivo: Valorar la opinión de los emprendedores respecto a las fuentes de financiamiento tradicionales.

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	19	76%
NO	6	24%
Total	25	100%

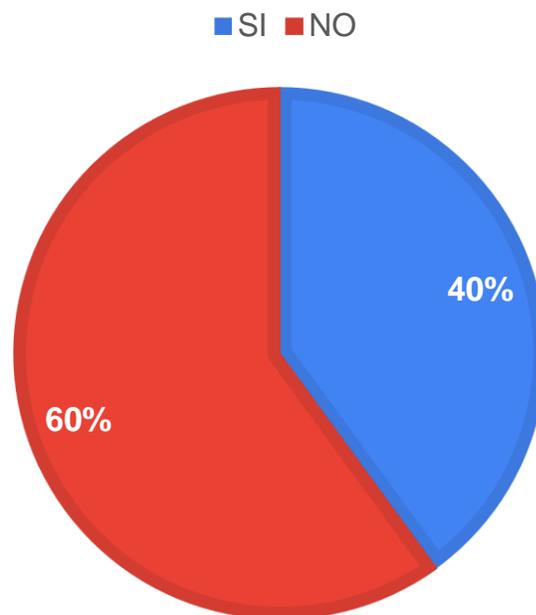


Análisis: Las personas encuestadas valoran muy bien la alternativa de buscar financiamiento a través del sistema financiero tradicional; a pesar de los diferentes y amplios requisitos que son necesarios para poder aplicar, sigue siendo una buena opción desde el punto de vista de los emprendedores y personas con negocio ya establecido.

Pregunta No. 7 ¿Ha solicitado algún tipo de financiamiento a través de la banca para su negocio?

Objetivo: Identificar el uso de las fuentes tradicionales de financiamiento en El Salvador.

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	10	40%
NO	15	60%
Total	25	100%

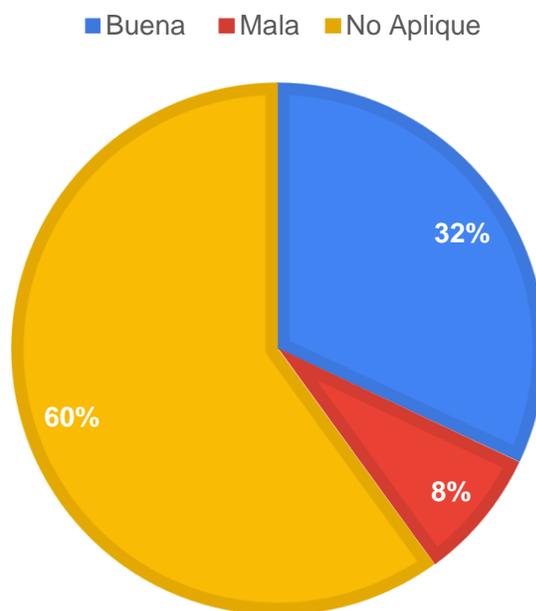


Análisis: La mayoría de las personas que participaron en la encuesta manifiestan no haber buscado financiamiento a través de los bancos o cooperativas; sino que han optado por utilizar capitales propios, que provienen de sus ahorros o inclusive capital provenientes de indemnizaciones o remesas familiares.

Pregunta No. 8 ¿Cómo fue su experiencia en la realización del trámite del financiamiento bancario?

Objetivo: Conocer las valoraciones de las personas al momento de realizar un trámite en el sistema financiero de El Salvador.

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Buena	8	32%
Mala	2	8%
No Aplique	15	60%
TOTAL	25	100%



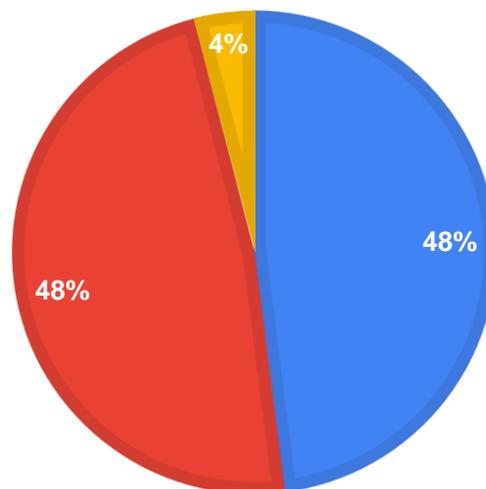
Análisis: Las personas que han optado por buscar un financiamiento en el banco (Pregunta No. 7), han tenido una buena experiencia al momento de optar a líneas de crédito; si bien es cierto, manifiestan haber obtenido la cantidad de capital a la cual aplicaban, dejan entrever la dificultad o desventajas que representa para sus negocios cuando solicitan información histórica o información de carácter formal, la cual en la mayoría de las ocasiones no la poseen; dado que son negocios que inician.

Pregunta No. 9 ¿Cuál cree que es el principal obstáculo al que se enfrenta el emprendedor al momento de solicitar financiamiento?

Objetivo: Conocer la percepción que tiene el emprendedor respecto a las dificultades en la obtención de financiamiento en la banca tradicional.

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Tasas de Interes Elevadas	12	48%
No se logra calificar por los requisitos	12	48%
Condiciones desfavorables	1	4%
TOTAL	25	100%

- Tasas de Interes Elevadas
- No se logra calificar por los requisitos
- Condiciones desfavorables



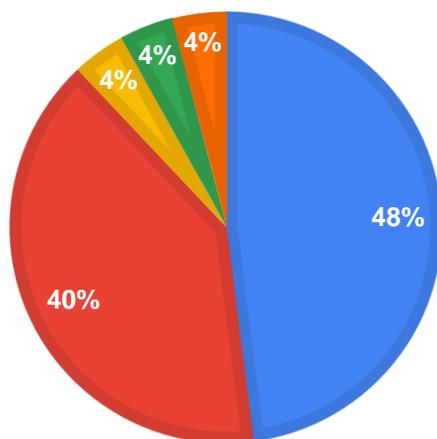
Análisis: Las tasas de intereses elevadas y el amplio conjunto de requisitos el cual debe completar el emprendedor para obtener financiamiento en un banco, es la combinación perfecta para reducir las posibilidades de la obtención del financiamiento. Ambas situaciones limitan el crecimiento sostenible de los emprendedores al momento de buscar financiamiento para su ampliación de negocio.

Pregunta No. 10 En su opinión, de las siguientes opciones: ¿Cuál considera que es un factor determinante para que un negocio no logre el crecimiento sostenible y fracase en su totalidad?

Objetivo: Conocer la opinión de los encuestados respecto a los principales problemas empresariales que puedan tener sus negocios.

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Falta de capacitaciones	12	48%
Falta de fuentes de financiamiento	10	40%
Falta de apoyo por parte del Gobierno	1	4%
Inversiones innecesarias	1	4%
La delincuencia	1	4%
TOTAL	25	100%

- Falta de capacitaciones
- Falta de fuentes de financiamiento
- Falta de apoyo por parte del Gobierno
- Inversiones innecesarias
- La delincuencia

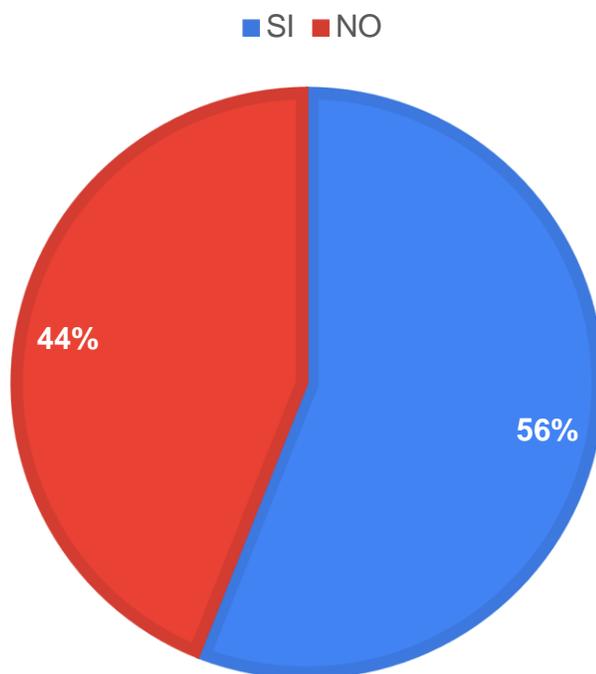


Análisis: Sí bien el financiamiento es importante cuando se trata de ampliar una idea innovadora o mejorar un negocio, hay otro factor que inquieta mucho a las personas encuestadas y es que la falta de capacitaciones o desconocimiento de la forma correcta de administrar y optimizar los recursos eficaz y eficientemente es otro obstáculo para tomar muy en cuenta.

Pregunta No. 11 ¿Considera usted que existe apoyo gubernamental a través de programas de financiamiento hacia los emprendedores, micro y pequeñas empresas del país?

Objetivo: Percibir el nivel de apoyo que tienen los emprendedores, micro y pequeñas empresas de las entidades gubernamentales.

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	14	56%
NO	11	44%
Total	25	100%



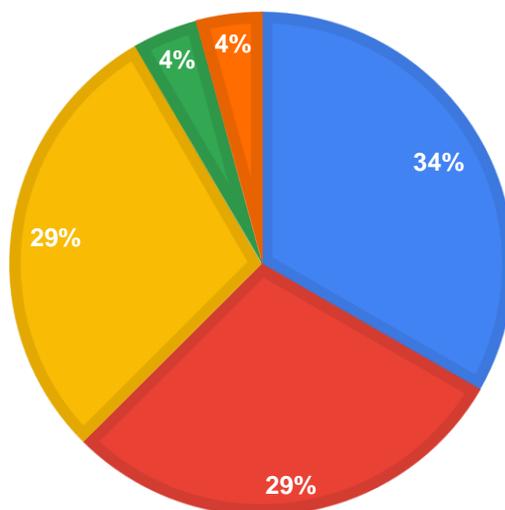
Análisis: Los encuestados perciben que el apoyo gubernamental para con los emprendedores existe, sin embargo, en algunas ocasiones mencionan que es limitado y carece de directrices claras que facilite la obtención de este; no obstante, con una buena dosis de paciencia y perseverancia pueden clasificar para obtener el apoyo disponible.

Pregunta No. 12 ¿Conoce algunos de los siguientes programas de apoyo por parte del gobierno?

Objetivo: Identificar sí los encuestados están informados respecto a programas de apoyo gubernamental para la micro y pequeña empresa en El Salvador.

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Reposición de capital (Bandesal)	8	32%
Conamype creditos	7	28%
Firempresa	7	28%
Ninguno	1	4%
Todas las anteriores	1	4%
TOTAL	24	96%

■ Reposición de capital (Bandesal)
 ■ Conamype creditos
■ Firempresa
 ■ Ninguno
■ Todas las anteriores

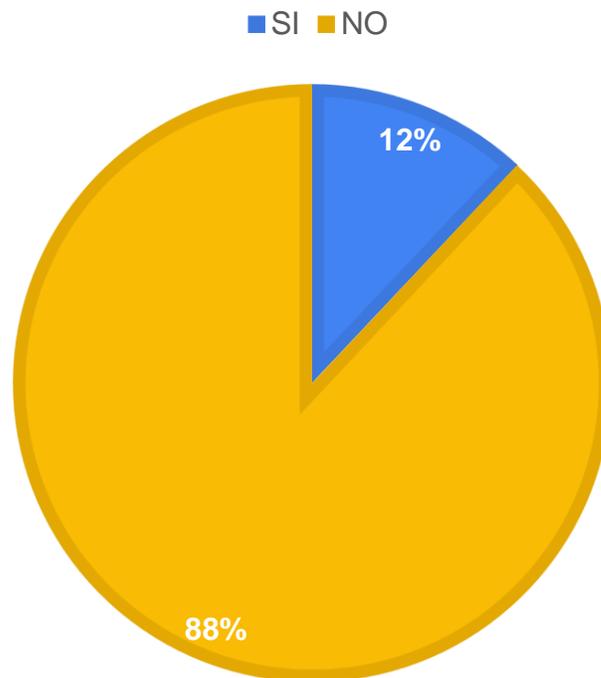


Análisis: En esta pregunta se busca medir el conocimiento de los emprendedores respecto a los diferentes apoyos gubernamentales disponibles; si bien, son conocidos por los encuestados, estos se limitan a su aplicación dado que manifiestan que demora mucho tiempo el proceso y en algunas ocasiones terminan abortando el proceso. Es importante resaltar, que algunos son programas coyunturales, no permanentes.

Pregunta No. 13 ¿Conoce el termino Crowdfunding?

Objetivo: Conocer sí las personas encuestadas están informados de fuentes de financiamiento alternas.

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	12%
NO	22	88%
Total	25	100%



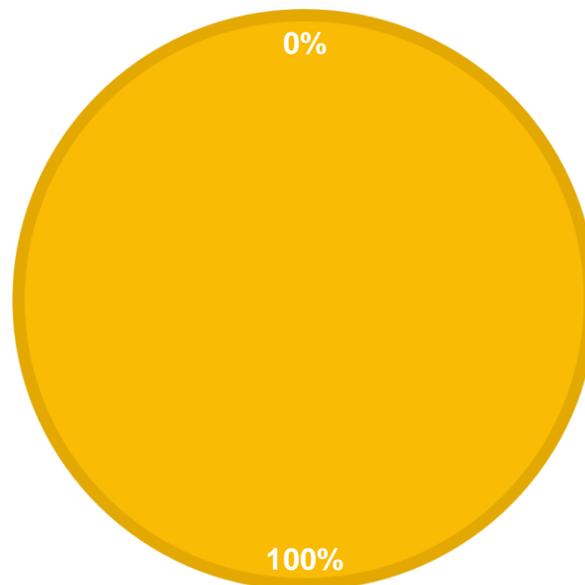
Análisis: A pesar de que el termino Crowdfunding no es del todo nuevo, resulta ser desconocido para la mayoría de los encuestados; y es que la aplicación o uso de este tipo de financiamiento no tradicional resulta no tan familiar para los emprendedores.

Pregunta No. 14 ¿Ha utilizado alguna plataforma crowdfunding en alguna ocasión?

Objetivo: Conocer sí existe algún tipo de experiencia previa relacionada al uso y manejo del crowdfunding.

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	25	100%
Total	25	100%

■ SI ■ NO



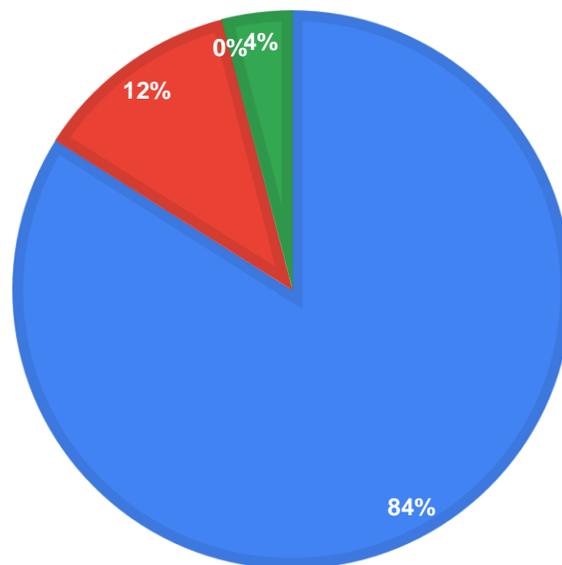
Análisis: Ninguno de los encuestados ha vivido la experiencia de la utilización de plataformas crowdfunding, a pesar de tener experiencia en el uso de plataformas comerciales digitales; las plataformas crowdfunding no aparecen en el radar de ninguno de los emprendedores encuestados al momento de realizar la investigación.

Pregunta No. 15 El Crowdfunding es un mecanismo alternativo para conseguir financiamiento colectivo, el cual permite a los emprendedores o startup optar por financiación más allá de la que puede aportar una entidad financiera. ¿Le interesaría conocer más del tema?

Objetivo: Analizar el nivel de interés que genera la difusión de conocimientos relacionados al Crowdfunding.

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Me interesa	21	84%
Poco interesante	3	12%
Indiferente	0	0%
No me interesa	1	4%
TOTAL	25	100%

■ Me interesa ■ Poco interesante ■ Indiferente ■ No me interesa

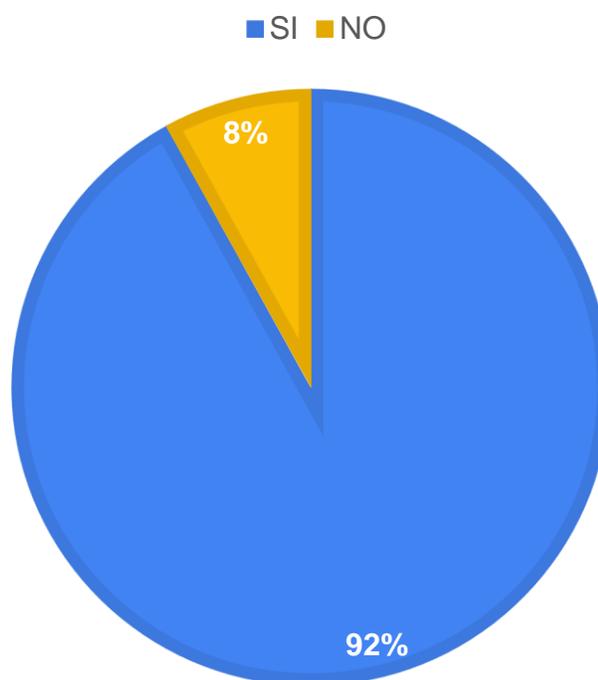


Análisis: A pesar de que el termino crowdfunding no ha resultado familiar para los encuestados, al explicar de una manera rápida en que consiste este concepto, despierta mucho interés en los encuestados, esto abre el paso a la posibilidad de que en un futuro nuevas formas de financiamiento como estas, puedan aplicarse en El Salvador y convertirse en una opción más para los emprendedores o startup que buscan la obtención de capital de trabajo.

Pregunta No. 16 ¿Considera que el Crowdfunding sería una buena alternativa de financiamiento para su negocio?

Objetivo: Conocer las expectativas que genera una fuente alterna de financiamiento para los negocios de los encuestados.

PARAMETRO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	23	92%
NO	2	8%
Total	25	100%



Análisis: Los encuestados perciben que una buena campaña de crowdfunding podría contribuir positivamente a sus negocios en la obtención de financiamiento e inclusive aprovechar la oportunidad de publicar en una plataforma la idea de negocios y ganar consumidores, por tal razón, consideran que puede aplicarse a sus negocios sin ningún problema.

4.2 Análisis y comprobación de hipótesis.

4.2.1 Hipótesis de Investigación

Hipótesis 1: “La dificultad de acceso a las fuentes de financiamiento tradicionales, limitan el desarrollo y crecimiento sostenible de los startups en El Salvador”; se da por **APROBADA**, por las siguientes razones:

- El 52% de los encuestados manifestaron que su capital semilla proviene de un capital propio, el cual ha sido ahorrado con el paso del tiempo; no obstante, al momento de buscar expansión de sus negocios en adquirir nuevos productos para ser ofertados o brindar nuevos servicios, tienen la dificultad de no poseer una fuente de financiamiento que les facilite la expansión del negocio.
- El 84% de los encuestados coinciden que las fuentes de financiamiento para desarrollar una idea innovadora es un obstáculo cuando se quiere incursionar con un nuevo modelo de negocios.
- El 60% de los encuestados no ha recurrido al sistema financiero debido a la amplia cantidad de requisitos que son necesarios al momento de aplicar a un financiamiento; agregado a ello, el alto costo que implica para el emprendedor utilizar el capital ajeno; dado que no posee las garantías necesarias para demostrar el pago del financiamiento; por último, en ocasiones es necesario presentar requisitos relacionados con la contabilidad formal, la cual no se posee en ocasiones. Por lo anteriormente expuesto, el banco califica en alto riesgo a un emprendedor o startup, lo cual se traduce en altos costos en la utilización del capital.

Hipótesis 2: ¿Es el crowdfunding una alternativa de financiamiento viable para los startup en El Salvador?; se da por **APROBADA**.

- A través de la investigación, se ha logrado identificar empresas u organizaciones, que se dedican a realizar campañas de crowdfunding con el propósito de buscar fuentes de financiamiento extranjero para emprendedores de El Salvador; razón por la cual no es una alternativa de financiamiento del todo desconocida.
- Es importante mencionar que el acceso a las tecnologías de información es un tema que va en aumento en El Salvador; de hecho, al realizar a los encuestados la pregunta relacionada con el uso de las redes sociales en sus actividades económicas, el 80% manifiesta hacer uso de ellas con fines de lucro. Lo anterior, demuestra que cada vez los emprendedores aprovechan la tecnología para realizar negocios; estas habilidades podrían ampliamente aprovecharse para utilizar plataformas crowdfunding las cuales cada día ocupan un ambiente grafico amigable para los usuarios.
- El tema del financiamiento a través de fuentes no tradicionales despierta mucho interés en los emprendedores encuestados, dado que han tenido muchas dificultades al momento de buscar financiamiento en las fuentes tradicionales o inclusive abortan los proyectos de financiamiento gubernamental, debido a que los tiempos de respuesta por parte de las entidades son muy largos y requiere de mucha inversión de tiempo.
- Al conocer de forma fugaz el concepto del crowdfunding, les genera mucho interés y lo asocian con facilidad a la realidad de sus negocios, lo cual denota apertura por parte de los emprendedores a buscar fuentes alternas; por lo tanto, al aplicarse una buena campaña para seducir a los inversores podría convertirse en una opción viable para los emprendedores salvadoreños.

Finalmente, es importante resaltar que ante el aumento en el uso de las económicas colaborativas en países latinoamericanos o inclusive las incidencias de este tipo de economías en El Salvador con empresas emergentes como HUGO, Uber entre otras; además del alto número de personas que utilizan las tecnologías de información, el cual aumenta día a día para la realización de sus negocios y otros casos tales como la serie de obstáculos o dificultades que

tienen los emprendedores en el uso del financiamiento tradicional; se vuelve inevitable sentar un precedente y brindar información valiosa relacionada con el uso de plataformas crowdfunding e ir más allá y aprovechar a brindar un proceso lógico para la realización de una campaña crowdfunding; sí bien, en la actualidad aún se encuentre en una etapa de desconocimiento para algunos emprendedores, no cabe la menor duda que en un futuro será la nueva forma de adquirir capital de trabajo para muchos startups; por tal razón, es importante estar informado y preparado.

CAPITULO V: EL CROWDFUNDING COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LOS STARTUP EN EL SALVADOR.

En el desarrollo de este trabajo de investigación, se ha conocido la actualidad de los startup o emprendimientos en El Salvador; los cuales en su mayoría han surgido a través de ideas o modelos de negocios financiados por capitales propios, provenientes de ahorros que el emprendedor ha obtenido con el paso del tiempo.

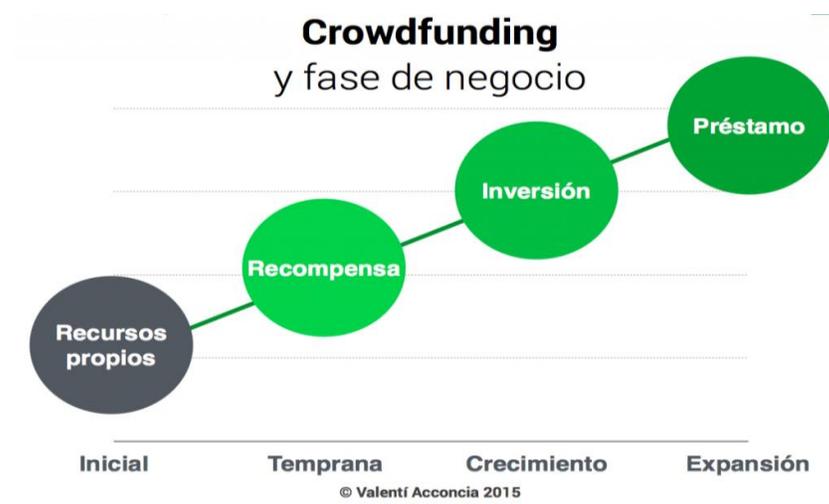
Cabe resaltar que como se ha mostrado, en nuestro país ya se aplican de manera indirecta algunas modalidades de este mecanismo, pero no se conocen esfuerzos formales por dar a conocer su existencia entre los emprendedores.

En el desarrollo de este capítulo se busca brindar a los startups un conjunto de información estructurada que facilite a los emprendedores el conocimiento de los aspectos básicos de esta fuente de financiamiento, desde sus distintas modalidades, hasta los procedimientos generales que ya se utilizan en otras partes del mundo. Actualmente esta información es disponible principalmente a través de la web, pero de manera dispersa y sin considerar las condiciones particulares de nuestro medio.

Vale la pena resaltar, que estas fuentes de financiamiento no tradicionales pueden ser utilizadas por ideas de negocios que deseen empezar o inclusive modelos de negocios ya establecidos. A continuación, se presenta el uso de los diferentes tipos de crowdfunding según la etapa del emprendimiento. Ver Figura 4.

Figura 4

Uso del crowdfunding basado en la etapa del negocio



Nota: Financiamiento crowdfunding por fases (Acconcia, 2015)

Una vez conocidos los tipos de crowdfunding existentes, los cuales fueron abordados a detalle en el capítulo II de esta investigación, es indispensable mencionar que dadas las características que tienen los startup o emprendimientos en El Salvador, se busca brindar una guía que pueda ser aplicable a la utilización del crowdfunding como una alternativa al financiamiento tradicional.

5.1 Startup y emprendimientos en El Salvador

Un startup se caracteriza por tener un modelo de negocios innovador, poseer costos de operación mínimos y en menor escala comparados con empresas tradicionales que poseen grandes estructuras, edificaciones y centros logísticos de operación; también un startup se caracteriza por la obtención de financiación a través de métodos no tradicionales tales como el uso de economías colaborativas.

En El Salvador existen algunos startup que buscan posicionarse en el mercado, a tal grado que sus inicios son prácticamente difíciles de identificar debido al bajo perfil que poseen; no obstante, al abordar el tema de los startup en El Salvador, es importante incluir el “emprendedurismo” dado que es un término que ha cobrado auge debido a eventos muy

relevantes como la pasada pandemia por COVID-19; en el cual muchas personas con deseos de superación o supervivencia, crean y buscan mantener negocios propios que les generen ingresos financieros.

Basado en lo anterior, el punto de convergencia de los startup y los emprendedores, es la necesidad de obtención de capital financiero que les permita fortalecer la idea de negocio y poderla poner en marcha; ante tal situación, tienen la similitud de enfrentar el difícil acceso a los recursos financieros que brindan las entidades financieras tradicionales, debido al poco record crediticio o el alto riesgo que representan para la banca tradicional.

Por lo anteriormente expuesto, surgen mecanismos alternativos de financiamiento tales como el Crowdfunding, en todas sus diferentes variantes, el cual sirve como punto de enlace para las personas que necesitan un financiamiento, con las personas que están dispuestos a brindarlo, utilizando como intermediario plataformas digitales que contribuyen a la búsqueda y obtención de financiamiento para los startup y emprendedores en todas sus escalas. Ver Figura 5

Figura 5

Funcionamiento del crowdfunding



5.2 Análisis FODA de un Crowdfunding para emprendedores en El Salvador

En el siguiente análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Destrezas, Amenazas), se analizan los aspectos más relevantes de utilizar métodos alternativos de financiamiento. Este tipo de análisis permite tener una mejor idea clara y precisa de la implementación del crowdfunding en El Salvador.



Fortalezas:

- **Plataformas Crowdfunding:** El crowdfunding se caracteriza por el uso de las tecnologías de la información, las cuales permiten al usuario exponer las ideas a los diferentes usuarios alrededor del mundo, teniendo como un intermediario una plataforma que garantizará todos los movimientos relacionados con los desembolsos de efectivo o donaciones, que los usuarios desean hacer al proyecto del emprendedor.
- **Medir la aceptación del consumidor:** Cuando un emprendedor expone una idea la cual tiene un alto grado de innovación y características poco comunes en comparación a las existentes en el mercado, le permite conocer el impacto que tendrá esa idea en el mercado del consumidor; esto debido a la particularidad que tiene el mecanismo de

financiamiento, el cual busca atraer individuos basados en el interés que genera la idea del emprendimiento.

- Financiamiento no tradicional: Si bien es cierto, son pocas las microempresas que se han decantado por utilizar un financiamiento alternativo en El Salvador, es importante mencionar que el crowdfunding es un método de financiamiento que ha sido aplicado en países de primer mundo y ha demostrado ser una opción diferente para todos aquellos emprendedores dado que el financiamiento se basa en la aceptación de la idea y no en las garantías que el emprendedor pueda tener, lo que lo convierte en una buena opción.

Oportunidades:

- No es necesario tener experiencia crediticia: La experiencia crediticia es un factor determinante para la obtención de capital en la banca tradicional; sin embargo, en los métodos alternativos pasa a tener poca o ninguna importancia; lo cual se convierte en una oportunidad para el emprendedor dado que en ocasiones no posee las garantías suficientes para la obtención de financiamiento o peor aún, posee un mal record crediticio en las entidades financieras.
- Uso de las Tecnologías de la Información: El aumento del uso del internet alrededor del mundo, contribuye en gran medida al aumento de personas interesadas en financiar proyecto crowdfunding, lo cual aumenta la masa monetaria disponible para este tipo de financiamiento.
- Innovación en la idea de negocio: La mayoría de emprendedores están en la búsqueda constante de maximizar sus utilidades, basados en una idea de negocios que satisfagan las necesidades del cliente. Por lo tanto, el uso de las plataformas crowdfunding obligan al emprendedor a ver más allá de las ideas básicas, todo con el fin de obtener un financiamiento que contribuya a la ejecución del negocio o porque no mencionarlo: que inyecte capital fresco a una idea existente a través del crowdlending.

Debilidades:

- Plagio de Ideas: Se debe tener en cuenta que la idea de negocio debe ser expuesta a todos los usuarios de la plataforma y público en general con el objetivo de atraer personas que estén dispuestas a financiar la idea de negocio. Sin embargo, esto puede convertirse en una desventaja dado que la idea puede ser robada por otro usuario, incluso hasta ser mejorada, perdiendo en la autenticidad de la idea.
- Pérdida de imagen sí el proyecto fracasa: El alto grado de exposición pública que tiene el emprendedor puede traducirse en una desventaja al momento de solicitar financiamiento en una plataforma crowdfunding; por lo tanto, se sugiere estar bien informado y ocupar todas las herramientas tecnológicas que contribuyan a la obtención de los fondos.
- Conocimiento en Marketing: No es un secreto que la utilización de una campaña de marketing es crucial al momento de exponer la idea en las plataformas; por tal razón, hay ocasiones que el emprendedor no posee conocimientos en la correcta implementación de una campaña publicitaria que ayude a posicionarse y despierte el interés de los financistas.

Amenazas:

- No existe un marco regulatorio: Uno de los aspectos a tomar en cuenta es la incertidumbre jurídica existente, dado que al día de la realización de esta investigación no se posee un marco regulatorio jurídico que genere confianza al emprendedor y a las personas que financian el proyecto. Por tal razón, es un aspecto que el emprendedor no debe dejar pasar por alto al momento de optar por un financiamiento no tradicional.
- Gran cantidad de plataformas: El financiamiento a través del crowdfunding avanza día con día, lo que ha provocado que muchas personas estén incursionando en la implementación de plataformas; no obstante, el emprendedor debe ser muy selectivo e informarse al momento de tomar una decisión de exponer su proyecto para evitar ser parte de las estadísticas de fraude y robo.

- Aumento significativo de proyectos: Cada día más emprendedores optan por obtener financiamiento a través de plataformas crowdfunding; debido a esto, es importante mencionar que una plataforma con una gran cantidad de proyectos la vuelve poco interesante y aburrida para las personas que deseen financiar o ayudar a los proyectos, por tal motivo, es imprescindible generar confianza y brindar toda la información para estar un paso delante de los demás.

5.3 Plataformas crowdfunding más utilizadas en El Salvador.

A continuación, se hace un recuento de las plataformas en la cual salvadoreños han tenido algún tipo de experiencias relacionadas con una campaña crowdfunding para la obtención de fondos en las diferentes modalidades.

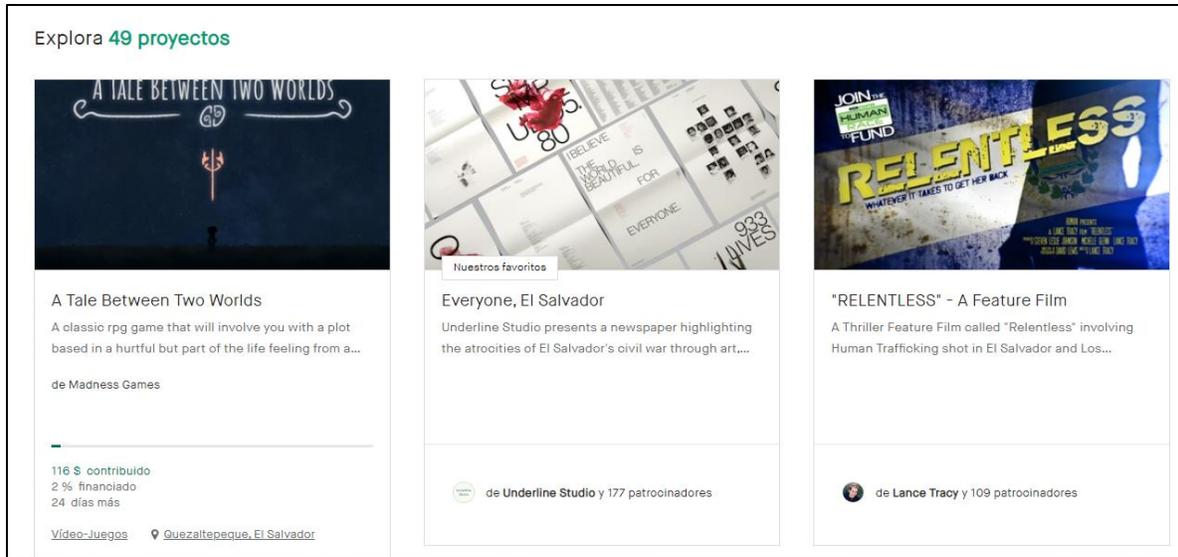
Cabe destacar, que en la actualidad existen muchas plataformas crowdfunding alrededor el mundo; sin embargo, se hace una recopilación de las plataformas más comunes y que se identificaron en la realización de la investigación que han sido utilizadas en El Salvador.

5.3.1 Kickstarter

En El Salvador ha sido utilizada esta plataforma en la búsqueda de financiación de proyectos por recompensas. De hecho, en su mayoría son proyectos sociales tales como: documentales, películas e incluso juegos de video. Esta plataforma es muy utilizada en todo el mundo. Ver Figura 6

Figura 6

Proyectos salvadoreños publicados en kickstarter



Nota: Captura de pantalla adaptada de (Kickstarter, 2022)

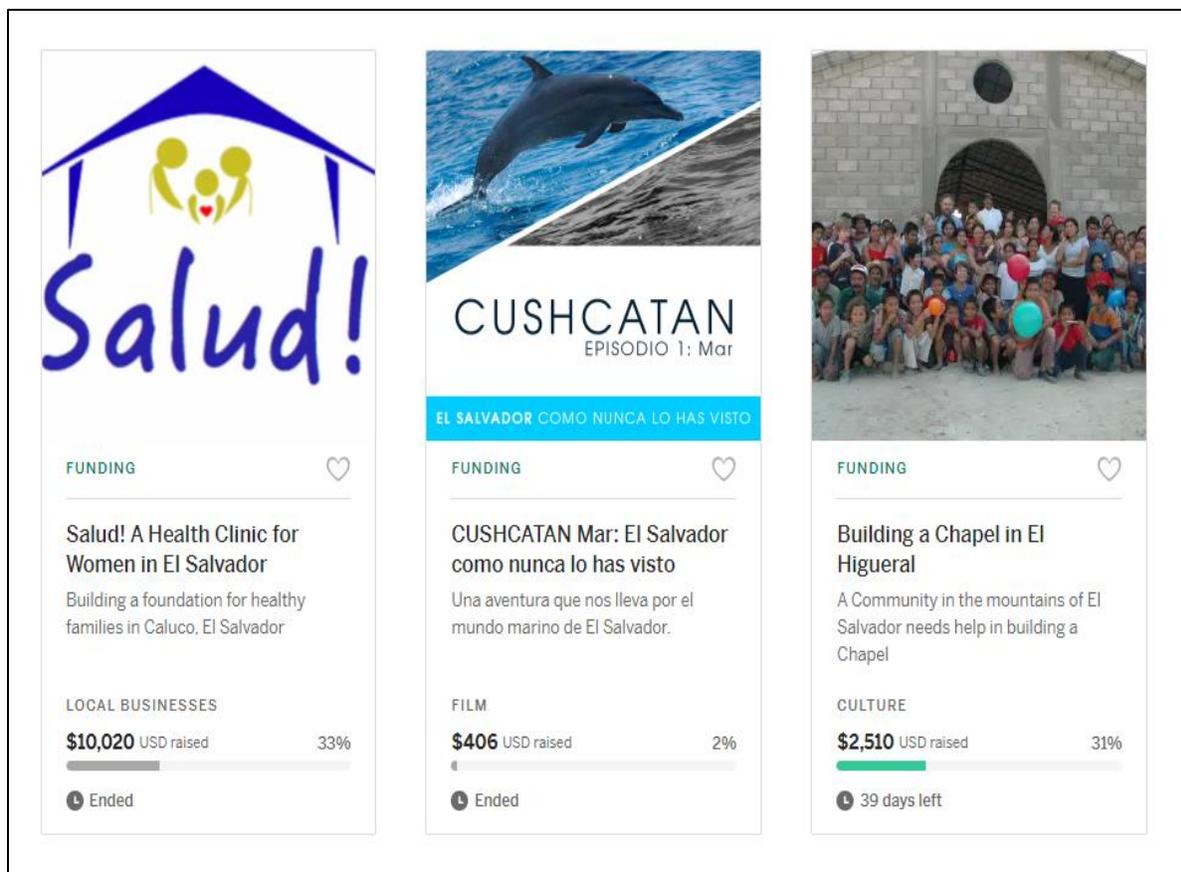
5.3.2 Indiegogo

Una plataforma que se caracteriza por financiar todo tipo de proyectos, siendo su principal forma de retribuir a sus usuarios a través de recompensas; éstas recompensas depende de la descripción del proyecto. Indiegogo se ha caracterizado por financiar proyectos relacionados con el cine y el teatro.

Proyectos de salvadoreños han tratado de obtener un financiamiento a través de esta plataforma; sin embargo, algunos no han tenido los resultados esperados a través de la búsqueda de este. Ver Figura 7

Figura 7

Proyectos salvadoreños en Indiegogo



Nota: Captura de pantalla adaptada de (Indiegogo, 2022)

5.3.3 Gofundme

Una plataforma que nacida en los Estados Unidos la cual tiene un amplio nivel de aceptación y uso por muchos usuarios alrededor del mundo, esta plataforma se caracteriza por financiar eventos de carácter social, así como eventos fortuitos como enfermedades o accidentes.

Gofundme ha sido muy utilizado por salvadoreños en el exterior en la búsqueda de financiamiento para labores de carácter social sin fines de lucro o inclusive la repatriación de cuerpos. Es una plataforma crowdfunding que no busca fines de lucro, por lo tanto, aplica un mecanismo diferente a las demás dado que los fondos pueden ser abonados directamente al beneficiario. Ver Figura 8

Figura 8

Proyecto publicado en Gofundme

2022 El Salvador Service Trip



1500 \$ USD recaudados del objetivo de 1500 \$

17 donativos

[Compartir](#)

[Donar ahora](#)

- Anónimo 275 \$ • hace 6 d
- Max Hines 100 \$ • hace 6 d
- Jimmy Lowery Jr 20 \$ • hace 7 d

[Ver todo](#) [Ver los donativos más importantes](#)

Cody Prizer es la persona que organiza esta recaudación de fondos.

What's up fam! Fall is approaching and that means it's service trip season! This year has looked much different for me across the board, I have scaled back my clinic work to pour into other entrepreneurial ventures so that I can establish the freedom to pursue more service opportunities. Unfortunately that grand vision will require more time to develop. This year I had my sights on 3 service trips between August and October to various countries in Central and South America but it's looking like only one is doable based on current finances.

Returning to El Salvador for my 4th medical service trip in August, we will be providing

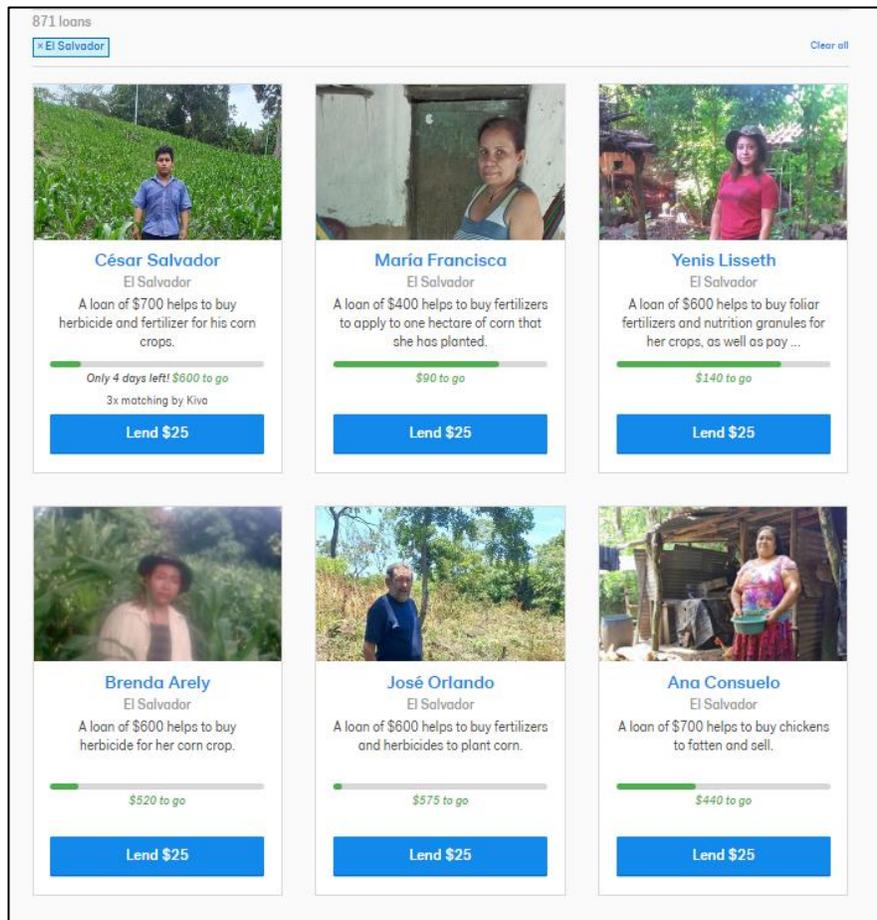
Nota: Captura de pantalla adaptada de (Gofundme, 2022)

5.3.4 Kiva

Una plataforma que se caracteriza por brindar un financiamiento no tradicional a través de préstamos para emprendedores o pequeñas empresas en varios países del mundo. En El Salvador se han identificado una gran cantidad de emprendimientos que han optado por la búsqueda de este financiamiento el cual deberán de devolver en determinado tiempo, esperando la obtención de un apalancamiento financiero que pueda contribuir al despegue del negocio. Ver Figura 9

Figura 9

Proyectos de emprendedores en kiva.org



Nota: Captura de pantalla adaptada de (Kiva, 2022)

5.4 El impacto de las redes sociales en el crowdfunding.

Basados en la encuesta de la presente investigación, se puede notar que las redes sociales son muy utilizadas en los diferentes tipos de negocios; es destacable el impacto que tienen las redes sociales al momento comercializar o prestar los servicios y es que la mayoría de los emprendedores o empresas utilizan las redes sociales para generar ingresos y brindar un verdadero seguimiento a todos sus clientes.

Lo anteriormente expuesto, da lugar a tomar muy en cuenta que al momento de realizar un crowdfunding se vuelve necesario tener un plan de comunicación digital, este plan será el punto de encuentro entre el emprendedor y las personas interesadas en invertir en un proyecto.

Por lo tanto, es necesario tomar en cuenta una serie de pasos lógicos y ordenados para implementar una campaña crowdfunding a través de las redes sociales. A continuación, se abordan una serie de consejos que pueden ser tomados en cuenta al momento de implementar un crowdfunding en redes sociales:

- 1) Identificar las redes sociales de mayor impacto: Actualmente, existe una amplia gama de plataformas en las cuales se puede estar en constante comunicación y pueden ser parte del plan de comunicación digital.

No obstante, se vuelve muy importante identificar las redes sociales que generan mayor impacto y los que tiene mayor número de usuarios; lo anterior, contribuirá en gran medida a la obtención de los objetivos.

- 2) Crear contenido visualmente atractivo: Es muy importante crear pautas que sean altamente llamativas para los usuarios, esto servirá para lograr posicionar el proyecto del cual se busca un financiamiento a través del crowdfunding; la creación de contenido a través de una guía de estilo única (combinación de colores, tono editorial único y otros detalles) ayudará a tener un mayor alcance al momento de crear un marketing digital altamente efectivo.

- 3) Tener una comunicación efectiva: Un error muy frecuente es no tener una comunicación con todos los usuarios, es muy común ver ejemplos en los cuales un comentario o un mensaje privado es ignorado por el receptor; por lo tanto, si se desea tener un alto impacto con todos los posibles inversores, será necesario cuidar este pequeño detalle.

En este tipo de financiamiento se debe partir que toda persona interesada en el proyecto puede constituirse un socio confiable.

- 4) Identificar el momento idóneo: Utilizar las redes sociales para una campaña crowdfunding no es sinónimo de saturar las redes sociales con un contenido repetitivo y aburrido, esto únicamente se traducirá en un marketing poco interesante; por tal motivo, se volverá muy vital identificar el momento adecuado para publicar la pauta publicitaria.

Una variación en el contenido sumará a llamar la atención de todos los usuarios y contribuirá a crear el impacto deseado.

Como último factor a tomar en cuenta, es un correcto seguimiento y autoevaluación de los objetivos trazados al inicio, esto contribuirá a estar enfocados en conseguir el financiamiento a través del crowdfunding e impulsar la idea de negocio a otro nivel.

5.5 Aspectos legales del crowdfunding en El Salvador.

Abordar el tema del crowdfunding en El Salvador desde una óptica legal se constituye un verdadero reto dado que, al día de la realización de esta investigación no existe un marco regulatorio que establezca los derechos, deberes y sanciones al momento de utilizar el crowdfunding; a pesar de que existen pruebas que el crowdfunding ha sido implementado en algunas ocasiones en el país.

Dentro de este orden de ideas, es importante hacer mención que en países desarrollados tales como: Estados Unidos, Italia, España entre otros; han tomado a bien, tener un marco regulatorio relacionado al crowdfunding. Los aspectos legales de estos países están dirigidos a garantizar la protección de todos los usuarios que intervienen en el uso de las plataformas de financiamiento colectivo.

Las principales funciones del marco regulatorio establecido en otros países son los siguientes:

- Prevenir el fraude: Definitivamente, es uno de los problemas más frecuentes en el crowdfunding, cuando se utilizan plataformas que no son muy conocidas y no cuentan con la validación a través de los diferentes usuarios. Por lo anterior, se recomienda

investigar todo tipo de información de la plataforma que se va utilizar para obtener el financiamiento.

No se puede dejar pasar por alto, el riesgo de fraude que puede existir en el caso que los beneficiarios no utilicen el capital obtenido para lo que originalmente ha sido solicitado, sino para otros fines.

Abordar esta temática desde un punto de vista jurídico, contribuirá en gran medida a la incentivación y uso del crowdfunding como herramienta de financiamiento alternativo para los emprendedores o futuros startup.

- Mitigar riesgos: Los riesgos más comunes asociados al crowdfunding son: los riesgos operativos, toma en cuenta principalmente a la forma que la plataforma maneja el proceso de financiamiento y el manejo de los fondos; riesgos de crédito, podría existir algún tipo de incumplimiento por alguna de las partes que intervienen en el financiamiento colectivo; riesgo de mercado, se deriva de las pérdidas que puede tener un activo por las fluctuaciones del mercado.
- Generar confianza: Al existir en un marco regulatorio que proteja a todos los participantes (beneficiarios, plataformas e inversores), el número de personas que buscan incursionar en este tipo de economías colaborativas aumenta, debido a que se desarrolla bajo un ecosistema totalmente seguro. Lo anteriormente expuesto, ha contribuido al éxito de este tipo de financiamiento en los países desarrollados.
- Incentivar el uso del crowdfunding: Indirectamente, el respaldo a través de una legislación; ayuda sin lugar a duda a que las personas puedan interesarse en la temática y porque no decirlo, atreverse al uso de esta alternativa de financiamiento no tradicional para la consecución de sus ideas de negocios.

En función de lo planteado, hay que hacer notar que la primera regulación legislativa del crowdfunding de inversión es la del Título III de la Jumpstart Our Business Startups Act”, conocida como JOBS Act, adoptada en Estados Unidos en abril del 2012. “El objetivo de dicha ley es aligerar la carga de las plataformas de crowdfunding sin descuidar la protección de los intereses generales y de los derechos de los

inversionistas, asegurando el registro de los gestores de la plataforma como intermediarios y el cumplimiento de determinadas condiciones (Rodríguez, 2013)

En este mismo orden de ideas, volviendo a la realidad de países de economías sub-desarrolladas como la de El Salvador, resulta interesante conocer la normativa legal vigente aplicable al crowdfunding, a pesar de que no está directamente dedicada a este modelo de financiación. Ver Tabla 5 y Tabla 6

Tabla 5

Ley contra el lavado de dinero y activos

Artículo No. 2	Establece los sujetos de aplicación de ley; así como los sujetos obligados. Hay que tomar en cuenta que existe una responsabilidad de reportar toda transacción independientemente se encuentre o no legalmente constituida la persona natural o jurídica
Artículo No. 4	Conocer la procedencia de los fondos obtenidos es muy importante para no infringir la ley contra el lavado de dinero y activos.
Artículo No. 7	Resalta la importancia de informar ante las entidades correspondientes toda transacción
Artículo No. 8-A	La omisión o declaración inexacta del dinero al ingresar, transitar o salir del país; podría convertirse en un delito.
Artículo No. 12	La importancia de conservar en un lugar adecuado la información por quince años, sean estas provenientes del extranjero o nacionales.

Nota: Elaboración propia con información de (García Gallardo, 2017)

Tabla 6

Ley contra la usura

Artículo No.2	se entenderá por usura el otorgamiento de créditos, cualquiera que sea su denominación, siempre que implique: financiamiento directo o indirecto, o diferimiento de pago para cualquier destino, en los cuales se pacta intereses, comisiones, cargos, recargos, garantías u otros beneficios pecuniarios superiores al máximo definido.
Artículo No. 5	Artículo No.5: Establece la segmentación de créditos que permite la diferenciación de tasas de interés ofrecidas al público
Artículos No. 6,7,8,9,10	Artículos No. 6,7,8,9,10: El conjunto de estos artículos está relacionado con la regulación de las tasas de intereses, las cuales están normalizadas por una institución en El Salvador; por tal motivo, se debe tomar en cuenta al momento de establecer una tasa de intereses por la prestación de capital. Estos artículos de la ley contra la usura, guardan relación con el crowdfunding sí se diese el caso que exista alguna plataforma que se dedique a la prestación de capital (Crowdlending).

Nota: Elaboración propia con elaboración de (García Gallardo, 2017)

Cabe resaltar, que las tablas con artículos de las leyes anteriormente expuestas no están dirigidas exclusivamente al crowdfunding; pero guardan una estrecha relación en caso de existir una legislación aplicada a este tipo de financiamiento.

Una legislación que sea aplicada directamente al crowdfunding podría inclusive convertirse en un incentivo para usarlo; puesto que existiría mayor confianza por todas las partes involucradas.

En ese mismo orden de ideas, se vuelve muy interesante e imprescindible desarrollar mecanismos que brinden seguridad financiera y de identidad a todos los usuarios; teniendo en cuenta que países latinoamericanos están desarrollando marcos jurídicos que garanticen su correcto funcionamiento, El Salvador debería replicar este tipo de garantías jurídicas.

5.6 El Crowdlending en El Salvador

Tal como se abordó en el capítulo II de esta investigación, el crowdlending es un tipo de crowdfunding que consiste en brindar préstamos a emprendimientos o microempresas para el desarrollo de sus operaciones, la principal característica es que se realiza a través de plataformas en línea, haciendo de lado los bancos y otras instituciones financieras tradicionales.

En El Salvador, este tema ha sido implementado a través de una plataforma llamada “Kiva”, la cual se estudia a continuación:

5.6.1 ¿Quién es Kiva.org?

Kiva.org es una organización sin fines de lucro que permite a emprendedores de pequeñas empresas acceder a préstamos para el desarrollo de sus emprendimientos o negocios. Es importante resaltar, que los préstamos son financiados por prestamistas individuales ubicados alrededor del mundo que tienen como principal fin hacer un impacto positivo en sus comunidades.

5.6.2 ¿Cómo funciona el crowdlending de Kiva.org en El Salvador?

Kiva se distingue por apoyar a las personas que desean tener un emprendimiento, o también aquellas personas que desean mejorar un negocio ya establecido; una de las características principales de kiva, es que apoya a las personas que por algún motivo no tienen acceso a la banca tradicional, facilitándoles la adquisición de capital de trabajo para que sea utilizado exclusivamente en sus emprendimientos o negocios en marcha; este tipo de financiamientos es ofrecidos en muchos países del mundo, haciendo especial énfasis en los países en vías de desarrollo; tal es el caso de El Salvador.

Según la información del portal web de kiva, simplifica el funcionamiento de sus préstamos de la siguiente manera:

- 1) Solicitud de préstamo: Todo comienza con la necesidad que pueda tener el microempresario o emprendedor de expandir su negocio; a través de la adquisición de materia prima o productos para ofrecer al público en general; independientemente de la necesidad que se tenga, el empresario deberá acudir a una institución asociada a kiva.org para iniciar su solicitud. Es importante aclarar que kiva muestra en su página web la información de las empresas asociadas en cada país.
- 2) Publicación de la solicitud del préstamo: La institución asociada a kiva, envía la información necesaria para llamar la atención de los financistas; es importante mencionar, que kiva.org cuenta con voluntarios alrededor del mundo que contribuyen a la traducción y edición de las necesidades de los emprendedores, antes que estén sean publicadas en la página web; lo anterior, se debe a que las necesidades son publicadas en el idioma inglés.
- 3) Búsqueda del financiamiento: Una vez validado el anuncio por kiva.org, este es publicado en su página web y se espera llamar la atención de personas interesadas en financiar la necesidad del emprendedor; recurrido el tiempo se espera haber logrado convencer a prestamista y obtener un resultado positivo, lo cual se traduce en la obtención del financiamiento total.
- 4) Financiamiento exitoso: Cuando la publicación hecha por kiva.org atrae a los inversionistas y logra el financiamiento total, el monto recaudado se envía en su totalidad a la institución asociada en el país de residencia del emprendedor o microempresario, para que le sea entregado y le sirva de inversión en su negocio o emprendimiento.

Figura 10

Ejemplo de anuncio publicado en Kivar.org

The image shows a screenshot of a Kiva.org crowdfunding campaign. At the top, there is a profile picture of Guadalupe De Los Angeles, her name, and a progress bar. The progress bar shows '3 days REMAINING' and '\$85 to go' with '86% FUNDED' below it. The main text of the campaign reads: 'A loan of \$600 helps to buy pigs and concentrate to feed and later sell them. She will also buy materials to improve the pigpen.' Below this text are two tags: 'EL SALVADOR' and 'PIGS'. A central photograph shows Guadalupe standing in front of a pigpen. Below the photo is a section titled 'Guadalupe De Los Angeles's story' which contains the following text: 'Guadalupe is 23 years old. She is married and her children are in school. Guadalupe has raised and sold pigs for 4 years. She learned how to do it from her mother. She works everyday from 7:00 am to 5:00 pm. She needs the loan to buy pigs and concentrate to feed and later sell them. She will also buy materials to improve the pigpen. Guadalupe's dream is to give her children a quality education. Translated from Spanish by Kiva volunteer Ellen Donohue. View original language description.'

Nota: Captura de pantalla adaptada de (Kiva, 2022)

- 5) Inversión y devolución: Una vez el emprendedor reciba el capital se espera que este lo invierta y use ese financiamiento exclusivamente para la necesidad publicada en la página web de kiva.org; se espera que, con el paso del tiempo, el emprendedor pueda aumentar su productividad o diversificar sus productos que ofrece a sus consumidores; lo cual más temprano que tarde, se traducirá en rendimientos que le servirán, para devolver a través de la institución local asociada a kiva, el dinero obtenido.

5.6.3 Empresas de El Salvador asociadas a kiva.org

Uno de los componentes más importantes del crowdlending en El Salvador; son las empresas asociadas que trabajan de la mano con kiva.org; estas tienen como principal función: ser el vínculo entre la plataforma kiva.org y el emprendedor.

No obstante, convertirse en una empresa asociada no es del todo fácil; puesto que se debe cumplir con una serie de requisitos los cuales se mencionan en la Tabla No. 7

Tabla 7

Requisitos que deben cumplir las empresas para asociarse a Kiva.org

Criterios para la asociación
<ul style="list-style-type: none">• Mostrar un fuerte compromiso de servir a las poblaciones de enfoque de Kiva.• Operar un programa de préstamos existente con una calidad de cartera que esté en línea con el contexto del mercado y los estándares de la industria.• Proporcione una propuesta específica para utilizar el capital de Kiva para financiar productos crediticios que sean asequibles para los clientes y tengan un alto impacto social.• Ser capaz de publicar al menos \$ 300,000 USD en préstamos en los primeros 12 meses en el sitio web de Kiva, con la capacidad de crecer en los años siguientes.• Tener activos o ingresos operativos de al menos \$ 1 millón de dólares.• Ser capaz de aceptar y pagar legalmente deuda denominada en dólares estadounidenses.• Estar legalmente registrado, licenciado y en buenos términos.• Comprometidos a seguir los estándares universales de protección al cliente de Cerise + SPTF.

Nota: Elaboración propia con información de (Kiva.org, 2022)

Al realizar un autoexamen, sí cumplen los requisitos anteriormente descritos y se considera viable la asociación a kiva.org. Se deberá llenar el formulario de consulta de asociación (publicado en el portal web de kiva), posteriormente se enviará a revisión; un analista kiva revisará la información y se comunicará con la empresa interesada para continuar con la formalidad del trámite.

Las empresas asociadas a Kiva.org en El Salvador, según lo publicado en el portal web son las siguientes:

- PADECOMSM CREDITO
- CREDICAMPO
- Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral

Figura 11

Empresas asociadas a Kiva en El Salvador

Find a Field Partner 34 Partners					
Filter by: Central America ▼ Risk Rating ▼ Show Closed Partners: <input type="checkbox"/> Sort By: Field Partner Risk Rating ▼					
Field Partner Name and Country	Field Partner Social Performance		Partner Risk	Delinquency	Default
	Strengths		Rating:	Rate	Rate
 Credicampo 132 months on Kiva  El Salvador				2.99%	1.24%
 PADECOMSM 148 months on Kiva  El Salvador				4.53%	1.51%
 Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral (FUSA) 16 months on Kiva  El Salvador				6.63%	0.00%

Nota: Captura de pantalla adaptada de (Kiva.org, 2022)

5.7 Líneas de crédito a través de kiva.org

A continuación, se hace un recuento de las líneas de apoyo y crédito que son financiadas a través de la plataforma anteriormente mencionada:

- **Emprendimientos y microempresas:** Es la línea de créditos principal de kiva.org a la fecha ha contribuido en gran manera a impulsar emprendimientos, micro y pequeñas empresas de países en vías de desarrollo.
- **Empresas propiedad de mujeres:** Kiva enfatiza el apoyo al sector femenino a través del acceso a financiamiento para sus emprendimientos.
- **Prestamos verdes:** En esta línea busca financiar formas de energías limpias y seguras, agricultura verde, fertilizantes orgánicos, paneles solares y todo tipo de proyectos amigables con el medio ambiente.
- **Apoyo a la educación superior:** Los préstamos para estudiantes se financian con el mismo enfoque de financiación colectiva y, por lo general, los estudiantes tienen entre 1 y 3 años para pagar sus préstamos.
- **Apoyo a refugiados:** Dado el alto índice de movilizadados alrededor del mundo, existen líneas que favorecen a los refugiados de países como Libano, Turquía, Jordania entre otros.

5.8 Aspectos relevantes de una campaña crowdfunding.

Actualmente con la ayuda del internet la tarea de encontrar una plataforma digital que ayude a lanzar una campaña de crowdfunding se vuelve más fácil, pero se debe tener en cuenta que existen ciertas características a cumplir para la realización de una campaña crowdfunding.

No todos los proyectos de una organización están calificados aptos para una campaña de crowdfunding. Para poder realizar el lanzamiento de una campaña el proyecto debe tener objetivos claros y específicos, que se puedan realizar en un periodo de tiempo adecuado y que este sujeto a un presupuesto determinado.

Para que un proyecto o emprendimiento camine de manera exitosa no solo se sujeta a los objetivos, sino también en una investigación de mercado, análisis de competencia, consumidor, resumen concreto del proyecto, perfil del proyecto, recompensas y canales de comunicación.

Dicho lo anterior antes de elegir una plataforma digital como herramienta para lanzar un proyecto, hay que evaluar lo siguiente:

1. El porcentaje de comisión que cobra.
2. Que sucede en caso de no alcanzar el financiamiento solicitado.
3. El apoyo que brindaran para la campaña.
4. La red de personas o fundaciones con las que cuenta.
5. La experiencia en el mercado de crowdfunding
6. Los proyectos que se han logrado financiar por medio de la plataforma.

5.8.1 ¿Quiénes participan en el proceso de una campaña crowdfunding?

Según El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD 2015), existen tres actores principales que siempre estarán involucrados en los procesos de crowdfunding.

1. Las plataformas digitales: Estas se convierten en un facilitador o una herramienta que permite la presentación del proyecto y es quien recolecta y administra los fondos obtenidos, se encarga de ser un ente intermediario entre el donante o inversionista y el emprendedor. Las plataformas por su rol de intermediarios pueden llegar a cobrar comisiones que van desde un 5% hasta un 10% sobre el valor que se pueda recaudar.

Algunas plataformas más cotizadas en el mercado pueden ofrecer otro tipo de servicio que ayude a sacar el mejor provecho al lanzamiento de un proyecto, este valor agregado a su servicio va desde asesoría, acuerdo con proveedores, búsqueda de inversionistas hasta la administración de los fondos.

Entonces, la función principal de las plataformas digitales únicamente es actuar como gestor, para crear un entorno privado para la interacción electrónica entre el usuario y los posibles interesados en el proyecto. En su función de gestor o de intermediario se establece un contrato, esto permite condicionar el acceso a la plataforma y que los usuarios o participantes tenga claro las normas y principios por los cuales se rige el

gestor. Al actuar como mediador debe de cumplir con la tarea de aplicar las sanciones correspondientes cuando las políticas de uso sean violentadas

2. El cliente: También se denomina como el inversionista si se trata de aporte de capital y espera un rendimiento sobre su inversión, se puede llamar donante si este aporta al proyecto sin esperar una recompensa o prestamista, si este ha definido una tasa de interés que espera percibir por poner a disposición su capital, la clasificación de estos será a través del camino que el cliente desea tomar, pero el papel que juegan es el aportar sus recursos para el desarrollo del proyecto.

De manera general se puede decir que cada aporte tiene su finalidad, pero estos cambian dependiente del tipo de crowdfunding que se esté aplicando, el donante realiza una acción monería sin fines de lucro, el prestamista pretende percibir un porcentaje de intereses sobre el capital aportado, el inversionista espera una acción por parte del promotor del proyecto.

3. Creador del proyecto o emprendedor: También conocido como el promotor, es el que tiene una idea de negocio, presenta su proyecto en busca de financiamiento colectivo. Este rol lo ejerce cualquier persona natural o jurídica que crea los proyectos en busca de atraer el interés de financistas. En el mayor de los casos las aportaciones que los promotores reciben son de inversión, es decir, el aportante espera recibir una acción que le genere una utilidad por el monto aportado.

5.9 Fases para una Pre Campaña de Crowdfunding.

1. Elegir una plataforma digital: Cuando se dispone a elegir la plataforma en la cual se lanzará el proyecto, se debe tener en cuenta que es necesario verificar que se adapte al tipo de proyecto.
2. Estrategia del Proyecto: Crear una estrategia que sea atractiva a los inversionistas o donantes, en la cual se describa el proyecto con la mayor precisión, la cantidad que se necesita y el tiempo que se ha estimado recaudar los fondos. Además de ser muy claros en el tipo de recompensa que pueden recibir los inversionistas y el plazo en el cual ellos puedan estar gozando de los beneficios.

En esta fase de planificación de la campaña se deben de evaluar los siguientes puntos:

- i. Analizar el mercado al que se dirige el proyecto.
 - ii. Definir el perfil de inversionista o donante al cual se quiere llegar.
 - iii. Realizar Branding del proyecto, el cual servirá para mejorar el posicionamiento, el propósito y el valor del proyecto.
 - iv. Evaluar los costos incurridos en el lanzamiento del proyecto.

3. Promocionar: Esta fase es de mucha importancia, porque es aquí donde se mide que alcance podrá tener la campaña de crowdfunding, en esta se define a qué tipo de inversionistas se quiere llegar. Se puede utilizar las diferentes redes sociales que existen hoy en día para que se pueda alcanzar la mayor audiencia posible y el proyecto logre su alcance esperado, la mayoría de las campañas siempre va acompañadas de videos explicativos que permiten al inversionista interesado conocer más sobre el proyecto que se lanzara. A continuación, una serie de estrategias para difundir la campaña de un proyecto.
 - i. El creador del proyecto debe relatar la historia en un video máximo de 3 minutos.
 - ii. Utilizar las redes sociales y prensa local para mayor alcance.
 - iii. Invitar a los donantes o inversionistas a que sean agentes de campaña
 - iv. Se debe compartir con los Inversionistas o Donantes los avances del proyecto.

4. Recompensas: Para los inversionistas es importante que se dejen claras las reglas a seguir, en esta fase se define la recompensa que ellos recibirán, la forma de pago y el plazo en el cual podrán obtener sus utilidades; todo lo anterior en el caso que se elija el tipo del crowdfunding en el cual el inversor espere algo a cambio. A continuación, se muestra un resumen de las fases anteriormente descritas. Ver Figura 12

Figura 12

Fases pre-campaña crowdfunding



Nota: Adaptada de (Ilovecpa, 2017)

5.10 Lanzamiento de una campaña crowdfunding.

- 1. Registrarse en una plataforma:** Después de realizar el proceso de evaluación de las plataformas existentes, conocer sus términos y políticas, sus comisiones, el grado de alcance de audiencia con la que cuenta y haber seleccionado la que más se adapte a nuestro tipo de proyecto, se debe realizar como primer paso el registro de usuario en la plataforma seleccionada.
- 2. Creación del proyecto:** Como previamente se ha realizado una estrategia del proyecto, se hará más fácil la tarea de la crear una idea de negocio, esta etapa únicamente consiste en la presentación del proyecto, en el cual se debe dar detalles de este, que son de suma importancia para el lanzamiento, esta información servirá para dar credibilidad al proyecto a mostrar. Debe contener una descripción en su totalidad, fotos y videos para mostrar al público. En este proceso es necesario dejar claro el tiempo límite para la recaudación de los fondos y el valor de financiamiento a necesitar.

- 3. Evaluación del proyecto:** Esta etapa corresponde a la plataforma digital, la cual se encarga de evaluar el proyecto o campaña que se solicita realizar, este proceso es muy útil para la plataforma porque sirve de herramienta para evaluar si el proyecto corresponde al tipo de Crowdfunding al que se dedican y si cumple con las políticas y lineamientos que estos exigen. Si en este filtro no se determina ninguna falta a las normas de la plataforma el proyecto será aprobado para lanzamiento, en caso contrario será rechazado de inmediato.
- 4. Lanzamiento de la campaña:** Cuando se aprueba el proyecto en la plataforma como primer paso se debe de realizar la publicidad, una de las claves del éxito es atraer la suficiente audiencia que se interese en el proyecto, el uso de redes sociales es importante para poder formar una comunidad de aportantes y seguidores del proyecto. La mayoría de las plataformas recomiendan crear blog para contestar preguntas de personas interesadas, recibir sugerencias y detallar etapas del proceso de la campaña.
- 5. Progreso del Proyecto:** La plataforma aporta la facilidad al creador de la campaña de monitorear a diario el progreso, en otras palabras, permite al promotor tener datos actualizados de cuantos inversionistas ha aportado a su proyecto.
- 6. Campaña Financiada:** Cuando finaliza la fecha límite de recaudación de fondos, se evalúa si el proyecto logro ser financiado por completo, sino lo hizo dependerá de modelo de financiamiento que se acordó con la plataforma. Al momento de finalizar esta etapa las plataformas toman un porcentaje del monto recaudado, la cual equivale al honorario por los servicios prestados.
- 7. Post Lanzamiento:** Finalizada la campaña, se comienza la etapa de ejecución del proyecto, en el cual los inversionistas (si este fuera el caso) esperan el tiempo establecido para recibir sus ganancias o en caso de ser donación algunos promotores dar regalías a sus aportantes como muestra de agradecimiento a su colaboración. Este proceso depende mucho del tipo de crowdfunding que se esté realizado, el promotor debe de informar a la plataforma como será el proceso a seguir y que medio se utilizaran para dar cumplimiento a sus aportantes.

En este apartado se ha brindado una serie de pasos lógicos que deben realizarse al momento de realizar una campaña crowdfunding; es importante destacar que no existe un patrón fijo a seguir. No obstante, a través de la presente investigación se ha logrado determinar que la secuencia de pasos lógicos anteriormente mencionada contribuirá en gran medida a la obtención del éxito al publicar un proyecto o idea de negocio en una plataforma crowdfunding, independientemente del tipo que esta sea.

5.11 Cuadro comparativo de fuentes de financiamiento en El Salvador

Fuente de Financiamiento	Concepto	Ventajas	Desventajas	Requisitos	Tasa de financiamiento	Plazos	Comisiones
Bancos tradicionales	Conformada por instituciones privadas y gubernamentales que están regidas por el sistema financiero del país.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Extensas líneas de credito. 2. Poseen respaldo del IGD. 3. Desde la optica del emprendedor la idea de negocio no es publica. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Clientes con record crediticio 2. Amplia cantidad de requisitos difíciles de cumplir. 3. Al no tener experiencia crediticia se vuelve un cliente con altos costos de financiamiento 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Documentación personal 2. Comprobante de ingresos 3. Declaraciones de impuestos sobre la renta e IVA 4. Contabilidad formal 5. Garantías 6. Fiadores 	Tasa de interes nominal: 15.00% - 22.34% Tasa de interes efectiva: 17.00% - 80.25%	1 año o más	Se incurre en pago de seguros de deuda y honorarios por desembolso en relación al monto solicitado
Crowdfunding	Fuente de financiamiento en la que el capital se obtiene a traves de pequeñas aportaciones individuales.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Alternativa a los bancos. 2. Multiples plataformas según el financiamiento que se desee. 3. Crea oportunidades 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Plagio de ideas de negocio 2. Al no existir una regulación se vuelve vulnerable a estafas. 3. Mercado de ideas saturado 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tener una idea innovadora. 2. Tener deseos de superación 3. Para el caso del crowdlending buscar una empresa asociada a una plataforma crowdlending 	Plataformas entre 3% al 19% anual	1 año	Se incurre en pago de comision por el uso de la plataforma 3% al 10%, según plataforma
Sistema Fedecredito	Es una red financiera integrada por 47 cajas y 7 Banco de los trabajadores en El Salvador.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fuente de financiamiento confiable 2. Accesibilidad para el usuario al momento de realizar sus pagos 3. Posee plataformas digitales que facilitan el control de las transacciones 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Requisitos similares a los de la banca tradicional 2. Garantías las cuales podrían ser difíciles de cumplir 3. Participación de terceras personas como parte de garantía de pago 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Documentación personal 2. Comprobante de ingresos 3. Declaraciones de impuestos sobre la renta e IVA 4. Contabilidad formal 5. Garantías 6. Fiadores 	Tasa de interes anual 30%.00 (Tasa minima)	Plazo maximo de 3 años	Credito por \$1000 son \$130.00 por análisis y honorarios por desembolso
Empresas Financieras	Empresas que se dedican al financiamiento de emprendedores con tasas de interes elevada.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Requisitos relativamente faciles de cumplir 2. Facilidades de pago 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tasas de interés elevadas 2. Participación de terceras personas para garantía de pago 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Documentación personal 2. Negocio en marcha 3. Firma de documentos legales 4. Fiadores 	Tasas de interes 5 al 12% mensual	Plazos de 1 a 3 años	Comisión por desembolso en relacion al monto solicitado
Apoyo Gubernamental	Existe un apoyo gubernamental a traves de las diferentes líneas de crédito que son administradas por Conamype, Bandedal entre otras instituciones de gobierno.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fuentes de financiamiento a tasas preferenciales 2. Financiamiento no reembolsable 3. Asesoría financiera cuando es para negocios 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Acceso limitado 2. Financiamientos altamente demandos, razón por la cual muchos abandonan el trámite 3. La oferta disponible en limitada en relación a la cantidad de solicitudes 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Documentación personal 2. Ideas o modelo de negocios 3. Estudios de mercado 4. Compromiso del uso del financiamiento 5. Entre otros requisitos relacionados al financiamiento 	Tasa interes preferencial 5% al 12% En ocasiones no son reembolsables	Plazos de 1 a 3 años	Bajas comisiones por desembolso, las cuales son calculadas en base al monto solicitado

CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

6.1 Conclusiones

- El crowdfunding puede convertirse en una alternativa de financiamiento a la cual los emprendedores o startup puede acudir; lo anterior, es debido a que tiene una numerosa cantidad de ventajas; no obstante, es de reconocer que El Salvador aún le falta crecer en contraste a los demás países en el cual el crowdfunding ha tenido un crecimiento en su aplicación.
- En El Salvador aún no existe un marco legal regulatorio, que aborde en todas sus dimensiones el tema del crowdfunding; cabe destacar, que es necesario que exista mayor difusión del tema y porque no decirlo políticas que incentiven a los emprendedores a buscar nuevas alternativas de financiamiento; lo anterior, debido a la dificultad que les representa la búsqueda de capital de trabajo en el sistema financiero.
- El no contar con plataformas de crowdfunding en El Salvador, dificulta la implementación de este, en el corto y mediano plazo; debido a esta situación el emprendedor o los startup deben recurrir a plataformas de otros países, las cuales en ocasiones no tienen cobertura en países centroamericanos.
- A través de la encuesta llevada a cabo a lo largo de la investigación, se determinó que gran parte de las personas encuestadas consideran que el crowdfunding pudiese replicarse en sus negocios; en ese orden de ideas, es importante que los emprendedores se familiaricen con métodos alternos de financiamiento que puedan contribuir a su crecimiento sostenible.
- El crowdlending es uno de los tipos de crowdfunding que más se ha utilizado en El Salvador, específicamente emprendedores que buscan iniciar o ampliar sus negocios; cabe destacar, que este tipo de alternativa no tradicional se ha puesto en marcha a través de microfinancieras en el país.

- Los startup son emprendimientos cuya característica principal es el bajo perfil con las que estas se desarrollan; por lo tanto, resulta difícil su identificación en sus primeras etapas. Sin embargo, su principal característica es la escalabilidad con la que busca posicionarse en el mercado.

6.2 Recomendaciones

- Divulgar información que contribuya a los emprendedores y personas interesadas en la temática, a conocer el uso de fuentes alternas de financiamiento como el crowdfunding; esta información debe ir enfocada a dar a conocer las distintas aristas del crowdfunding.
- Las entidades gubernamentales y privadas que apoyan a los microempresarios o emprendedores, deberían implementar una plataforma crowdfunding local para generar confianza; además, lo anterior contribuiría en gran medida a promover el aumento del uso de este tipo de fuente de financiamiento no tradicional en El Salvador.
- Es recomendable, incentivar a través de la elaboración de un marco regulatorio legal, que tenga como eje principal el uso de las fuentes alternas de financiamiento: lo anterior, podría impulsar la incursión por parte de emprendedores y financistas a utilizar fuentes de financiamiento no tradicionales.
- Las entidades de apoyo a los emprendedores, micro y pequeños empresarios deben buscar capacitaciones con expertos de los países, en los cuales el funcionamiento del crowdfunding haya sido un rotundo éxito. Este tipo de experiencias contribuiría a la generación y posterior divulgación de conocimiento del tema en estudio.
- Generar un ecosistema propicio para el desarrollo del crowdfunding en El Salvador; dicho ecosistema se basa en informar, incentivar e impulsar a todos los potenciales inversores o financistas, que contribuyan a la generación de capital, destinado exclusivamente para startup, emprendedores, micro – pequeños empresarios.
- Se deben brindar las garantías intelectuales que contribuyan a la reducción del plagio de ideas; ya que este podría convertirse en un problema para que los emprendedores publiquen sus ideas a través de una plataforma crowdfunding local.

Referencias

- Acconcia, V. (01 de 03 de 2015). *Vanacco*. Obtenido de <https://vanacco.com/articulo/fases-crowdfunding/>
- Aida Maria Aviles Yanes, M. R. (2021). *EL CROWDFUNDING COMO NUEVO RETO DEL DERECHO*. San Salvador: Universidad de El Salvador.
- Alvarez, E. D. (21 de 09 de 2020). Obtenido de <https://medium.com/@eliandalvarez/breve-historia-sobre-el-crowdfunding-o-financiamiento-colectivo-685515b29e9a>
- Alvarez, E. D. (21 de 09 de 2020). <https://medium.com>. Obtenido de <https://medium.com/@eliandalvarez/breve-historia-sobre-el-crowdfunding-o-financiamiento-colectivo-685515b29e9a>
- Ballell, T. R. (2014). El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos. *Revista crítica de derecho privado*, 617-646.
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. (28 de Febrero de 2018). *BBVA*. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/seis-riesgos-financieros-crowdfunding/>
- Blog OCCMundial . (07 de 06 de 2022). *Occ Mundial*. Obtenido de <https://www.occ.com.mx/blog/que-es-un-analisis-foda-y-como-se-hace/>
- Centro de Documentación Europea. (2016 de Junio de 2016). *Eurobibliotecas de la Comunidad de Madrid*. Obtenido de https://www.comunidad.madrid/sites/default/files/29_dgae_ficha_practica._que_es_un_a_starup.pdf
- CIFP Easo Politeknikoa LHII, C. L. (2014-2020). *Guia de crowdfunding, La financiación de proyectos a Startups o empresas en fase temprana*. - Donostia-San Sebastián: CIFP Easo Politeknikoa LHII.

CONAMYPE. (24 de 02 de 2022). *CONAMYPE*. Obtenido de <https://www.conamype.gob.sv/blog/programas/centro-de-innovacion/>

ConAvalSí. (07 de 09 de 2021). <https://www.conavalsi.com/>. Obtenido de <https://www.conavalsi.com/blog/crowdfunding>

Crehana. (10 de Febrero de 2022). *Crehana*. Obtenido de <https://www.crehana.com/blog/negocios/ejemplos-de-crowdfunding/>

crowdfunding, U. (22 de 06 de 2022). *Universo crowdfunding*. Obtenido de <https://www.universocrowdfunding.com/plataformas-de-crowdfunding-en-latinoamerica/>

Cudmore, D. (24 de 07 de 2022). *Digital*. Obtenido de <https://digital.com/how-to-crowdfund/>

El equipo de StockCrowd. (12 de 03 de 2019). *Stockcrowd*. Obtenido de <https://blog.stockcrowd.com/como-hacer-una-campana-de-crowdfunding-exitosa>

Emprendedores. (22 de 06 de 2022). *El Rincon del Emprendedor*. Obtenido de <https://rincondelemprendedor.es/6-mejores-plataformas-de-crowdfunding/>

Fazio, B. R. (2019). *Startups: la nueva manera de hacer negocios*. Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo.

Fernández, F. J. (2018). La metodología Lean Startup: desarrollo y aplicación para el emprendimiento. *Revista Escuela Administracion y Negocios*, 79-95.

Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores (IIMV),. (2017). *La financiación de las micro,pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamerica*. Madrid: CYAN, Proyectos Editoriales, S.A.

García Gallardo Claudia Rachel, R. D. (2017). *EL CROWDFUNDING COMO MECANISMO DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES*. San Salvador: Universidad de El Salvador.

- García Gallardo, C. R. (2017). *El Crowdfunding como mecanismo de financiamiento para emprendedores*. San Salvador: Trabajo de graduación para optar al grado de maestría en administración financiera. El Salvador.
- García, E. M. (2014). *Formas alternativas de financiación. El crowdfunding y su viabilidad una vez pasada la crisis económica y financiera*. Madrid: Universidad Pontificia Icaide Comillas.
- Gardiol, K. B. (2015). *Crowdfunding, una nueva alternativa de financiación en auge*. San Cristobal de La Laguna: Universidad de La Laguna.
- Gofundme. (20 de 07 de 2022). *Gofundme*. Obtenido de <https://www.gofundme.com/f/38evtc-2022-el-salvador-service-trip?qid=06b31c03de0e804974950ced2fe9084b>
- Ilovecpa. (06 de 06 de 2017). *Ilovecpamagazine*. Obtenido de <http://www.ilovecpa.com/magazine/es/2017/06/06/como-tener-exito-en-el-crowdfunding/>
- Indiegogo. (31 de 7 de 2022). *Indiegogo*. Obtenido de Indiegogo: https://www.indiegogo.com/explore/all?project_type=campaign&project_timing=all&sort=trending&q=el%20salvador
- Innova, A. (12 de 04 de 2018). *ABANCA Innova*. Obtenido de <https://abancainnova.com/opinion/las-5-fases-una-startup-explicadas-detalle/>
- Jiménez-Cercado, M.-E., & Acosta-Véliz, M. (2018). *El crowdfunding como alternativa para el emprendedor del siglo XXI*. Puerto Rico: Universidad de Puerto Rico.
- Kelly Johanna Pérez Quintero, Á. T. (2016). Crowdfunding, alternativa de financiamiento para el emprendedor. *Erasmus Semilleros de Investigación*, 21-25.

- Kickstarter. (30 de 07 de 2022). *Kickstarter*. Obtenido de Kickstarter:
https://www.kickstarter.com/discover/advanced?term=el+salvador&sort=end_date&seed=2776283&page=1
- Kiva. (06 de 08 de 2022). *Kiva.org*. Obtenido de <https://www.kiva.org/lend?country=sv>
- Kiva.org. (31 de 5 de 2022). *Kiva.org*. Obtenido de Kiva.org:
<https://www.kiva.global/lending-partners/>
- Lara, A. R. (2018). *Plan de negocios de recaudación electronica a traves de crowdfunding para unidad estrategica de negocios*. Santiago: Universidad de Chile.
- Lean Finance. (23 de 05 de 2022). *Lean Finance*. Obtenido de
<https://leanfinance.es/crowdfunding-casos-de-exito-para-inspirarse/>
- Martinez, N. (04 de 26 de 2019). *Hablemos de Empresas*. Obtenido de
<https://hablemosdeempresas.com/pymes/casos-de-exito-crowdfunding/>
- Navarro, T. M. (2019). Crowdfunding como alternativa para el financiamiento de empresas. *Revista venezolana derecho mercantil*, 10-15.
- NIBussines. (21 de 08 de 2022). *Nibusinessinfo.co.uk*. Obtenido de
<https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/advantages-and-disadvantages-crowdfunding>
- Pelliza, S. B. (2020). *Emprendimientos startup y su proceso de incubacion. Alternativas de financiamiento*. Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo.
- Rodriguez, T. (2013). El Crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos . *Pensar en derecho*, 101.
- S., J. (24 de 05 de 2022). *Economia 3*. Obtenido de *Economia 3*:
<https://economia3.com/crowdfunding-que-es/>

Sánchez, J. I. (2017). Situación del Crowdfunding como mecanismo para la financiación de PyMES en Colombia. *Espacios*, 3-5.

Santander. (04 de 21 de 2022). *Santander*. Obtenido de <https://www.santander.com/es/stories/que-es-una-startup>

SEAS, Estudios Superiores Abierto. (30 de 12 de 2019). Obtenido de <https://www.seas.es/blog/varios/como-hacer-crowdfunding-en-5-pasos/>

Team, I. (05 de 06 de 2022). *Indiegogo*. Obtenido de <https://learn.indiegogo.com/creating-your-campaign-essential-guide/>

Ufounders. (2022 de 05 de 21). *Ufounders*. Obtenido de <https://ufounders.com/es/blog/3-casos-de-exito-de-campanas-de-crowdfunding/>

Vanacco. (05 de 03 de 2022). *Vanacco*. Obtenido de <https://vanacco.com/articulo/como-hacer-un-crowdfunding/>

ANEXOS

Anexo 1: Encuesta enviada a los emprendedores.



CROWDFUNDING

Startup Innovation Platform Contribution Money Collaborative Support Growth Return

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE
ESCUELA DE POSGRADO

Introducción: El crowdfunding es una fuente alterna de financiamiento que ha cobrado auge en los últimos años; por tal razón, estudiantes de la Maestría en Administración Financiera han optado por profundizar acerca de este tema. Su participación en la presente encuesta servirá para enriquecer la investigación.

Objetivo: Identificar el grado de conocimiento y las expectativas de los emprendedores sobre la financiación colectiva conocida como Crowdfunding y el interés que puede generar en estos como una nueva forma de financiamiento para sus negocios.

Recolectar la información necesaria relacionada a los métodos de financiamientos utilizados por los emprendedores, con la finalidad de dar a conocer el crowdfunding como un método de financiamientos para sus negocios.

Basados en la clasificación de la Ley de fomento, protección y desarrollo para la Micro y pequeña Empresa. ¿En qué clasificación se encuentra su negocio?

- Emprendimiento (Comerciante Individual)
- Microempresa (Hasta 10 trabajadores)
- Pequeña Empresa (Hasta 50 trabajadores)

¿A cual de los siguientes Rubros pertenece su Actividad Económica?

- Comercio
- Servicios
- Alimentos
- Agrícola
- Otro: _____

¿Hace uso de las redes sociales (Facebook, Instagram, WhatsApp entre otros) para promocionar su negocio?

- SI
- NO

¿Cuál o cuáles fueron sus fuentes de financiamiento para iniciar su emprendimiento? *

- Fondos Propios
- Préstamos Bancarios/Cooperativas
- Programas de apoyo de gobierno
- Prestamistas Informales

En su opinión, De las siguientes opciones: ¿cuál considera que es un factor para que un negocio no se desarrolle y fracase en su totalidad?

- Falta de fuentes de financiamiento
- Falta de capacitaciones
- Falta de apoyo por parte del Gobierno
- Otro: _____

¿Considera usted que existe apoyo gubernamental a través de programas de financiamiento hacia los emprendedores, micro y pequeñas empresas del país?

- SI
- NO

¿Conoce algunos de los siguientes programas de apoyo por parte del gobierno?

- Firempresa
- Conamype Créditos
- Reposición de Capital (Bandesal)
- Otro: _____

12. ¿Conoce el termino crowdfunding?

- SI
- NO

¿Ha utilizado una plataforma crowdfunding en alguna ocasión?

- SI
- NO

¿Cree que el principal obstáculo para empezar un negocio es la falta de financiamiento?

- SI
- NO

¿Considera que las entidades financieras (bancos, cooperativas, financieras) son una buena fuente de financiamiento para un negocio?

- SI
- NO

¿Ha solicitado algún tipo de financiamiento a través de la banca para su negocio?

- SI
- NO

¿Cómo fue su experiencia en la realización del trámite del financiamiento bancario?

- Buena
- Mala
- No Aplica

¿Cuál cree que es el principal obstáculo al que se enfrenta el emprendedor al momento de solicitar financiamiento?

- No se califica para financiamiento
- Tasas de Interés elevadas
- Montos ofrecidos muy bajos
- Condiciones desfavorables
- Otro: _____

12. ¿Conoce el termino crowdfunding?

- SI
- NO

¿Ha utilizado una plataforma crowdfunding en alguna ocasión?

- SI
- NO

El crowdfunding es un mecanismo alternativo para conseguir financiamiento colectivo, que permite a los emprendedores o Startup optar por financiación más allá de la que puede aportar de una entidad financiera. ¿Le interesaría conocer más del tema?

- Me Interesa
- Poco Interesante
- Indiferente
- No me interesa

¿Considera que el Crowdfunding sería una buena alternativa de financiamiento para su negocio?

- SI
- NO

Enviar

Borrar formulario

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google

Anexo 2: Gestión con Kiva.org

Interview about kiva.org in El Salvador ⌵

Neyson Ramírez para media, Edgardo, Marvin ▾ mar, 4 oct, 19:20 (hace 12 días) ☆ ↶ ⋮

Hello.

I am Neyson Ramírez, I and my partners are working in our thesis work about "the crowdfunding in El Salvador".

We would like to know about the experience of [kiva.org](https://www.kiva.org) in El Salvador.

Could you see and respond our questionnaire attachment about the crowdfunding in El Salvador?

We will be very grateful to you.

Thanks & Regards

Neyson

Anexo 3: Modelo de cuestionario para Kiva.org



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE ESCUELA DE POSGRADO

Introduction: Crowdfunding is an alternative source of financing that has gained popularity in recent years; For this reason, the students of the Master in Financial Administration have chosen to delve into the viability of its use in El Salvador. We thank you in advance for your participation in this interview, which will serve to enrich the investigation.

Objective: To know the experiences obtained in the application of crowdfunding in El Salvador.

Directions: Answer as you see fit.

- 1) Who is Kiva.org?
- 2) How kiva started in El Salvador?
- 3) Could you tell me about the experience of kiva.org in El Salvador?
- 4) Do you think Kiva.org has been successful in El Salvador? Tell me why?
- 5) What are the steps to obtain funding on Kiva.org from El Salvador?
- 6) Why do you think an entrepreneur should use crowdfunding as a way to get financial support?
- 7) What are the steps to get successful crowdfunding using Kiva.org in El Salvador?
- 8) Do you think in the future crowdfunding has potential in El Salvador ?

Anexo 4: Gestión con instituciones involucradas

Intento No. 1 Gestión con Credicampo 8/07/2022

Solicitud de entrevista

Neyson Ramírez <ricardoneyson@gmail.com>
para servicioalcliente, Edgardo, Marvin

vie, 8 jul, 9:40

Buenos días

Reciban un cordial saludo, deseándoles éxitos en sus labores diarias.

Mi nombre es Neyson Ramírez, soy estudiante de la Maestría en Administración Financiera, de la Universidad de El Salvador, Facultad Multidisciplinaria de Occidente, actualmente me encuentro en el proceso de tesis, junto con mi compañero Edgardo Zetino y nuestro docente asesor Maestro Marvin Regalado. El tema en investigación es "El Crowdfunding como alternativa de financiamiento para los Startups en El Salvador".

Dado el proceso investigativo que llevamos, hemos identificado que Credicampo es una empresa que ha incursionado en la utilización de plataformas crowdfunding como Kiva.org, por tal motivo, nos encantaría conocer sus experiencias e impresiones en la utilización de esta alternativa de financiamiento para los emprendedores; lo cual contribuiría a enriquecer nuestra investigación académica.

Por lo anteriormente expuesto, solicitamos a ustedes la oportunidad de concedernos una entrevista virtual o presencial (como ustedes lo consideren conveniente), para abordar la temática antes mencionada. Inclusive de no ser posible una entrevista se adjunta un documento con las preguntas a abordar las cuales pueden ser contestadas por este medio.

Agradeciendo de antemano la atención a este correo, quedamos a espera de su favorable respuesta.

Muchas gracias,

Atentamente:
Equipo de Tesis.

Intento No. 2 Gestión con Credicampo 08/08/2022

Neyson Ramírez <ricardoneyson@gmail.com>
para servicioalcliente, Edgardo, Marvin

lun, 8 ago, 13:18

Buenas tardes.

Un gusto saludarles nuevamente, deseando que todo marche muy bien.

El motivo del email, es para consultarles si existe la posibilidad de poder contestar el cuestionario anteriormente enviado.

Agradecemos mucho su tiempo y atención.

Saludos cordiales.

...

Intento No. 3 Gestión con Credicampo 17/10/2022

Neyson Ramírez <ricardoneyson@gmail.com>
para servicioalcliente, Edgardo, Marvin

17 oct 2022, 10:07

Buenos días.

Reciban un cordial saludo, deseando éxitos en sus labores diarias.

Comentarles que nos encontramos en nuestra etapa final de nuestro trabajo de graduación; nuestra intención es conocer cuál ha sido la experiencia de Credicampo usando Kiva.org.

Nosotros somos de Santa Ana, pero si ustedes consideran necesaria la visita a sus instalaciones; podemos desplazarnos si así lo desean conveniente; caso contrario nos abonon mucho contándonos su experiencia.

Agradecemos su atención,

Saludos,

...

Intento No. 1 FUSAI 08/07/2022

Solicitud de entrevista ▸

Neyson Ramirez <ricardoneyson@gmail.com>
para comunicaciones, Edgardo, Marvin ▾

8 jul 2022, 9:58 ☆ ↶ ⋮

Buenos días

Reciban un cordial saludo, deseándoles éxitos en sus labores diarias.

Mi nombre es Neyson Ramirez, soy estudiante de la Maestría en Administración Financiera, de la Universidad de El Salvador, Facultad Multidisciplinaria de Occidente; actualmente me encuentro en el proceso de tesis, junto con mi compañero Edgardo Zetino y nuestro docente asesor Maestro Marvin Regalado. El tema en investigación es "El Crowdfunding como alternativa de financiamiento para los Startups en El Salvador".

Dado el proceso investigativo que llevamos, hemos identificado que FUSAI es una empresa que ha incursionado en la utilización de plataformas crowdfunding como Kiva.org, por tal motivo, nos encantaría conocer sus experiencias e impresiones en la utilización de esta alternativa de financiamiento para los emprendedores; lo cual contribuiría a enriquecer nuestra investigación académica.

Por lo anteriormente expuesto, solicitamos a ustedes la oportunidad de concedernos una entrevista virtual o presencial (como ustedes lo consideren conveniente), para abordar la temática antes mencionada. Inclusive de no ser posible una entrevista se adjunta un documento con las preguntas a abordar las cuales pueden ser contestadas por este medio.

Agradeciendo de antemano la atención a este correo, quedamos a espera de su favorable respuesta.

Muchas gracias,

Atentamente:
Equipo de Tesis.

Intento No. 2 FUSAI 08/08/2022

Neyson Ramirez <ricardoneyson@gmail.com>
para comunicaciones, Edgardo, Marvin ▾

8 ago 2022, 13:19 ☆ ↶ ⋮

Buenas tardes.

Un gusto saludarles nuevamente, deseando que todo marche muy bien.

El motivo del email, es para consultarles si existe la posibilidad de poder contestar el cuestionario anteriormente enviado.

Agradecemos mucho su tiempo y atención.

Saludos cordiales.

Intento No. 1 PADECOMSMCREDITO 08/07/2022

Solicitud de entrevista

Neyson Ramirez <ricardoneyson@gmail.com>
para info, Marvin, Edgardo

vie, 8 jul, 9:53

Buenos días

Reciban un cordial saludo, deseándoles éxitos en sus labores diarias.

Mi nombre es Neyson Ramirez, soy estudiante de la Maestría Administración Financiera, de la Universidad de El Salvador, Facultad Multidisciplinaria de Occidente, actualmente me encuentro en el proceso de tesis, junto con mi compañero Edgardo Zetino y nuestro docente asesor Maestro Marvin Regalado. El tema en investigación es "El Crowdfunding como alternativa de financiamiento para los Startups en El Salvador".

Dado el proceso investigativo que llevamos, hemos identificado que PADECOMSM CREDITOS es una empresa que ha incursionado en la utilización de plataformas crowdfunding como Kiva.org; por tal motivo, nos encantaría conocer sus experiencias e impresiones en la utilización de esta alternativa de financiamiento para los emprendedores; lo cual contribuiría a enriquecer nuestra investigación académica.

Por lo anteriormente expuesto, solicitamos a ustedes la oportunidad de concedernos una entrevista virtual, para abordar la temática antes mencionada. Inclusive de no ser posible una entrevista se adjunta un documento con las preguntas a abordar las cuales pueden ser contestadas por este medio.

Agradecemos de antemano la atención a este correo, quedamos a espera de su favorable respuesta.

Muchas gracias,

Atentamente:
Equipo de Tesis.

Intento No. 2 PADECOMSMCREDITO 08/08/2022

Neyson Ramirez <ricardoneyson@gmail.com>
para info, Marvin, Edgardo

8 ago 2022, 13:18

Buenas tardes.

Un gusto saludarles nuevamente, deseando que todo marche muy bien.

El motivo del email, es para consultarles si existe la posibilidad de poder contestar el cuestionario anteriormente enviado.

Agradecemos mucho su tiempo y atención.

Saludos cordiales.

Intento No. 3 Intento No. 2 PADECOMSMCREDITO 08/08/2022

Neyson Ramirez <ricardoneyson@gmail.com>
para info, Marvin, Edgardo

17 oct 2022, 10:14

Buenos días.

Reciban un cordial saludo, deseando éxitos en sus labores diarias.

Comentarles que nos encontramos en nuestra etapa final de nuestro trabajo de graduación; nuestra intención es conocer cuál ha sido la experiencia de padecomsmcredito usando Kiva.org.

Nosotros somos de Santa Ana, pero si ustedes consideran necesaria la visita a sus instalaciones, podemos desplazarnos si así lo desean conveniente; caso contrario nos abonan mucho contándonos su experiencia.

Agradecemos su atención,

Saludos,

Responder Responder a todos Reenviar

Anexo 5: Solicitud de información en instituciones gubernamentales.

BANDESAL-2022-0003

LA UNIDAD DE ACCESO A LA INFORMACIÓN PÚBLICA DEL BANCO DE DESARROLLO DE LA REPÚBLICA DE EL SALVADOR, HACE SABER: al ciudadano **RICARDO NEYSON RAMIREZ ASCENCIO**, en su calidad de solicitante de información, el auto de las quince horas del veintisiete de mayo del dos mil veintidós, el cual literalmente dice:

EN LA UNIDAD DE ACCESO A LA INFORMACIÓN PÚBLICA, DEL BANCO DE DESARROLLO DE LA REPÚBLICA DE EL SALVADOR (BANDESAL), San Salvador, a las quince horas del veintisiete de mayo del dos mil veintidós.

Me refiero a su solicitud de acceso a la información Ref. BANDESAL-2022-0003 dirigida al Banco de Desarrollo de la República de El Salvador, recibida a través del correo electrónico de la Oficina de Información y Respuesta de este Banco el diecisiete de mayo del dos mil veintidós y admitida el dieciocho de mayo del año dos mil veintidós, interpuesta por el señor **RICARDO NEYSON RAMIREZ ASCENCIO**, por medio de la cual solicitó la información que literalmente dice:

- *“Detalle de los emprendimientos o startup apoyados por Bandedal en los últimos 5 años. Algunos detalles que nos interesan es el rubro al que se dedican los negocios, departamento y municipio al que pertenecen, si estos obtuvieron alguna fuente de financiamiento a través de Bandedal (Especificar el programa de financiamiento). Finalmente, algún contacto como correo electrónico de los emprendimientos o startup, para enviar nuestra encuesta de investigación a través de google forms.”*

Al respecto, según el art. 71 de la Ley de Acceso a la Información Pública (LAIP), esta Unidad de Acceso a la Información Pública, EXPONE: que de acuerdo a la solicitud de información solicitada por parte del señor **RICARDO NEYSON RAMIREZ ASCENCIO**, se hizo el requerimiento a la unidad responsable de la información la cual nos proporcionó

la información requerida, en ese sentido el suscrito Oficial de Información Suplente
RESUELVE:

- I. **ENTREGAR**, la información requerida por el solicitante **RICARDO NEYSON RAMIREZ ASCENCIO**, en lo referente al detalle de los emprendimientos o startup apoyados por BANDESAL en los últimos 5 años.
- II. **NO ENTREGAR**, la información relacionada a proporcionar algún contacto como correo electrónico de los emprendimientos o startup, ya que la unidad administrativa del banco que genera esta información, cataloga que el listado solicitado de correos electrónicos de los emprendimientos o startup apoyados por BANDESAL es información confidencial, de conformidad al art. 24 de la Ley de Acceso a la Información Pública, considerando dicha información como Secreto Bancario.
- III. **NOTIFIQUESE**, al usuario solicitante de información a través de su correo electrónico ricardoneyson@gmail.com, medio por el cual pidió recibir notificaciones; asimismo, ante la información no entregada, usted tiene la posibilidad de interponer el recurso de apelación ante el Instituto de Acceso a la Información Pública o al Oficial de Información que conoció del asunto en los próximos cinco días hábiles de su notificación, lo anterior de conformidad al art. 82 de la LAIP.

Para que le sirva de legal notificación a través del medio electrónico señalado en la solicitud de información ricardoneyson@gmail.com, extendiendo la presente en la Unidad de Acceso a la Información Pública del Banco de Desarrollo de la República de El Salvador. 51 Av. Sur y Alameda Roosevelt. Ed. N°2707, San Salvador, a través del correo electrónico oir@bandesal.gob.sv, a las quince horas con diez minutos del veintisiete de mayo del dos mil veintidós.

MONTOS CONTRATADOS - EMPRENDEDORES APOYADOS PROGRAMA BANCA EMPRENDES

INSTRUMENTO: FONDO DE DESARROLLO ECONÓMICO

Cifras en USD\$

TIPO DE PRODUCTO	2017-abr	2018	2019	2020	2021	2022-abr	TOTAL
Emprendimientos o Startup apoyados por BANDESAL	\$ 327,626.95	\$ 390,318.41	\$ 496,405.74	\$ 288,614.03	\$ 1,228,439.80	\$ 342,816.00	\$ 3,074,220.93
TOTAL	\$ 327,626.95	\$ 390,318.41	\$ 496,405.74	\$ 288,614.03	\$ 1,228,439.80	\$ 342,816.00	\$ 3,074,220.93

Elaborado por: Coordinación de Análisis y Estadísticas Institucionales

Número de emprendedores apoyados

TIPO DE PRODUCTO	2017-abr	2018	2019	2020	2021	2022-abr	TOTAL
Emprendimientos o Startup apoyados por BANDESAL	46	51	42	24	72	27	262
TOTAL	46	51	42	24	72	27	262

Elaborado por: Coordinación de Análisis y Estadísticas Institucionales

MONTOS CONTRATADOS - EMPRENDEDORES APOYADOS PROGRAMA BANCA EMPRENDES

INSTRUMENTO: FONDO DE DESARROLLO ECONÓMICO

Cifras en terminos porcentual

TIPO DE PRODUCTO	2017-abr	2018	2019	2020	2021	2022-abr	TOTAL*
Emprendimientos o Startup apoyados por BANDESAL	11%	13%	16%	9%	40%	11%	100%

*Nota: El análisis se hizo con base al apoyo anual a emprendedores

MONTOS CONTRATADOS - SECTOR ECONÓMICO DEL PROGRAMA BANCA EMPRENDES

INSTRUMENTO: FONDO DE DESARROLLO ECONÓMICO

Cifras en USD\$

SECTOR ECONÓMICO	2017-abr	2018	2019	2020	2021	2022-abr	TOTAL
Sector Servicios	\$ 160,226.70	\$ 194,503.00	\$ 304,863.52	\$ 186,866.52	\$ 849,418.48	\$ 185,054.00	\$ 1,880,932.22
Sector Comercio	\$ 67,373.96	\$ 39,968.00	\$ 53,983.00	\$ 66,851.88	\$ 158,501.24	\$ 104,391.00	\$ 491,069.08
Sector Industria Manufacturera	\$ 100,026.29	\$ 128,389.41	\$ 107,262.44	\$ 34,895.63	\$ 161,558.00	\$ 22,200.00	\$ 554,331.77
Sector Agropecuario	\$ -	\$ 27,458.00	\$ 5,296.78	\$ -	\$ -	\$ 7,481.00	\$ 40,235.78
Sector Transporte, Almacenaje Y Comunicaci	\$ -	\$ -	\$ 25,000.00	\$ -	\$ -	\$ 23,690.00	\$ 48,690.00
Otras Actividades	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 58,962.08	\$ -	\$ 58,962.08
TOTAL	\$ 327,626.95	\$ 392,336.41	\$ 496,405.74	\$ 288,614.03	\$ 1,228,439.80	\$ 342,816.00	\$ 3,074,220.93

Elaborado por: Coordinación de Análisis y Estadísticas Institucionales

Número de emprendedores apoyados

SECTOR ECONÓMICO	2017-abr	2018	2019	2020	2021	2022-abr	TOTAL
Sector Servicios	21	25	23	14	45	13	141
Sector Comercio	8	7	6	7	12	9	49
Sector Industria Manufacturera	17	15	11	3	12	2	60
Sector Agropecuario	0	4	1	0	0	2	7
Sector Transporte, Almacenaje Y Comunicaci	0	0	1	0	0	1	2
Otras Actividades	0	0	0	0	3	0	3
TOTAL	46	51	42	24	72	27	262

Elaborado por: Coordinación de Análisis y Estadísticas Institucionales

N° de Solicitud:
CONAMYPE-21-2022

COMISIÓN NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA: OFICINA DE INFORMACIÓN Y RESPUESTA. En la ciudad de San Salvador, a las diez horas con cuarenta minutos del día treinta de mayo del año dos mil veintidós.

I. CONSIDERANDOS:

1. Que el día diecisiete de mayo de dos mil veintidós, se presentó Solicitud de Acceso a la Información de manera presencial en la regional de Santa Ana de CONAMYPE, por parte del ciudadano **EDGARDO ANTONIO ZETINO VALENCIA**, mayor de edad, Licenciado en Contaduría Pública, del domicilio de Santa Ana, Departamento de Santa Ana, portador de su Documento Único de Identidad Número [REDACTED] en su calidad de persona natural; y solicitud remitida por parte de la regional de Santa Ana a la suscrita Oficial de Información a través de correo electrónico en fecha dieciocho de mayo del presente año; en la cual solicita la información que se detalla a continuación:

“Detalle de los emprendimientos o Startup por CONAMYPE en los últimos 5 años. Algunos detalles de interés son el Rubro al que se dedican, departamento y municipio al que pertenecen, si obtuvieron alguna fuente de financiamiento a través de la Banca o programas de CONAMYPE (Especificar programa de financiamiento).

Si cuenta con programas Crowdfunding para el apoyo a nuevos emprendimientos o este tipo de financiamiento es apoyado Junto con otras entidades (Especificar nombres) y finalmente algunos contactos como correos electrónicos de los Emprendimientos, para enviar una encuesta de investigación a través de google forms.”

2. Mediante auto de las ocho horas del día diecinueve de mayo de dos mil veintidós, la suscrita oficial de información habiendo analizado la solicitud, y en vista de cumplir con los requisitos establecidos en el artículo 66 de la Ley de Acceso a la Información Pública (LAIP), artículo 54 del Reglamento de la Ley de Acceso a la Información Pública (RELAIP), y artículo

71 de la Ley de Procedimientos Administrativos, notificó de la admisión de la solicitud e inició del proceso de acceso a la información a partir de lo requerido por el solicitante.

3. Que las funciones que le corresponden al oficial de información, de conformidad al artículo 50 literales d), i), y j) de la Ley de Acceso a la Información Pública, son realizar los trámites mediante procedimientos sencillos y expeditos, a fin de facilitar la información solicitada por el requirente de una manera oportuna y veraz.
4. Es de aclarar que la oficial de información es el vínculo entre el ente obligado y el solicitante, realizando las gestiones necesarias, para facilitar el acceso a la información.

II. FUNDAMENTACIÓN

El Derecho de Acceso a la Información Pública, tiene una condición indiscutible de derecho fundamental, anclado en el reconocimiento constitucional del Derecho a la Libertad de Expresión (Artículo 6 de la Cn.), que a la vez tiene como presupuesto el derecho de investigar o buscar y recibir información de toda índole, pública o privada, que tengan interés público, y en el Principio Democrático del Estado de Derecho –de la República como forma de Estado– (Artículo 85 Cn.) que impone a los poderes públicos el deber de garantizar la transparencia y la publicidad en la administración, así como la rendición de cuentas sobre el destino de los recursos y fondos públicos. **(Sala de lo Constitucional de la Corte Suprema de Justicia, amparo: 155-2013, del 6/3/2013, y las que en él se citan: Inc. 13-2011, del 5/12/2012; Inc. 1-2010, del 25/8/2010; Inc. 91-2007, del 24/9/2010.)**

El derecho de acceso a la información, constituye una categoría fundamental que el Estado debe garantizar a la población en general, para efectos de consolidar un sistema democrático, donde el ejercicio del poder de las instituciones del estado, estén sujetas a la divulgación pública, y los funcionarios actúen bajo un régimen de transparencia.

Como parte del procedimiento de acceso a la información pública, y en aras de garantizar el Derecho de Acceso a la Información Pública del ciudadano EDGARDO ANTONIO ZETINO VALENCIA, la suscrita Oficial de Información, requirió la información solicitada de conformidad a lo establecido en el artículo 70 de la LAIP, a aquella unidad que puede poseer la información, con el objeto que la

localice, verifique su clasificación y comunique la manera en la que la tiene disponible; de la siguiente forma:

Con fecha 19 de mayo de 2022, se solicitó a la Dirección de Desarrollo Empresarial, lo siguiente:

“Detalle de los emprendimientos o Startup apoyados por CONAMYPE en los últimos 5 años. Algunos detalles de interés son el Rubro al que se dedican, departamento y municipio al que pertenecen, si obtuvieron alguna fuente de financiamiento a través de la Banca o programas de CONAMYPE (Especificar programa de financiamiento). Si cuentan con programas de Crowdfunding para el apoyo a nuevos emprendimientos o este tipo de financiamiento es apoyado Junto con otras entidades (Especificar nombres) y finalmente algunos contactos como correos electrónicos de los Emprendimientos, para enviar una encuesta de investigación a través de google forms.”.

A raíz del requerimiento realizado a la Dirección de Desarrollo Empresarial y del recordatorio de la información requerida; en fecha veintisiete de mayo del presente año, el Director de la dirección en comento, remite la información solicitada, a través de memorando bajo referencia DDE 079/2022, estableciendo en documentación adjunta lo siguiente: “... **Respuesta:** La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE ha ejecutado diversas intervenciones en las que se ha apoyado emprendimientos desde su creación hasta su puesta en marcha, dentro de estos emprendimientos tenemos de acuerdo a su clasificación que son por necesidad y por oportunidad, no así Startup. A continuación, se detallan los distintos programas de apoyo a emprendimientos ejecutados por CONAMYPE en los últimos 5 años, incorporando la información solicitada:

PROGRAMA	BENEFICIARIOS	FUENTE DE FINANCIAMIENTO	SECTOR ECONÓMICO	DEPARTAMENTOS DE INTERVENCIÓN
Programa Corredores Productivos Emprendimientos Dinámicos	303 emprendimientos	BID	Turismo	Sonsonate, Usulután, La Unión.
Programa de apoyo Integral a la Estrategia de Prevención de la Violencia PREPAZ	564 emprendimientos	BID	Textil y Confección, Química, Farmacéutica, Calzado, Turismo, Agroindustria, Artesanía, tecnología, Servicios, Alimentos, entre otros	San Salvador

Por todo lo anterior; con relación a la información referente a programas Crowdfunding, es información de carácter inexistente en esta institución de conformidad al Art. 73 de la Ley de Acceso a la Información Pública. Así mismo para el caso de la información relativa a: "... algunos contactos como correos electrónicos de los Emprendimiento...", Es información considerada como confidencial, tal y como se establece en el párrafo anterior por parte de la Dirección de Desarrollo Empresarial y la normativa citada al respecto.

Por lo anteriormente expresado, se concede el acceso la información en formato digital tal de conformidad a lo solicitado por el ciudadano, según consta en el expediente de tramitación de la presente solicitud.

III. RESOLUCIÓN

De conformidad a los artículos 6, 24, 65, 66, 72 y 73 de la Ley de Acceso a la Información Pública; artículo 54 y 56 del Reglamento de la Ley de Acceso a la Información Pública, y artículo 71 de la Ley de Procedimientos Administrativos, la suscrita Oficial de Información, **RESUELVE:**

- a) La solicitud cumple con todos los requisitos establecidos en el artículo 66 de la Ley de Acceso a la Información Pública (LAIP) y artículo 71 de la Ley de Procedimientos Administrativos.
- b) **CONCÉDASE** el acceso a la información pública en el formato requerido relativa a: Emprendimientos por necesidad y por oportunidad no por Startup de los últimos 5 años, por no ser esta última la forma en que se realiza; así como entregar la información relacionada al rubro , municipio y fuente de financiamiento.
- c) **DECLÁRESE INEXISTENTE** la información relativa a: Programas Crowdfunding para el apoyo a nuevos emprendimientos.
- d) **DENIEGUESE** la información relativa a: Contactos de los Emprendimientos, por ser información catalogada como confidencial.
- e) Hágase saber, al solicitante que si no se encuentra conforme con la información proporcionada le queda expedita la vía administrativa para acudir ante el Instituto de

Acceso a la Información Pública, para interponer recurso de apelación, en el plazo de quince días contados a partir del día siguiente a la notificación de la presente resolución de conformidad a lo establecido en el artículo 135 de la Ley de Procedimientos Administrativos con relación a los artículos 82 y 83 de la Ley de Acceso a la Información Pública.

- f) Notifíquese al solicitante por el medio señalado para tal efecto.
- g) Archívese el expediente administrativo.



Licda. Magdalena del Carmen Peña Ardón
Oficial de Información
CONAMYPE