

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



“POLÍTICAS PARA EL CONTADOR PÚBLICO EN LA OBTENCIÓN DE
CROWDFUNDING COMO MECANISMO DE APOYO FINANCIERO PARA LA
CREACIÓN Y DESARROLLO DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
MUNICIPIO DE SAN SALVADOR”

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

ESPINOZA HERNÁNDEZ, NELSON ALEXANDER

MÁRQUEZ VARELA, GUILLERMO ALFREDO

MERINO CONSTANCIA, JOSUÉ FRANCISCO

PARA OPTAR EL GRADO DE:

LICENCIADO EN CONTADURÍA PÚBLICA

NOVIEMBRE 2020

San Salvador, El Salvador, Centroamérica.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

Autoridades Universitarias

Rector	Msc. Roger Armando Arias Alvarado
Secretario General	Ing. Francisco Antonio Alarcón Sandoval
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas	Msc. Nixon Rogelio Hernández Vásquez
Secretaria de la Facultad de Ciencias Económicas	Licda. Vilma Marisol Mejilla Trujillo
Director de la Escuela de Contaduría Pública	Lic. Gilberto Díaz Alfaro
Coordinador General de Seminario de Graduación	Lic. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez
Coordinación de Seminario de procesos de Graduación de la Escuela de Contaduría Pública	Lic. Daniel Nehemias Reyes López
Docente Director	Lic. Carlos Nicolás Fernández Linares
Jurado evaluador	Lic. Carlos Nicolás Fernández Linares Lic. Abraham de Jesús Ortega Chacón Maf. Julio Anibal Ayala González

Noviembre, 2020

San Salvador, El Salvador, Centroamérica.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios todo poderoso, por las bendiciones que ha derramado en mi vida, por guiarme y darme fortaleza en todo momento. A mi abuelo Guillermo Varela por el amor y sacrificio, a mi familia por apoyarme y aconsejarme; a mi grupo de trabajo por su motivación y dedicación en este trabajo de graduación. También a mis amigos que nos han apoyado con sus conocimientos para culminar este proceso.

Guillermo Alfredo, Márquez Varela

En primer lugar a Dios por permitirme llegar hasta aquí con salud en este año y culminar este proceso, a mi padre y madre por el apoyo incondicional desde el inicio de la carrera, a mi hermano y hermana por su apoyo y comprensión, a mis compañeros de equipo de proceso de graduación que con el trabajo en conjunto esta investigación no hubiese sido posible, a mis demás familiares y amigos que estuvieron cerca siguiendo y brindando su apoyo en todo el desarrollo de la carrera en la Universidad; y por último pero muy especial agradecimiento a la Licenciada Celia Hernández.

Nelson Alexander, Vásquez Varela

Le doy gracias a Dios Todopoderoso por permitirme culminar este proceso con salud y bendiciones aun siendo un año de muchas dificultades. Agradezco a toda mi familia; a mi padre y especialmente a mi madre por su incansable esfuerzo y apoyo durante todos estos años, a mis hermanos que sin dudar me ofrecieron su ayuda en todo momento para desarrollar este trabajo de investigación, darle gracias a mis compañeros de equipo por nunca rendirse, y agradezco a todas mis amistades que de manera desinteresada colaboraron en la investigación ya que sin ellos no hubiera sido posible completar los objetivos.

Josué Francisco, Merino Constanca

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	I
INTRODUCCION	II
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	1
1.1. ESTADO ACTUAL	1
1.2. MARCO TEÓRICO	3
1.2.1. Generalidades de las MYPEs	3
1.2.2. El Crowdfunding	5
1.2.3. Características del Crowdfunding	6
1.2.4. Principios del Crowdfunding	8
1.2.5. Sujetos esenciales del Crowdfunding	9
1.2.6. Elementos a considerar en el Crowdfunding	10
1.2.7. Tipos de Crowdfunding	10
1.2.8. Fases del Crowdfunding	12
1.2.9. Funcionamiento del Crowdfunding	13
1.2.10. Ventajas y desventajas del uso de Crowdfunding	14
1.2.11. Casos reales del Crowdfunding en El Salvador	16
1.3. MARCO LEGAL	21
1.3.1. Regulación de la profesión contable en El Salvador	21
1.3.2. Ley especial contra delitos informáticos y conexos.	21
1.3.3. Ley de Firma Electrónica	22
1.3.4. Ley de Inclusión Financiera	23
1.3.5. Ley contra el Lavado de dinero y otros activos	23
1.3.6. Ley contra la Usura.	24
1.3.7. Ley Reguladora del Ejercicio de la Contaduría	24
1.3.8. Norma de Educación Continuada	25
1.4. MARCO TÉCNICO Y NORMATIVO	25
1.4.1. Los Sandbox	25
1.4.2. Estándares Internacionales sobre la lucha contra el lavado de activos y financiamiento del terrorismo y la proliferación.	26
1.4.3. Situación global de la regulación del Crowdfunding	27
1.4.4. Enfoque global de IOSCO	28

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN Y DIAGNÓSTICO	29
2.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN Y TIPO DE INVESTIGACIÓN	29
2.1.1. Enfoque de la investigación	29
2.1.2. Tipo de estudio	30
2.2. SUJETOS Y OBJETO DE ESTUDIO	31
2.2.1. Unidad de análisis	31
2.2.2. Población	31
2.2.3. Muestra	31
2.2.3.1. Cálculo de la muestra	31
2.2.4. Variables e indicadores	33
Variable independiente	33
Variable Dependiente	33
2.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	34
2.4. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	34
2.5. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS	35
2.6. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	36
2.7. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	38
2.7.1. Tabulación y análisis de resultados	38
2.7.2. Tabulación cruzada	38
2.7.3. Diagnóstico	40
CAPÍTULO III: PROPUESTA DE SOLUCIÓN	41
POLÍTICAS PARA EL CONTADOR PÚBLICO EN LA OBTENCIÓN DE CROWDFUNDING COMO MECANISMO DE APOYO FINANCIERO PARA LA CREACIÓN Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.	41
Diagrama	42
Políticas para implementar	43
1. Inicio del proyecto	43
2. Elegir el tipo de crowdfunding adecuado a la fase de proyecto	43
Crowdfunding de recompensa	44
Crowdfunding de préstamo	44
Crowdfunding de donación	44
3. Elaboración de contenidos sobre el proyecto	44
4. Elegir el método de Recaudación	45
5. Características básicas del proyecto	45
6. Considerar los costos del Crowdfunding	47

7. Fomentar las ideas que tienen mayor atractivo de inversión.	48
MODELO DE PROYECTO PARA CONTADORES EN LA OBTENCIÓN DE FINANCIAMIENTO PARA MYPES A TRAVÉS DE UNA PLATAFORMA DE CROWDFUNDING	50
FASE I: PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO	50
FASE II: ENVÍO DEL PROYECTO	52
FASE III: VALORACIÓN DEL PROYECTO	53
FASE IV: PUBLICACIÓN	53
FASE V: CIERRE DEL PROYECTO	54
Contabilización del crowdfunding obtenido para el desarrollo del proyecto y entrega de recompensas.	54
CONCLUSIONES	56
RECOMENDACIONES	57
BIBLIOGRAFÍA	58
ANEXOS	61

Índice de figuras

ILUSTRACIÓN 1.1 CÓMO FINANCIAR MI EMPRENDIMIENTO	17
ILUSTRACIÓN 1.2 DISEÑO DE PÁGINA WEB	19
ILUSTRACIÓN 1.3 RECOLECCIÓN EN CROWDFUNDING.....	19
ILUSTRACIÓN 1.4 EXPLORACIÓN DE PLATAFORMA KICKSTARTER.....	20
ILUSTRACIÓN 1.5 RECOLECCIÓN SIN ÉXITO	20
ILUSTRACIÓN 1.6 RECOLECCIÓN EXITOSA.....	21

Índice de tablas

TABLA 2.1 RELACIÓN PREGUNTA 6 Y 7.....	38
TABLA 2.2 RELACIÓN PREGUNTA 8 Y 10.....	39

TABLA 2.3 RELACIÓN PREGUNTA 11 Y 12.....	39
--	----

Índice de Anexos

ANEXO A: CUESTIONARIO	62
-----------------------------	----

ANEXO B: TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS A TRAVÉS DEL INSTRUMENTO UTILIZADO EN LA INVESTIGACION.....	67
---	----

RESUMEN EJECUTIVO

En El Salvador existe dificultad para obtener financiamiento cuando un micro o pequeño empresario desea realizar un proyecto, debido a que no existen garantías y condiciones crediticias que exigen los bancos para ser sujeto de financiamiento a través de la banca formal.

Estas dificultades conllevan a la investigación de una alternativa útil, que puede ser tomada en cuenta por los propietarios de mypes cuando exista una necesidad de obtener fondos para desarrollar la idea del proyecto.

Proporcionar al profesional de la Contaduría una serie de políticas y procedimientos para cada una de las etapas relacionadas con la obtención de fondos a través de plataformas digitales de crowdfunding, asimismo facilitará al profesional para diseñar un modelo de proyecto que garantice el desarrollo de la Mype dentro del mercado laboral.

La investigación posee un enfoque cuantitativo, ya que la recolección de datos es numérica, estandarizada y cuantificable; el tipo de estudio realizado fue por el método hipotético deductivo que consiste en hacer observaciones del contexto para conocer las características del problema, para ello la investigación se apoya en los resultados obtenidos en las encuestas dirigidas a los contadores registrados en el Consejo De Vigilancia de la Profesión de la Contaduría Pública y Auditoría.

De acuerdo a los resultados de la investigación existe un desconocimiento por parte de los contadores acerca del financiamiento a través de crowdfunding, la causa más frecuente que impide acceder a un financiamiento bancario a las mypes es la falta de garantías hipotecarias, también existe un interés en la implementación de una guía que oriente en la obtención de fondos para desarrollar proyectos y que el crowdfunding es un alternativa viable y utilizable.

Para concluir la investigación las mypes se excluyen de los créditos bancarios ya que no logran calificar, que existe un bajo nivel de información en los contadores respecto al tema desarrollado y que la guía de políticas para la obtención de financiamiento ayuda al contador en asesorar a los propietarios de las mypes.

Recomendando así la inclusión de temas de plataformas digitales de financiamiento en los diplomados y capacitaciones que brindan las Gremiales de la Contaduría y las Instituciones de educación superior.

INTRODUCCION

Actualmente el desarrollo de la tecnología y los nuevos productos financieros permiten acercar a los empresarios a cumplir sus sueños de crear y desarrollar sus negocios; es por ello que el Crowdfunding como mecanismo de apoyo financiero se ha popularizado en muchos países ya que complementa a muchos de los sectores económicos que no pueden acceder a fondos de manera tradicional; en especial se hace referencia a los micro y pequeños creadores de proyectos que le dan un aire de innovación a la economía; ya sea por sus productos, servicios o experiencias que ofrecen.

El financiamiento por medio de plataformas virtuales ofrece una variedad de oportunidades para muchos profesionales y los contadores públicos no son la excepción, sus aptitudes y experiencias les permiten dar seguimiento a políticas y sugerir a los emprendedores sobre las mejores formas para mejorar sus empresas, debido a ello, la necesidad de ampliar sus conocimientos para ofrecer nuevos servicios requieren mantener una continua actualización sobre obtención de fondos.

El propósito de la investigación radica en la necesidad de actualizar a los contadores públicos sobre la obtención de fondos que permita crear o desarrollar un negocio por medio de un mecanismo alternativo el cual se basa en plataformas de financiamiento colectivo, por lo cual es necesario establecer una guía de políticas para el uso de éste y sobre la información mínima necesaria para crear un proyecto.

La investigación se desarrolla en tres capítulos los cuales se dividen de la siguiente manera:

El capítulo I llamado “Marco Teórico” que contiene la situación actual de las micro y pequeñas empresas y las oportunidades que ofrece para los contadores públicos, además se establece un marco teórico en donde se describen las generalidades de las MYPE’s, el Crowdfunding, sus características, principios, tipos y funcionamiento, el establecimiento de un

marco legal que lo relaciona con regulación enfocada en los contadores públicos y leyes específicas sobre inclusión financiera, etc. Finalmente un marco técnico y normativo aplicado a crowdfunding de forma internacional.

El capítulo II describe la metodología implementada para lograr obtener los resultados, de modo que se establece el enfoque y tipo de estudio, los sujetos de estudio o unidades de análisis, universo y muestra, las variables e indicadores, las técnicas e instrumentos utilizados para recopilar la información, el procesamiento y análisis de la información, el cronograma de actividades y presentación de los resultados.

En el capítulo III se ha desarrollado la propuesta que consiste en una guía de políticas para los contadores públicos que le permita conocer el funcionamiento del crowdfunding como mecanismo alternativo de obtención de fondos por medio de plataformas virtuales, también se presenta un pequeño caso práctico en donde se ejemplifica la información básica al presentar un proyecto de una MYPE.

Finalmente, como parte fundamental y necesaria, se presentan las conclusiones y recomendaciones derivadas de las unidades de análisis objeto de estudio, además se presentan los anexos utilizados.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1. ESTADO ACTUAL

En El Salvador la micro y pequeña empresa (MYPE) es un sector que reúne diversas actividades fundamentales que ayudan a dinamizar la economía, dichas actividades tienen aportes significativos al comercio, servicios, industria, construcción, transporte, maquila, minas y canteras.

Además, las MYPE son el medio que representa cerca del 90% del parque empresarial y que opera con condiciones particulares económicas, financieras, tecnológicas y mayor generador de fuerza laboral del país.

Dentro de las principales fuentes de fondos a las que acuden los empresarios al iniciar un negocio, en primer lugar, los recursos propios o ahorros familiares, en segundo lugar, la banca comercial o privada, seguidamente préstamos a familiares o amigos, prestamistas o usureros, redes cooperativas, bancos y entidades financieras públicas, remesas, capitales semillas de CONAMYPE, y también otros medios.

En cuanto al bajo nivel de acceso al financiamiento puede ser a causa de un bajo nivel de flexibilidad a las políticas de financiamiento, faltas de garantías hipotecarias y prendarias, fiadores, falta de formalización de la empresa, récord crediticio deficiente o por falta de contabilidad. En consecuencia, el emprendedor se ve ante la necesidad de buscar mecanismos de apoyo financiero viables para crear o desarrollar su negocio a través de plataformas de financiación alternativas e innovadoras por medio del aprovechamiento del internet.

En experiencias de recientes de países de América como Brasil, Estados Unidos y México; una nueva ola de negocios ha despegado de forma exitosa gracias a las Fintech o Tecnofinanzas

que han creado diversos servicios y productos financieros por medio de proveedores específicos; dentro de los cuales se desarrollan plataformas de financiación colectiva; mundialmente conocidas como *Crowdfunding*, encargadas de recaudación de capital y créditos para el desarrollo de proyectos y negocios.

Dada la realidad de El Salvador ante las necesidades de la MYPE en su búsqueda de nuevas opciones de financiamiento; en el año 2015 la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador (CAMARASAL) impulsó por primera vez en su XI Encuentro Anual de Jóvenes; El “Crowdfunding” o la nueva alternativa de financiamiento para los jóvenes emprendedores a través de las plataformas digitales.

El *Crowdfunding* promueve una nueva visión en la que el uso de la tecnología acerca a los contadores públicos a desarrollar nuevas estrategias para la creación de nuevos negocios; de esta forma se debe tomar con mucha responsabilidad su papel ante la empresa y sobre el uso de las plataformas, por lo que establecer políticas en función del desarrollo les permitirá acompañar a la MYPE en sus campañas para obtener financiamiento; de esta forma la exigencia sobre los contadores públicos será mayor ya que dependerá de sus conocimientos el éxito o fracaso de las campañas de financiamiento.

Los contadores públicos aún se ven enmarcados en los procedimientos tradicionales que conlleva la financiación, es decir que no tienen mucha participación en el proceso, los contadores públicos que se involucren con los interesados podrían aprovechar esta área y participar en todo el proceso de una campaña de financiación; siendo necesario establecer políticas dentro de las MYPE que le permita asesorar desde la planificación hasta la puesta en marcha del proyecto, tal y como se ha desarrollado en países como Estados Unidos, México, España, entre otros.

El no establecer e implementar políticas para el contador público sobre el uso de crowdfunding en la MYPE; conlleva a ralentizar el desarrollo del empresario, y se pierden oportunidades para desarrollar modelos de negocios, establecer regulaciones especiales e incentivar la economía por parte de las entidades fiscalizadoras, y se perdería la participación de los profesionales de la Contaduría Pública para dar fe plena sobre la información financiera, controles requeridos para minimizar riesgos, y la puesta en práctica de los conocimientos tributarios nuevos que implicaría el uso de plataformas Crowdfunding.

1.2. MARCO TEÓRICO

1.2.1. Generalidades de las MYPEs

En El Salvador, la microempresa tiene una importancia fundamental tanto en la generación de empleo como en el combate de la pobreza. Es por esta razón que se han llevado a cabo esfuerzos por entidades gubernamentales y no gubernamentales tales como para el caso del gobierno el Ministerio de Economía apoya a la sociedad a través de entidades como CONAMYPE por otro lado las no gubernamentales tal es el caso de Agro emprendedores el cual da soporte financiero a la sociedad con el objetivo de mejorar la situación económica del país, y en esta sección se ha intentado sintetizar la información más relevante que lo caracteriza.

Aunque no ha sido posible aún establecer en forma válida y generalizada un conjunto de rasgos característicos de la microempresa en el país, se pueden ya afirmar algunos puntos que provienen consistentemente de los pocos estudios sobre esta área de la actividad productiva nacional.

El sector de la micro y pequeña empresa es uno de los que más contribuye a la generación de empleos e ingresos de los salvadoreños; aunque por cierto sin los niveles remunerativos ni tecnológicos que serían deseables. Incluye como mínimo de 320,000 a 390,000 unidades

económicas a escala nacional de las cuales 280,000 estarían en las áreas urbanas y 110,000 en las rurales.

Las micro y pequeñas empresas son una de las mayores fuentes de riqueza nacional, aunque hasta la fecha no ha sido posible medirlo explícitamente en las cuentas nacionales.

Los estudios indican que la mayoría de empresarios del sector, pagan alguna forma de tributación (especialmente impuestos municipales e IVA), también gran parte de sus micro negocios carecen de licencia para su registro de funcionamiento. A pesar de su considerable contribución a la riqueza nacional, la microempresa está prácticamente excluida de los beneficios que otras formas empresariales tienen. Se estima que, por lo menos el 30% de las MYPES obtienen ganancias en exceso de sus costos y son capaces de realizar inversiones; sin embargo, sólo el 20% usa alguna forma de crédito, y de los micro y pequeños empresarios que lo usan apenas el 45% lo obtienen de fuentes financieras formales (cajas de crédito, bancos, intermediarios).

Al evaluar en conjunto al parque empresarial de la MYPE, en su mayoría solo alcanzan la fase de instrucción primaria y no han recibido ninguna capacitación técnica formal, aunque a pesar de ello tienen una gran capacidad de creatividad empresarial e innovación tecnológica. La urgente realidad social que estos hechos indican, demanda la atención prioritaria de todos los sectores hacia la micro y pequeña empresa.

En un contexto actual la micro y pequeña empresa se ha visto afectada por la amenaza de la pandemia del SARS-CoV-2 conocida como COVID-19; la cual ha paralizado en un gran porcentaje a la economía, de tal forma que muchas MYPES se encuentran en un clima financiero inestable donde la dependencia de fondos del Gobierno para su reactivación sería de gran ayuda, sin embargo no se refleja un clima positivo en ese aspecto, por lo tanto la búsqueda de un mecanismo alternativo como lo es el Crowdfunding es una alternativa para su desarrollo.

1.2.2.El Crowdfunding

En los últimos años los productos y servicios que se ofrecen en el mercado financiero han tenido un avance trascendental, ya que han involucrado el uso de la tecnología digital como el instrumento que permite solventar diversas limitantes; las cuales no solo las enfrentan los usuarios del sistema financiero, sino que también las mismas instituciones financieras, este desarrollo facilita el acceso y cierra brechas del pasado, con ello da apertura a las compañías Fintech; las cuales como innovación financiera reúnen diversos modelos de negocio, aplicaciones, procesos o productos que impactan de manera positiva al sistema financiero, sin embargo no se puede dejar a un lado los múltiples riesgos ante el aumento de competidores y actores; a los cuales se debe detectar, mitigar y controlar por medio de marcos regulatorios y de supervisión que aún se están adaptando. (BCR, 2018)

De acuerdo a (ASBA, 2017) el Crowdfunding forma parte de los servicios de crédito, depósitos y recaudación de capital, regularmente dirigidos a la población poco atendida, es así como sobresale la inclusión financiera de las Fintech por lo que proveer estos servicios debe demostrar aspectos específicos como la reducción de costos, mejora de experiencia del usuario en términos de agilidad y rapidez, establecer una diferenciación y retención de clientes, demostrar la capacidad de innovación y disrupción en productos y servicios financieros y una búsqueda de reducción de riesgos por medio de la transparencia.

El origen del término crowdfunding corresponde a una fusión del vocablo inglés, en donde viene de “crowd” (multitud) y de “funding” (financiación); por lo que se traduce como financiación colectiva.

El crowdfunding es una forma de financiación que consiste en utilizar el capital de numerosos individuos a través de pequeñas aportaciones; en donde al atraer de forma estratégica a una multitud interesada y motivada; es capaz de proporcionar soluciones

superiores en calidad y cantidad a aquellas que se pueden proporcionar en formas de negocio tradicionales.

De acuerdo a (Steinberg & DeMaria, 2012) en su libro *The Crowdfunding Bible*, considera al Crowdfunding como el proceso de solicitar al público en general dinero para proporcionar el capital necesario para la realización de nuevos emprendimientos o productos a cambio de unas recompensas que varían de acuerdo a lo que se ha proporcionado.

El crowdfunding ayuda a personas o empresas a conseguir financiación más allá de la que puedan aportar bancos, amigos y familiares. Se utiliza como fuente de apoyo financiero para intereses muy diversos, desde campañas altruistas, políticas o empresariales hasta proyectos musicales o artísticos, en los cuales el medio de interacción principal se realiza a través de espacios virtuales como plataformas y redes sociales que permiten a las personas reunirse desde cualquier parte del mundo.

1.2.3. Características del Crowdfunding

Con la expansión del fenómeno Crowdfunding han salido a flote muchas plataformas que reúnen características muy similares, de modo que se trasladan a un escenario de financiación en donde no solamente se aporta por una entidad, sino que se reúne una multitud participantes, donde se favorece la relación Peer to peer (P2P, de persona a persona) y también Peer to Business (P2B, de persona a negocio). De acuerdo a (BBVA Research, 2014) existen una serie de características compartidas entre plataformas; tales como:

- **Visualizadores de proyectos**

Las plataformas de Crowdfunding son espacios en la web que actúan de lugar de encuentro entre los inversores y quienes buscan financiación. Los demandantes de financiamiento tienen a su disposición un espacio, muy similar a los perfiles de las redes sociales, dentro de ellos describen y promocionan su idea para atraer la financiación necesaria para hacerla realidad.

Por su parte, los inversores encuentran un amplio catálogo de proyectos, donde pueden aportar fondos y así, obtener una rentabilidad o recompensa.

- **Intermediadores entre los crowdfunders y los creadores**

Las plataformas facilitan diversos servicios de intermediación, tales como la gestión de los contratos o de los pagos y cobros, por lo que son remuneradas a través de comisiones aplicadas generalmente tanto a los inversores como a los receptores de financiación.

- **Reductores de costes de transacción**

La información facilitada en las plataformas digitales permite la asociación rápida de la necesidad de capital con la capacidad de financiación, siendo así, mucho más eficientes. De este modo, se reducen considerablemente los costes de transacción, como son los costes de búsqueda.

- **Clasificadores de los proyectos**

En muchos casos las plataformas de Crowdfunding catalogan los proyectos en función del riesgo, previa evaluación de la solvencia del prestatario o la viabilidad de la iniciativa empresarial, y se hace pública esta clasificación en la propia plataforma. Sin embargo, las plataformas no asumen responsabilidades derivadas de dicha evaluación.

- **Se gestionan los riesgos a través de la diversificación**

Mientras que en el negocio tradicional, el riesgo de impago es asumido generalmente por el banco que concede el préstamo, en el caso del Crowdfunding, este riesgo se reparte entre todos los inversores que lo han financiado parcialmente, con el fin de diversificar los riesgos financieros.

- **Se asume una responsabilidad muy limitada**

Normalmente, la plataforma no se implica directamente en la actividad financiera de la inversión, por lo que asumen una responsabilidad limitada. Tanto el riesgo de solvencia como el riesgo de liquidez son asumidos por los inversores o el emprendedor del proyecto.

- **Se inspira en modelos de financiación tradicionales**

En general, las plataformas trasladan modelos de financiación tradicionales a un escenario donde la financiación proviene de una multitud de participantes, en vez de ser aportada por una única entidad o un grupo de inversores más reducido.

De forma resumida, las características comunes de las plataformas radican en lograr un mayor alcance de público; permitiendo a los interesados interactuar de forma ordenada con una vasta cantidad de proyectos, por medio de la utilización de la tecnología digital reduce costos de operaciones y distintos aspectos, se busca la mejora de experiencia del usuario en términos de agilidad y rapidez, establecer una diferenciación y retención de clientes, demostrar la capacidad de innovación y disrupción en productos y servicios financieros y una búsqueda de reducción de riesgos por medio de la transparencia.

1.2.4. Principios del Crowdfunding

Tal como lo considera (Fajardo Caldera, 2014) el Crowdfunding facilita acercamiento entre la sociedad y los proyectos de todo tipo; de modo que incorpora una serie de principios, tales como:

- La creación de una comunidad alrededor de los proyectos (frente a la comunidad alrededor de la organización).
- La lógica del Crowdsourcing o de multitudes inteligentes colaborando.
- La democratización al acceso a la financiación. Esto es, lo hace accesible a un gran número de personas, y básicamente, se basa en la igualdad de oportunidades y en la meritocracia.
- La alternativa a la falta de financiación para proyectos empresariales, sociales y culturales que se ha desarrollado fundamentalmente en época de crisis, dada la falta de financiación bancaria.
- Los nuevos modelos de proyectos para las nuevas formas de participación y financiación.

- La colaboración de las personas para poder alcanzar los objetivos comunes, que pueden ser tanto sociales como empresariales. Esto sucede gracias a la eclosión de las redes sociales como medio de comunicación en la sociedad.
- La concienciación social que permite hacer llegar a un mayor número de personas proyectos de ámbito cultural, social, empresarial o científico. Esto permite concienciar a las personas que dichos sectores, muchas veces desconocidos y olvidados, son de suma importancia y hacen una gran labor.
- La unión de las tradicionales formas de participación: voluntariado, implicación, donación y activismo.

Conforme a los principios antes mencionados el Crowdfunding es una fórmula alternativa de movilizar ahorros y financiar empresas, las cuales son dos de las principales funciones de los sistemas financieros.

1.2.5. Sujetos esenciales del Crowdfunding

Dentro del Crowdfunding participan tres sujetos esenciales para desarrollar una campaña según (Fajardo Caldera, 2014), entre estos se pueden mencionar los siguientes:

1. **El creador o emprendedor que busca financiación:** El creador del proyecto es quien solicita financiación para poder cargar y ejecutar su iniciativa. Para que sea posible, puede hacerse por sus propios medios una página web o asociarse a una plataforma de Crowdfunding como escenario de presentación de su proyecto con el fin de atraer el interés de posibles aportantes, todo ello, en un marco adecuado en el que se describe todo el potencial del proyecto.
2. **Los crowdfunders o aportantes:** Son el colectivo de personas naturales o jurídicas con certificación de inversores o no; que cree en el proyecto del emprendedor y lo apoyan con fondos o recursos de diverso tipo, en el que a cambio de una recompensa, hacen realidad el propósito del emprendedor.

- 3. La plataforma:** Este es el medio que facilita el contacto entre el promotor del proyecto y los aportantes, de modo que el gestor de la plataforma crea un entorno que facilita la publicación de los proyectos, lanzar la campaña de financiación y hacer el seguimiento del estado de la campaña de Crowdfunding. Además las plataformas también pueden funcionar como intermediarios de la captación de los fondos, gestionar las aportaciones o tramitar los préstamos garantizando su devolución.

1.2.6. Elementos a considerar en el Crowdfunding

Para una campaña Crowdfunding (Acconcia, 2020) considera necesario tomar en cuenta los siguientes elementos:

- Recompensa
- Plazo
- Tiempo de campaña
- Comisiones
- Impuestos
- Producción y envío
- Inversión propia

1.2.7. Tipos de Crowdfunding

Dentro del Crowdfunding se encuentran dos ramas que definen la relación entre el Crowdfunder y el Creador del proyecto, estas hacen referencia al Crowdfunding no financiero y al Crowdfunding financiero.

En el primero se le atribuye a que los aportantes no esperan ningún rendimiento por participar en el objetivo económico, sin embargo es probable que reciban una recompensa

específica que corresponda a la cantidad contribuida. La segunda rama tiene el propósito de generar oportunidades para los inversionistas que a partir de la contribución del capital a una persona, negocio o emprendedor, se ofrece un rendimiento financiero en un tiempo específico; muy similar al mecanismo de las fuentes tradicionales basadas en deudas y acciones.

Los diferentes tipos de crowdfunding se diferencian principalmente por los objetivos y las prestaciones que cada uno ofrece, así como implicaciones distintas para la promoción de la campaña, participación con inversionistas o donantes, así como las instituciones y la infraestructura necesarias para apoyarlas.

De acuerdo a (Acconcia, 2020) los tipos de Crowdfunding se clasifican de la siguiente manera:

Crowdfunding no Financiero:

- a) **Recompensas:** En crowdfunding de recompensas se ofrece un producto o servicio como contraprestación a la aportación que cada persona realiza, generalmente los beneficios se entregan en forma de regalo, participaciones o suscripciones.
- b) **Donaciones:** El crowdfunding de donación es aquel en el que no se ofrece ningún retorno a las personas que aportan los fondos al proyecto, por lo tanto las aportaciones que realizan las personas son actos totalmente altruistas.
- c) **Donaciones por recompensa:** El crowdfunding de donación por recompensa es aquel en el que no se ofrece un producto o servicio a las personas que aportan los fondos al proyecto, pero el dinero aportado es íntegramente donado para apoyar una causa.

Crowdfunding Financiero:

- d) **Inversiones o Equity Crowdfunding:** El crowdfunding de inversión es aquel en el que se ofrece a las personas que aportan los fondos una participación en el capital o los beneficios del proyecto, de esa forma, dichas personas pasan a ser inversores del proyecto.
- e) **Préstamos o Crowdlending:** El crowdfunding de préstamo es aquel en el que se ofrece a las personas que aportan los fondos el retorno de la cantidad aportada más un tipo de interés, por lo tanto, dichas personas pasan a ser prestamistas del proyecto.

A continuación, se presentan las plataformas más representativas de acuerdo a su tipo:

- **Recompensa:** Kickstarter, Indiegogo, Verkami, Goteo, Lánzanos, Ulule.
- **Donaciones:** MigraNodearena, Crowdrise, GoFundMe.
- **Donaciones por recompensa:** Omaze, Prizeo.
- **Inversiones o Equity Crowdfunding:** Crowdcube, The Crowd Angel, Creentuproyecto, Seed Quick.
- **Préstamo o Crowdlending:** Arboribus, Kiva, ECrowd Invest, Lending Club.

1.2.8. Fases del Crowdfunding

De forma general, las principales fases en la mayoría de formas de crowdfunding son las siguientes:

- I. **El emprendedor envía su proyecto:** Se envía el proyecto o idea a la plataforma y se opta como candidato para la financiación.

- II. **Valoración del proyecto:** La plataforma valora el proyecto y los tipos de crowdfunding posibles.
- III. **Publicación:** Se publica en la plataforma el proyecto en el que se deja un periodo de tiempo en el que la gente puede contribuir a alcanzar el objetivo económico, mediante los diferentes tipos de crowdfunding definidos para el proyecto.
- IV. **Cierre del proyecto:** Es el momento en el que finaliza el plazo establecido, se cierra el proyecto y se comprueba la financiación obtenida.

1.2.9. Funcionamiento del Crowdfunding

Esta red de financiación normalmente es online, permitiendo llegar a un gran número de personas, que a través de donaciones económicas consiguen financiar un proyecto. En algunos casos, las personas que aportan su dinero lo hacen de forma desinteresada, simplemente por la satisfacción de ayudar a alguien en la consecución de un proyecto. Sin embargo, en otros casos, los mecenas o aportantes pueden exigir una cierta recompensa, como pueda ser una mención digital, ser los primeros en disfrutar del servicio ofrecido u obtener un producto personalizado, entre otros. En esta primera tipología de crowdfunding (por donación o recompensa) el dinero aportado no se recupera.

No obstante, existe un segundo grupo en el que el capital aportado supone una inversión, ya sea a través de recibir un porcentaje de la empresa a través de acciones de la empresa creada (equity crowdfunding), con el cobro de sus correspondientes dividendos. El dinero aportado por el inversor pasará a formar parte del capital social de la empresa. El otro grupo donde el capital aportado se recupera, es mediante la devolución del préstamo con intereses (crowdlending), donde el inversor actúa como prestamista, en este caso la empresa incluirá el dinero del crowdlending en su pasivo.

El crowdfunding permite la puesta en marcha y desarrollo de un negocio gracias a las relativamente pequeñas inversiones aportadas por un gran número de personas, cuando es difícil acceder a otras formas de financiación o tienen costes muy elevados.

La idea es que, ante las dificultades para conseguir un préstamo bancario que permita poner en marcha una iniciativa, cada vez más emprendedores recurren a esta vía de financiación sirviéndose de Internet para organizarse y ponerse en contacto con las personas dispuestas a apoyarles económicamente. Si bien es cierto que el también conocido como micromecenazgo existía de forma previa, la era digital ha establecido las bases de su éxito, facilitando la creación y multiplicación de plataformas de crowdfunding.

1.2.10. Ventajas y desventajas del uso de Crowdfunding

De acuerdo a (Grupo Bancolombia, 2018) consideran esencial analizar las ventajas y desventajas que pueden estar presentes al utilizar el crowdfunding como mecanismo de financiamiento en los emprendimientos.

Ventajas

Validación en el mercado:

1. Oportunidad para crear un primer prototipo del proyecto, sin riesgos económicos.
2. Una gran cantidad de personas pueden darle su aprobación.
3. Estas personas pueden convertirse en clientes tempranos.

Críticas:

1. Se establece el público determinado del producto.
2. Este público ofrece críticas para ayudar a perfeccionarlo.

Marketing:

1. Se consigue exposición gratuita.
2. Se puede acceder a herramientas de difusión en redes y sistemas de referidos.

Acceso más fácil al capital:

1. Sin muchos requisitos.
2. Vía Internet.
3. No implica ningún costo o inversión inicial.

Desventajas**Gastos operacionales:**

1. Deberían destinarse fondos al marketing, pues de eso depende el éxito de la campaña.
2. Las plataformas de crowdfunding suelen cobrar, en promedio, un 10% de lo recaudado.

Mucho trabajo, no tantos fondos:

1. En promedio, una campaña puede recaudar hasta 5000 dólares, y no más allá.
2. Pese al límite de fondos, desarrollarla requiere mucho trabajo.

Éxito difícil:

1. Alrededor del 60% de las campañas de crowdfunding no logran recaudar fondos.
2. Si una campaña no recauda el 30% de su objetivo en su primera semana tiene más probabilidad de fracasar.

Poco espacio para crecer:

1. El dinero recaudado sólo funciona para la producción y los gastos operacionales.
2. No se deja espacio económico para el crecimiento de la startup.

1.2.11. Casos reales del Crowdfunding en El Salvador

En El Salvador al ser una fuente de financiamiento poco utilizada, no existe actualmente una ley centrada al crowdfunding como tal, donde se dicten los derechos, deberes y sanciones al momento de ejecutar desembolsos a favor de proyectos disponibles en cualquier plataforma.

Las principales gremiales empresariales como la Cámara de Comercio, la Asociación de Industriales y la Asociación Nacional de la Empresa Privada pueden jugar un papel clave para incentivar esta herramienta de financiamiento en el desarrollo del emprendimiento. De hecho, el 26 de agosto de 2015 la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador (CAMARASAL) realizó un encuentro de jóvenes enfocado en métodos para financiar los proyectos de emprendimiento. En el evento denominado “Crowdfunding: Cómo financiar mi emprendimiento”, El comité de jóvenes empresarios y profesionales de la cámara organizó este evento con el propósito de proporcionar a los jóvenes empresarios y emprendedores conocimientos sobre mecanismos innovadores de financiamiento que les permitan ejecutar sus ideas y modelos de negocio.

El evento contó con la participación de diversos medios de comunicación e instituciones bancarias nacionales, además de los conferencistas Luis Martín, consultor internacional empresarial y catedrático de ADEN International Business School y la participación Mac Parish, director de Operaciones de Crowdcube España, quien expuso sobre el Equity Crowdfunding como proceso de búsqueda de inversionistas, con ejemplos exitosos provenientes de España y el Reino Unido. Tal como se aprecia en la figura 1 capturada el 05 de septiembre de 2020 donde se realiza la convocatoria para asistir al evento organizado por CAMARASAL.

Ilustración 1.1 Cómo financiar mi emprendimiento

CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR
... 100 AÑOS ...
Impulsando el desarrollo productivo

XI ENCUENTRO ANUAL DE JÓVENES

CROWDFUNDING
Cómo financiar mi emprendimiento

Miércoles 26 de agosto
4:00 p.m.-8:00 p.m. Lugar: Hotel Hilton Princess
Preventa: \$35.00 hasta el 21 de agosto

CROWDFUNDING
Con este sistema de financiación colectiva puedes organizar, a través de una plataforma web, tu propia red de personas cooperantes y así obtener recursos para tu emprendimiento.

CONFERENCIAS

Mac Parish
Director de operaciones de Crowdcube
Equity Crowdfunding: Nuevo modelo de financiación para empresas

Luis Martín
Consultor internacional empresarial
Comunicación Estratégica y Emprendimiento

Costo
\$45.00
De venta en la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador

Información
jgonzalez@camarasal.com
2231-3071

Patrocinadores
BANDESAL, AFP Crecer, drink THE PREMIUM WINE SHOP, TCS, ADEN, RC RADIO CORPORACION

Auspiciadores
LIDER EN PYMES, AES El Salvador, 100 años LA PRENSA GRÁFICA

Ilustración 1.1. Convocatoria del XI Encuentro de Jóvenes “Crowdfunding: Cómo financiar mi emprendimiento”.

Fuente: ofertasahora.com, 2015

Desarrollo de sitios web Crowdfunding

En el país; la Fundación y escuela Leones fué la primera fundación en utilizar el crowdfunding para lograr recolectar fondos enfocados al desarrollo de talento deportivo a nivel nacional con objetivos hacia la alta competencia internacional. Gracias a la colaboración de la compañía dsDiseñoWeb se logró crear un sitio web moderno con sistema crowdfunding en el cual personas de todo el mundo pueden aportar a la causa, por medio de la plataforma se permiten donaciones desde \$1 dólares por medios electrónicos como Paypal, transferencias bancaria y Tarjetas de débito o crédito. Tal como se demuestra en la Figura 2 y 3 donde se da muestra del sitio web creado para la recaudación Crowdfunding y progreso de una de las campañas realizadas.

Proyectos salvadoreños en Plataformas Internacionales

Diversos proyectos originarios de El Salvador han participado en plataformas crowdfunding, dichos proyectos van desde empresariales, artísticos, sociales o altruistas. Kickstarter ha sido una de las plataformas más representativas a nivel mundial y donde creadores salvadoreños han tenido éxitos y fracasos, por ello tal y como se describe en las Figuras 4, 5 y 6 sobre los proyectos que han logrado el objetivo económico, cancelado el proyecto o fallado en su meta.

Ilustración 1.2 Diseño de Página web



Ilustración. 1.2 Diseño de página web exclusiva para recolección Crowdfunding de Fundación Leones
Fuente: (dsDisenoweb, 2017)

Ilustración 1.3 Recolección en crowdfunding

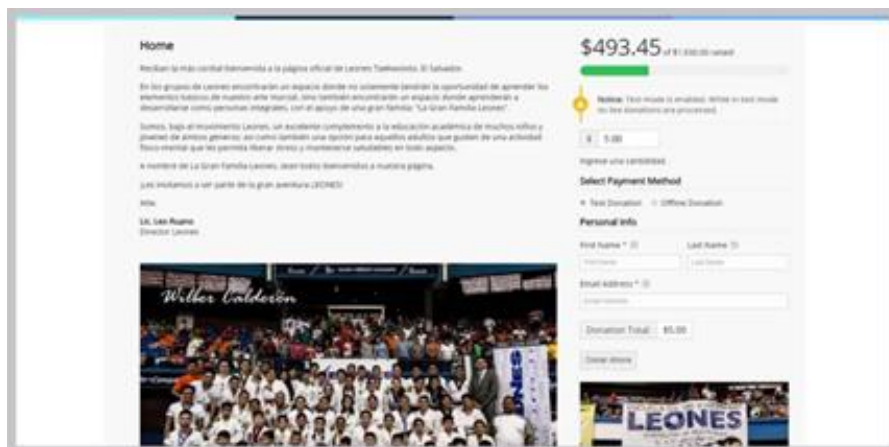


Ilustración. 1.3 Avance de recolección de campaña
Fuente: (dsDisenoweb, 2017)

Ilustración 1.4 Exploración de plataforma Kickstarter

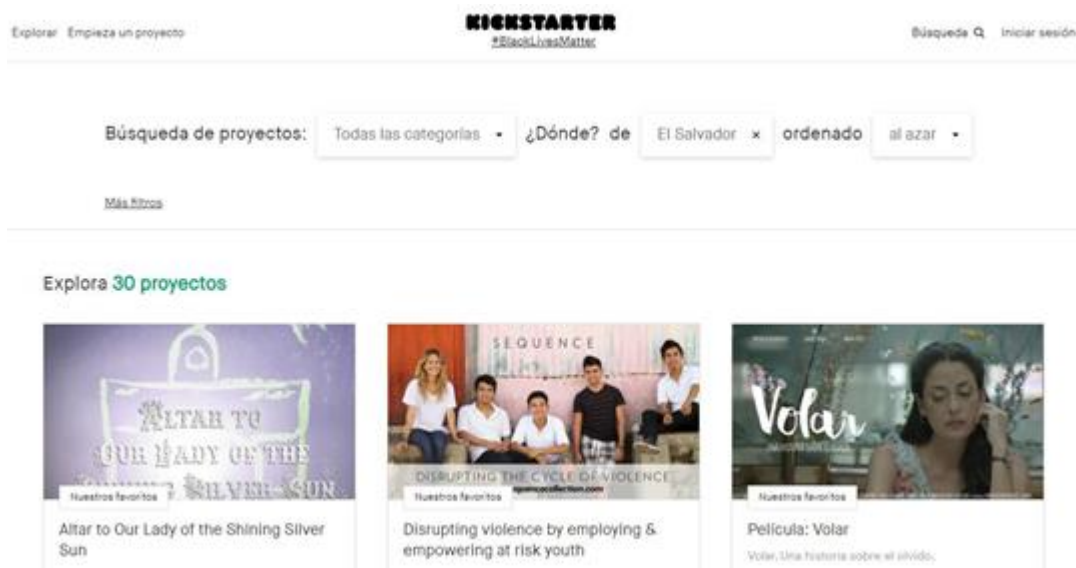


Ilustración. 1.4 Exploración de proyectos salvadoreños en plataforma Kickstarter
Fuente: (Kickstarter, PBC ©, 2020)

Ilustración 1.5 Recolección sin éxito



Ilustración. 1.5 Recolección sin éxito de proyecto salvadoreño
Fuente: (Kickstarter, PBC ©, 2020)

Ilustración 1.6 Recolección exitosa

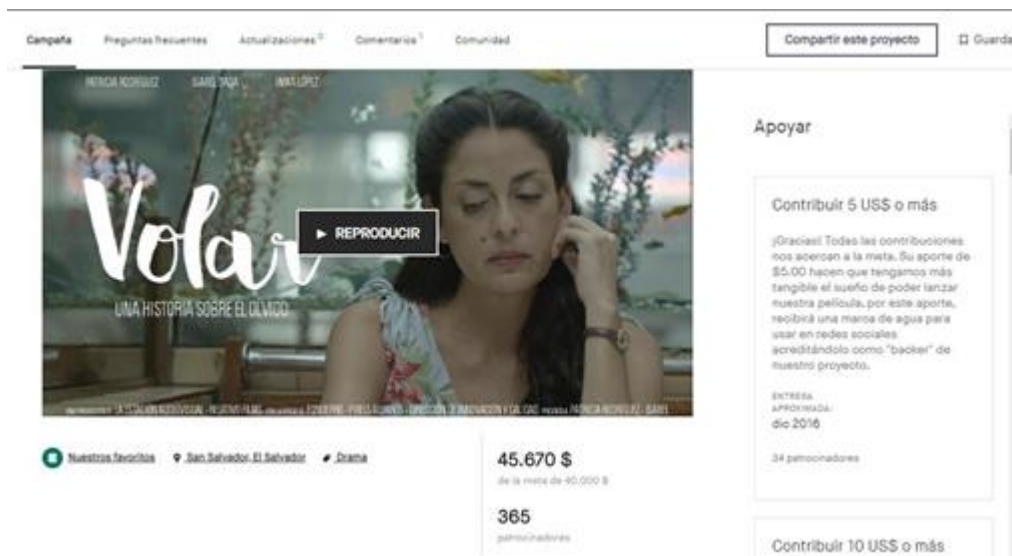


Ilustración. 6 Recolección exitosa de proyecto salvadoreño
Fuente: (Kickstarter, PBC ©, 2020)

1.3. MARCO LEGAL

1.3.1. Regulación de la profesión contable en El Salvador

El avance de la financiación colectiva o conocida como Crowdfunding ha permitido que los contadores puedan utilizar estas fuentes de financiamiento para ayudar a las micros y pequeñas empresas. El contador público tiene la obligación de responder ante los servicios profesionales que ofrece a las empresas según lo establecido en la Ley Reguladora del Ejercicio de la Contaduría y a mantenerse actualizado la Norma de Educación Continuada.

1.3.2. Ley especial contra delitos informáticos y conexos.

El 26 de febrero de 2016 se aprobó la Ley Especial contra Delitos Informáticos y Conexos, mediante el Decreto Legislativo No. 260, publicado en el Diario Oficial No. 40 Tomo No. 410,

de la misma fecha; la cual sistematiza los tipos penales relacionados con la ciberdelincuencia, generando en los operadores de justicia nuevos desafíos para su aplicación y sanción penal, por cuanto la referida normativa se encuentra relacionada con la utilización de tecnologías de la información y comunicación; de tal manera que la investigación, procesamiento y juzgamiento, están condicionadas a la aplicación de actividades técnicas y periciales informáticas.

En relación con lo anterior y considerando que el financiamiento a través de Crowdfunding es por medio de plataformas electrónicas, algunos de los principales delitos que se podrían cometer y que están considerados en dicha Ley los detallamos a continuación:

- Acceso indebido a sistemas informáticos (Art. 4).
- Acceso indebido a los programas o datos informáticos (Art. 5).
- Interferencia del sistema informático (Art. 6).
- Daños a sistemas informáticos (Art. 7).
- Manipulación de registros (Art. 15).
- Alteración, daño a la integridad y disponibilidad de datos (Art. 19).
- Interferencia de datos (Art. 20).
- Utilización de datos personales (Art. 24).
- Revelación indebida de datos o información de carácter personal (Art. 26).

1.3.3. Ley de Firma Electrónica

La ley de la firma electrónica fue aprobada por Decreto Legislativo No. 133 del 1 de octubre de 2015 y publicada en el Diario Oficial No. 196, Tomo No. 409 del 26 de octubre de 2015. Entró en vigencia a partir del 24 de abril de 2016.

La firma electrónica tiene como objetivo: “Equiparar la firma electrónica simple y firma electrónica certificada con la firma autógrafa, propiciando el desarrollo económico” (Ley de Firma Electrónica, 2015, pág. Art. 1)

Los documentos en soporte electrónico que contenga firma electrónica tendrán la misma validez que uno consignado de forma tradicional a excepción de aquellos que requieran solemnidades y requerimientos especiales para su perfeccionamiento. (Ley de Firma Electrónica, 2015, pág. Art. 8)

La firma electrónica certificada tiene los siguientes efectos:

- Vincular un mensaje de datos con su titular, de manera exclusiva.
- Verificar de forma inequívoca la autoría e identidad del signatario.

Asegurar que los datos de la firma estén bajo el control exclusivo del signatario. (Ley de Firma Electrónica, 2015, pág. Art. 23)

1.3.4. Ley de Inclusión Financiera

El 11 de septiembre de 2015 entró en vigor la ley de inclusión financiera de El Salvador. Se trata de una ley que pretende facilitar el acceso al sistema financiero a la población salvadoreña tradicionalmente excluida.

El objeto de la norma consiste en promover la inclusión financiera a través de canales y productos innovadores, como corresponsales bancarios, dinero móvil y cuentas de ahorro con requisitos simplificados, caracterizados por ser de fácil acceso y uso para la población, y abaratar costes tanto para los prestadores de servicios financieros, como para los propios usuarios.

La ley crea las Sociedades Proveedoras de Dinero Electrónico (SPDE), muy en línea con la ley colombiana de creación de estas sociedades, y desarrolla dos nuevos productos: el registro de dinero electrónico y la cuenta de ahorro con requisitos simplificados.

1.3.5. Ley contra el Lavado de dinero y otros activos

La ley fue creada mediante Decreto Legislativo No.498 el 2 de diciembre de 1998 y publicada en El Diario Oficial No.240, Tomo No.341 el 23 de diciembre de 1998 debido a los

Convenios Internacionales celebrados por El Salvador, las recomendaciones contempladas en los tratados y los compromisos adquiridos para combatir el crimen organizado y el lavado de dinero y activos.

En esta ley se establece que el lavado de dinero y activo es cualquier operación, transacción, acción u omisión encaminada a ocultar el origen ilícito y a legalizar bienes y valores provenientes de actividades delictivas cometidas dentro o fuera del país. (Ley de Lavado de Dinero y Otros Activos, 2015, art.4). (Ley contra el lavado de dinero y otros activos, 2015, pág. Art. 4)

1.3.6. Ley contra la Usura.

La ley contra la Usura fue aprobada el 17 de enero de 2013 por la Asamblea Legislativa y publicada en el Diario Oficial No.16, Tomo No.398 el 24 de enero de 2013, entró en vigencia el 24 de febrero en 2013, con el objetivo de “prohibir, prevenir y sancionar las prácticas usureras, con el fin de proteger los derechos de propiedad y de posesión de las personas. (Ley Contra la Usura, 2016, pág. Art. 1)

Esta ley establece que el Banco Central de Reserva de El Salvador es la entidad que emitirá las normas para establecer la metodología, estructura de las bases de datos, operaciones e información a incluir, las condiciones para la remisión de la información, los lineamientos necesarios y los mecanismos que deberán seguir las personas naturales y jurídicas que no se encuentren registradas para efectos de incorporar su información crediticia. (Ley Contra la Usura, 2016, pág. Art. 6)

1.3.7. Ley Reguladora del Ejercicio de la Contaduría

La Asamblea Legislativa aprobó el 26 de enero de 2000 según Decreto Legislativo No.828 la Ley Reguladora del Ejercicio de la Contaduría con el objetivo de “regular el ejercicio

de la profesión de la Contaduría Pública, la función de la Auditoría y los derechos y obligaciones de las personas naturales o jurídicas que las ejerzan” (Ley Reguladora del Ejercicio de la Contaduría Pública, 2017, pág. Art. 1)

1.3.8. Norma de Educación Continuada

El Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría (CVPCPA) emite el 9 de febrero de 2011 la Norma de Educación Continuada con el propósito de mantener un plan de entrenamiento y educación continuada del profesional de la contaduría pública y auditoría, asegurando la calidad de los servicios que el profesional ofrece a la sociedad globalizada, es por medio de dicha normativa que se promueve a los contadores públicos a formarse en temáticas de innovación financiera. (Norma de Educación Continuada, 2020)

Las áreas o temáticas de educación continuada que lista la norma son las siguientes:

- Ética profesional.
- Normativa internacional.
- Legislación y cumplimiento.
- Dirección y Gerencia.
- Innovación y tecnología.
- Liderazgo.
- Otras materias relacionadas con el trabajo del contador, autorizadas por el Consejo.

1.4. MARCO TÉCNICO Y NORMATIVO

1.4.1. Los Sandbox

¿Qué es un sandbox?

El término sandbox conocido como caja de arena es un espacio virtual que permite operar de forma segura a los software o códigos que no han sido probados.

Sandboxes Regulatorios.

Los Sandboxes Regulatorios (Bancos de Pruebas Regulatorios) son un espacio seguro en el que las empresas puedan probar productos, servicios, modelos comerciales y mecanismos de entrega innovadores sin incurrir inmediatamente en todas las consecuencias normativas normales de participar en la actividad en cuestión. (Herrera & Vadillo, 2018).

Reino Unido es uno de los primeros países en implementar un sandbox regulatorio por parte de la Financial Conduct Authority (FCA) y su proyecto fue una de las primeras iniciativas a nivel mundial, implementados en países como: Australia (Australian Securities and Investment Commission, 2017), Canadá (Badour y Fouin, 2017), Países Bajos (AFM, 2016) y Singapur (Monetary Authority of Singapore, 2016, entre otros países).

1.4.2. Estándares Internacionales sobre la lucha contra el lavado de activos y financiamiento del terrorismo y la proliferación.

El Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) es un organismo intergubernamental independiente que desarrolla y promueve políticas para proteger el sistema financiero mundial contra el lavado de dinero, el financiamiento del terrorismo y el financiamiento de la proliferación de armas de destrucción masiva. (GAFI, 2018)

El crowdfunding al ser una herramienta legítima que recauda fondos a través de internet permite que diferentes personas interactúen directamente o a través de terceros por medio de plataformas de mensajería instantánea. Estas organizaciones terroristas pueden aprovechar estas plataformas para el financiamiento de sus proyectos.

Las plataformas de crowdfunding ofrecen la facilidad de transferir fondos y la capacidad de donar cantidades de dinero relativamente pequeñas a los proyectos ofrecidos en estas plataformas. Las pequeñas donaciones o autofinanciación es una fuente común de fondos que los grupos terroristas utilizan para extorsionar a sus participantes.

Las recomendaciones establecidas por el GAFI tienen como objetivo prevenir el Lavado de Activos y el Financiamiento al Terrorismo estableciendo los riesgos que se deben identificar y evaluar ante las nuevas formas de financiamiento que puede ofrecer en este caso el crowdfunding.

1.4.3. Situación global de la regulación del Crowdfunding

El crowdfunding a nivel mundial ha empezado a llamar la atención del público durante los últimos años por las recompensas que éste puede ofrecer a quienes utilizan este mecanismo de financiamiento. Actualmente la forma en que el crowdfunding es regulado difiere en todos los países, esto se debe a los controles establecidos por parte de cada uno de los gobiernos.

Según la CFO, en Estados Unidos la Ley Jumpstart Our Business Startups (JOBS) aprobada en el año 2012 recibió una legislación menos estricta que tiene como objetivo “ayudar a las pequeñas empresas a recaudar capital, hacer crecer su negocio y crear empleos privados para los estadounidenses”.

En el Reino Unido el crowdfunding está regulado por Financial Conduct Authority (FCA) quién es la autoridad financiera del Reino Unido, aunque éste opera de forma independiente al gobierno. Principalmente regula los tipos de crowdfunding de inversión que son el equity crowdfunding y el crowdlending asegurando que estos modelos sean transparentes y confiables.

La Ley Fintech en México comparte el mismo fin que las medidas adoptadas en el Reino Unido referente al crowdfunding. Esta ley busca salvaguardar a los inversionistas, exigiendo a las plataformas de crowdfunding que sean transparentes con los proyectos que en ellas se ofrecen.

El crowdfunding en Australia recibe un tratamiento distinto al estar regulado por El Parlamento de Australia quien es el ente encargado de regular las plataformas basadas en equity crowdfunding. Según SmartCompany en el año 2018 se comenzaron a otorgar licencias a ciertas plataformas como Big Start, Billfolda, Birchal Financial Services, Equitise, Global Funding Partners, IQX Investment Services y On-Market Bookbuilds. (Powell, 2018).

1.4.4. Enfoque global de IOSCO

La Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO) ha estado pendiente de los desarrollos regulatorios sobre crowdfunding. En diciembre de 2015, la organización publicó una declaración y un informe sobre el tema.

IOSCO señala que es necesario garantizar la protección de los inversores en las actividades de financiación colectiva. No obstante, como muchas jurisdicciones globales han desarrollado sus propias reglas sobre crowdfunding a diferentes ritmos y con diferentes restricciones, IOSCO no propone un marco legal global en esta etapa. Sin embargo, señala varios problemas que las plataformas de financiación colectiva y los inversores deben tener en cuenta.

IOSCO señala que los posibles riesgos para los inversores incluyen:

- Altos fracasos de empresas emergentes
- Fraude y blanqueo de capitales / financiación del terrorismo
- Falta de liquidez (es decir, ausencia de mercado secundario / estrategia de salida)
- Inexperiencia del inversor y falta de diligencia debida.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN Y DIAGNÓSTICO

En esta sección se describe la metodología aplicada en las distintas etapas de la investigación, de la misma manera los procedimientos e instrumentos que se utilizaron para alcanzar los objetivos propuestos para el estudio.

Además, se plantearon factores clave para determinar las fuentes de información, los participantes sujetos a análisis, la población que percibe la realidad de la problemática, la técnica e instrumento necesaria para obtener la opinión del contador público, el método para procesar y analizar la información y el diagnóstico final de la investigación.

2.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN Y TIPO DE INVESTIGACIÓN

2.1.1. Enfoque de la investigación

La investigación relacionada a la problemática, la falta de implementación de políticas para el contador público en la obtención de crowdfunding como mecanismo de apoyo financiero para la creación y desarrollo de micro y pequeña empresa en el municipio de San Salvador, se realizó por medio del método hipotético deductivo, pues se partió de una hipótesis que busca una mejora para los contadores públicos en aspectos de asesoramiento para la MYPE; lo cual permitió analizar el fenómeno, se describió para que la investigación tenga validez y se dedujo si se presentan las mismas condiciones que generó la problemática, con base en ello; posteriormente se realizó un diagnóstico de la investigación con el que se acepta la hipótesis.

La investigación se realizó por medio del enfoque cuantitativo, en el cual predomina la medición de los resultados de las variables; su finalidad consistió en comprobar la hipótesis, es por ello que a través del enfoque se parte de lo general, es decir, se consideró el aspecto teórico, legal y el uso de la encuesta sobre aspectos del crowdfunding, para llegar a lo particular, de tal modo que el escenario en el que se encontró a los contadores públicos con certificación brindó

información suficiente para medir las variables propuestas y así generar una explicación sobre la temática.

Al utilizar el enfoque cuantitativo en la investigación se propuso aplicar la técnica de la encuesta junto con su respectivo cuestionario, lo cual permitió obtener de los sujetos las respuestas de forma estandarizada relacionada a la temática, de este modo se podrá recopilar información para ser medible por métodos estadísticos, para que posteriormente su análisis haya generado una descripción objetiva de la causa-efecto del estudio. Esto hará posible responder a la pregunta de la investigación.

2.1.2. Tipo de estudio

El tipo de estudio utilizado para la investigación fue el descriptivo que consiste en especificar las propiedades importantes de las personas, grupos, comunidades o cualquier fenómeno que es sometido a un análisis (Dankhe 1986). El estudio descriptivo permite identificar los datos más relevantes del fenómeno. Por lo cual en el presente estudio se buscó describir la situación del contador público y los sectores de la MYPE a los que brinda servicio, la forma en que se financian las mismas, experiencias en el establecimiento y aplicación de políticas, las fuentes de financiamiento y las causas que no les permiten obtener fondos, la percepción sobre la viabilidad de la utilización del Crowdfunding; así como el nivel de conocimiento sobre plataformas crowdfunding, así mismo, se describe el grado de aceptación de una guía que establezca políticas sobre el uso de plataformas crowdfunding y la determinación de éste como mecanismo alternativo para obtener fondos que desarrollen a las empresas en cuestión.

2.2. SUJETOS Y OBJETO DE ESTUDIO

2.2.1. Unidad de análisis

Los participantes o unidades de análisis objeto de interés de la investigación corresponde a los contadores registrados en el Consejo de Vigilancia de la Profesión de la Contaduría Pública y Auditoría que tengan o no conocimiento de crowdfunding para el financiamiento de las mismas; quienes previamente pueden reconocer la temática sobre implementación de políticas, y por tanto se espera obtener la información clave para resolver la problemática.

2.2.2. Población

Para la determinación de la población se consideró el listado de los contadores acreditados por el Consejo de Vigilancia de la Profesión de la Contaduría Pública y Auditoría al 31 de diciembre de 2018, es necesario mencionar que debido a las limitantes generadas por la pandemia SARS-cov-2 conocida como COVID-19 y actualizaciones realizadas en el sitio web del CVPCPA; se presentaron dificultades para obtener el listado referente al periodo 2019, por lo que se consideró el periodo 2018 la base para realizar el muestreo del estudio.

2.2.3. Muestra

La muestra fue determinada por medio de fórmula estadística para poblaciones conocidas; la cual está integrada por los Contadores Públicos certificados.

2.2.3.1. Cálculo de la muestra

Para el cálculo de la muestra de la población, se consideró un error muestral de 10%,

también se estimó un nivel de confianza del 90% para que la investigación se ajuste a la realidad, y un fracaso del 0.5 de que los datos obtenidos no sean acordes al entorno.

Con la información anterior se efectuó el cálculo de la muestra con la fórmula para poblaciones finitas/conocidas.

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{(N-1)E^2 + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

Dónde:

n= Tamaño de la muestra.

N= Población

Z= Coeficiente/nivel de confianza

e= Margen de error.

p= Probabilidad de éxitos

q= Probabilidad de fracaso.

Entonces:

n= 67

N= 2768

Z= 1.65

e= 0.10

p= 0.5

q= (1-0.5)

Sustituyendo los valores en la fórmula, obtuvimos la siguiente muestra:

$$n = \frac{1.65^2 \cdot 0,5(1-0,5) \cdot 2768}{(2768-1)0,1^2 + 1,65^2 \cdot 0,5(1-0,5)}$$

$$n = \frac{1883,97}{28,350625} = 66,45 \text{ aproximado } n = 67$$

2.2.4. Variables e indicadores

Variable independiente

Políticas para el contador público en la obtención de crowdfunding.

Variable Dependiente

La aplicación de las políticas por parte del contador público como asesor.

Indicadores

Indicadores de la variable Independiente:

- a) Situación actual
- b) Sectores productivos
- c) Políticas
- d) Controles
- e) Fuentes de Financiamiento

Indicadores de la variable Dependiente:

- a) Conocimiento de procesos a seguir.
- b) Aplicación de las políticas
- c) Viabilidad del Crowdfunding.
- d) Implicaciones del Crowdfunding
- e) Fortalecimiento de áreas en el Contador Público

2.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

En la investigación fue indispensable la recopilación de la información a través de procedimientos que requirieron el uso de técnicas e instrumentos capaces de aportar información suficiente y adecuada sobre el objeto de estudio.

2.3.1 Técnica y procedimiento de recolección de la información

La recolección de la información para el desarrollo de la investigación se realizó con la técnica de la encuesta, la cual se compartió por medio de la plataforma Google Forms a los contadores acreditados por el CVPCPA, que fueron seleccionados en la muestra de estudio de la investigación.

2.3.2 Instrumentos de medición de la información

El instrumento utilizado para la investigación fue el cuestionario, en el cual se detallaron una serie de preguntas preparadas y estructuradas cuidadosamente sobre para desarrollar políticas para el contador público en la obtención de crowdfunding como mecanismo de apoyo financiero para la creación y desarrollo de la micro y pequeña empresa; dicho instrumento se elaboró con preguntas cerradas y de opción múltiple dirigidas a los contadores registrados en el Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría con el objetivo de obtener información valiosa que nos ayudó a desarrollar una propuesta de solución a la problemática.

2.4. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

La información que se obtuvo con la ejecución de la encuesta (ver Anexo N° 1) se procesó a través de hojas de cálculo de Excel en las cuales se vació los datos y se elaboró la

respectiva representación gráfica, posteriormente se realizó la interpretación de los datos obtenidos.

2.5. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

Con la tabulación de la información recolectada a través de la encuesta, se realizó el análisis de los resultados e interpretación de la misma, ejecutándose de la siguiente manera:

- Para cada pregunta de la encuesta se determinó un objetivo, el cual expresaba por qué se deseaba recolectar la información y para recolectar los insumos necesarios para la elaboración de la guía de políticas.
- Se inició colocando la pregunta a interpretar, luego se tabuló recalando la frecuencia en cantidad y porcentajes, dicha frecuencia se representó a través de tablas y gráficos de pastel (ver anexo 2).
- Se realizó un análisis por cada una de las preguntas ya tabuladas realizando una descripción razonable de los resultados.

2.7. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

2.7.1. Tabulación y análisis de resultados

La tabulación de los resultados obtenidos a través del cuestionario, nos permitió presentar de forma absoluta y porcentual facilitando así el análisis y determinando la necesidad de crear una guía de políticas para el contador público en la obtención de crowdfunding como mecanismo alternativo para la creación y desarrollo de micro y pequeñas empresas de San Salvador.

2.7.2. Tabulación cruzada

Tabla 2.1 Relación Pregunta 6 y 7

¿Qué conocimiento posee usted sobre el financiamiento a través de plataforma electrónica "Crowdfunding"		¿Posee conocimientos sobre plataformas digitales de financiamiento colectivo?		
		Si	No	Total
Mucho	Absoluta	3	0	3
	Relativa	16.67%	0.00%	4.48%
Poco	Absoluta	13	10	23
	Relativa	72.22%	20.41%	34.33%
Primera vez lee sobre el tema	Absoluta	2	39	41
	Relativa	11.11%	79.59%	61.19%
Total	Absoluta	18	49	67
	Relativa	100.00%	100.00%	100.00%

Interpretación:

Según los resultados obtenidos el 79.59% manifiesta que es primera vez que se informan sobre el financiamiento a través de plataformas electrónicas (crowdfunding), por lo tanto no poseen conocimientos sobre el tema. Por otra parte, aquellos contadores que afirman tener conocimientos sobre plataformas de crowdfunding es poco el manejo sobre la temática.

Tabla 2.2 Relación pregunta 8 y 10

		¿Cuál es su interés de conocer más sobre el tema?			TOTAL
		Estoy interesado	No estoy interesado	Es indiferente	
Si	Absoluta	60	0	5	65
	Relativa	100.00%	0.00%	71.43%	97.01%
No	Absoluta	0	0	2	2
	Relativa	0.00%	0.00%	28.57%	2.99%
Total	Absoluta	60	0	7	67
	Relativa	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%

Interpretación

Los datos recopilados en la investigación reflejan que 97.01% debe existir una guía que oriente a los profesionales. Por lo tanto si están interesados en conocer más sobre el tema.

Tabla 2.3 Relación pregunta 11 y 12

		Según su criterio profesional, ¿Considera viable el Crowdfunding para buscar mejores alternativas de financiamiento?		
		Si	No	Total
Si	Absoluta	64	0	64
	Relativa	96.97%	0.00%	95.52%
No	Absoluta	2	1	3
	Relativa	3.03%	100.00%	4.48%
Total	Absoluta	66	1	67
	Relativa	100.00%	100.00%	100.00%

Interpretación

De acuerdo al criterio profesional del 96.97% consideran viable buscar opciones de financiamiento por medio del crowdfunding. Lo que conlleva a que se incorpore la especialización de dicho tema en seminarios o diplomados.

2.7.3. Diagnóstico

De acuerdo a las interpretaciones alcanzadas a través de la investigación de campo, se realizó un diagnóstico, basado en los resultados obtenidos, se obtuvo que la mayoría de profesionales se encuentran como trabajadores dependientes, es decir laborando en una empresa y el mayor porcentaje en el sector comercio y en segundo lugar en el sector servicios.

Respecto al establecimiento de políticas en mypes, la mayoría de profesionales mencionó que ya tenían experiencia en esa área; y que en dichas entidades el financiamiento más utilizado para llevar a cabo las operaciones es el bancario y en segunda opción más frecuente son los fondos propios.

Se consultó sobre las causas relacionadas que dificultan la obtención de financiamiento por medio tradicional, y los resultados más significativos fueron que primeramente que los micro y pequeños empresarios no poseen garantías hipotecarias de manera que representa un 27%, además el 21% afirma que la falta de líneas de crédito les dificulta obtener financiamiento.

En los resultados también se observó que los profesionales indicaron que no tiene el conocimiento suficiente en plataformas digitales de financiamiento colectivo y que en esta investigación era la primera vez que leían el tema de financiamiento a través de crowdfunding.

Se determinó un interés por parte de la muestra de estudio en conocer más sobre el tema, y se les expuso las áreas a fortalecer para el manejo y control de financiamiento por medio de

crowdfunding a lo cual indicaron que Administración Financiera es la principal, y como secundarias las áreas de Tecnología, Normativa Legal y Técnica y en consultoría empresarial.

En resumen, la creación de una guía de políticas para la obtención de fondos y un modelo de proyecto de crowdfunding enfocada al Contador de la mype tendría una relevancia significativa, pues le ayudaría a asesorar a los propietarios de dichas entidades en utilizar como alternativa el financiamiento en esta modalidad para la creación y desarrollo de las operaciones del negocio.

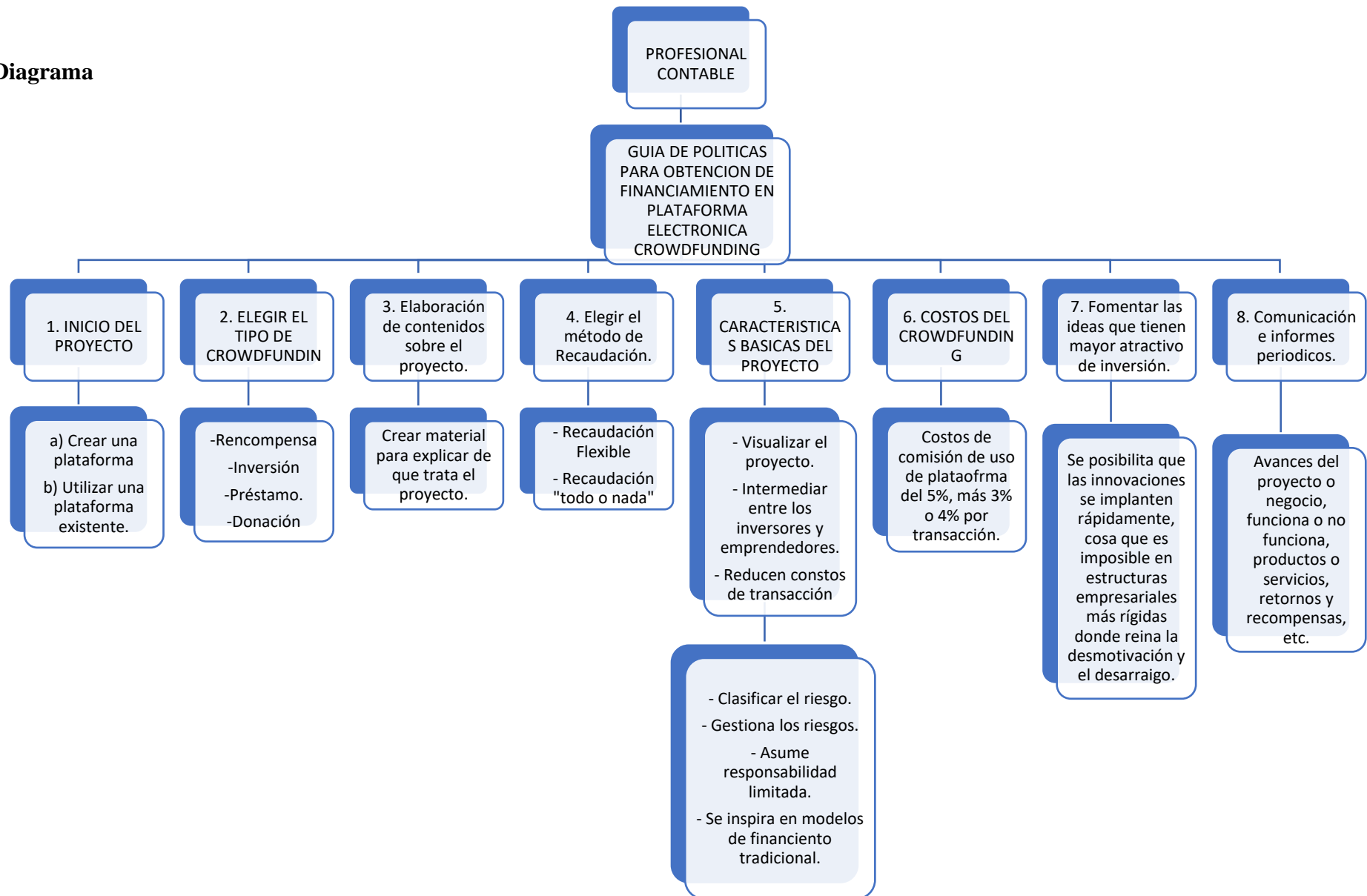
CAPÍTULO III: PROPUESTA DE SOLUCIÓN

POLÍTICAS PARA EL CONTADOR PÚBLICO EN LA OBTENCIÓN DE CROWDFUNDING COMO MECANISMO DE APOYO FINANCIERO PARA LA CREACIÓN Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

DIRIGIDO A: Profesionales de la Contaduría en general.

La guía está conformada por un conjunto de conceptos, consejos, instrucciones y recomendaciones para las actividades de crowdfunding en sus diferentes fases. Pretende ayudar en la toma de las decisiones para el desarrollo de negocios de las Mypes a través de crowdfunding. Puede ser complementada con nuevos conceptos y sugerencias que vayan surgiendo durante la evolución de esta innovación disruptiva.

Diagrama



Políticas para implementar

1. Inicio del proyecto

Antes de iniciar un proyecto de financiamiento por medio del Crowdfunding es necesario que el propietario de la Mype tome una decisión sobre cómo desea contactar al público que le dará financiamiento a su idea de negocio o para que continúe en marcha. El propietario de la Mype tiene dos opciones, estas son las siguientes:

- a) Utilizar una plataforma: El emprendedor o propietario puede hacer uso de los servicios de una plataforma ya existente para alcanzar a su público y obtener el financiamiento.
- b) Crear su propio sitio web, software y red de conexiones: El propietario de la idea al establecer su propio sitio para alcanzar al público tendrá mayor libertad de crear una campaña única, ofertas especiales e incentivos, esto requiere un mayor esfuerzo en establecer una mejor capacidad de conexión con el público por convencer, mantener y motivar a quienes ayudaran a financiar el proyecto.

2. Elegir el tipo de crowdfunding adecuado a la fase de proyecto

Los 4 tipos conocidos de crowdfunding se definen en función de la contraprestación que reciben las personas que aportan fondos a un proyecto.

No se definen por lo tanto en base al tipo de proyecto, por ejemplo, «crowdfunding científico» no es un tipo de crowdfunding sino una aplicación del crowdfunding a proyectos científicos.

Los 4 tipos de crowdfunding son los siguientes:

Crowdfunding de recompensa

Aquel tipo de crowdfunding en el que se ofrece un producto o servicio como contraprestación a la aportación de cada persona realiza.

Crowdfunding de inversión

El crowdfunding de inversión es aquel en el que se ofrece a las personas que aportan los fondos una participación en el capital o los beneficios del proyecto, por lo tanto dichas personas pasan a ser inversores del proyecto.

Crowdfunding de préstamo

El crowdfunding de préstamo es aquel en el que se ofrece a las personas que aportan los fondos el retorno de la cantidad aportada más un tipo de interés, por lo tanto dichas personas pasan a ser prestamistas del proyecto.

Crowdfunding de donación

El crowdfunding de donación es aquel en el que no se ofrece ningún retorno a las personas que aportan los fondos al proyecto, por lo tanto dichas personas son donantes de fondos totalmente altruistas.

3. Elaboración de contenidos sobre el proyecto

Teniendo en cuenta que una de las grandes ventajas que ofrece el *crowdfunding* es la posibilidad de viralizar el proceso de financiación de la iniciativa emprendedora, y por tanto de dar a conocer exponencialmente el producto o servicio que se pretende lanzar, esta fase es muy relevante. Durante la misma, los emprendedores deben esforzarse por crear todo el material que permita explicar a fondo el sentido del

proyecto, pensando especialmente en las redes sociales. Vídeos, infografías, imágenes, secciones de preguntas y respuestas frecuentes, artículos detallados en blogs, son algunos de los contenidos que se pueden abordar.

4. Elegir el método de Recaudación

El primero es el método de recaudación flexible en el cual, aunque el proyecto no haya llegado a la meta se le entrega el total recaudado hasta la fecha en que estuvo activo. Optar por este método de recaudación flexible facilita que el emprendedor pueda conseguir la cantidad faltante por otros medios en vez de no disponer de nada por donde iniciar, como ocurre con otras plataformas de Crowdfunding en la cual si no se logra recaudar el monto meta se le retorna el dinero a los colaboradores y el emprendedor no obtiene nada.

El segundo es el método de recaudación “Todo o nada”, que es lo opuesto al anterior en el cual si el proyecto no cumple la recaudación en el tiempo establecido se le retorna el dinero al contribuyente.

5. Características básicas del proyecto

Visualizadores de proyectos

Las plataformas de Crowdfunding son espacios en la web que actúan de lugar de encuentro entre los inversores y quienes buscan financiación. Los demandantes de financiamiento tienen a su disposición un espacio, muy similar a los perfiles de las redes sociales, dentro de ellos describen y promocionan su idea para atraer la financiación necesaria para hacerla realidad. Por su parte, los inversores encuentran un amplio catálogo de proyectos, donde pueden aportar fondos y así, obtener una rentabilidad o recompensa.

- **Intermediar entre los inversores y los emprendedores**

Las plataformas facilitan diversos servicios de intermediación, tales como la gestión de los contratos o de los pagos y cobros, por los que son remuneradas a través de comisiones aplicadas generalmente tanto a los inversores como a los receptores de financiación.

- **Reductores de costos de transacción**

La información facilitada en las plataformas digitales permite la asociación rápida de la necesidad de capital con la capacidad de financiación, siendo así, mucho más eficientes. De este modo, se reducen considerablemente los costes de transacción, como son los costes de búsqueda.

- **Clasificadores de los proyectos**

En muchos casos las plataformas de Crowdfunding catalogan los proyectos en función del riesgo, previa evaluación de la solvencia del prestatario o la viabilidad de la iniciativa empresarial, y se hace pública esta clasificación en la propia plataforma. Sin embargo, las plataformas no asumen responsabilidades derivadas de dicha evaluación.

- **Se gestionan los riesgos a través de la diversificación**

Mientras que en el negocio tradicional, el riesgo de impago es asumido generalmente por el banco que concede el préstamo, en el caso del Crowdfunding, este riesgo se reparte entre todos los inversores que lo han financiado parcialmente, con el fin de diversificar los riesgos financieros.

- **Se asume una responsabilidad muy limitada**

Normalmente, la plataforma no se implica directamente en la actividad financiera de la inversión, por lo que asumen una responsabilidad limitada. Tanto el riesgo de solvencia como el riesgo de liquidez son asumidos por los inversores o el emprendedor del proyecto.

- **Se inspira en modelos de financiación tradicionales**

En general, las plataformas trasladan modelos de financiación tradicionales a un escenario donde la financiación proviene de una multitud de participantes, en vez de ser aportada por una única entidad o un grupo de inversores más reducido.

De forma resumida, las características comunes de las plataformas radican en lograr un mayor alcance de público; permitiendo a los interesados interactuar de forma ordenada con una vasta cantidad de proyectos, por medio de la utilización de la tecnología digital reduce costos de operaciones y distintos aspectos, se busca la mejora de experiencia del usuario en términos de agilidad y rapidez, establecer una diferenciación y retención de clientes, demostrar la capacidad de innovación y disrupción en productos y servicios financieros y una búsqueda de reducción de riesgos por medio de la transparencia.

6. Considerar los costos del Crowdfunding

Los costos del crowdfunding más evidentes, aunque no son los más determinantes para el desarrollo de una Mype, son los de la plataforma y el sistema de pago que usa. Son los dos costos ligados a la obtención del financiamiento, es decir que sólo existen si la campaña recauda.

Además estos costos de la campaña son costes proporcionales a la recaudación conseguida. Normalmente el costo de la comisión de la plataforma es del 5% (estimado) de los fondos recaudados y el coste del sistema de pago (que pueden ser sistemas como PayPal o una transacción bancaria) oscila entre el 3% y el 4%.

Los crowdfunding financieros, es decir los de inversión y préstamo, pueden tener costos extra aparte de los ya mencionados. En especial el crowdfunding de inversión suele tener costos de formalización de la operación de inversión de las personas que han aportado en la campaña de crowdfunding.

Dicha formalización puede ser una ampliación de capital con entrada de los nuevos socios como inversores con una parte del capital resultante de la sociedad que ha presentado la empresa, o bien pueden ser de otra índole cuando hablamos de compromisos sobre los beneficios futuros del proyecto.

7. Fomentar las ideas que tienen mayor atractivo de inversión.

El crowdfunding favorece la implementación de ideas innovadoras que tienen un impacto positivo dentro de la organización. Las oportunidades que brinda el crowdfunding permiten incrementar el grado de interés dentro de las Mypes para mejorar su sostenibilidad.

Se posibilita que las innovaciones se implanten rápidamente, cosa que es imposible en estructuras empresariales más rígidas donde reina la desmotivación y el desarraigo.

Las propuestas se comparten de forma transparente, de forma que todos los implicados puedan votar por ellas e incluso proponer mejoras. Así ya no hace falta ninguna comisión interna que se encargue de las innovaciones.

Las propuestas más votadas se transforman en proyectos a financiar, en los que las personas del entorno de la empresa pueden invertir, en forma de préstamo por ejemplo.

Cuando se ha recaudado el dinero necesario, se realizan las inversiones y, en el caso de ser un préstamo, la empresa irá devolviendo el dinero y los intereses a los inversores que han participado.

8. Comunicación e informes periódicos sobre el uso del financiamiento colectivo en la Mype

Es importante que el propietario de la Mype financiada a través del crowdfunding brinde la siguiente información sobre la administración de los fondos en el proyecto:

- **¿Qué es** el proyecto y para qué sirve? **¿Qué soluciona?**
- ¿Es un **producto**, un **servicio**, una **experiencia** o una combinación de ellos?
- ¿Por qué es necesaria la **colaboración** de las personas?
- **¿Qué va a realizarse** con los recursos obtenidos en la campaña?
- ¿Cuál es el **retorno** de la inversión o **recompensas** para quienes aportan?
- ¿Qué pasa **si se supera el 100%** del objetivo de recaudación?
- ¿Qué pasa **si no se alcanza el 100%** del objetivo de financiación?

MODELO DE PROYECTO PARA CONTADORES EN LA OBTENCIÓN DE FINANCIAMIENTO PARA MYPES A TRAVÉS DE UNA PLATAFORMA DE CROWDFUNDING

FASE 1: PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO

Descripción del proyecto

El propietario de un taller de diseño considerado dentro del sector servicio de la MYPE, decide realizar un proyecto para ampliar su gama de servicios, la propuesta consiste en brindar servicios de impresión en 3D y con ello espera ofrecer a empresas y al público en general el diseño y creación de todo tipo de objetos, prototipos, maquetas, etc; que tengan en su imaginación, para ello será necesario obtener financiamiento para adquirir la maquinaria, software y materiales específicos para llevar a cabo este proceso, actualmente el empresario con su equipo de trabajo ha realizado una serie de diseños, prototipos, piezas y objetos decorativos que han llamado la atención del público local, de tal forma, el proyecto sería innovador en el territorio salvadoreño.

Objetivo del proyecto

Ofrecer un servicio completo que permita fabricar con la mejor calidad cualquier objeto, brindar asesoramiento para diseñar prototipos o cualquier otra idea a empresas y público en general.

Presupuesto para el financiamiento

Luego de analizar la naturaleza del proyecto y definir bajo qué estándares se realizará el presupuesto se establecerá un cálculo de costos y gastos en la impresión de objetos tridimensionales.

El servicio se llevará a cabo con impresoras propias, personales y profesionales que serán por encargo de nuestros clientes.

Los tipos de servicios que se ofrecerán a nuestros clientes son los siguientes:

- a) Se dispone físicamente del objeto a imprimir: Este servicio se ofrece por medio de escáneres manuales que permiten trasladar el objeto a la computadora o impresora directamente.
- b) El cliente presenta la idea del objeto a imprimir: Este servicio requiere que se presente el archivo 3D para la impresión del objeto.
- c) El cliente tiene la idea pero necesita ser diseñada: Este servicio ofrece al cliente el diseño y la impresión del objeto.

A continuación se detalla el equipo y los materiales a utilizar para la prestación del servicio:

Impresoras Print3DBot profesionales. \$500.00

Impresora Print3DBot Professional XL \$600.00

Impresora Print3DBot Home Edition \$300.00

Escaner profesional. \$170.00

Escaner personal. \$110.00

Material Filamento PLA \$42.00

Material Filamento Flexible TPU \$46.00

Total Presupuesto \$1768.00

Plataforma

La plataforma electrónica que se le recomienda utilizar al empresario para colocar el proyecto de Impresión en 3D y obtener el financiamiento por medio de crowdfunding es Kickstarter, que consiste en una plataforma de financiamiento para proyectos creativos de todo tipo, basado

en el Método de Recompensa en donde pueden aplicar ideas que van desde películas, juegos y música hasta arte, diseño y tecnología.

Cada proyecto de Kickstarter debe incluir lo siguiente:

- La página del proyecto con un vídeo y una descripción que explique claramente la historia detrás de tu proyecto.
- Las recompensas que recibirán los patrocinadores cuando finalice el proyecto.
- Actualizaciones sobre el proceso creativo a medida que tu proyecto se hace realidad.

Recompensas

Las recompensas permiten que los creadores compartan una pieza de su proyecto con la comunidad que los apoyó. Por lo general, se trata de experiencias únicas, ediciones limitadas o copias del trabajo creativo que se está produciendo.

Para el proyecto planteado en esta guía, las recompensas a entregar a la comunidad que financió en el crowdfunding consiste en la creación e impresión en 3D de cualquier objeto o figura que deseen con las especificaciones que describan.

FASE II: ENVÍO DEL PROYECTO

Planificado el proyecto y con todas las ideas definidas, se procede a enviarlo en la plataforma (Kickstarter), siguiendo los pasos que se detallan a continuación:

1. Ingresar la dirección kickstarter.com en el navegador de preferencia.
2. Crear un usuario con correo electrónico y contraseña.
3. En la página de inicio de la plataforma seleccionar la opción “Empieza un Proyecto”.

4. Seleccionar la categoría que define al proyecto, en este caso la categoría a seleccionar es “Diseño” y continuar con el siguiente paso.
5. Describir la idea del proyecto (como en la planeación).
6. Seleccionar el país de residencia y requisitos complementarios.
7. Esperar a que el proyecto sea revisado y aprobado por la comunidad de la plataforma para comenzar con la promoción.

FASE III: VALORACIÓN DEL PROYECTO

Básicamente en este apartado la plataforma “Kickstarter” y el público someten a revisión el proyecto y el presupuesto a financiar expuesto para determinar si puede proceder o no a ser publicado.

El público valora tanto la rentabilidad del proyecto empresarial como su impacto en la sociedad. Debe ser significativo, cuantificable y sencillo de medir, así como realista y alcanzable a través de la actividad de la empresa.

FASE IV: PUBLICACIÓN

Una vez que el equipo de Confianza y seguridad de la plataforma “Kickstarter” haya aprobado el proyecto, se tendrá acceso a una página de prelanzamiento notificada por la plataforma. Esta página permite mostrar un adelanto del proyecto al compartir la imagen, el título y la descripción del mismo. A partir de este momento, los potenciales patrocinadores pueden elegir que se les notifique una vez publicado el proyecto.

Una vez publicado el proyecto, puede compartirlo en redes sociales o con enlaces a través de correos electrónicos, describiendo de forma personalizada las características y recompensas del proyecto. Es aconsejable mantener informado al público durante todo el proceso.

FASE V: CIERRE DEL PROYECTO

Al completar el proyecto se procede a la entrega de recompensas tal como se explica en la planificación del proyecto. Por lo general, esta etapa comienza al cerrar la campaña exitosa en la plataforma, aunque la planificación se realiza mucho antes y requiere un presupuesto preciso y una comunicación efectiva. Además, la entrega de recompensas genera confianza con la comunidad o público que apoyó el proyecto.

Las recompensas a entregar al público que apoyó con los fondos para el proyecto consiste en productos o resultados finales del mismo, es decir, los primeros en tener el producto de las impresiones en 3D sean las personas que aportaron fondos.

Contabilización del crowdfunding obtenido para el desarrollo del proyecto y entrega de recompensas.

Cada plataforma tiene sus costes y condiciones que pueden tener efectos a la hora de ser contabilizados. Nosotros hemos tomado las que aparecen en la plataforma www.kickstarter.com, que cobra por gastos de gestión una 5% del total recaudado. Además, está el costo de transacción de fondos del 10%.

Partida N° x1

Fecha	Concepto	Parcial	Debe	Haber
01-01-20xx	<u>Efectivo y Equivalentes</u>			
	Bancos	1,502.80	1,502.80	
	<u>Gasto</u>		265.20	
	Comisión Crowdfunding 5%	88.40		
	Comisión Transacción de fondos 10%	176.80		
	<u>Cuentas por pagar CP</u>			1,768.00
	Plataforma Crowdfunding	1,768.00		
	v/ Por traslado de fondos de plataforma		1,768.00	1,768.00
	Crowdfunding Kickstarter para desarrollo de proyecto.			

Como se estableció en las condiciones y acuerdos del proyecto, se entregaría una recompensa de cualquier figura o prototipo en impresión 3D para todos los aportantes al proyecto que se llevaría a cabo con la financiación colectiva. La contabilización de la entrega de recompensas se muestra a continuación:

Partida N° x2

Fecha	Concepto	Parcial	Debe	Haber
30-01-20xx	<u>Cuentas por pagar CP</u>		1,768.00	
	Plataforma Crowdfunding	1,768.00		
	<u>Inventario de Impresiones</u>			1,768.00
	Impresiones en 3D	1,768.00		
	v/ Por entrega de recompensas		1,768.00	1,768.00
	establecidas en el acuerdo de aportaciones			
	en plataforma Kickstarter.			

CONCLUSIONES

- En El Salvador la financiación es uno de los temas más sensibles, porque existen mecanismos tradicionales de financiamiento; los cuales prácticamente no incluyen a las MYPE's debido a que exigen requisitos que difícilmente pueden ser cumplidos, también existen créditos de capital semilla, pero se da la situación que no todos califican a este tipo de créditos, ya que se establece una serie de requisitos, que si bien es cierto no están enfocados en las garantías que pueda ofrecer un emprendedor, se enfocan en cumplir con una serie de lineamientos establecidos por las instituciones encargadas de brindar ese tipo de créditos a los emprendedores.
- En base a los resultados de las encuestas obtenidas y analizadas en el capítulo dos, existe un bajo nivel de información en temas relacionados a obtención de fondos por medio de crowdfunding, lo cual conlleva a que los profesionales tengan limitantes para poder asesorar a los micros y pequeños empresarios que deseen emprender un proyecto utilizando las distintas plataformas de financiamiento colectivo.
- La guía de políticas para la obtención de financiamiento por medio de crowdfunding elaborada en el presente trabajo junto con el modelo de proyecto para una plataforma digital de financiamiento colectivo pretenden ayudar al contador en asesorar a los propietarios de MYPEs para que puedan utilizar esta alternativa de financiamiento.

RECOMENDACIONES

- A las Instituciones financieras encargadas de brindar capital de trabajo, deben realizar una evaluación apropiada a los proyectos de las mypes y así seleccionarlas de forma idónea a las que tengan un plan de negocio bien diseñado e identificado el tipo de negocio que va a desarrollar, de esta forma se reduciría el número de mypes que se quedan sin el financiamiento por parte de las instituciones bancarias y de crédito autorizadas.
- Se recomienda a las Gremiales de la profesión de Contaduría Pública e Instituciones de educación superior incluir en las capacitaciones y diplomados temas relacionados al financiamiento electrónico a través de crowdfunding, a fin de que la información se difunda a todos los interesados.
- Se sugiere a los profesionales de la Contaduría fortalecer sus competencias en temas relacionados al uso y manejo de plataformas digitales de financiamiento, para el apoyo en la toma de decisiones a los propietarios de las mypes en la obtención de fondos que permitan desarrollar los proyectos; asimismo a continuar con la investigación para la innovación y actualización a la guía de políticas y modelo de proyecto para plataforma de financiamiento colectivo de tal forma que se adapte a las necesidades y oportunidades de cada negocio.

BIBLIOGRAFÍA

- Acconcia, V. (2020, Agosto 31). *VANACCO*. (V, Editor) Retrieved Septiembre 01, 2020 from <https://vanacco.com/guia/>
- ASBA. (2017). *UNA PERSPECTIVA GENERAL DE FINTECH: SUS BENEFICIOS Y RIESGOS*. (R. A. Medina Celli, Ed.) Ciudad de México, C. Picacho Ajusco, México: Association of Supervisors of Banks of the Americas.
- BBVA Research. (2014, Octubre 28). *BBVA Research*. (C. Cuesta, S. Fernández de Lis, I. Roibas, A. Rubio, M. Ruesta, D. Tuesta, & P. Urbiola, Eds.) Retrieved Agosto 24, 2020 from <https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2014/10/Observatorio-crowdfunding-vf.pdf>
- BCR. (2018). *bcr.gob.sv*. (G. M. Pineda, Ed.) Retrieved Agosto 17, 2020 from Banco Central de Reserva de El Salvador: https://www.bcr.gob.sv/regulaciones/documentos/Sistema_Financiero_y_Tecnologias_La_Era_de_las_Fintechs.pdf
- Fajardo Caldera, M. A. (2014). *LA NUEVA FINANCIACIÓN DEL BIENESTAR: ECONOMÍA SOCIAL Y CROWDFUNDING*. Alcalá: ASPELT.
- GAFI. (2018). *Guía sobre el combate al financiamiento de la proliferación: aplicación de disposiciones financieras de las resoluciones del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas para contrarrestar la proliferación de armas de destrucción masiva*. From <https://www.gafilat.org/index.php/es/biblioteca-virtual/gafi/2923-guia-sobre-proliferacion-de-armas/file>
- Grupo Bancolombia. (2018, Noviembre 16). *Grupo Bancolombia*. From <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/innovacion/economia-digital/ventajas-desventajas-crowdfunding>

- Herrera, D., & Vadillo, S. (2018, Marzo). *Sandbox regulatorio en América Latina el Caribe para el ecosistema Fintech y el sistema financiero*. From <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Sandbox-regulatorio-en-Am%C3%A9rica-Latina--el-Caribe-para-el-ecosistema-Fintech-y-el-sistema-financiero.pdf>
- Ley contra el lavado de dinero y otros activos. (2015). Diario Oficial de El Salvador. Retrieved Agosto 23, 2020 from <https://ssf.gob.sv/descargas/Leyes/lavado/Ley%20contra%20lavado.pdf>
- Ley Contra la Usura. (2016). Diario Oficial de El Salvador. From https://www.asamblea.gob.sv/sites/default/files/documents/decretos/171117_073308632_archivo_documento_legislativo.pdf
- Ley de Firma Electrónica. (2015, Octubre 01). Diario Oficial de El Salvador. Retrieved Agosto 22, 2020 from https://www.asamblea.gob.sv/sites/default/files/documents/decretos/171117_073626251_archivo_documento_legislativo.pdf
- Ley Reguladora del Ejercicio de la Contaduría Pública. (2017, Noviembre 22). From <https://www.transparencia.gob.sv/institutions/cvpcpa>
- Norma de Educación Continuada. (2020, 02 11). Diario Oficial de El Salvador. From <https://www.cvpcpa.gob.sv/nueva-norma-de-educacin-continuada/>
- Steinberg, S., & DeMaria, R. (2012). *THE CROWDFUNDING BIBLE: HOW RAISE MONEY FOR ANY STARTUP, VIDEO GAME, OR PROJECT*. (J. Kimmich, Ed., & J. F. Merino Constancia, Trans.) New York, Estados Unidos: Read.me A New Chapter in High-Tech Publishing.
- Kickstarter, PBC © 2020. *MANUAL DEL CREADOR DE KICKSTARTER*. Obtenido de <https://www.kickstarter.com/help/handbook?ref=global-footer>

3D Factory Lab 2020. IMPRESORAS Y MATERIALES UTILIZADOS. Obtenido de <http://3dfactorylab.com/>

Confederación de Empresarios de Andalucía © Copyright 2019. Crowdfunding, potencia tu proyecto emprendedor a través de la financiación colectiva. Obtenido de <https://masempresas.cea.es/crowdfunding-potencia-tu-proyecto-emprendedor-a-traves-de-la-financiacion-colectiva/>

ANEXOS

ANEXO A: CUESTIONARIO



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



Presentación: El presente cuestionario ha sido elaborado por estudiantes de la carrera de licenciatura en Contaduría Pública de la Universidad de El Salvador, con el propósito de respaldar el trabajo de investigación concerniente a "Políticas para el contador público en la obtención de crowdfunding como mecanismo de apoyo financiero para la creación y desarrollo de la Micro y Pequeña empresa", cabe recalcar que la información recopilada por medio del presente instrumento es únicamente para fines académicos.

Dirigido a: Contadores acreditados por el Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría.

Objetivo: Recabar información relevante para elaborar políticas para el contador público para la obtención de crowdfunding para la creación y desarrollo de las micro y pequeñas empresas.

Indicaciones: Marque con una "X" su respuesta, de ser necesario puede marcar dos o más opciones y complemente la información.

Nombre: _____

Género: M F

Edad: ____

Número de credencial (CVPCPA): _____

Correo electrónico: _____

Preguntas

1. ¿En qué situación de las siguientes se encuentra actualmente?

Trabajador independiente

Trabajador dependiente

Estudiante

Desempleado

2. De los sectores que se detallan a continuación, ¿A cuáles ha brindado servicios profesionales en la micro y pequeña empresa? (Pregunta de carácter múltiple)

Servicio

Comercio

Industria

Construcción

Sistema financiero

Otro: _____

3. En su experiencia con MYPE's, ¿Ha establecido políticas y procedimientos de control para los financiamientos obtenidos?

Si

No

4. ¿Cuál es la fuente de financiamiento que utilizan las MYPE's en las que ha brindado sus servicios?

- Fondos propios
- Financiamiento bancario
- Financiamiento de cooperativas
- Financiamiento a través de CONAMYPE
- Prestamistas
- Otro: _____

5. ¿Cuál considera que ha sido la razón por la cual no se ha logrado obtener algún financiamiento a través medios tradicionales?

- Carencia de garantías hipotecarias
- Falta de formalización de la empresa
- Bajo récord crediticio
- Falta de contabilidad formal
- Falta de líneas de crédito
- Otro: _____

6. ¿Posee conocimientos sobre plataformas digitales de financiamiento colectivo?

- Si
- No

7. ¿Qué conocimiento posee usted sobre el crowdfunding sobre el financiamiento a través de plataforma electrónica “Crowdfunding”?

- Carencia de garantías hipotecarias
- Falta de formalización de la empresa
- Primera vez que lee el tema

8. ¿Cuál es su interés de conocer más sobre el tema?

- Estoy interesado
- No estoy interesado
- Es indiferente

9. ¿Qué conocimientos considera importantes que debería fortalecer como profesional, para el manejo y control de financiamiento obtenidos a través de crowdfunding?

- Administración financiera
- Tecnología
- Normativa legal
- Normativa técnica
- Consultoría y gestión empresarial
- Otro: _____

10. ¿Considera usted que debe existir una guía que oriente a los contadores públicos sobre la obtención de fondos para la creación y desarrollo de MYPE´s a través de plataformas Crowdfunding?

- Si
- No

11. ¿Cree usted que debe existir la especialización en temas relacionados a crowdfunding?

- Si
- No

12. Según su criterio profesional, ¿Considera viable el Crowdfunding para buscar mejores alternativas de financiamiento?

Si

No

ANEXO B: TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS A TRAVÉS DEL INSTRUMENTO UTILIZADO EN LA INVESTIGACION

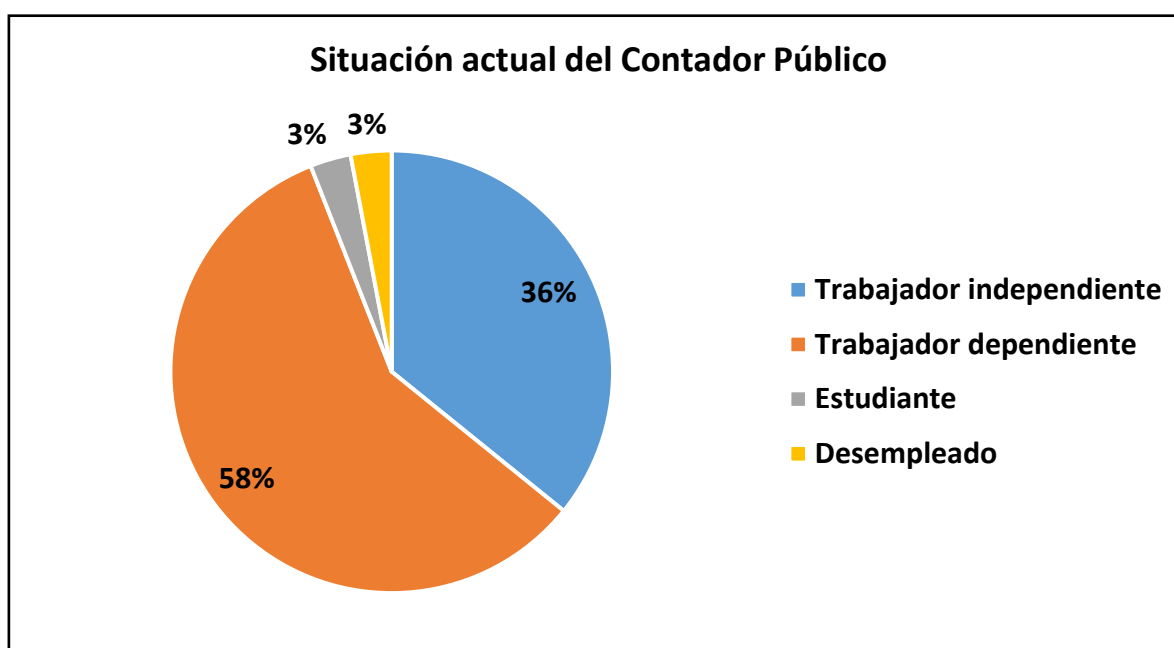
A continuación, se presentan los resultados obtenidos por medio del cuestionario aplicado a los contadores públicos certificados por el Consejo de Vigilancia de Profesionales de Contaduría Pública.

Objetivo 1: Determinar la situación actual en el que se encuentra el profesional de la contaduría pública.

Pregunta 1: ¿En qué situación de las siguientes se encuentra actualmente?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Trabajador independiente	24	36%
Trabajador dependiente	39	58%
Estudiante	2	3%
Desempleado	2	3%
Total	67	100%

Gráfico:



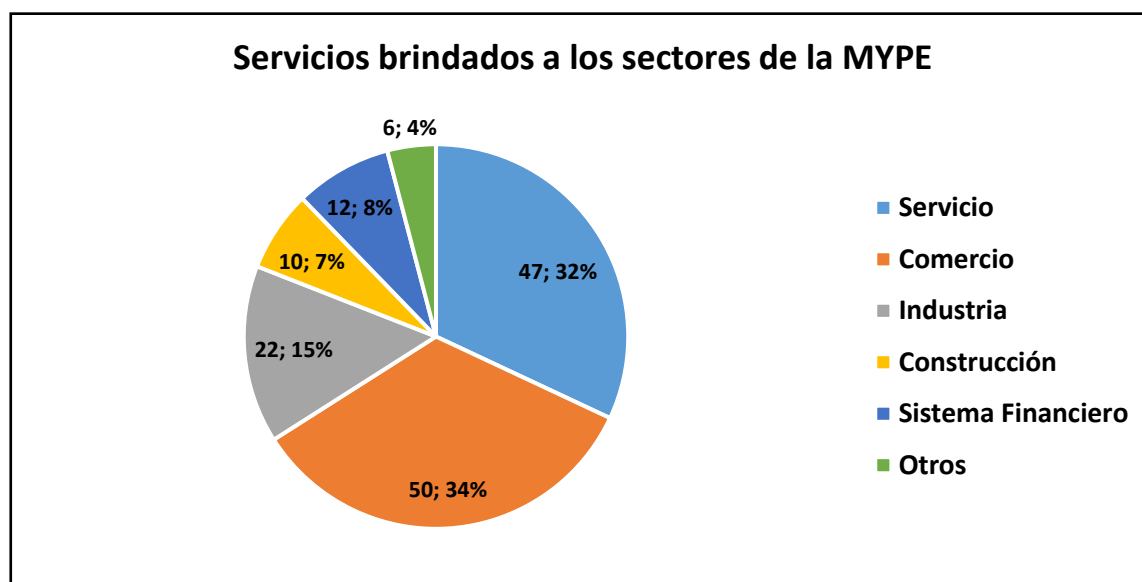
Análisis:

Se observa dentro los encuestados que el 58% de Contadores Públicos con certificación actualmente forman parte de una entidad que brinda servicios de manera que depende económicamente de las MYPE's, un 36% representa a profesionales que brindan sus servicios a los negocios del sector de manera independiente, por otra parte, se refleja un 2% que se encuentra desempleado, por último, un 2% que dice ser estudiante con certificación.

Objetivo 2: Conocer a qué sector de la economía el contador público ha prestado servicios para la micro y pequeña empresa.

Pregunta 2: De los sectores que se detallan a continuación, ¿A cuáles ha brindado servicios profesionales en la micro y pequeña empresa? (Pregunta de carácter múltiple)

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Servicio	47	70.15%
Comercio	50	74.63%
Industria	22	32.84%
Construcción	10	14.93%
Sistema Financiero	12	17.91%
Otros	6	8.96%
Total	147	

Gráfico:**Análisis:**

De los 67 encuestados quienes diversificaron su respuesta; se determina que el 34% (50) de ellos afirma que ha brindado servicios al sector comercio, un 32% (47) demuestra que ha participado en el sector servicio, para el sector industria se refleja que el 15% (22) de los encuestados ha brindado asistencia, para el sistema financiero se han colaborado un 8% (12), un 7% (10) de los encuestados ha dado prestaciones al sector Construcción, y por último 4% (6) han trabajado para sectores como el agrícola u ONG's.

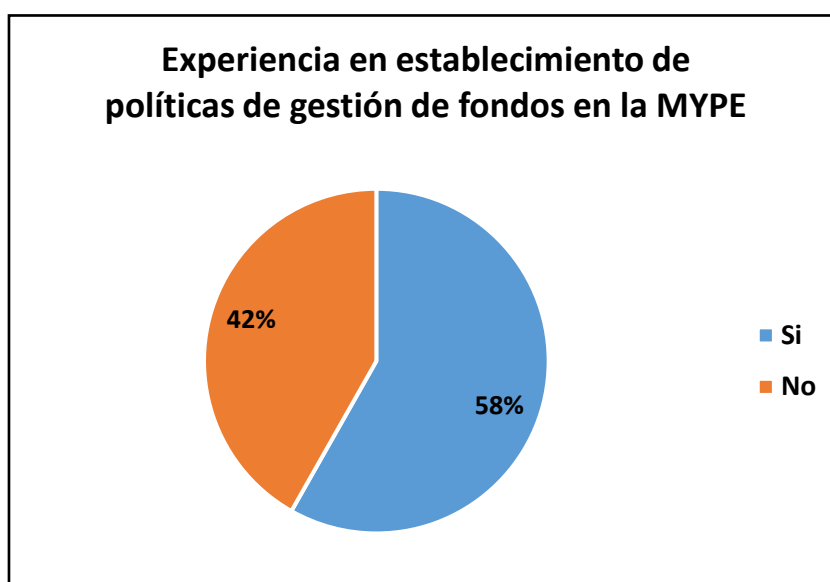
De esta forma, se puede apreciar que la participación de los contadores públicos con certificación es de utilidad en diversas áreas de la economía.

Objetivo 3: Determinar si el contador ha establecido políticas y procedimientos para la gestión de fondos dentro de las MYPE's.

Pregunta 3: En su experiencia con MYPE's, ¿Han establecido políticas y procedimientos de control para los financiamientos obtenidos?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Si	39	58%
No	28	42%
Total	67	100%

Gráfico:



Análisis:

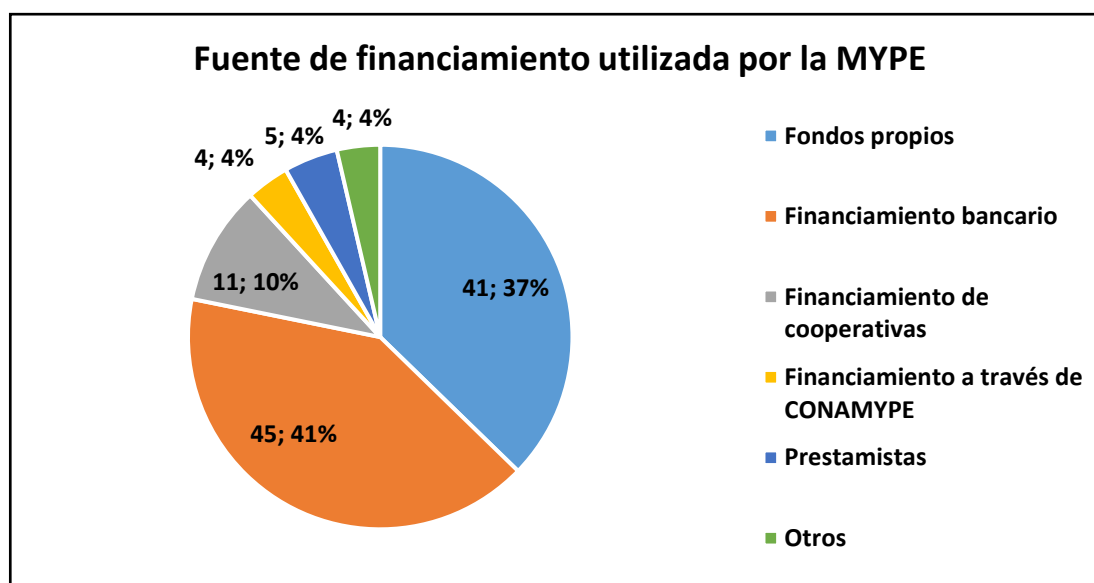
Los resultados de la interrogante realizada demuestran que el 58% de los contadores públicos con certificación expresan que dentro de las MYPE's se han establecido políticas y procedimientos de control para los financiamientos obtenidos, por otra parte, el 42% respondieron de forma opuesta. Es importante reconocer que la brecha entre ambas respuestas no es significativa, esto quiere decir que un buen porcentaje de los micro y pequeños negocios aún no establecen este tipo de controles que son fundamentales para mejorar el rendimiento de los financiamientos que por tanto deberán ser establecidos si su fin es participar en plataformas Crowdfunding.

Objetivo 4: Identificar el medio tradicional por el cual se obtiene el financiamiento de la Micro o pequeña empresa, con el fin de identificar si existe la posibilidad de optar por plataformas de financiación colectiva.

Pregunta 4: ¿Cuál es la fuente de financiamiento que utilizan las MYPE's en las que ha brindado sus servicios? (Respuestas de carácter Múltiple)

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Fondos propios	41	61%
Financiamiento bancario	45	67%
Financiamiento de cooperativas	11	16%
Financiamiento a través de CONAMYPE	4	6%
Prestamistas	5	7%
Otros	4	6%
Total	110	

Gráfico



Análisis:

La representación gráfica demuestra las fuentes de financiamiento por las que tradicionalmente optan las micro y pequeñas empresas, de acuerdo a las opiniones de los contadores certificados; la fuente principal para éstas resulta ser el financiamiento bancario con

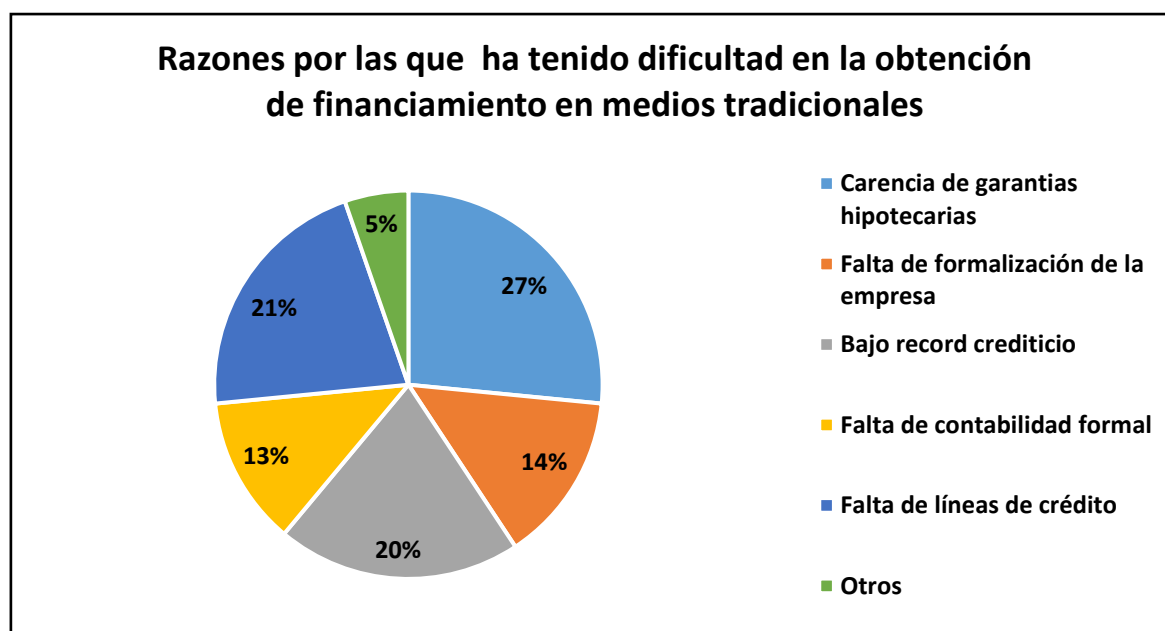
un 41% (45), muy cercano a ello; el 37% (41) mencionan que los Fondos propios son la segunda fuente para los empresarios que hace que su negocio se desarrolle, también se refleja que un 10% (11) son financiamientos de cooperativas, además, tanto los prestamistas con un 4% y financiamientos por medio de CONAMYPE 4% forman parte de las fuentes, finalmente fue un 4% de opiniones diversas en las que se opina que donaciones de organizaciones internacionales y financiamiento de inversores ayudan a mejorar las operaciones de la MYPE.

Objetivo 5: Identificar la dificultad para obtener algún tipo de financiamiento para la MYPE.

Pregunta 5: ¿Cuál considera que ha sido la razón por la cual no se ha logrado obtener algún financiamiento a través medios tradicionales? (Respuestas de carácter Múltiple)

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Carencia de garantías hipotecarias	30	45%
Falta de formalización de la empresa	16	24%
Bajo record crediticio	23	34%
Falta de contabilidad formal	14	21%
Falta de líneas de crédito	24	36%
Otros	6	9%
Total	113	

Gráfico



Análisis:

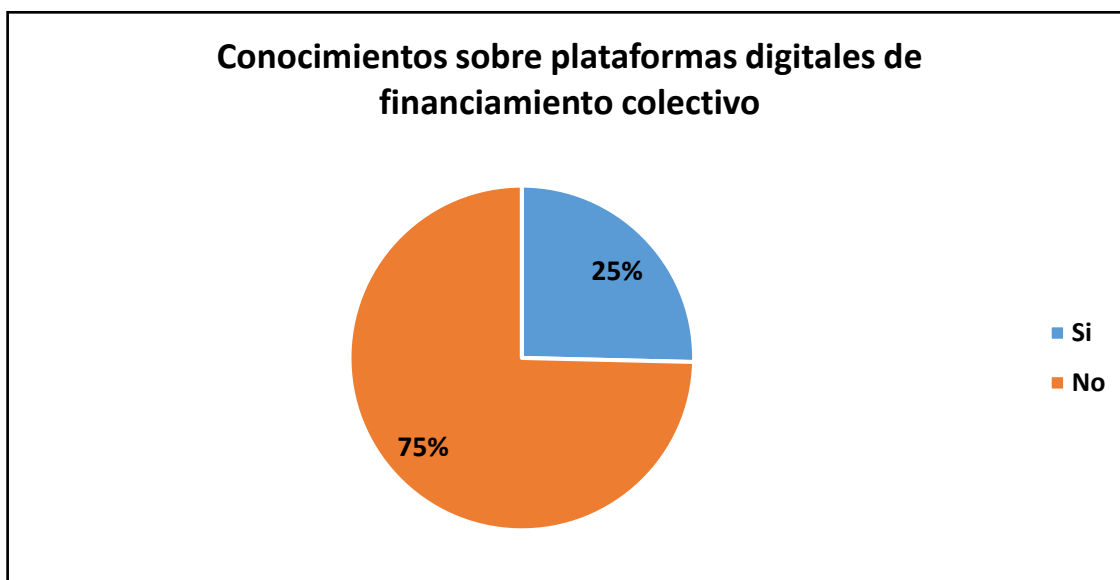
Es importante reconocer la opinión de los contadores en donde manifestaron que las causas relacionadas a la no obtención de financiamiento por medio tradicional se deben primeramente que los micro y pequeños empresarios no poseen garantías hipotecarias de manera que representa un 27% (30), además el 21% (24) afirma que la falta de líneas de crédito les dificulta obtener financiamiento, el bajo record crediticio con un 20% (23), en la falta de formalización de la empresa se refleja un 14% (16), la falta de contabilidad formal 13% (14), y finalmente se dieron respuestas abiertas con un 5% (6) de representación del total de la muestra que describe que ciertas dificultades se basan en que no poseen liquidez o que el medio al cual acceden establecen altas tasas de interés.

Lo anterior demuestra que muchas de las MYPE's si han experimentado dificultades para poder obtener financiamiento de forma tradicional, de esta forma se prevé al Crowdfunding como una opción alternativa para echar a andar su proyecto que favorezca su desarrollo.

Objetivo 6: Identificar si el contador público posee conocimientos generales sobre plataformas digitales de financiamiento colectivo.

Pregunta 6: ¿Posee conocimientos sobre plataformas digitales de financiamiento colectivo?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Si	17	25%
No	50	75%
Total	67	100%

Gráfico:**Análisis:**

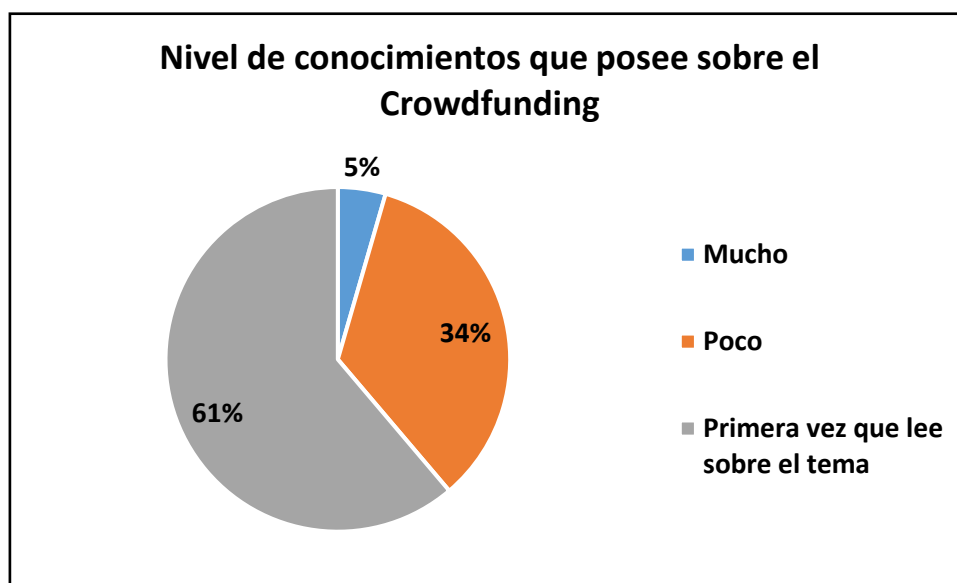
Se puede determinar que el 75% de los contadores certificados no poseen conocimientos sobre plataformas digitales de financiamiento colectivo, por otra parte el 25% afirma que si posee conocimientos. Lo anterior significa que existe un alto nivel de desconocimiento sobre lo que son las plataformas crowdfunding y las posibilidades que estas representan para los emprendedores y las oportunidades de negocios para los contadores públicos en aspectos de asesoramiento.

Objetivo 7: Determinar el nivel conocimiento que tiene el contador público acerca del Crowdfunding.

Pregunta 7: ¿Qué conocimiento posee usted sobre el crowdfunding sobre el financiamiento a través de plataforma electrónica “Crowdfunding”?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Mucho	3	4.5%
Poco	23	34.3%
Primera vez que lee sobre el tema	41	61.2%
Total	67	100%

Gráfico



Análisis:

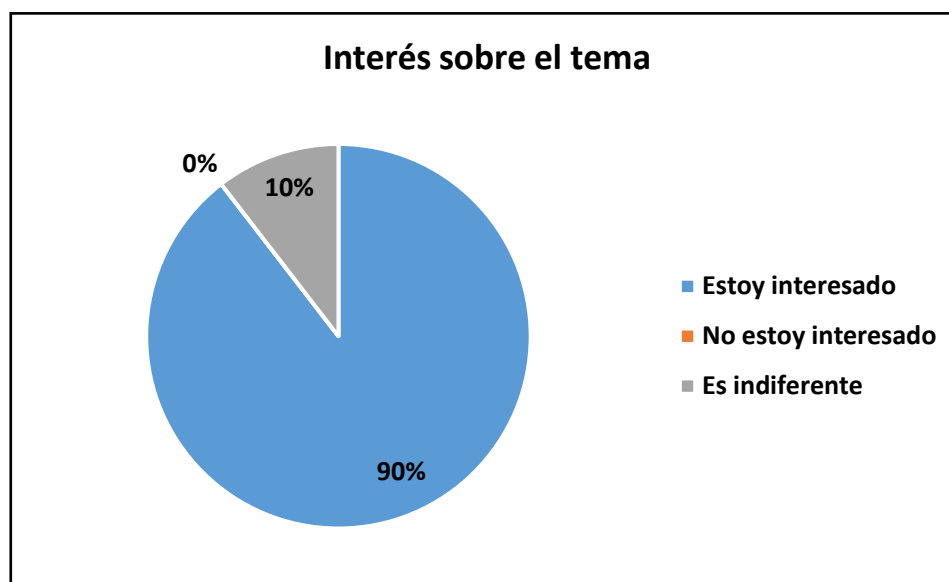
Los resultados que proporcionaron los encuestados varían y estos responden a que el 61% es primera vez que leen sobre las temáticas de plataformas electrónicas de financiamiento colectivo “crowdfunding”, el 34% respondió que posee poco conocimiento, y finalmente el 5% tiene Mucho conocimiento sobre Crowdfunding. Los datos anteriores demuestran que es necesario para la profesión enfocarse en temas de financiación colectiva.

Objetivo 8: Identificar el nivel de interés del contador público respecto a temas de crowdfunding.

Pregunta 8: ¿Cuál es su interés de conocer más sobre el tema?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Estoy interesado	60	90%
No estoy interesado	0	0%
Es indiferente	7	10%
Total	67	100%

Gráfico



Análisis:

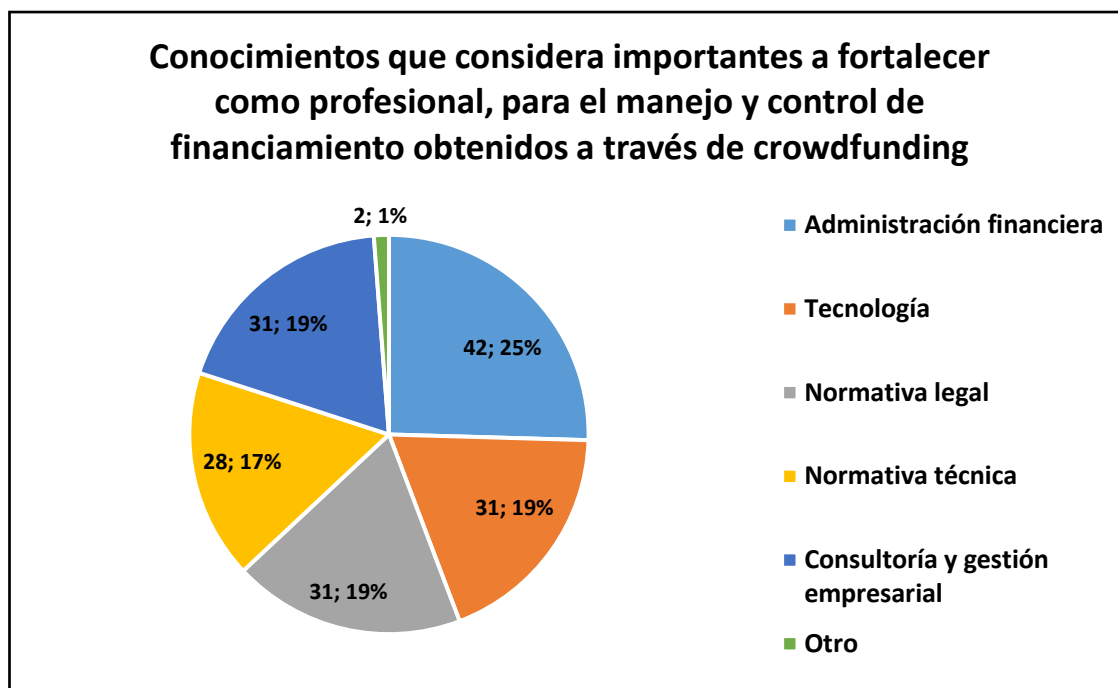
Continuando una breve relación con la pregunta anterior, se logra apreciar que los contadores públicos con certificación poseen un alto interés en conocer las implicaciones del Crowdfunding; de esta forma representa un 90%, por otra parte existe un 10% que afirma que les es indiferente la temática.

Objetivo 9: Determinar los conocimientos que se consideran importantes que debe fortalecer el profesional para el control de los financiamientos obtenidos a través de crowdfunding.

Pregunta 9: ¿Qué conocimientos considera importantes que debería fortalecer como profesional, para el manejo y control de financiamiento obtenidos a través de crowdfunding?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Administración financiera	42	63%
Tecnología	31	46%
Normativa legal	31	46%
Normativa técnica	28	42%
Consultoría y gestión empresarial	31	46%
Otro	2	3%
Total	165	

Gráfico:



Análisis:

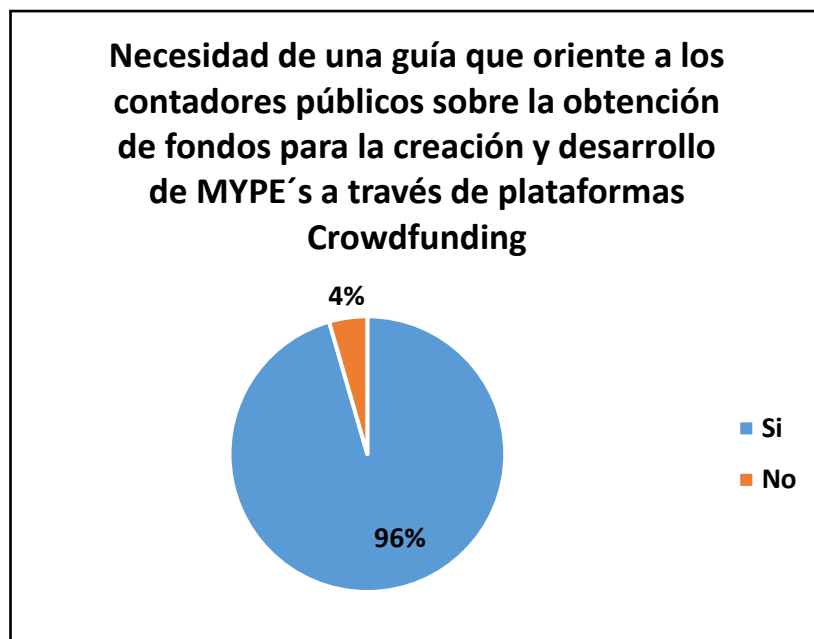
Para generar valor agregado a la temática se consultó a los participantes qué conocimientos consideraban importantes para lograr un mejor manejo y control en caso de que se obtuviera financiamiento a través de Crowdfunding, a lo cual se consideró como importante tomar en cuenta la Administración financiera; cuyos datos demuestran su relevancia en un 25% (42), seguidamente un 19% (31) consultoría y gestión empresarial, la Tecnología y la normativa legal representan un 19% (31) que para ambos casos se refleja de la misma manera dentro del gráfico, por otra parte la normativa técnica se aprecia en un 17% (28), por último el 1% (2) de las respuestas afirma que sería necesario recibir capacitaciones.

Objetivo 10: Conocer el interés de parte de los profesionales de contaduría en una guía que oriente sobre la obtención de fondos para creación y desarrollo de las empresas.

Pregunta 10: ¿Considera usted que debe existir una guía que oriente a los contadores públicos sobre la obtención de fondos para la creación y desarrollo de MYPE's a través de plataformas Crowdfunding?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Si	64	96%
No	3	4%
Total	67	100%

Gráfico:



Análisis:

Los resultados de la encuesta determinan que el 96% de los encuestados expresa de forma positiva que si es necesario de una guía que oriente a los Contadores públicos sobre la obtención de fondos para la creación y desarrollo de MYPE's a través de plataformas Crowdfunding, sin embargo, un 4% opina lo contrario. Estos datos describen el escenario en el que se encuentran los profesionales, de tal forma que es necesario como propuesta establecer una guía de políticas y un caso práctico que aplique conocimientos sobre Crowdfunding.

Objetivo 11: Conocer la posición de los profesionales de la contaduría sobre una especialización en temas de crowdfunding.

Pregunta 11: ¿Cree usted que debe existir la especialización en temas relacionados a crowdfunding?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Si	63	94%
No	4	6%
Total	67	100%

Gráfico:



Análisis:

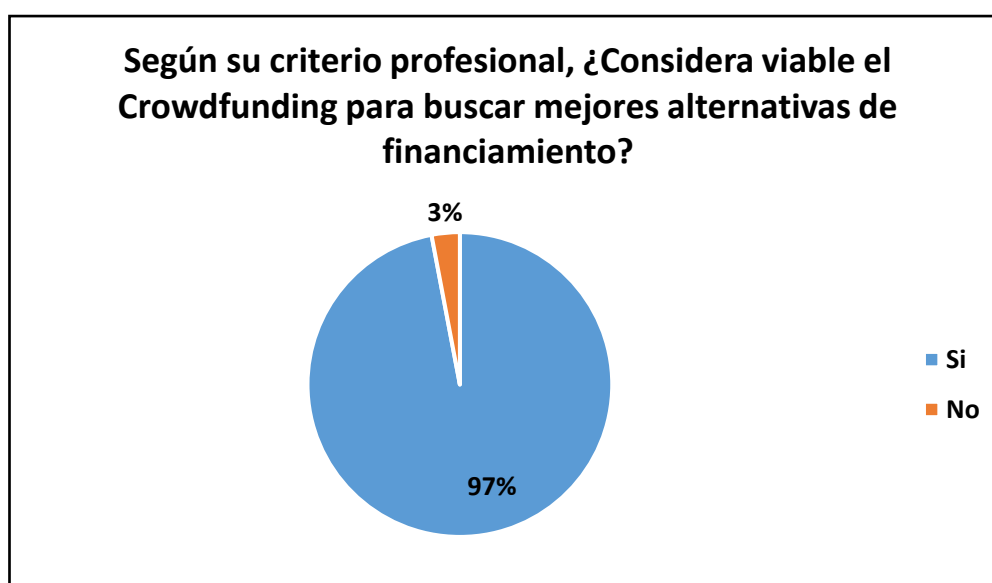
Los resultados a la pregunta demuestran que es necesario que los contadores públicos se especialicen en las diferentes modalidades que brinda el Crowdfunding por lo que el punto fuerte radica en que las MYPE's representan una gran oportunidad a potenciar en el país, de modo que el 94% de los encuestados afirman que existe necesidad en especializarse, mientras que un 6% opina lo contrario. Tal como se aprecia la financiación colectiva sería fundamental para la situación en la que se encuentran las empresas de estos sectores.

Objetivo 12: Determinar si el profesional de la contaduría considera viable el uso de crowdfunding para alternativas de financiamientos.

Pregunta 12: Según su criterio profesional, ¿Considera viable el Crowdfunding para buscar mejores alternativas de financiamiento?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	
	ABSOLUTA	RELATIVA
Si	65	97%
No	2	3%
Total	67	100%

Gráfico:



Análisis:

Finalmente, se consultó a los contadores públicos con certificación que de acuerdo a su criterio profesional consideraban viable aplicar al Crowdfunding como alternativa de financiamiento para las MYPE's en su creación y desarrollo, ante lo anterior el 97% consideró viable el uso de estas plataformas, sin embargo, un 3% opina de manera distinta.

Con base a las anteriores respuestas; el equipo investigador determina un alto grado de aceptación del crowdfunding como alternativa para crear y desarrollar negocios dentro del sector de la micro y pequeña, de esta forma la participación del contador público certificado representará una gran ayuda para lograr asesorar a los negocios, por tanto es necesario que se establezca una serie de conocimientos dentro de la guía de políticas sobre el manejo de Crowdfunding.