

UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA
Administración de Negocios con énfasis en Banca y
Finanzas

MODALIDAD DE GRADUACIÓN PARA OPTAR POR EL
GRADO ACADÉMICO DE LICENCIATURA

EL CROWDFUNDING COMO MÉTODO ALTERNATIVO Y
COMPLEMENTARIO DE FINANCIAMIENTO PARA LAS
MIPYMES EN COSTA RICA, AÑO 2017

ERICKA MÉNDEZ SALAZAR

TUTOR

JOSÉ ALBERTO VALERIO SOSA

ABRIL 2017

DECLARACIÓN JURADA

Yo Ericka María Méndez Salazar, mayor de edad, portador de la cédula de identidad número 1-1174-0283, egresado de la carrera de Administración de Empresas con Énfasis en Banca y Finanzas de la Universidad Hispanoamericana, hago constar por medio de éste acto y debidamente apercibido y entendido de las penas y consecuencias con las que se castiga en el Código Penal el delito de perjurio, ante quienes se constituyen en el Tribunal Examinador de mi trabajo de tesis para optar por el título de Licenciatura, juro solemnemente que mi trabajo de investigación titulado: Análisis de Viabilidad del desarrollo del Crowdfunding como método alternativo y complementario de financiamiento para las Mipymes en Costa Rica en el año 2016, es una obra original que ha respetado todo lo preceptuado por las Leyes Penales, así como la Ley de Derecho de Autor y Derecho Conexos número 6683 del 14 de octubre de 1982 y sus reformas, publicada en la Gaceta número 226 del 25 de noviembre de 1982; incluyendo el numeral 70 de dicha ley que advierte; artículo 70. Es permitido citar a un autor, transcribiendo los pasajes pertinentes siempre que éstos no sean tantos y seguidos, que puedan considerarse como una producción simulada y sustancial, que redunde en perjuicio del autor de la obra original. Asimismo, quedo advertido que la Universidad se reserva el derecho de protocolizar este documento ante Notario Público.

En fe de lo anterior, firmo en la ciudad de San José, a los 19 días del mes de abril del año dos mil diecisiete.


Firma del estudiante

Cédula: 1-1174-0283

CARTA DEL TUTOR

San José, 24 de abril de 2017.

Destinatario
Carrera
Universidad Hispanoamericana

Estimado señor:

El estudiante Ericka Méndez Salazar, cédula de identidad número 1 – 1174 – 0283, me ha presentado, para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado **EL CROWDFUNDING COMO METODO ALTERNATIVO Y COMPLEMENTARIO DE FINANCIAMIENTO PARA LAS MIPYMES EN COSTA RICA, AÑO 2017**, el cual ha elaborado para optar por el grado académico de Licenciatura en Administración de Negocios, énfasis Banca y Finanzas.

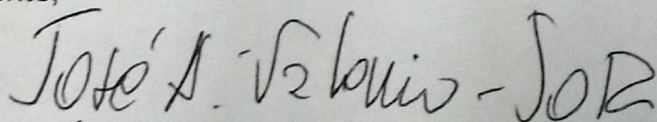
En mi calidad de tutor, he verificado que se han hecho las correcciones indicadas durante el proceso de tutoría y he evaluado los aspectos relativos a la elaboración del problema, objetivos, justificación; antecedentes, marco teórico, marco metodológico, tabulación, análisis de datos; conclusiones y recomendaciones.

De los resultados obtenidos por el postulante, se obtiene la siguiente calificación:

a)	ORIGINAL DEL TEMA	10%	10%
b)	CUMPLIMIENTO DE ENTREGA DE AVANCES	20%	20%
c)	COHERENCIA ENTRE LOS OBJETIVOS, LOS INSTRUMENTOS APLICADOS Y LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACION	30%	30%
d)	RELEVANCIA DE LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	20%	20%
e)	CALIDAD, DETALLE DEL MARCO TEORICO	20%	20%
	TOTAL		100%

En virtud de la calificación obtenida, se avala el traslado al proceso de lectura.

Atentamente,



Nombre JOSÉ A. VALERIO - SOSA
Cédula identidad # 1 – 603 – 068
Carné Colegio Profesional # 6477

CARTA DE LECTOR

San José, 14 de junio del 2017

Universidad Hispanoamericana
Facultad de Ciencias Económicas

Atención: Oficina de Registro, Recinto Heredia

Estimados señores:

La estudiante Ericka Méndez Salazar, cedula número 1-1174-0283 me ha presentado para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado " **El crowdfunding como método alternativo y complementario de financiamiento para las MIPYMES en Costa Rica, año 2017**", el cual han elaborado para obtener su grado de Licenciatura en Administración de Negocios con Énfasis en Banca y Finanzas.

He revisado y he hecho las observaciones relativas al contenido analizado, particularmente lo relativo a la coherencia entre el marco teórico y análisis de datos, la consistencia de los datos recopilados y la coherencia entre éstos y las conclusiones; asimismo, la aplicabilidad y originalidad de las recomendaciones, en términos de aporte de la investigación. He verificado que se han hecho las modificaciones correspondientes a las observaciones indicadas.

Por consiguiente, este trabajo cuenta con mi aval para ser presentado en la defensa pública.

Cabe destacar que las recomendaciones realizadas en cuanto al formato de presentación, fueron omitidas por la estudiante, justificando su posición, al trabajo de los profesores que intervinieron anteriormente, los cuales me indico vía correo, aprobaron así el mismo, por lo tanto, no asumo responsabilidad en este tema.

Atentamente,



MSc. Ronald Ortiz Ramírez
Cédula 105910178

Coronado, 21 de junio de 2017

Señores

UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA

Administración de Negocios con énfasis en Banca y Finanzas

Estimados señores:

Yo, Grettel María Ortiz Jiménez, cédula N° 1-1091-0693, hago constar que el estudiante Ericka María Méndez Salazar, cédula 1-1174-0283, me ha presentado su trabajo de graduación denominado: **"EL CROWDFUNDING COMO MÉTODO ALTERNATIVO Y COMPLEMENTARIO DE FINANCIAMIENTO PARA LAS MIPYMES EN COSTA RICA, AÑO 2017"**, para optar por el grado de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Banca y Finanzas.

He leído, revisado y corregido los aspectos gramaticales, ortográficos, semánticos y de estilo- propios del asesoramiento filológico-, para un total de 125 páginas, incluyendo anexos. Asimismo, he corroborado que se incorporaron los cambios requeridos al presente documento.

Por lo tanto, considero que, en el ámbito lingüístico, dicho documento se encuentra listo para ser presentado a la **UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA** como parte de su trabajo de graduación.



Licda. Grettel Ortiz Jiménez

Filóloga

Carné 034014

Tel: 83444626

greortiz80@gmail.com

DEDICATORIA

El presente proyecto se lo dedico primeramente a Dios, por darme la fortaleza y paciencia para poder finalizar este sueño tan importante para mi vida.

A mis padres, quienes durante toda su vida han dado muestra de la lucha incesable para alcanzar los sueños y metas, llevando una vida de valores y una convicción que unidos todo es posible.

A mis hermanos, sobrinos, sobrinas, cuñada y cuñado, por ser parte de mí y alegrar con su presencia cada etapa de mi vida; por ser compañía durante los momentos más importantes y nunca dejarnos solos.

A mis amigas que me apoyaron, me alentaron y estuvieron para mí con un apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTO

A Andrei Calderón Enríquez, su conocimiento, consejo, dedicación y motivación, fueron fundamentales para que pudiera llevar a cabo este proyecto. Gracias por su guía en cada paso que he dado en mi carrera profesional e inculcar en mí la pasión por ser una mejor profesional.

A Juan Carlos Rodríguez Salazar, por ese apoyo incondicional y creer en mi sueño, en mis metas, por guiarme siempre por el mejor camino, por estar ahí, simplemente por existir y ser uno de los precursores de no abandonar este sueño.

ÍNDICE

ÍNDICE.....	ii
ÍNDICE GRÁFICOS	vi
ÍNDICE CUADROS.....	viii
DEDICATORIA	1
AGRADECIMIENTO	2
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO I:	4
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	4
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
1.1.1 Antecedentes del problema	5
1.1.2 Descripción del problema	9
1.1.3 Problematización del problema	9
1.1.4 Justificación del problema.....	13
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	16
1.3 OBJETIVOS	17
1.3.1 Objetivo general	17
1.3.2 Objetivos específicos.....	18
1.4 ALCANCES Y LIMITACIONES DEL PROBLEMA	20
1.4.1. Alcances.....	20
1.4.2. Limitaciones	20
CAPÍTULO II:	21
MARCO TEÓRICO.....	21
2.1 CONTEXTO HISTÓRICO	22
2.2 CONTEXTO TEÓRICO.....	26
2.2.1 Crowdfunding.....	26
2.2.2 Globalización	26
2.2.3 Economía de intercambio	26
2.2.4 Dinero.....	27
2.2.5 Dinero electrónico.....	27
2.2.6 Intermediación financiera	28
2.2.7 Crédito.....	28
2.2.8 Innovación	28

2.2.9 Transferencia electrónica de fondos.....	29
2.3. HIPÓTESIS	30
2.3.1 Variable Independiente FA.....	31
2.3.2 Variable dependiente FB.....	31
2.4. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS HIPÓTESIS	33
HIPÓTESIS	33
CAPÍTULO III:	34
MARCO METODOLÓGICO.....	34
3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	35
3.1.1 FINALIDAD	35
3.1.2 DIMENSIÓN TEMPORAL	35
3.1.3 MARCO	36
3.1.4 NATURALEZA	36
3.1.5 CARÁCTER.....	37
3.2 SUJETOS Y FUENTES DE INVESTIGACIÓN	38
3.2.1 PRIMERA MANO	38
3.2.2 SEGUNDA MANO.....	38
3.2.3 TERCERA MANO	38
3.3 SELECCIÓN DEL MUESTREO.....	39
3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECTAR LA INFORMACIÓN	40
3.5 DEFINICIÓN CONCEPTUAL, OPERATIVA E INSTRUMENTAL DE LAS VARIABLES	42
CAPÍTULO IV:	44
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS.....	44
4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN	45
4.2. DESCRIPCIÓN DE LOS DATOS	61
CAPÍTULO V:	73
LAS CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES	73
5.1 CONCLUSIONES	74
5.2 RECOMENDACIONES	78
CAPÍTULO VI:	79
PROPUESTA	79
6.1. NOMBRE DE LA PROPUESTA	80
6.2 LUGAR DE DESARROLLO Y POBLACIÓN INVOLUCRADA	80

6.3 OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS, PROPIOS DE LA PROPUESTA	80
6.4. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	81
6.5 PRESUPUESTO NECESARIO PARA SU IMPLEMENTACIÓN	82
6.6. DESARROLLO DE LA PROPUESTA.....	82
BIBLIOGRAFÍA CITADA.....	89
BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA.....	92
GLOSARIO.....	94
ANEXOS	96
1.1 Hoja de control de variables indicadores y preguntas	97
1.2 Rubrica de seminario.....	99
1.3 Hoja de aprobación del tema	101
1.4 Aprobación del Tutor	106
1.5 Encuesta Crowdfunding	108
1.6 Marco Conceptual	114

ÍNDICE GRÁFICOS

Gráfico 1. Género.....	61
Gráfico2. Edad.....	62
Gráfico3. Provincia.....	62
Gráfico4. Estado Civil.....	63
Gráfico5. Nivel académico.....	64
Gráfico6. Opción de financiamiento (pregunta abierta).....	65
Gráfico7. Opción de financiamiento.....	66
Gráfico. 8 Sistema Financiero Nacional, opciones de financiamiento	66
Gráfico 9. Otras opciones de financiamiento en Costa Rica.....	67
Gráfico. 10 Conoce el Crowdfunding.....	68
Gráfico. 11 Conoce plataformas de Crowdfunding.....	68
Gráfico. 12 Participación en campaña de Crowdfunding.....	68
Gráfico. 13 Crowdfunding alternativa para el financiamiento.....	69
Gráfico. 14 Conocer más del Crowdfunding	69

ÍNDICE CUADROS

Cuadro 1. Estructura del trabajo TS 102	33
Cuadro 2. Casos exitosos en Costa Rica.....	46
Cuadro 3. Casos exitosos a nivel mundial.....	47
Cuadro 4. Motivos de rechazo en solicitudes realizada para PYMES.....	71
Cuadro 5. Motivos de rechazo en solicitudes realizada para PYMES.....	72

INTRODUCCIÓN

El presente estudio analiza temas de interés para los empresarios innovadores que buscan fuentes de inversión para lograr sus planes. El primer capítulo nos lleva al marco contextual donde se analizarán los elementos del entorno, tanto positivos como negativos, que deben considerar los empresarios de la Mipymes para emprender un proyecto. La historia que sustenta en el tiempo el tema de las inversiones, experiencias actuales de la economía, impacto social y problemas que se enfrentan al desarrollar sus ideas en la actualidad; son temas que también se abarcan dentro de este contexto.

Como parte de este estudio y dentro del marco teórico o capítulo dos, se analiza el estado de la cuestión, por medio de antecedentes de la historia de la teoría y menciones de autores referentes al tema. Asimismo, se detalla un marco conceptual que permite contextualizar e indagar más allá todos los conceptos inmersos en el Crowdfunding.

Dado que es nuestro problema de investigación determinar si el Crowdfunding es una opción de financiamiento para las Mipymes en Costa Rica, el capítulo tres guía e indica la manera como se desarrollara la investigación, analizando el tipo de investigación, dónde se obtendrán las fuentes de información y cuáles serán las técnicas e instrumentos para recolectar la información que sustente y responda al problema investigativo.

CAPÍTULO I:
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Antecedentes del problema

En los últimos años, se ha fomentado en el país una cultura que busca desarrollar por medio de la innovación de nuevas propuestas de bienes y servicios que les permita; no solo a las grandes empresas, sino también a las micro, pequeñas y medianas empresas-en adelante Mipymes-, entrar en el mercado tanto nacional como internacional, poder competir y participar dentro del desarrollo económico del país. La investigación está enfocada para aquellos que tienen ideas innovadoras y que pretenden convertir esas ideas en un nuevo negocio o diversificar un negocio existente; pero que debido a su estructura económica se les dificulta tener el capital ideal para poner financier o iniciar con la diversificación de sus nuevas actividades.

Sin duda, el primer reto que enfrentan es asegurar el financiamiento, ya que los inversores desearán conocer cuál es la estrategia y tácticas que utilizarán para concretar la iniciativa. El Sistema Financiero tiene como función la creación, el intercambio, la transferencia y la distribución de activos y pasivos financieros. Esto se lleva a cabo por medio de la producción y el suministro de una gama de servicios financieros, con una tecnología determinada, por medio de la cual se negocian y transan, en una red de mercados donde operan una serie de instituciones y empresas especializadas, las cuales mantienen contacto con las unidades superavitarias (ahorrantes) y deficitarias (inversionistas) (Escoto, 2011:214).

En la actualidad, debido al auge y la importancia que tienen en la economía costarricense las Mipymes; el sistema financiero nacional ha desarrollado alternativas que faciliten el acceso a los servicios financieros, donde es de más importancia el crédito, para permitir que estas empresas puedan subsanar sus necesidades de financiamiento y logren desarrollar sus proyectos de forma exitosa.

Existen diferentes tipos de financiamiento en Costa Rica, como lo es Capital Riesgo, Capital Semilla, Ángeles Inversores y Crédito; la complejidad de estos métodos de financiamiento es la cantidad de requisitos y formalidades que solicitan los intermediarios financieros para poder optar por algún método de financiamiento. En este caso concreto de Costa Rica, la estructura financiera reúne, en forma global, un complejo institucional, que abarca al Banco Central, los bancos públicos y privados, las instituciones financieras no bancarias públicas y privadas, las mutuales de ahorro y préstamo, las cooperativas de ahorro y crédito y las asociaciones solidaristas. Al mismo tiempo, la mayor parte de la actividad financiera nacional se desarrolla mediante instrumentos financieros de naturaleza crediticia, como préstamos, bonos, depósitos bancarios y en general, por aquellos que ofrecen un ingreso fijo (García, 2004:162).

A pesar de los esfuerzos que se han realizado para poner a disposición fuentes de financiamiento accesible y rentable a las Mipymes, aún no se satisface la demanda de servicios financieros para diferentes sectores. El limitado acceso al crédito institucional por parte de las pequeñas y microempresas se observa a pesar de que en Costa Rica operan 21 organizaciones dedicadas a las micro finanzas, las cuales brindan crédito, capacitación y asistencia técnica a Mipymes.

(El Financiero, Año 12, No 625 16-22 de julio del 2007). En consiguiente, la creación de nuevas alternativas de crédito representa una oportunidad importante para pasar de un sistema financiero que se encuentra sometido por las garantías y/o hipotecas, a otro que genere más oportunidades de financiamiento a las Mipymes y se logren un retorno de inversión a corto plazo.

Según el comentario del economista y director general de Acorde, Danilo Montero, para el financiero (Junio 2013): "En general, los acuerdos de Basilea ponen énfasis en la solidez de los bancos para evitar crisis sistémicas, esto es, que un banco en problemas no arrastre a todos los demás. Por tanto, cada uno se ha concentrado en ciertos temas centrales: Basilea I en riesgo de crédito, Basilea II en riesgo operativo, y Basilea III especialmente en el riesgo de liquidez, aunque ampliado a las dificultades macroeconómicas por las que han estado pasando los países, luego de 2008. Hasta donde conozco, Basilea no hace ningún énfasis en determinado sector de crédito, sea industria, comercio o tipo de empresas, Mipymes por ejemplo. Esos y otros temas quedan a criterio de los reguladores locales. Así que mi impresión, es que ni Basilea II ni III son en sí mismos impedimentos para el crédito a MIPYMES. Pero existen inmensas distancias entre la micro, pequeña y mediana empresa. Entonces es posible decir que la mediana empresa no tiene mayor problema de acceso al crédito bancario. Al contrario, la pequeña mucho más y la micro está casi excluida casi del todo. Pero no creo que se pueda achacar a Basilea, simplemente se trata de sectores que no se alcanzan con tecnología bancaria". A pesar de regulaciones, acuerdos internacionales y demás, estos no contribuyen a agilizar trámites financieros para el sector de las

MIPYMES entorpeciendo aún más la gestión de estos empresarios para emprender nuevas ideas.

1.1.2 Descripción del problema

En la actualidad, existen organizaciones que pueden financiar planes de negocios, pero los pequeños proyectos recurren, usualmente, a los familiares y amigos para solicitarles apoyo, más que todo económico y así tener el empuje de esa iniciativa empresarial. Es posible que se logre concretar con éxito esa iniciativa, pero todo depende de la magnitud del proyecto, ya que el universo donde operan las empresas suele ser incierto, en la mayoría de los casos se va a requerir un capital mayor y más sólido.

A pesar de la crisis financiera en la que vivimos inmersos, han empezado a aparecer alternativas de inversión; sin embargo las Mipymes que sostienen y crecen en nuestra economía siguen siendo ampliamente excluidas de estas alternativas. Usualmente, el inversor espera recuperar el capital invertido para habitualmente para poder capitalizar otros proyectos. Las Mipymes son una fuente importante de ingresos para muchos hogares costarricenses y es importante mejorar las condiciones financieras para que más familias se beneficien y así dinamizar el crecimiento económico en el país.

1.1.3 Problematización del problema

En Costa Rica, el sistema de financiamiento para las Mipymes, enfrenta entre muchos otros, los problemas derivados de los altos costos de transacción, requisitos y la insuficiencia o poco acceso a la información sobre su condición crediticia. Una solución es tomar medidas para dar mayor acceso al crédito,

capacitación, el apoyo a los grupos dirigidos a la microempresas para facilitar la constitución de estas.

¿Requiere el sistema financiero nacional cambios radicales para brindar financiamiento a las Mipymes?

Los esfuerzos para que este tipo de empresas tengan acceso a esos créditos han respondido más a gestiones aisladas de otros intermediarios, en muchos casos los mismos empresarios; quienes buscan soluciones a corto plazo para conseguir sus objetivos. Sin duda, una de las iniciativas del gobierno para promover el acceso a los instrumentos financieros por parte de las Mipymes fue la elaboración de la Ley 8262, Ley de fortalecimiento de pequeñas y medidas empresas; donde en su Artículo 1° indica: “ La presente Ley tiene por objeto crear un marco normativo que promueva un sistema estratégico integrado de desarrollo de largo plazo, el cual permita el desarrollo productivo de las pequeñas y medianas empresas, en adelante PYMES, y posicione a este sector como protagónico, cuyo dinamismo contribuya al proceso de desarrollo económico y social del país, mediante la generación de empleo y el mejoramiento de las condiciones productivas y de acceso a la riqueza”. Con la elaboración de esta ley se denotan los esfuerzos de algunos sectores, por contribuir a pequeños sectores productivos del país, con aras de fortalecer la economía del país.

¿Se ajusta el marco normativo a la realidad práctica de las Mipymes?

Las principales razones para la negación del crédito son insuficiencia de ingresos o recursos propios, falta de accesos a recursos externos y documentación incompleta, lo que ocasiona que las oportunidades productivas atractivas se queden sin emprender. A pesar de los esfuerzos para crear alternativas de financiamiento formales en el país, los pequeños empresarios deben continuar con sus proyectos y no pueden esperar las reformas para tener acceso ilimitado, pero controlado, a todos los instrumentos financieros disponibles para las grandes empresas; es por esto que pueden acceder a otras formas de financiamiento y apoyarse en otros recursos o fuentes de financiación que se adapten a sus necesidades; como lo es el Crowdfunding.

¿Existen una adecuada capacitación del personal gubernamental para asesorar y ofrecer a las Mipymes las opciones de financiamiento disponibles?

El acceso a instrumentos financieros por parte de las Mipymes se ve limitado, porque no tienen acceso a recursos del mercado de capitales y no disponen de acceso al mercado de crédito o, si lo logran tener, enfrentan condiciones de costo y oportunidad elevados. Lo que les deja como opción acceder o acudir a sistemas no formales de crédito, lo que los puede llevar a un elevado costo social de una asignación ineficiente de los recursos.

¿Es el Crowdfunding una opción viable para el financiamiento de las Mipymes en Costa Rica?

Una empresa debe analizarse y valorarse integralmente, con el objetivo de visualizar y conocer los posibles obstáculos, superarlos y así para desarrollar un negocio exitoso. A lo largo de esta tesis, se detallarán los diferentes tipos de plataformas y modelos de Crowdfunding. Además se pretende analizar qué se

requiere para que esta opción de financiación en masa se pueda adaptar a la económica costarricense de forma sostenible, en equilibrio con la legislación costarricense y que sea rentable; de modo que se pueda determinar si es una opción viable para las Mipymes.

1.1.4 Justificación del problema

Hoy en día, la globalización permite que se eliminen fronteras; impulsa el desarrollo tecnológico, logra apertura de mercados, pero lo más importante para las empresas es la sobrevivencia dentro de este mundo globalizado, fenómeno que ha despertado gran interés en diferentes sectores. Actualmente, estamos ligados al comercio, el cual se basa en el intercambio de bienes y servicios que son satisfacción de necesidades que se tienen que cubrir, dentro de ese gran mercado "los Clientes".

Las empresas solo participan en los mercados financieros, de dos formas: por volumen y por diferenciación. El espacio dentro del mercado es pequeño para las Mipymes, por la competencia que existe en este ámbito. En el caso de las empresas pequeñas y medianas ubicadas dentro de un país en vías de desarrollo, las opciones se ven limitadas a participar por Volumen o Diferenciación, porque no pueden competir por el volumen ni el precio. La diferenciación es muy costosa, por temas de investigación y costos; por este motivo se tiene que recurrir a un financiamiento.

La importancia proporcional de este tema es alta, debido a que es común encontrarse noticias referentes a los métodos de financiación o las crisis que enfrentan las Mipymes, como indica en su página WEB Centralamericadata:Financiamiento para Mipymes de Costa Rica: viernes 19 de julio de 2013, el Banco de Costa Rica y la Promotora de Comercio Exterior lanzan programa de créditos para exportación."El financiamiento es una de las principales barreras para el desarrollo del sector exportador nacional, impidiéndoles a nuestras empresas alcanzar su verdadero potencial. Por medio de este programa

beneficiamos directamente a más de 2.000 empresas exportadoras de todo el país", dijo Mario Rivera, gerente general del BCR.

Otro ejemplo se puede analizar en el siguiente caso: "Costa Rica: Buscan evitar remates de Mipymes turísticas; viernes 9 de agosto de 2013: Están en riesgo de ejecución las propiedades de 130 empresas del sector turismo que no han sido capaces de pagar los préstamos que adeudan. El próximo 16 de agosto muchos pequeños empresarios podrían perder sus propiedades debido a la falta de pago de los préstamos que mantienen con entidades financieras. Para evitar el remate de sus propiedades, las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) turísticas se reunieron con el ministro de la Presidencia, Carlos Ricardo Benavides y el jerarca de Turismo, Allan Flores". Como es evidente y se ejemplifica en este comentario, a pesar de tener acceso a créditos los mismos no son factibles para las condiciones de las MIPYMES, llevando a estas a crisis económicas que acaban en remates o cierres anticipados de las empresas.

Por su parte y como resultado de todo lo anterior surge El Crowdfunding es un financiamiento alternativo y novedoso, para quienes necesitan financiamiento para emprender o concretar alguna iniciativa empresarial. El Crowdfunding se ha venido desarrollando desde los años 1997 en Europa y se han expandido a Estados Unidos, donde en los últimos años ha alcanzado cifras impresionantes obtenidas por este método de financiación. De este modo, estudiar casos concretos, tanto exitosos como no exitosos, nos ayudará a obtener las mejores prácticas y ponerlas a disposición de los futuros inversionistas.

Lo que genera impacto dentro de este sector es el poco acceso a la financiación para sus iniciativas o proyectos. Entonces, con esta investigación se

busca brindar a los lectores una alternativa de financiamiento, ya sea usada en su totalidad o complementaria a otra fuente de financiamiento; y así lograr aportar a la sociedad información, conocimiento, experiencias y que estas sean incluidas dentro de las instituciones de apoyo creadas para tal fin. Sin duda, los beneficiados serán todos los sectores económicos emprendedores que buscan conseguir un financiamiento para sus proyectos.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Posee el Crowdfunding viabilidad como método para el financiamiento de las Mipymes en Costa Rica?

1.3 OBJETIVOS

Un aspecto definitivo en todo proceso de investigación es la definición de los objetivos o del rumbo que debe tomar la investigación que va a realizarse. Así, los objetivos son los propósitos del estudio, expresan el fin que pretende alcanzarse; por tanto, todo el desarrollo del trabajo de investigación se orientará a lograr estos objetivos. (Bernal, 2010, p.97).

1.3.1 Objetivo general

Al desarrollar la investigación se debe plantear el objetivo general. “El objetivo general Debe reflejar la esencia del planteamiento del problema y la idea expresada en el título del proyecto de investigación” (Bernal, 2010, p.97).

Determinar la viabilidad del Crowdfunding como método alternativo y complementario de financiamiento para las Mipymes en Costa Rica.

Son las metas que comprenden, en forma global, lo que pretende la investigación; de hecho, deben ser afines a los objetivos específicos; no deben ni pueden existir contradicciones, ya que ambos persiguen lo mismo que se busca con la investigación. Los objetivos generales, describen en realidad lo que se intenta conocer o realizar durante el proceso de investigación, además debemos considerar que para conseguir lo que se plantea en el objetivo general, por naturaleza nos apoyaremos en lo objetivos específicos (Gómez, 2010, p.33).

Una vez planteado el objetivo general, se continúa con el proceso investigativo. “Los objetivos de la investigación son las metas o logros que intentamos alcanzar mediante el proceso investigativo” (Gallardo, 2001, p.168).

1.3.2 Objetivos específicos

Los objetivos específicos se desprenden del general y deben formularse de forma que estén orientados al logro del objetivo general, es decir, que cada objetivo específico este diseñado para lograr un aspecto de aquel; y todos en su conjunto, la totalidad del objetivo general. Los objetivos específicos son los pasos que se dan para lograr el objetivo general. (Bernal, 2010, p.99).

1. Examinar casos exitosos de Crowdfunding a nivel mundial y en Costa Rica.
2. Establecer los riesgos operativos y financieros relativos al modelo de Crowdfunding.
3. Analizar el marco legal y normativo que regula este tipo inversiones en Costa Rica.
4. Proponer un marco metodológico adecuado para la implementación de propuestas de Crowdfunding, como método de financiamiento alternativo o complementario para las Mipymes en Costa Rica.

Ahora bien, los objetivos generales dan pauta a los objetivos específicos, que son los que describen en cierta medida, las acciones que el investigador va a cumplir para conseguir los objetivos generales. Además, es pertinente señalar que los objetivos específicos se van ejecutando en cada etapa de la investigación, por lo que su evaluación es necesaria para conocer los distintos niveles de resultados (Gómez, 2010, p.33)

Los objetivos específicos no deben exceder o sobrepasar al objetivo general que intentan realizar. Tampoco deben ser insuficientes (estrechos,

incompletos) en relación a él. Los objetivos específicos exceden al objetivo general si proponen operaciones no implicadas por lo conceptos del objetivo general (Gallardo, 2001, p.170).

1.4 ALCANCES Y LIMITACIONES DEL PROBLEMA

1.4.1. Alcances

1. El presente estudio abarcará solo este tipo de financiamiento de Crowdfunding que puede ser una alternativa para los pequeños inversionistas del país, analizando sus aportes, beneficios y contradicciones.
2. La investigación dará un modelo de las condiciones que debe tener una Mipymes para acceder a este tipo de financiamiento, tanto estructura como el tipo de proyectos que pueden desarrollar bajo este modelo.
3. Dentro de la investigación se profundizarán, leyes, normativas, condiciones de financiamiento, que se encuentran dentro del marco jurídico que gira en torno a las metodologías de financiación en el país.

1.4.2. Limitaciones

1. Información financiera incompleta y no actualizada de las empresas nacionales que han utilizado en el Crowdfunding.
2. Acceso limitado a la información de cómo se crean o funcionan las plataformas usadas para el Crowdfunding.
3. Un marco normativo y regulatorio deficiente o no adaptable al financiamiento por medio del Crowdfunding.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 CONTEXTO HISTÓRICO

La definición de Crowdfunding se puede traducir del inglés textualmente como “financiación en masa” y se usa para referirse a la financiación colectiva; micro financiación colectiva o micro mecenazgo, usualmente se usa Online; cuyo objetivo es la obtención de financiación desde una plataforma que permite acceder a una multitud de personas que desean aportar fondos, a proyectos o iniciativas con muy diferentes objetivos. La razón de ser del Crowdfunding tiene como antecedentes las donaciones, pero que con el tiempo y uso de esta método de financiación, este término se está renovando, porque los usuarios no lo ven como una donación, sino como una inversión, la cual depende del monto que aporten y las retribuciones que se obtengan.

A partir de los años 90; en la industria de la música se empiezan a dar los primeros casos de Crowdfunding con la banda de Rock Británico, Marillion, la cual logró financiar una gira realizada por los Estados Unidos en el año 1997; lo hizo por medio de una campaña por internet donde sus fans donaron alrededor de \$60.000. Otro país pionero del Crowdfunding, es España, el cual ha logrado financiar largometrajes, obras culturales, literatura, entre otros con gran éxito. El Cosmonauta, fue la primera película española que utilizó este método y daba como recompensa a los que aportaron el dinero, la oportunidad de aparecer en los créditos de la película.

El Crowdfunding necesita plataformas especializadas, en el año 2009 nace la web Kickstarter, Lanzanos y Verkami en el año 2010, en noviembre de 2011 se crea Goteo y en enero de 2013, Ulule, para el año 2015 se cuenta con aproximadamente 57 plataformas. Todas estas plataformas ofrecen micro

financiación de proyectos creativos mediante suscripciones públicas ofreciendo a los aportadoras retribuciones por el aporte dado, sean créditos en las películas, libros, regalías o primicias gratificaciones, o simplemente el hecho de haber realizado un aporte es más que suficiente, eso sí, todo depende el tipo de proyecto o iniciativa que se esté financiando.

En la actualidad, se habla de diferentes tipos de Crowdfunding, que se detallarán más adelante en esta investigación, pero es que relevante mencionarlos:

- Donaciones: aportaciones monetarias no esperan beneficios de la transacción.
- Recompensas: aportaciones monetarias esperan una recompensa a cambio de su contribución.
- Acciones: se invierte en masa en una empresa y se recibe acciones o participaciones de la misma.
- Préstamos: se financia en masa a una empresa a cambio de un tipo de interés.
- Royalties: se invierte en un proyecto o empresa y se espera una parte simbólica de los beneficios.

A nivel nacional, se han realizado algunas iniciativas financiadas por medio del Crowdfunding, como lo detalla María Fernanda Cruz en una nota para la revista Perfil 2013, "...Ambas, unificadas en Teatro Raíz y La Pulpe Teatro, iniciaron a partir de este 24 de setiembre un proceso de recaudación de fondos (el famoso Crowdfunding) por medio del sitio web Verkami, para poder terminar de montar la obra de teatro en Costa Rica y no morir de hambre en el intento...".

Como otro claro ejemplo, en el año 2011, la película costarricense *El Regreso*, segundo largometraje del cineasta Hernán Jiménez recaudó más de cinco millones de colones en sus primeras 24 horas en línea en el sitio Kickstarter.com, considerándose estas iniciativas unas de las pioneras del Crowdfunding en el país. Al ser de un mercado cinematográfico, los inversionistas en su mayoría son fieles seguidores del arte costarricense, pero esto no le resta que otro gremio de inversionistas se aliente a realizar este tipo de inversión, que al analizarlo desde el punto de vista socio-cultural, genera gran impacto para la industria cinematográfica del país.

Sin duda, el auge que ha mostrado el Crowdfunding en los últimos años, lo coloca como una iniciativa interesante, pero a su vez relativamente nueva, porque se encuentran pocos estudios académicos y rigurosos sobre sus impactos, características y potencialidades, pero se conoce la necesidad actual de la microfinanciación y del por qué ha aumentado en los últimos años para todo tipo de proyectos esa necesidad de financiación.

Para aplicar el método de financiación Crowdfunding no necesita de un conocimiento muy sofisticado ni determinado para iniciar un proyecto, lo importante es la propia motivación del inversor. Esto provocará que al dar a conocer su iniciativa trasmite a los pequeños inversores confianza y seguridad para invertir en el proyecto. El inversor debe abrirse a situaciones a las que no estaba acostumbrado, como proyectos locales, inversores conocidos y romper el paradigma de realizar la inversión online. Lo que ofrece el Crowdfunding es la opción de poder invertir donde quiera, cuando quiera y cuanto quiera.

Las diferentes plataformas utilizadas para aplicar el Crowdfunding, le permiten a los inversionistas ver el detalle del proyecto, las condiciones para la inversión y retribución del dinero en caso de que el proyecto no sea exitoso, o indica también las diferentes formas de retribución por la inversión. El principal inconveniente de este método de financiación es el riesgo de inversión en proyectos que se encuentren en etapa de madurez. Pero este riesgo va asociado a la cantidad de dinero invertida y por la naturaleza del Crowdfunding este riesgo es latente, pero no posee un impacto negativo. Lo ideal es invertir en varios proyectos y no solo en uno, para minimizar el impacto de pérdida.

La amplia gama de proyectos que se desarrollan bajo la figura del Crowdfunding, van desde campañas sociales hasta proyectos ambiciosos que tienen en común un impacto social, ya sea porque generan empleos indirectos, reactiva la economía de un país, genera más opciones para que los microempresarios puedan desarrollar sus ideas o contribuyen a mitigar causas sociales como: pobreza, complicaciones de salud de algún sector específico de la población, por ejemplo realizar campañas de Crowdfunding para conseguir medicamentos, sillas de ruedas, dinero para alguna operación. Todo es posible con esta herramienta, lo que se requiere son ideas innovadoras, alcanzables y claras para que sean atraídas por los inversionistas.

2.2 CONTEXTO TEÓRICO

2.2.1 Crowdfunding

Como ya se citó, “Cooperación colectiva, llevada a cabo por personas que realizan una red para conseguir dinero u otros recursos, se suele utilizar Internet para financiar esfuerzos e iniciativas de otras personas u organizaciones”.

Fuente: Wikipedia.

2.2.2 Globalización

La globalización es un proceso de integración que tiende a crear un solo mercado mundial en el que se comercian productos semejantes, producidos por empresas cuyo origen es difícil de determinar, ya que sus operaciones se distribuyen en varios países (Kozikowski, 2007,7). Es importante que toda empresa que esté en auge considere la globalización como una aliada para su desarrollo económico y se integre dentro de los mercados financieros de la globalización que es el que más rápido avanza.

2.2.3 Economía de intercambio

Las empresas que se inicien en los mercados financieros, no solo deben considerarse dentro de un mundo globalizado, deben comprender todo el marco económico que implica iniciar una empresa. “Nuestra economía, como cualquier otra en esta época, es una economía de intercambio. En el tanto en que nosotros trabajamos para los demás, otros trabajan para nosotros. El intercambio se facilita gracias a ese común denominador aceptado por todos, que es el dinero (García, 2004,9).

2.2.4 Dinero

El dinero se puede considerar como el lubricante del sistema económico; no solo facilita el comercio y el intercambio; también puede afectar el flujo circular de la actividad económica (García, 2009,55). Por esta razón, para que los microempresarios emprendan su negocio deben tener liquidez para poder participar dentro de los mercados económicos y generar un equilibrio en el intercambio de bienes y servicios.

2.2.5 Dinero electrónico

La tecnología ha facilitado en muchas vías a la economía de los países, debido a las innumerables herramientas que se han creado para facilitar el intercambio de bienes y servicios. Para el Crowdfunding, sin lugar a dudas, todas las herramientas que funcionen mediante el internet van a facilitar su uso. Se define como dinero electrónico el valor medido en unidades monetarias, almacenado en forma electrónica en un instrumento específico. Este valor puede ser almacenado en tarjetas o en dispositivos para ser utilizados por medio de computadoras. Por ejemplo, la tarjeta inteligente y el monedero electrónico, que se utilizan para realizar compras de bajo valor monetario, son parte de esta nueva tecnología (García, 2004, 32).

2.2.6 Intermediación financiera

Se entiende por intermediación financiera el servicio que se hace para contactar a los poseedores de recursos financieros (dinero, bienes de capital, captación de recursos, etc.) con aquellas personas físicas o jurídicas que necesitan dichos recursos financieros (préstamos) para utilizarlos y generar utilidades (Escoto, 2011, 32). Los microempresarios tienen la posibilidad de optar para el inicio de su negocio algún servicio por medio de intermediación financiera que les permita desarrollarse de manera exitosa. De no ser así, se deben buscar métodos alternativos pero rentables y efectivos para desarrollar la financiación de los proyectos.

2.2.7 Crédito

La mayoría de los planes de negocio se realizan para conseguir algún tipo de financiamiento. Los empresarios deben abarcar el mundo de posibilidades que brinda el sistema financiero nacional, relacionadas con el crédito, o inclusive optar por una fuente alternativa. Se puede definir el crédito como aquella operación por medio de la cual una institución financiera (el prestamista) se compromete a prestar una suma de dinero a un prestatario por un plazo definido, para recibir a cambio el capital más un interés por el costo del dinero en ese tiempo (Escoto, 2011,77).

2.2.8 Innovación

Los empresarios deben analizar todos los factores que giran en torno a su plan de negocios y desarrollar así estrategias innovadoras de financiamiento o fuentes alternativas para conseguir su ideal, como lo puede ser el Crowdfunding.

Una innovación parte de la creación de un nuevo producto; ya sea bien o servicio o de alguno actual transformarlo y aplicarle una mejora sustancial.

2.2.9 Transferencia electrónica de fondos

La transferencia electrónica de fondos es un servicio que permite transferir fondos entre cuentas corrientes o cuentas de ahorro “a la vista”, pertenecientes al cliente (Escoto, 2011, 109). Este medio de pago, conocido como transferencia electrónica de fondos, es uno de los mecanismos de pago utilizados por los inversionistas que utilizan el Crowdfunding, lo que facilita el uso de la herramienta.

2.3. HIPÓTESIS

Toda investigación enfrenta una problemática y se requiere producir, adquirir e implementar conocimiento. La solución de cualquier problema científico implica el planteamiento de determinados supuestos (Bueno, 2003). Estos supuestos son las guías para una investigación o estudio; las hipótesis indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado.

La hipótesis se puede desarrollar desde distintos puntos de vista, por ende, una hipótesis sirve como guía para la obtención de datos dependiendo el problema; la hipótesis es una proposición que nos permite crear relaciones entre hechos, y su valor radica en explicar por qué se producen estas relaciones(Gómez,2010,p.35).

La hipótesis constituye uno de los instrumentos básicos de la investigación. Dentro del proceso de investigación juegan una labor orientadora fundamental, ya que la solución del problema y la validación o no de las hipótesis de partida constituyen la tarea por solucionar (Bueno, 2003, p.53).

- *El Crowdfunding es un método alternativo y complementario para las Mipymes en Costa Rica.*

2.3.1 Variable Independiente FA

Al momento de establecer la hipótesis, se deberán considerar las variables para seguir desarrollando la investigación. Así por ejemplo, “(...) la *variable independiente*, que en general son las causas.” (Gómez, 2010, p.37), permite establecer una guía o extraer la descripción del problema de estudio que denomina variable independiente a todo aquel aspecto, hecho, situación, rasgo, etcétera, que se considere como la “causa de” en una relación de variables. (Bernal, 2010, p.140).

La variable independiente para el caso de esta investigación sería:
Más herramientas para el financiamiento.

Al existir más herramientas que permitan a las MYPIMES opciones de financiamiento mayor será la posibilidad que estas empresas tengan éxito.

En efecto, la variable independiente es la que se considera como supuesta causa en una relación entre variables, es la condición antecedente, y al efecto provocado por dicha causa se le denomina variable dependiente (consecuente) (Hernández, Fernández y Baptista), (2010).

2.3.2 Variable dependiente FB

Las variables dependientes se conocen como variable del “resultado” o “efecto” producido por la acción de la variable independiente” (Bernal, 2010, p.140); para el caso de esta investigación serían:

- Mejor desarrollo de las pequeñas empresas a través del Crowdfunding.

Cuando las hipótesis causales se someten a análisis estadístico, se evalúa la influencia de cada variable independiente (causa), en la dependiente (efecto), y la influencia conjunta de todas las variables independientes en la dependiente o dependientes (Hernández, Fernández y Baptista), (2010).

Es normal que una variable no sólo afecte a otra más sino a varias simultáneamente, así como que una variable dependiente sea influida por dos, tres o más variables independientes (Sabino, 1992, p.63).

2.4. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

En castellano, el término “operación” tiene, entre otros, el sentido de “ejecución de una cosa”. Entonces, operacionalizar una hipótesis quiere decir ponerse en condiciones de llevarla a cabo, de realizarla. Para hacer esto necesitamos dejar en claro el contenido de los conceptos que usamos en ella (modo de estar en control de su alcance) y también los medios por los cuales reconoceremos estos contenidos conceptuales en las situaciones o procesos que configuran nuestra investigación (Gallardo, 2001, p.165).

Cuadro 1. Estructura del trabajo TS 102

<p>Título:</p> <p>EL CROWDFUNDING COMO MÉTODO ALTERNATIVO Y COMPLEMENTARIO DE FINANCIAMIENTO PARA LAS MIPYMES EN COSTA RICA, AÑO 2017</p> <p>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</p> <p>¿Posee el Crowdfunding factibilidad práctica para el financiamiento de las Mipymes en Costa Rica?</p> <p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar la viabilidad del Crowdfunding como método alternativo y complementario de financiamiento para las Mipymes en Costa Rica.</p>	<p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Examinar casos exitosos de Crowdfunding a nivel mundial y en Costa Rica. 2. Estudiar los riesgos operativos y financieros que tiene el modelo de Crowdfunding. 3. Analizar el marco legal y normativo que regula este tipo de inversiones en el país. 4. Proponer un marco metodológico adecuado para la implementación de propuestas de Crowdfunding, como método de financiamiento alternativo o complementario para las Mipymes. 	<p>HIPÓTESIS</p> <ul style="list-style-type: none"> • El Crowdfunding es un método alternativo y complementario para las Mipymes en Costa Rica. <p>CONCLUSIONES.</p> <p>Insumos financieros incompletos y no actualizados de las empresas nacionales que han utilizado en el Crowdfunding.</p>
--	---	---

Variable independiente

Variable dependiente

Más herramientas para el financiamiento

Mejor desarrollo de las pequeñas empresas a través del Crowdfunding

Fuente. Dr. Luis González Vallejo, 2010.

CAPÍTULO III:
MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.1.1 FINALIDAD

La finalidad de una investigación va orientada en dar respuesta a un problema determinado. Si se analiza la finalidad teórica, se hallará un nuevo conocimiento o se aumentará uno existente. Si surge un problema dentro de la investigación que genere resultados que puedan aplicarse, sería una investigación aplicada. Si tiene ambos elementos se considera mixta. La investigación desarrollada en esta tesis es de tipo teórica, porque al localizar información y relacionarla, busca generar y elevar el conocimiento obtenido sobre el Crowdfunding.

En investigación hay una justificación teórica cuando el propósito del estudio es generar *reflexión y debate académico* sobre el conocimiento existente, confrontar una teoría, contrastar resultados o hacer epistemología del conocimiento existente (Bernal, 2010, p.107).

3.1.2 DIMENSIÓN TEMPORAL

Al ser el Crowdfunding un tema actual, los datos que se tomarán para el estudio serán de *periodos recientes*, no es necesario tomar información del pasado. La ubicación temporal de esta investigación se clasifica como investigación transversal porque se elige un pequeño periodo en el tiempo y solo se va a investigar una vez.

Los diseños de investigación transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede (Hernández, Fernández y Baptista), (2010).

3.1.3 MARCO

Una vez que se precisa claramente el problema a investigar y se determinan los objetivos, es necesario concretar el marco de investigación para definir cuál será la unidad de análisis para delimitar la población que será estudiada y sobre la cual se procesarán los resultados obtenidos. En este estudio, se tomarán como referencia los conocimientos y proyectos realizados a nivel internacional. Para luego de una forma macro tomar a España y Estados Unidos como países pioneros en Crowdfunding, analizando la experiencia en este campo y finalmente conocer esta forma de financiamiento de forma micro en Costa Rica.

Como la ciencia es una búsqueda permanente del conocimiento válido, cada nueva investigación debe fundamentarse en el conocimiento existente y de igual manera asumir una posición frente al mismo. Por este motivo, toda investigación debe realizarse dentro de un marco de referencia o conocimiento previo, es decir, es necesario ubicar la investigación que va a realizarse dentro de una teoría, un enfoque o una escuela (Bernal, 2010, p.125).

3.1.4 NATURALEZA

Si se trata de una investigación que se basa en opiniones, vivencias, sensaciones o sentimientos, la naturaleza de la investigación sería cualitativa. Si se tienen cifras, datos, promedios, cantidades la investigación sería cuantitativa. Esta investigación presenta una naturaleza mixta, pero especialmente será más cualitativa, porque se basa en las opiniones, experiencias y vivencias de los fundadores del Crowdfunding. Dentro de los datos cuantitativos presentes en la investigación están gráficos de las diferentes plataformas de Crowdfunding; donde

se muestran resultados de uso, preferencia, ingresos, utilidades de esta herramienta de financiación.

Los investigadores que utilizan el método cualitativo buscan entender una situación social como un todo, teniendo en cuenta sus propiedades y su dinámica. En su forma general, la investigación cuantitativa parte de cuerpos teóricos aceptados por la comunidad científica, en tanto que la investigación cualitativa pretende conceptuar sobre la realidad, con base en la información obtenida de la población o las personas estudiadas (Bernal, 2010, p.61).

3.1.5 CARÁCTER

En relación con el carácter de la investigación, esta tesis cuenta con varias tipologías. La investigación de carácter exploratoria es una de ellas; porque se tratará un tema relativamente desconocido, con la intención de aumentar el grado de familiaridad en Costa Rica. A su vez, es analítica/ explicativa porque los datos que se analizarán son para establecer un punto de referencia como fuente de financiamiento y ver sus fortalezas y debilidades. Por último, se torna también como investigación comparativa; porque va a permitir comparar conceptos o variables del Crowdfunding con otros tipos de financiamiento u otras variables relacionadas.

Los estudios exploratorios sirven para preparar el terreno y por lo común anteceden a investigaciones con alcances descriptivos, correlacionales o explicativos. Por su parte, los estudios descriptivos —por lo general—son la base de las investigaciones correlacionales, las cuales a su vez proporcionan información para llevar a cabo estudios explicativos que generan un sentido de

entendimiento y son altamente estructurados. Las investigaciones que se realizan en un campo de conocimiento específico pueden incluir diferentes alcances en las distintas etapas de su desarrollo(Hernández, Fernández y Baptista), (2010).

3.2 SUJETOS Y FUENTES DE INVESTIGACIÓN

3.2.1 PRIMERA MANO

Son aquellas que contienen información nueva u original, de primera mano. El término original no se refiere a la novedad, a que nadie haya tratado antes el tema, sino a que es el documento origen de la información, que en él se contiene toda la información necesaria, no remite ni necesita completarse con otra fuente(Losantos, 2011, p.8).

3.2.2 SEGUNDA MANO

Las fuentes secundarias son aquellas que no tienen como objetivo principal ofrecer información sino indicar qué fuente o documento la puede proporcionar. Los documentos secundarios remiten generalmente a documentos primarios. Son fuentes secundarias los catálogos, las bibliografías, los repertorios, etc (Losantos, 2011, p.8).

3.2.3 TERCERA MANO

El término de fuente terciaria va perdiendo aceptación, a favor del de fuente secundaria refundida. Se trata de aquellas fuentes secundarias que se han refundido con otras, como es el caso de las bibliografías de bibliografías y los repertorios. Su contenido se toma de otros documentos secundarios. Hay

autores que también incluyen en este grupo los documentos que son el resultado de un proceso de elaboración, como son las estadísticas o las encuestas (Losantos, 2011, p.8).

La investigación se debe sustentar con sujetos y fuentes de información que sirven de soporte material. Para este trabajo, los sujetos que se serán considerados para consultas; son una muestra de veinticinco (25) microempresarios o emprendedores seleccionados bajos los criterios de contar con una empresa o una iniciativa innovadora y que están atravesando problemas por los métodos actuales de financiamiento y que no han podido empezar a desarrollar su negocio.

En relación con las fuentes, se contarán, al inicio de la investigación, con fuentes de primera, segunda y tercera mano, todas de vigencia de largo plazo. Algunas de las fuentes son:

- Ley 8262: Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. Costa Rica 2002.
- Ley 8204: Ley sobre estupefacientes, sustancias psicotrópicas, drogas de uso no autorizado, legitimación de capitales y actividades conexas
- Crowdfunding Industry Report; Ellenoff Grossman & Schole LLP, 2012
- Banca de Desarrollo y Pymes de Costa Rica de Ricardo Monge Gonzalez;2009.
- Experiencias del Crowdfunding en el Estado Español y Cataluña, Silvia Caparrós.

3.3 SELECCIÓN DEL MUESTREO

Las primeras acciones para elegir la muestra ocurren desde el planteamiento mismo y cuando seleccionamos el contexto, en el cual esperamos encontrar los casos que nos interesan. En las investigaciones cualitativas nos preguntamos: ¿qué casos nos interesan inicialmente y dónde podemos encontrarlos? (Hernández, Fernández y Baptista), (2010).

Dado el contexto donde se desarrolla esta tesis, la población de estudio se enfocará en adultos mayores de dieciocho años, hombres y mujeres que deseen ser emprendedores de nuevos negocios y busquen métodos alternativos y modernos de financiamiento.

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECTAR LA INFORMACIÓN

Dentro de la investigación, se disponen de distintos instrumentos para recolectar información y así poder profundizar en el tema por desarrollar, mediante el análisis de dicha información, guiándose por el instrumento por el cual se usó como fundamento investigativo.

Tal vez el instrumento más utilizado para recolectar los datos es el cuestionario. Un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir (Hernández, Fernández y Baptista), (2010). Dentro de este instrumento se pueden realizar dos tipos de preguntas al momento de desarrollarlo: cerradas y abiertas.

La entrevista, desde el punto de vista del método, es una forma específica de interacción social que tiene por objeto recolectar datos para una investigación. El investigador formula preguntas a las personas capaces de aportarle datos de interés, estableciendo un diálogo peculiar, asimétrico, donde una de las partes busca recoger informaciones y la otra es la fuente de esas informaciones (Sabina, 1992, p.122).

Por otra parte, la observación es otro instrumento de recolección de datos. Este método de recolección de datos consiste en el registro sistemático, válido y confiable de comportamientos y situaciones observables, a través de un conjunto de categorías y subcategorías (Hernández, Fernández y Baptista), (2010).

Así, la encuesta es uno de los métodos que permite obtener información sobre fenómenos y procesos, que no puede ser adquirida a partir de la observación directa ni de los distintos documentos existente (Bueno, 2003, p.70).

Para efectos del estudio de esta tesis, la técnica utilizada serán *encuestas*, la misma será en línea vía página web, con la cual se va a recolectar información que permita medir el posicionamiento del Crowdfunding en Costa Rica. Al ser una técnica que permite conseguir información puntual sobre un tema específico se realizará por medio de cuestionario y así recopilar información trascendental.

3.5 DEFINICIÓN CONCEPTUAL, OPERATIVA E INSTRUMENTAL DE LAS VARIABLES

Una variable es una propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse. Ejemplos de variables son el género, la motivación intrínseca hacia el trabajo, el atractivo físico, el aprendizaje de conceptos, la religión, la resistencia de un material, la agresividad verbal, la personalidad autoritaria, la cultura fiscal y la exposición a una campaña de propaganda política (Hernández, Fernández y Baptista), (2010).

La operacionalización de las variables se considera más aplicable a las investigaciones, por su naturaleza llegan a ser cualitativas y buscan encontrar indicadores. A su vez, se llegan a establecer procedimientos que permiten la obtención de datos de la realidad para verificar las hipótesis y solucionar el problema.

Dado esto, se procede a determinar los indicadores que permitan medir a la variable. También se da la definición de las técnicas e instrumentos que permitan obtener la información sobre las variables e indicadores; como lo son las entrevistas, cuestionarios, análisis de documentos, recolección de estadística, observación, experimentación, entre otros.

Por lo tanto, se deben describir cuidadosamente los criterios de evaluación y medición de la información que se recopile del instrumento utilizado. Para efectos de esta tesis, será la encuesta. Además, es importante explicar el tratamiento o procedimiento matemático que se dará a la información que se

obtenga de cada variable. En esta investigación los resultados obtenidos se presentaran en forma porcentual, según la cantidad de respuestas obtenidas y el peso que esta tenga en relación a las personas que conteste la herramienta. Una de las reglas de significación es la definición operacional, que radica en revelar la significación del concepto teórico, indicando la operación experimental, cuyo resultado, factible de observación y medición empírica, confirma la presencia del fenómeno expresado en el concepto (Bueno, 2003, p.63).

Al realizar la definición instrumental de las variables, se estudia la variable que se acaba de definir y cuáles serán los medios o instrumentos para recoger la información. Es por ello que los instrumentos nacen de las variables y de los objetivos.

Dado lo anterior, en esta investigación se analizarán variables que medirán tendencias de la población a usar nuevas herramientas o métodos para el financiamiento de sus proyectos, ya que está acostumbrada a los métodos tradicionales o que son ofrecidos por el sector bancario.

CAPÍTULO IV:
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN

4.1.1 Casos exitosos de Crowdfunding en Costa Rica y a nivel mundial

Al analizar los casos exitosos de Crowdfunding se da como resultado que la creatividad es el único límite para que la idea se haga una realidad y tenga éxito, según las tendencias sociales y tecnológicas actuales.

Por otra parte, cientos de iniciativas se quedan en papel por una razón en común: insuficiencia de recursos económicos para llevarlas a cabo. Pero para romper con esa constante, el mercadeo se ha ido diversificando y ofrece otras alternativas, como lo es el Crowdfunding, que abre la puerta para que cualquier persona exponga su idea y obtenga apoyo financiero de cientos de usuarios.

Según la información de las diferentes plataformas impulsoras del Crowdfunding y con corte al año 2015, Costa Rica dio sus primeros pasos para financiar sus ideas por medio del Crowdfunding. Según los datos, el mercado más participativo es el de arte o cultura, por medio de películas u obras de teatro, por ejemplo. También prevalecen las iniciativas de índole social, las cuales culminaron con éxito.

Aunque no son comparables las cifras de ideas a nivel mundial, la iniciativa de mayor monto en Costa Rica, para el momento del estudio, fue la película El Regreso, dado que logró recaudar \$17.341 de más para desarrollar el proyecto. En el Cuadro 2: Casos exitosos en Costa Rica, se detallan otras iniciativas que lograron superar el monto inicial solicitado.

Cuadro 2.

Casos exitosos en Costa Rica

Campaña	Producto	Duración de la campaña	Monto Solicitado	Monto recaudado
El regreso	Película	48 días	\$40.000,00	\$57.341,00
An Insulin Pump for Little Isacc	Bomba de insulina para niño de 5 años.	60 días	\$25.000,00	\$26.000,00
La vuelta. Tercera Temporada	Serie Web	30 días	\$15.000,00	\$16.002,00
sLab Costa Rica Parte 2	Techado de Centro de Acopio en Nosara	4 días	\$15.000,00	\$21.350,00
Por las plumas	Película	22 días	\$14.000,00	\$16.522,00
Trouble Waters in Paradise	Documental sobre Rio Pacuare	60 días	\$12.000,00	\$12.250,00
Tropical Fruits of the Word	Libro sobre frutas tropicales	30 días	\$7.500,00	\$8.128,00
TweetLand	Juego en tiempo real	30 días	\$7.000,00	\$8.613,00
El ogrito	Obra de teatro	28 días	\$5.900,00	\$6.965,00

Fuente: elaboración propia de datos obtenidos en plataformas de Crowdfunding, año

2015.

Al examinar los casos a nivel mundial, las ideas, los montos y el tiempo en que se recauda, denota una gran cultura a nivel país, donde el Crowdfunding presenta mayor auge y éxito en las campañas realizada. Esto demuestra lo efectivo que puede ser una campaña bien desarrollada del Crowdfunding y cómo una idea, por más compleja que sea, o que requiera un capital inicial de trabajo bastante fuerte, se logra a través de herramientas correctas.

No se puede decir que los días o el monto son factores que determinan el éxito de una campaña dentro las iniciativas que se generan en las plataformas usadas para gestionar el Crowdfunding; según se puede observar en el Cuadro 3; solo bastaron 29 días para superar el monto solicitado para el caso de la Consola de Video Juegos Otuya.

Cuadro 3.

Casos exitosos a nivel Mundial

Campaña	Producto	Duración de la campaña	Monto Solicitado	Monto recaudado
Otuya	Consola de Video Juegos	29 días	\$950.000,00	\$8.596.474,00
Explondig Kittens	Juego de Mesa	30 días	\$10.000,00	\$8.782.571,00
Lazer Team	Película	30 días	\$650.000,00	\$2.480.334,00
Skully AR-1	Caso para motocicleta inteligente	30 días	\$250.000,00	\$2.446.824,00
Pebble Time	Reloj Inteligente	31 días	\$500.000,00	\$20.338.986,00
Pebble E-Paper Watch	Reloj Inteligente	37 días	\$100.000,00	\$10.266.845,00
Coolest Cooler	Hielera Multifuncional	52 días	\$50.000,00	\$13.285.226,00
Flow Hive	Dispositivo para apicultura	56 días	\$70.000,00	\$12.174.127,00
Axent Wear Cat Earphones	Audífonos con orejas de gato	60 días	\$290.000,00	\$3.428.211,00

Fuente: elaboración propia de datos obtenidos en plataformas de

Crowdfunding, año 2015.

Se puede determinar que el éxito detrás de cada idea se debe a la confianza y la calidad con los que se proyecta el emprendimiento. Los inversores quieren estar seguros de dónde y a quién van a donar el dinero, por eso la clave de tener un proyecto exitoso y volver a participar de otra campaña es la reputación y la seguridad que proyecte la iniciativa.

4.1.2. Riesgos operativos y financieros asociados a modelo de Crowdfunding

Se considera que al analizar los riesgos se deben considerar los dos escenarios, tanto del inversionista como del donante, para que ambos puedan tomar las consideraciones antes de iniciarse en el mundo del Crowdfunding.

Para establecer los riesgos operativos y/o financieros que están inherentes al modelo y/o las plataformas de Crowdfunding se debe empezar por mencionar que en el caso de Costa Rica específicamente, la regulación o normativa no sustenta de manera específica operaciones del Crowdfunding en el país; por lo tanto, deja abierta la posibilidad de encontrar plataformas que operen con informalidad y estas aumentan el riesgo de los inversores a participar en campañas no reales y, por ende, perder su aporte económico, causando pérdidas económicas o exponiéndose a fraudes por lavado de dinero.

Si se analiza el riesgo regulatorio a nivel mundial, aunque se están dando los primeros pasos para regularizar el Crowdfunding, la mala coordinación entre los entes reguladores de diferentes países puede provocar un mercado fragmentado por un lado, la posibilidad de que participen inversores no acreditados por otro; y, por otro lado, favorecer el acceso a la financiación por parte de pequeñas empresas no reales o perjudicar a las Mipymes, que son las que encuentran dificultades para financiarse en el mercado financiero convencional.

Riesgos de los inversionistas/ donantes:

Dada la naturaleza de las inversiones que se dan en las plataformas de Crowdfunding, el riesgo se asocia a la incertidumbre, es decir, la posibilidad de que ocurra un hecho que se traduzca en pérdidas para los participantes.

Por lo tanto, se debe asegurar que la plataforma en la que se invierte, cuente con prestigio y sea reconocida, así también es importante revisar el

historial de las campañas activas y finalizadas, ya que esto ofrece transparencia y seguridad para el inversor.

En este mismo sentido, se puede presentar que el dueño del proyecto no pueda obtener la liquidez necesaria para asumir sus obligaciones y el riesgo de liquidez impida que se lleve a cabo o desarrolle el emprendedurismo y no asuma todas las obligaciones inicialmente acordadas entre el emprendedor y el inversor, exponiendo a una posible pérdida financiera.

Si se analiza la plataforma usada para contribuir con o participar en una campaña de Crowdfunding, existe también la posibilidad de sufrir pérdidas por fallos en la información que se coloca en la campaña, que puede ser analizada erróneamente por el inversor.

También se expone a fallos o errores en los sistemas internos de la plataforma, que puedan ocasionar; por ejemplo, si se dona o invierte usando un pago electrónico que este se rebaje doble, ocasionado reprocesos y molestias para el inversor, lo que puede conllevar a riesgos a nivel de la reputación e imagen de la plataforma que se esté utilizando.

Si se participa en campañas con un alto valor monetario (dinero donado, inversión colocada), el riesgo que debe considerar el inversor es el riesgo de mercado, porque existe el hecho de que los flujos de efectivo futuros o el valor razonable de un instrumento financiero puedan fluctuar por variaciones en los precios de mercado.

Desde otra perspectiva, el riesgo de usar el dinero ilícito y desviarlo participando en varias campañas o la posibilidad de crear proyectos pantalla, aumenta con casos como el lavado de dinero, por ejemplo. Esto asociado a que las plataformas digitales usadas para el Crowdfunding aún no están orientadas a regular quién está participando en estos sitio, dado que permite la posibilidad de transferir dinero internacionalmente, de cualquier cuenta que permita movimientos o pagos fuera del país. También este tipo de riesgo se puede deber al anonimato de las donaciones según la herramienta o medio de pago que se utilice (pagos electrónicos o tarjetas prepagadas).

De la misma manera, los riesgos de fraude presentes en este tipo de inversiones deben considerarse también al conocer que las campañas y/o proyectos pueden tender a ser fraudulentos, dado que se puede presentar que los dueños del proyecto usen el dinero recolectado para otro fin y no ejecutan los proyectos que se plantearon en la plataforma.

Desde el punto de vista del emprendedor, dueño del proyecto, innovador, o gestor de la idea; los riesgos relacionados, adicional a los anteriormente mencionados, serían que al momento de generar la idea esta tenga un diseño inapropiado, lo que pueda amenazar el alcance de los objetivos inicialmente planteados. Siendo así, que también se expone a los riesgos relacionados con los inversionistas, los cuales pueden perder la confianza.

Por lo tanto, el emprendedor debe considerar que la falta o claridad de información también es riesgo relacionado, porque si no ofrece disponibilidad de

información relevante, clara y concisa al momento de iniciar la campaña, esto puede afectar el éxito de la misma, ocasionando que continúe el proceso de fracaso y por ende no se concluya el proyecto; dado que esto conlleva que los fondos requeridos para cumplir la meta e iniciar la idea, no se consigan y no se pueda cumplir con las obligaciones establecidas.

Así también, el dueño del proyecto debe considerar que el riesgo de no realizar una planificación presupuestaria correcta, le ocasionará que la idea, aunque recaude el monto inicial solicitado, no le va a permitir dotarse de los recursos necesarios para poder dar contenido a las diferentes obligaciones financieras que por la naturaleza del negocio, se vayan a requerir y, por ende, no se puedan cumplir los objetivos planteados de forma exitosa.

Dado que este mercado va en auge, debe considerar las mejores prácticas antes de lanzar la campaña, se debe someter a varios análisis de mercado para no entorpecer el desarrollo de la idea y no exponerse a riesgos de competencia, previo se debe monitorear todas las ventajas comerciales y necesidades del cliente futuro, para que el producto final sea de agrado, sea esta una idea de bien social o un producto y/o servicio.

Conociendo el ámbito de los riesgos relacionados con el Crowdfunding desde el punto de vista del donante / inversionista, así como del dueño de la idea, siempre se requieren decisiones para realizar inversiones y obtener métodos de financiamiento, estos siempre deben ser evaluados bajo la premisa de que el riesgo siempre está presente en toda actividad que se realice y que la gestión o análisis de riesgo que se realice debe ser parte fundamental de la estrategia, ya que esto les permite planear adecuadamente la forma de anticiparse a posibles

resultados y poder mitigar los efectos inherentes, todo con el objetivo de que el emprendimiento sea exitoso.

4.1.3 Marco legal y normativo que regula este tipo de inversiones en Costa Rica

En Costa Rica, el Crowdfunding ha dado sus primeros pasos sin contar con una regulación específica en esta materia; de hecho, en la mayoría de los países donde el Crowdfunding ha ido en un crecimiento rápido, la regulación ha avanzado gradualmente para aumentar la confianza y atraer cada día a más inversionistas o nuevos emprendedores.

Para contextualizar el marco legal del Crowdfunding, se debe considerar los diferentes tipos de Crowdfunding que existen:

- ✓ Crowdfunding de recompensa o Reward based Crowdfunding: se ofrece una recompensa como contra-prestación a las aportaciones recibidas. Las recompensas van a variar según sea el proyecto, pueden ser artículos promocionales, créditos entre otros.
- ✓ Crowdfunding de inversión o Equity based Crowdfunding: se ofrece una acción de una empresa, una participación de la misma, o compromisos sobre beneficios de la misma, como contra-prestación a las aportaciones recibidas.
- ✓ Crowdfunding de préstamo o Lending based Crowdfunding: ofrece un tipo de interés sobre el dinero recibido como contra-prestación a las aportaciones recibidas.
- ✓ Crowdfunding de donación o Donation based Crowdfunding: no hay contra-prestación para las personas que financian el proyecto, solo donan la cantidad que deseen. Este tipo de Crowdfunding es el más común.

Los tipos Crowdfunding de acciones y préstamos están muy regulados, particularmente, sí hay intermediación financiera que vendría a ser regulado por la SUGEF o SUGEVAL, lo cual depende la competencia.

En Costa Rica, el sistema bancario tradicional está sujeto a una regulación más fuerte, por medio de la Ley 8204, donde en su capítulo IV: Instituciones Actividades Financieras, en los siguientes artículos detalla: **Artículo 14.-** Se consideran entidades sujetas a las obligaciones de esta Ley, las que regulan, supervisan y fiscalizan los siguientes órganos, según corresponde:

- a) La Superintendencia General de Entidades Financieras (Sugef).
- b) La Superintendencia General de Valores (Sugeval).
- c) La Superintendencia de Pensiones (Supén).
- d) La Superintendencia General de Seguros.

Asimismo, las obligaciones de esta Ley son aplicables a todas las entidades o empresas integrantes de los grupos financieros supervisados por los órganos anteriores, incluidas las transacciones financieras que realicen los bancos o las entidades financieras domiciliadas en el extranjero, por medio de una entidad financiera domiciliada en Costa Rica. Para estos efectos, las entidades de los grupos financieros citados no requieren cumplir nuevamente con la inscripción señalada en el artículo 15 de esta Ley, pero se encuentran sujetas a la supervisión del órgano respectivo, en lo referente a la legitimación de capitales y las acciones que puedan servir para financiar actividades u organizaciones terroristas.

(Así reformado por el artículo 2º, punto 1., aparte b) de la Ley de Fortalecimiento de la Legislación contra el Terrorismo, N° 8719 de 4 de marzo de 2009).

Por otra parte, se analiza el siguiente artículo:

Artículo 15.- Estarán sometidos a esta Ley, además, quienes desempeñen, entre otras actividades, las citadas a continuación:

- a) Operaciones sistemáticas o sustanciales de canje de dinero y transferencias, mediante instrumentos tales como cheques, giros bancarios, letras de cambio o similares.
- b) Operaciones sistemáticas o sustanciales de emisión, venta, rescate o transferencia de cheques de viajero o giros postales.
- c) Transferencias sistemáticas sustanciales de fondos, realizadas por cualquier medio.
- d) Administración de fideicomisos o de cualquier tipo de administración de recursos, efectuada por personas, físicas o jurídicas, que no sean intermediarios financieros.
- e) Remesas de dinero de un país a otro.

Así pues, las personas, físicas o jurídicas que desempeñen las actividades indicadas en los incisos anteriores de la presente Ley y no se encuentren supervisadas por alguna de las superintendencias existentes en el país, deberán inscribirse ante la Sugef, sin que por ello se interprete que están autorizadas para operar; además, deberán someterse a la supervisión de esta, respecto de la materia de legitimación de capitales y las acciones que puedan servir para financiar actividades terroristas u organizaciones terroristas, establecidas en esta

Ley. La inscripción será otorgada por el Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero, previo dictamen afirmativo de esa Superintendencia, cuando se cumplan las disposiciones legales y reglamentarias aplicables. Las municipalidades del país no podrán extender nuevas patentes ni renovar las actuales para este tipo de actividades, si no han cumplido el requisito de inscripción indicado.

Cabe destacar que la Sugef, la Sugeval, la Supén y la Sugese, según corresponda, deberán velar porque no operen, en el territorio costarricense, personas físicas o jurídicas, cualquiera que sea su domicilio legal o lugar de operación que, de manera habitual y por cualquier título, realicen sin autorización actividades como las indicadas en este artículo.

Cuando, a juicio del superintendente, existan motivos para comprobar que una persona física o jurídica realice alguna de las actividades mencionadas en este artículo, la Superintendencia tendrá, respecto de los presuntos infractores, las mismas facultades de inspección que le corresponden según esta Ley, respecto de las instituciones sometidas a lo dispuesto en este título, en lo referente a legitimación de capitales y financiamiento al terrorismo. Tomando de la página www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=48392&nValor3=93996&strTipM=TC.

En el caso del Crowdfunding de donaciones, debe asociarse la regulación de que estipula la Ley de impuesto sobre la renta y sus reformas. Se parte del hecho de que las donaciones que se manifiestan por medio del Crowdfunding, se ejecutan dentro de un principio de libertad del donante, ya que es quien decide a

quién entregar su inversión. Así las cosas, dado el marco legal actual, en Costa Rica las donaciones podrían efectuarse sin problema alguno, mientras que se cumpla con lo que estipula la ley antes mencionada. Sobre esto, el Ministerio de hacienda, en su página WEB detalla todo lo relacionado con el ámbito de las donaciones: Información general: Las donaciones pueden ser deducidas como gasto del impuesto sobre la renta, siempre y cuando se realicen a instituciones autorizadas por ley. Dichos gastos deben estar debidamente comprobados.

Las autorizaciones para recibir donaciones son genéricas para el solicitante, es decir, que el oficio que autoriza respaldará todas las donaciones que reciba por el período de vigencia, siempre y cuando no exista reforma legal al respecto, por lo que no es necesario que solicite autorización cada vez que vaya a recibir una donación.

Los entes autorizados para recibir donaciones deben llevar un registro auxiliar en el que se detallen todas las donaciones que se reciban, el cual debe contener fecha de la donación, nombre y número de cédula del donante, monto y tipo de donación (efectivo o especie). Para donaciones en dinero, se debe especificar el medio por el cual se realizó el aporte (transferencia, efectivo, cheque, otro); mientras que, en el caso de donaciones en especie, se debe especificar el tipo de activo o bien y su valor en moneda nacional, así como la cantidad de activos donados.

Fundamento legal:

Capítulo IV, artículos 8 de la Ley del Impuesto sobre la Renta y sus reformas, y 12 de su reglamento. Criterio Institucional N° DGT-CI-008-2015 del 30 de julio de 2015 y resolución DGT-R-025- publicada en La Gaceta N° del 27 de mayo del 2016. Tomado de la página <http://www.hacienda.go.cr/contenido/13017-donaciones>.

Es un hecho que el crecimiento del Crowdfunding se ha dado sin la necesaria regulación, tanto para fomentar el acceso a esta financiación, como para proteger al inversor ante problemas de información que impliquen posibles riesgos según la regulación del país.

La normativa que se dicte a un futuro deberá ser más robusta y a la vez flexible y que permita un mayor desarrollo de la financiación participativa, debido sobre todo a la naturaleza de cada proyecto y los de los límites de financiación que este requiere. Así, se permite la financiación vía Crowdfunding de iniciativas de mayor alcance y lograr proteger a los inversores y dar credibilidad legal a los proyectos que se den en las diferentes plataformas.

No obstante, es importante resaltar que las plataformas no están obligadas a comprobar la veracidad de la información facilitada, si bien la ley podría plantear la exigencia de publicar cierta información relevante sobre los dueños de la idea o proyecto y los riesgos inherentes a este para fomentar transparencia y legalidad. Siendo así, es adecuado que la normativa o regulación que se emita prohíba la utilización de mecanismos automáticos de inversión para los inversores no acreditados.

En definitiva, desarrollar el marco legal y normativo que regule este tipo de inversiones en Costa Rica supone un hito positivo para el auge del Crowdfunding como método alternativo de financiamiento; ya que proporciona un punto de partida para brindar la seguridad jurídica necesaria para los inversores y garantiza al promotor de la idea una seguridad razonable para el desarrollo de proyecto o emprendedurismo.

En el caso de Costa Rica, la carencia de un marco legal y regulatorio que permita el Crowdfunding en todas sus modalidades provoca que los promotores de campañas deban acudir a plataformas extranjeras y que los inversionistas tanto nacionales como extranjeros solo inviertan fuera del país. Esto podría ocasionar que el país deje de percibir flujos de capitales derivados de la inversión extranjera, considerando el auge que está presentado esta modalidad de financiamiento, ya que todas las inversiones se haría fuera del país.

4.1.4 Marco metodológico para implementar propuestas de Crowdfunding

Antes de iniciar cualquier campaña o desarrollo de idea del Crowdfunding se deben analizar muchos factores y tener como referencia un marco metodológico adecuado para implementar las propuestas de Crowdfunding, como método de financiamiento alternativo o complementario para las Mipymes en Costa Rica.

Se considera que se deben tomar en cuenta aspectos generales como:

1. El tipo de campaña o idea se quiere iniciar, es un Crowdfunding, de donación, recompensa, acciones y/o prestamos entre otros. Debe ser una idea o proyecto factible, original y de alta calidad.

2. Plataforma Web: resulta fundamental conocer y analizar el nivel de popularidad de una plataforma de Crowdfunding una vez analizado esto se debe elegir la plataforma web que mejor se adapte a la campaña que se va a desarrollar, considerar aspectos como el tipo de proyecto, qué herramientas o facilidades ofrece la página web y si las estrategias de comunicación son adecuadas, por ejemplo. Dado que el uso de la plataforma WEB va a favorecer brindando un mejor control y desempeño de la iniciativa, se logran así los objetivos planteados al momento de desarrollar la idea de la campaña.

3. Establecer objetivos claros que sustenten la necesidad de los fondos que se requieran recolectar; para contemplar todos los elementos financieros (recompensas, gastos fijos, publicidad, diseño) que conlleva la creación de un producto y/o servicio, para que esto garantice el éxito del proyecto. Es importante realizar un presupuesto proyectado de todos los gastos que implican lanzar la idea o producto, pagar recompensas y que exista flujo de caja.

4. Crear el prototipo del producto o servicio que se va ofrecer, esto con el fin de generar credibilidad y confianza de cara a los inversionistas, para que estos puedan aportar y financiar basados en un prototipo que se ajusta a la realidad del proyecto final.

5. Considerar elementos de publicidad y comunicación adecuados para la plataforma, como lo es un video, el cual sea llamativo, sencillo, directo y muestre una descripción visual atractiva para el inversionista.

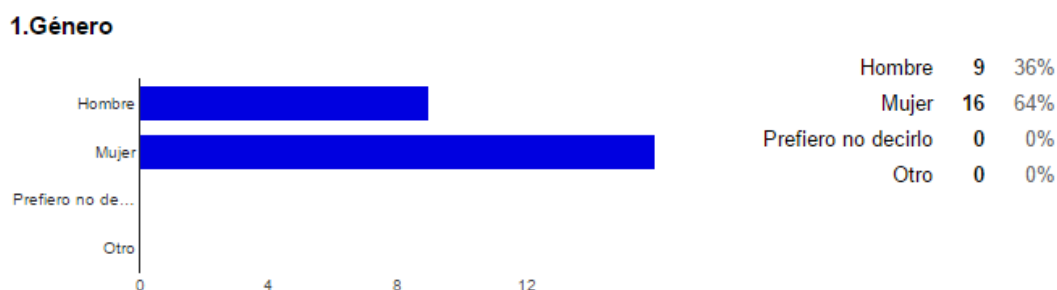
6. Tener conocimiento básico del uso de plataformas Web para obtener un mejor desempeño en el manejo de la campaña.

4.2. DESCRIPCIÓN DE LOS DATOS

Con el objetivo de conocer cómo toman los costarricenses las nuevas ideas de financiamiento o si prefieren las tendencias financieras tradicionales, se desarrollaron una serie de preguntas para establecer el contexto actual de las Mipymes.

Según se observa en el Gráfico 1. Género, la muestra de 25 emprendedores y/o dueños de pymes, se distribuye de la siguiente manera:

Gráfico 1. Género



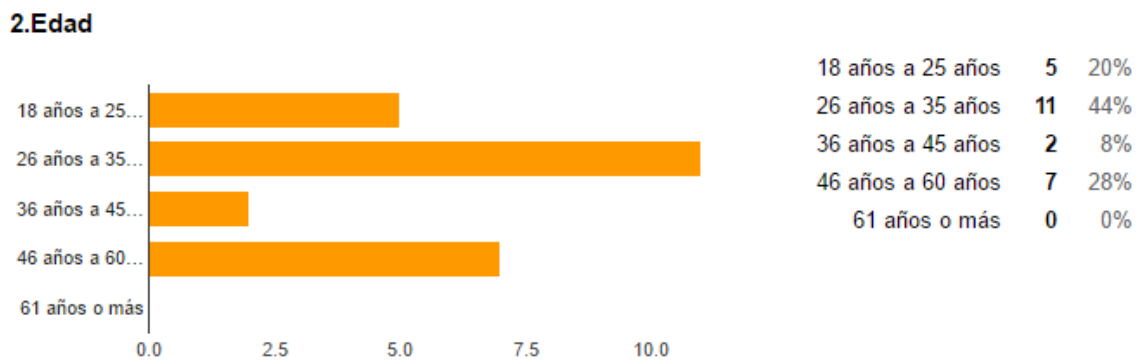
Fuente: datos de encuesta elaborada para el estudio.

El resultado muestra una tendencia de que la población femenina muestra interés por desarrollar sus propios emprendimientos y se colocan dentro del marco participativo de nuevas ideas, productos y servicios que contribuyen al crecimiento económico del país.

Así mismo, la edad no se considera como un factor excluyente para desarrollar nuevas iniciativas de trabajo, aunque según esta muestra, indicada el Grafico 2. Edad, la población de estudio se concentra en un 44% de 26 a 35 años;

cuya edad promedio se considera como población de motor económico en el país y las que optan por nuevas ideas que fomenten la financiación de nuevas ideas.

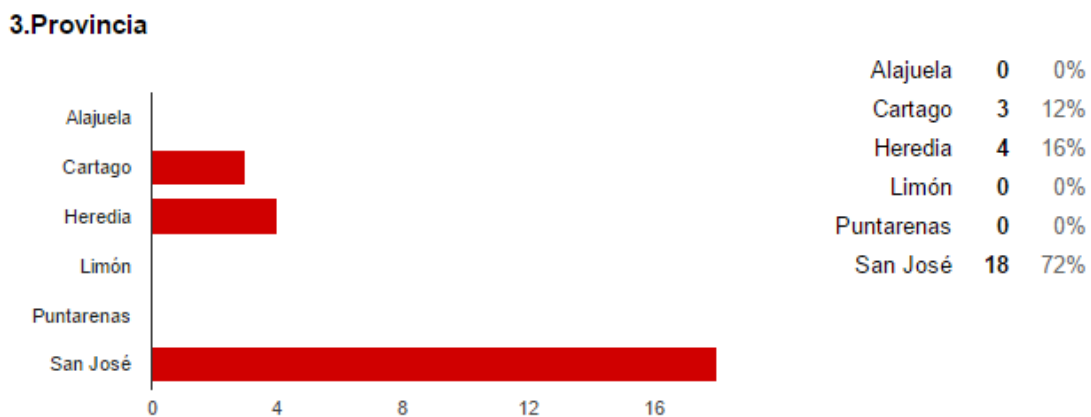
Gráfico 2. Edad



Fuente: datos de encuesta elaborada para el estudio.

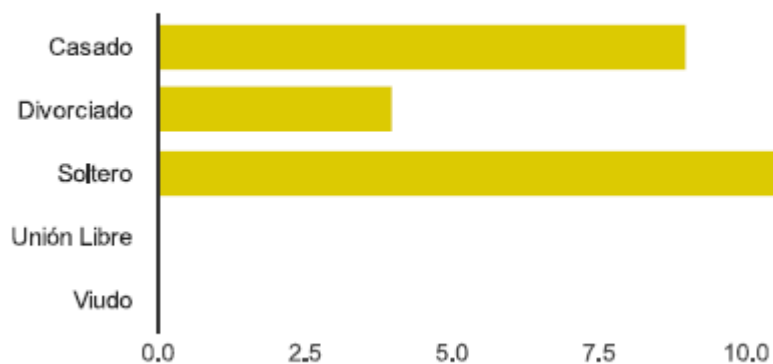
Datos mostrados en el Gráfico 3. Provincia y Gráfico 4. Estado Civil, concentran la información en la provincia de San José y el estado civil soltero los cuales se toman como referencia, ya que el Crowdfunding no tiene límite de edad ni ubicación geográfica limitada.

Gráfico.3 Provincia



Fuente: datos de encuesta elaborado para el estudio

Gráfico.4 Estado Civil

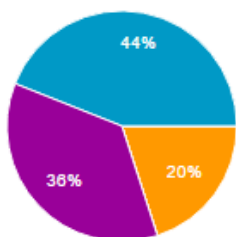
4.Estado Civil

Fuente: datos de encuesta elaborada para el estudio

El nivel académico de la muestra, según Gráfico 5. Nivel académico, indica que los dueños de ideas nuevas o partícipes activos en el mercado de las Mipymes, cuentan con un nivel académico alto, lo que puede apreciarse como positivo para el estudio, ya que una población que a nivel académico se encuentra activa, tiene la tendencia de explorar nuevas herramientas que proporciona el mercado actual.

Gráfico.5 Nivel académico

5.Nivel académico



Primaria incompleta	0	0%
Primaria Concluida	0	0%
Secundaria Incompleta	5	20%
Secundaria Completa	0	0%
Universidad Incompleta	9	36%
Universidad Completa	11	44%
Otros Estudios	0	0%

Fuente: datos de encuesta elaborada para el estudio.

Dentro de la aplicación de la herramienta para recabar datos, se realiza una pregunta abierta sobre la opción de financiamiento que consideran oportuna o viable para desarrollar nuevas ideas o mejorar las actuales, se hacen un resumen de las respuestas según el Gráfico 6. Opción de financiamiento. La tendencia de la población encuestada es usar sistemas que brinde en sistema Bancario Nacional.

Gráfico 6. Opción de financiamiento (pregunta abierta)

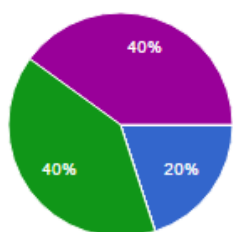


Fuente: datos de encuesta elaborada para el estudio

Se realiza un análisis más profundo sobre términos del mercado financiero que se pueden considerar como herramientas para el financiamiento de emprendimientos y otros. Según el Gráfico 7. Opción de financiamiento, las respuestas se concentran en créditos y capital propio. Las otras herramientas o conceptos financieros no fueron tomados en cuenta. Acá se pueden deducir dos aspectos, la tendencia tradicionalista de los costarricenses, según lo muestra el Gráfico 8. Sistema Financiero Nacional, opciones de financiamiento, donde un 40% de la muestra indicó que sí ofrecen opciones viables para iniciar un emprendimiento. Por otra parte se podría aducir falta de conocimiento de otros derivados financieros útiles para el desarrollo de proyectos.

Gráfico7. Opción de financiamiento

7.¿Cuál de los siguientes términos, considera que son buenas opciones para el financiamiento?

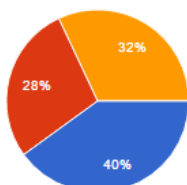


Capital Semilla	5	20%
Ángeles Inversores	0	0%
Capital Riesgo	0	0%
Crédito	10	40%
Capital Propio	10	40%
Crowdfunding	0	0%
Otro	0	0%

Fuente: datos de encuesta elaborada para el estudio

Gráfico. 8 Sistema Financiero Nacional, opciones de financiamiento.

8.El sistema financiero nacional ofrece actualmente opciones de financiamiento viables para iniciar un emprendimiento?



Sí	10	40%
No	7	28%
Tal vez	8	32%

Fuente: datos de encuesta elaborada para el estudio

Aún así un 40 % de la población encuestada, manifiesta apertura para utilizar otra herramienta de financiamiento; según lo reflejan los datos del Gráfico Otras opciones de financiamiento en Costa Rica. Para efectos de este estudio esta tendencia es positiva y refleja lo dinámico que puede ser el sector financiero.

Gráfico 9. Otras opciones de financiamiento en Costa Rica.

9.Utilizaría otra herramienta de financiamiento que no ofrece el sistema financiero nacional?

Fuente: datos de encuesta elaborada para el estudio

Los datos tomados para la encuesta se consideran material suficiente para poder visualizar el comportamiento del Crowdfunding como una herramienta viable para el financiamiento de las Mipymes en Costa Rica. Lo primero que determina es que el término o concepto de Crowdfunding, en un 76% no es conocido por la muestra; según Gráfico 10. A su vez, respecto al conocimiento de Crowdfunding, así como las plataformas que se usan para trabajar este método, un 78 % no las conoce, según se visualiza en el Gráfico 11. Conoce plataformas de Crowdfunding.

Al mismo tiempo, se determina que El 100% de la muestra no ha participado en campañas, según lo muestra el Gráfico12. Participación en Campaña de Crowdfunding; aun así, un 55% lo consideraría como opción para financiar su idea, según detalle del Gráfico 13. Crowdfunding alternativa para el financiamiento.

Gráfico 10. Conoce el Crowdfunding

10. ¿Conoce el termino Crowdfunding?



Fuente: datos de encuesta elaborada para el estudio.

Gráfico 11. Conoce plataformas de Crowdfunding

11. Conoce las plataformas de Crowdfunding?



Fuente: datos de encuesta elaborada para el estudio.

Gráfico 12. Participación en Campaña de Crowdfunding

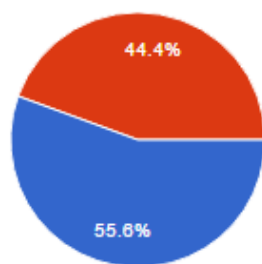
12. Ha participado en alguna campaña de Crowdfunding?



Fuente: datos de encuesta elaborada para el estudio

Gráfico 13. Crowdfunding alternativa para el financiamiento

13. Considera que el Crowdfunding es una alternativa para el financiamiento



Sí	5	55.6%
No	4	44.4%

Fuente: datos de encuesta elaborada para el estudio

Como pregunta final, se les explica a los entrevistados qué es el Crowdfunding y si estarían dispuestos a conocer más sobre esta herramienta. Según el Gráfico 14. Conocer más del Crowdfunding, un 84% se muestra positivo y con apertura para conocer más sobre este concepto y poder contemplar la estrategia como una opción viable para los financiamientos y desarrollo de las Mipymes en Costa Rica.

Gráfico 14. Conocer más del Crowdfunding

14.El Crowdfunding es método de conseguir financiamiento para pequeños proyectos o emprendimientos. Está interesado en conocer más del tema



Fuente: datos de encuesta elaborada para el estudio

Adicional a esta herramienta de estudio, se revisa material del MEIC, llamado Estudio sobre la caracterización de la oferta financiera y no financiera en

apoyo a las PYMES en 2013, para poder conocer cuáles son los principales motivos por los cuales un Mipymes no puede acceder, en la mayoría de los casos, a opciones de financiamiento en el sector financiero nacional.

Según se visualiza en el cuadro 4 y en el cuadro 5, los principales atributos que impactan en la aprobación de solicitudes de índole crediticia para financiamientos son incumplimiento de requisitos; capacidad de pago, historial crediticio malo y falta de garantía.

Cuadro 4. Motivos de rechazo en solicitudes realizadas para PYMES

Cuadro No. 1 Principales motivos de rechazo en las solicitudes realizadas por las PYMES, en el I semestre 2013	
Motivos	Total
Incumplimiento de requisitos	21
Capacidad de Pago	13
Historial Crediticio malo	13
Falta de Garantía	12
Calidad de la Información Financiera	7
Fiadores	6
Problemas con los planes de inversión	6
Endeudamiento	4
Información financiera deficiente	4
Plan de inversión	4
Referencias Comerciales	3
Años de operar de la empresa	2
Deudas con la CCSS	2
Emprendedores.	2
Inconsistencias en la información solicitada	2
Solicitud de financiamiento en dólares	2
Viabilidad del proyecto	2
Cumplimiento de los requisitos de la ley 8262	1
Deterioro en la Actividad Económica	1
Falta permisos de funcionamiento	1
Incumplimiento de condiciones de formalización	1
Indicador de comportamiento de pago, según CIC de la SUGEF	1
Operaciones comerciales informales, cuyos propietarios no se desean formalizar	1
Por formulación inadecuada de la solicitud	1
Por Falta de conocimiento del cliente	1
Porque no está inscrito en el registro de Pymes de la DIGEPYME del MEIC.	1
Porque solicitaban rubros no financiables por PROPYME	1
Problemas de pago	1
Recursos económicos agotados por tipo de programa	1
Solicitantes que cuentan con mas terreno del permitido por PRONAMYPE	1
Total	118

Fuente: estudio sobre la caracterización de la oferta financiera y no financiera en apoyo a las PYME en 2013.

Cuadro 5. Motivos de rechazo en solicitudes realizada para PYMES con fondos especiales.

Cuadro No. 2 Principales motivos de rechazo en las solicitudes con Fondos Especiales, en el año 2013	
Motivos	Total
Incumplimiento de requisitos	20
Plan de inversión adecuado	8
Capacidad de pago	7
Malas referencias crediticias	5
Viabilidad del proyecto	3
Deudas	2
Emprendedores.	2
Falta de una garantía que respalde el financiamiento	2
Solicitud de financiamiento en dólares	2
Cancelación de pasivos	1
Cuando no es sujeto de crédito	1
Deben mantener un núcleo familiar	1
Falta permisos de funcionamiento	1
Inconsistencias en la información solicitada	1
Información financiera deficiente	1
Información no disponible	1
Limitaciones de información financiera	1
Total	59

Fuente: estudio sobre la caracterización de la oferta financiera y no financiera en apoyo a las PYME en 2013.

A pesar de los esfuerzos que se realizan para promover el desarrollo de las Mipymes y la Red apoyo que existe; un gran porcentaje de estas pequeñas empresas no pueden culminar con éxito la iniciativa que las vio nacer, por la limitante crediticia. Existen varias herramientas financieras para poder desarrollar los emprendimientos, pero se carece de la cultura adecuada para poder aplicarlas.

En la mayoría de los casos, lo que se requiere es ese capital inicial para poder desarrollar el prototipo de idea y poder seguir generando todas las etapas de la creación de una empresa o un emprendedurismo.

CAPÍTULO V:
LAS CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- 6.1.1 El desarrollo de esta investigación resultó ser dinámica y con un alto potencial de profundizar en muchos otros de temas; vinculados al entorno del Crowdfunding, dignos de desarrollar en una tesis, dado que el Crowdfunding es un opción de financiamiento viable y se puede considerar como un método alternativo y complementario para el desarrollo de las Mipymes en Costa Rica.
- 6.1.2 Una de las principales dificultades a la hora de emprender es la falta de recursos económicos y apoyo financiero por parte de las entidades bancarias del sistema financiero nacional, que dada la naturaleza y el riesgo financiero que esto conlleva, deben dar mayor importancia a las garantías que respalden la gestión del crédito, no ven más allá del aporte o de la viabilidad del proyecto que es presentado por el o los emprendedor (es). También impacta el tamaño de las Mipymes, lo que provoca que su nivel de riesgo de insolvencia y su volatilidad sea mayor, con lo que la obtención de recursos financieros en el mercado financiero nacional se complica; se hace más caro y -por ende- más compleja se hace la gestión. Esto sin duda deja en el papel muchas ideas productivas que pueden traer beneficios a la economía del país, no solo porque limita la consolidación de muchos proyectos nuevos, sino que esto contribuye a que las tasas de desempleo sigan en aumento, situación que está agravándose actualmente, derivada de la crisis financiera en la que estamos inmersos.
- 6.1.3 El sistema Financiero Nacional requiere cambios radicales para fortalecer el apoyo de las Mipymes, se han desarrollado programas, redes de apoyo,

bancas especializadas, pero aún se carece de una mejor condición de requisitos, adaptables a las necesidades de una pequeña empresa. Al personal financiero que asesora a estos nuevos emprendedores, se les debe dar una mejor capacitación, mejores herramientas para que pueden orientar a los empresarios que tiene la iniciativa de desarrollar nuevos productos y / servicios. Esto porque durante la vida de las empresas los flujos de entrada y salida de capital y la necesidad de recursos financieros está siempre presente, dado el entorno, la competencia, el auge y crecimiento que pueden llegar a tener estas empresas.

- 6.1.4 Para poder considerar el Crowdfunding como una herramienta para el financiamiento de las Mipymes, se debe establecer una mejor regulación que permita que el Crowdfunding se enmarque en una legislación más pertinente y se ajuste a la realidad práctica de las Mipymes.
- 6.1.5 Por lo antes expuesto, se hace evidente la necesidad de considerar el Crowdfunding como una opción viable como método alternativo y complementario para el desarrollo de las Mipymes en Costa Rica. Creando buenas prácticas, mayor cultura, más despliegue de información relacionado a este concepto, pues constituye una herramienta alternativa, la cual es innovadora y factible con la que puede contar el país. Además, se trata de una herramienta que se puede considerar de carácter revolucionario, debido a que toma provecho de los esfuerzos colectivos que facilitan en gran manera los proyectos de bien social, efecto que es conocido como una característica de la población costarricense y van asociadas también a las nuevas condiciones y tendencias del mercado de

este milenio, dado que es un plataforma 100% electrónica y puede ser usada con soportes adicionales, llamadas redes sociales.

- 6.1.6 Se pueden obtener gran cantidad de fondos rápida y fácilmente si la campaña está bien enfocada y dirigida, si bien para un proyecto muy pionero, la gente puede responder más positivamente donando mayores cantidades, cuando la demanda de fondos se vuelve repetitiva o los montantes excesivos. Entonces se debe buscar otros métodos de financiación, porque esto puede llegar a generar duda en los inversionistas. Cabe destacar que en algunos casos, el donante crea un lazo personal con el proyecto, lo que lo hace conseguir fondos por medio de su círculo familiar, laboral o de amistades para animarles a participar también.
- 6.1.7 Finalmente, se concluye que para que un proyecto sea financiado vía Crowdfunding, resultará exitosos si los fondos solicitados no son excesivamente elevados, si el proyecto es innovador, llamativo, práctico y si se consigue que la gente les financie a través de las redes sociales o del “boca a boca”. Este tipo de publicidad adicional hará que se resalte el interés del proyecto en este aspecto. La tendencia es de seguir este camino.

Al cierre de esta investigación, no se conoce el alcance que tendrá si se llega a aplicar una regulación más robusta o si empieza a tener el auge que ha tenido en otros países. El hecho es que este novedoso método de financiación presenta una alternativa real a la actual situación de financiamiento para el sector de Mipymes o personas que a modo personal quiere iniciar una nuevo emprendimiento, que pueda llegar ser un caso

exitoso financiado por medio del Crowdfunding y puedan llegar a contribuir al economía nacional.

5.2 RECOMENDACIONES

- 5.2.1 Se recomienda ajustar el Marco Normativo, por lo que se requiere que el Gobierno, mediante un ágil y rápido esfuerzo, proceda a perfilar los modelos jurídicos que permitan al Crowdfunding desarrollarse dentro del país y que no se presente ninguna traba jurídica para su ejercicio.
- 5.2.2 Se recomienda impulsar el desarrollo del Crowdfunding en el país, fomentando las buenas prácticas del Crowdfunding a través del análisis exhaustivo de los casos de éxito que se han desarrollado en Costa Rica, por medio de plataformas extranjeras habilitadas para el Crowdfunding.
- 5.2.3 Se recomienda revisar los requisitos y condiciones que solicita el sistema financiero nacional, pues en la actualidad, cuando una Mipymes gestiona un crédito son sometidas a muchas condiciones. Así por ejemplo, para que el sistema financiero nacional siga desarrollando su portafolio de negocios y captando mercado, es necesario que revisen la documentación que solicitan para que logren impulsar el desarrollo del país a través de este motor económico llamado Mipymes.

CAPÍTULO VI: PROPUESTA

6.1. NOMBRE DE LA PROPUESTA

Se proponen dos planes para plasmar el conocimiento adquirido en esta investigación y que sea posible utilizarla en proyectos de emprendimiento que tengan que ver con el ámbito social para contribuir con ideas productivas que hagan posible generar ganancias a sectores tan importantes para la economía de Costa Rica. Ellos son:

- 1) Proyecto de emprendedurismo financiado por Crowdfunding.
- 2) Proyecto con enfoque de causa social, recaudando fondos por medio del Crowdfunding.

6.2 LUGAR DE DESARROLLO Y POBLACIÓN INVOLUCRADA

Para hacer posible la aplicación de estas ideas, de forma inicial se elige la ciudad de San José, capital de Costa Rica. La población que se estima para desarrollar el proyecto son cinco personas que conformarán un equipo de trabajo y el enfoque al que se dirigirán las campañas es de una población de unas cien mil personas.

6.3 OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS, PROPIOS DE LA PROPUESTA

6.3.1 Objetivo general

- Identificar las condiciones fundamentales para que el Crowdfunding sea un método alternativo de financiamiento para una Mipyme.

6.3.2 Objetivos específicos

- Identificar Normativa legal

6.5 PRESUPUESTO NECESARIO PARA SU IMPLEMENTACIÓN

Para desarrollar ambas propuestas inicialmente mencionadas se deben hacer otros estudios previos para determinar el tema de presupuesto requerido, pero dada la naturaleza de las plataformas WEB usadas para el Crowdfunding se debe contemplar este rubro de manera inicial y es requisito fundamental de la información que se brinda para inscribir el proyecto en la plataforma.

6.6. DESARROLLO DE LA PROPUESTA

El Crowdfunding es una opción viable como un método alternativo de financiamiento para las Mipymes en Costa Rica, porque permite tener el capital inicial para poder desarrollar una idea y/o proyecto y poder dar ese empuje de desarrollo para el emprendimiento. Durante la investigación, se logra determinar que el Crowdfunding es una opción viable tanto para un Mipymes como para una idea a nivel individual, que con las condiciones adecuadas puede proyectarse como una Mipymes, considerando el vacío regulatorio que aún existe en Costa Rica para el Crowdfunding como tal.

Al realizar esta investigación se exploró el mundo del Crowdfunding a través de las plataformas WEB usadas para tal efecto y se descubre que su uso es amigable, fácil de entender y navegar, contienen información concisa y precisa. Es por eso que se consideró en esta propuesta realizar en un futuro cercano los dos proyectos indicados que pueden permitir una adecuada gestión del tema tratado en esta investigación, haciendo que trascienda.

La plataforma que se seleccionó para desarrollar ambos proyectos es Indiegogo “<https://www.indiegogo.com/>”; y con base en lo que ya se indicó se considera accesible, fácil de usar, es una de las más populares y se han desarrollado proyectos exitosos a través de ella, además contiene información básica del uso y condiciones para el usuario, guía paso a paso para iniciar una nueva campaña. Además, se pueden explorar todos los proyectos, activos y cerrados, que han sido ejecutados por medio de Indiegogo, contiene esquemas, videos interactivos, los cuales facilitan la comprensión de la plataforma y hace que su uso sea viable para cualquier usuario.

Para cumplir con la propuesta antes mencionada, Indiegogo da la facilidad en su plataforma de elegir si la campaña por realizar es para una causa a través de “generosity by Indiegogo” (recaudaciones de fondos) o un proyecto (creativos, empresariales) este a través de “INDIEGOGO”.

Es importante conocer y mencionar cuáles son algunas de las condiciones fundamentales para que el Crowdfunding sea un método alternativo de financiamiento. Las cuales se pueden resumir en torno a los siguientes factores:

1. Las personas o empresas que quieran utilizar el Crowdfunding como un método alternativo de financiamiento deben tener como condición principal: innovación y creatividad.
2. Los emprendedores deben conocer el manejo de páginas web y estar relacionadas con condiciones básicas del mundo cibernético. Esto debido a que las plataformas del Crowdfunding giran en torno a plataformas web.
3. Tener cuentas bancarias asociadas a una tarjeta, que permitan movimientos dentro y fuera del país.

4. El emprendedor debe tener hábitos financieros sanos y responsables.
5. Definir de una forma realista el presupuesto que requiere esa campaña, realizando un presupuesto basado en estimaciones, considerando aspectos esenciales como el flujo de fondos, gastos fijos y variables.
6. Presentación atractiva del proyecto, idea y campaña: es importante que la información del proyecto resulte clara, atractiva, realista, de modo que para los inversores toda la información que requieran esté de manera ágil, amena e interesante.
7. Para atraer la atención de los inversionistas y se despierte un interés mayor en la campaña, el objetivo de financiación debe ser realista, teniendo en cuenta la duración de la campaña, los intereses o recompensas que genere para los inversionistas. El motivo de la recaudación deberá ser claro.
8. La comunicación durante la campaña es una clave esencial antes durante y después de la campaña, se debe mantener informado a los inversores, ya que esto genera una gran confianza en los usuarios, lo que se transmite en mayores inversiones y un público comprometido. El Crowdfunding está construido en torno a un concepto social en línea, por lo tanto, se puede hacer uso de ayudas adicionales a las brindadas por la plataforma, como redes sociales, videos mostrando quiénes son los dueños de las ideas, historias relacionadas, testimonios, cortos que muestren el desarrollo del prototipo de la idea (si existe), entre otros.

Siguiendo estas buenas prácticas el emprendedor logrará atraer inversionistas sanos al proyecto, lo que facilitará la consecución del objetivo de financiación y puede contemplar el Crowdfunding como un método alternativo para financiar uno o más proyectos y darle ese empuje a la empresa que tiene o quiere establecer.

El cimiento legal sobre el que se basa la regulación actual del Crowdfunding y proyección, es:

- Ley 8204. Ley sobre estupefacientes, sustancias psicotrópicas, drogas de uso no autorizado, actividades conexas, legitimación de capitales y financiamiento al terrorismo. Regula el lavado y sanciona las actividades financieras, con el fin de evitar la legitimación de capitales y las acciones que puedan servir para financiar actividades terroristas, que en muchas ocasiones utilizan empresas fachadas para malversar los fondos.
- Ley 7092 del Impuesto sobre la Renta y sus reformas: esta ley regula y controla el tema de donaciones en Costa Rica. Dado que el Crowdfunding se basa en contribuciones y/o donaciones, esta ley es una importante referencia regulatoria en Costa Rica.
- Ley 8262. Ley de fortalecimiento de las pequeñas y mediana empresas y sus reformas. Esta se considera importante conocer por el concepto como tal de Mipyme, ya que esta ley tiene como objetivo crear un marco normativo que permita el desarrollo productivo de estas empresas. Para todo emprendedor es importante conocer esta ley y su aplicación en el ámbito nacional. Es importante aclarar que no está relacionado al 100% con el financiamiento del Crowdfunding.

Desde la perspectiva de las Mipymes, las ventajas y desventajas (FODA) que se deben considerar dentro del marco de que el Crowdfunding es un método alternativo de financiamiento, pueden variar depende del producto o campaña a realizar, porque estos van a variar las condiciones del mercado final, pero como legado a futuras investigaciones y a modo general se puede identificar las siguientes:

Fortalezas

- a) El emprendedor tiene desde el inicio de la campaña la oportunidad de medir el impacto que en el mercado tendrá su idea, esto porque previamente realizó estudios relacionados a gustos y preferencias, oportunidad de desarrollar el negocio, entre otras.
- b) La plataforma en sí misma es una fortaleza porque permite atraer a un gran número de individuos y estos tendrán la decisión final de consumir o no el producto que se ofrece.
- c) El Crowdfunding presenta la facilidad de acceso a la financiación, lo que reduce el riesgo de la inversión.
- d) Proporciona financiación a cualquier tipo de empresa o persona física, donde usualmente ya han intentado otros métodos de financiamiento y la financiación es difícil de obtener.

Oportunidades

- a) La principal oportunidad es que fomenta el autoempleo y crea nuevos puestos de trabajo.

- b) Aumenta en las personas el emprendimiento, innovación y creatividad.
- c) Mantiene activa la economía del país.

Debilidades

- a) Se debe considerar que una campaña mal diseñada será un desastre y en adelante puede ser visto de forma negativa para el empresario creando una mala imagen.
- b) Relacionado con el punto anterior, se debe recordar que es sabido que el promedio de vida de las Mipymes es de solo 3 años.

Amenazas

- a) El emprendedor al exponer la idea en una plataforma de Crowdfunding en línea y brindar información acerca del proyecto se expone a que otros competidores o emprendedores le roben o plagien la idea o el proyecto.
- b) La legislación existente sobre el Crowdfunding es escasa, por lo que se expone a posible burocracia y a que nuevas regulaciones que obstaculicen su evolución, algo que se considera muy común en Costa Rica.
- c) El aumento del número de proyectos, así como de plataformas, puede poner en peligro el futuro del Crowdfunding debido a que el inversionista tendrá un gran número de opciones, pero no todas serán viables.
- d) Aumento de las comisiones que cobran las plataformas al iniciar la campaña.

Para llevar el pulso de todo lo mencionado en esta tesis, se realizarán para el año 2018 dos propuestas de financiamiento a través de las plataformas WEB destinadas para el Crowdfunding, con el objetivo de comprobar la viabilidad de esta herramienta y como la percibe la población costarricense.

El detalle de las tareas, fechas y responsables se pueden visualizar en el Gráfico de Gantt arriba mencionado.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- Escoto Leiva, R. (2011) *Banca Comercial*. 3. reimp.de la 1.ed. San José Costa Rica.: EUNED.
- García Soto, R.(2004). *Moneda, banca y política monetaria*.1 ed. San José: EUNED.
- Kozikowski, Zbigniew, Finanzas Internacionales, 2 ed-D.F, México.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Bernal, C. (2010) *Metodología de la Investigación*. Tercera Edición.Colombia: Pearson Educación.
- Gómez Bastar, S. (2010). *Metodología de la Investigación*.Primera Edición. México: Red Tercer Milenio.
- Bueno Sánchez, E. (2003). *La investigación científica: Teoría y metodología*. México: Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Gallardo Martínez, H. (2001). *Elementos de Investigación Académica*. Costa Rica: Editorial UNED.
- Sabino, C. (1992). *El Proceso de Investigación*. Venezuela: Ed. Panopapo.
- Losantos Viñolas, M. (2011). *Fuentes de Información: Tipos y Características*.España.
- Ley sobre estupefacientes, sustancias psicotrópicas, drogas de uso no autorizado, actividades conexas, legitimación de capitales y financiamiento

al terrorismo; Disponible en

www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=48392&nValor3=93996&strTipM=TC

- Donaciones. Disponible en:

<http://www.hacienda.go.cr/contenido/13017-donaciones>

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- Ellenoff Grossman & Schole LLP, Crowdfunding Industry Report
http://www.pub.be/Kluwer.Elevation.BackOffice.Website/ContentFiles/pub/file/Etude_sur_le_Crowdfunding_en_2012.pdf .Recuperado el 03 de octubre del 2013.
- Banca de Desarrollo y Pymes de Costa Rica de Ricardo Monge González;2009. Recuperado el 05 de octubre del 2013
<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/9/36109/lcl3016-p.pdf>
- Experiencias del Crowdfunding en el Estado Español y Cataluña, Silvia Caparrós; 2012<http://2012.fcforum.net/experiencias-crowdfunding-caracteristicas-retos-obstaculos>. Recuperado el 05 de octubre del 2013.
- Ley 8262 Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas;<http://www.pgr.go.cr/scij/scripts/TextoCompletoRecuperado> o el 15 de octubre del 2013
- http://es.wikipedia.org/wiki/Financiacion_en_masa/ definición de Crowdfunding. Recuperado el 20 de agosto del 2013.
- <http://www.universocrowdfunding.com/tipos-de-crowdfunding/>. Recuperado 25 de marzo 2017
- http://www.elfinancierocr.com/tecnologia/Crowdfunding-financiamiento-proyectos-ideas_0_532146796.html

GLOSARIO

Crowdfunding: financiamiento en masa

Basilea: Comité de Supervisión Bancaria de Basilea

Mipymes: Micro, pequeñas y medianas empresas.

MEIC: Ministerio Economía Industria y Comercio.

Emprendedurismo: capacidad de las personas para crear nuevas empresas.

ANEXOS

1.1 Hoja de control de variables indicadores y preguntas



UNIVERSIDAD
HISPANOAMERICANA
Seriedad y Prestigio

Cuadro N° 2

SEMINARIO

Hoja de control de variables indicadores y preguntas.

Dr. Luis González Vallejo.

Variables	Indicador	Instrumento	N° de pregunta	Se le aplica a	Observaciones
Conocimiento de opciones para el financiamiento de proyectos.	Cantidad de personas familiarizadas con el concepto de Crowdfunding.	Encuesta	6. ¿Conoce el termino Crowdfunding?	Toda la muestra	La encuesta será aplicada en línea a una muestra de 50 personas.
Conocimiento de plataformas tecnológicas para el uso del Crowdfunding.	Cantidad de personas que conocen las herramientas web.	Encuesta	7. Conoce las plataformas de Crowdfunding?	Toda la muestra	
Participación por medio de plataformas tecnológicas a campañas de Crowdfunding.	Cantidad de personas que han participado en campañas de Crowdfunding	Encuesta	8. Ha participado en alguna campaña de Crowdfunding?	La cantidad de personas que conocen el objeto de estudio: Crowdfunding	
Preferencia del Crowdfunding como una alternativa para el financiamiento.	Cantidad de personas que eligen el Crowdfunding como	Encuesta	9. Considera que el Crowdfunding es una alternativa para el financiamiento	La cantidad de personas que conocen el objeto de estudio: Crowdfunding	



UNIVERSIDAD
HISPANOAMERICANA
Seriedad y Prestigio

Cuadro N° 2

SEMINARIO

Interés de la población en obtener nueva información sobre alternativas de financiamiento	Cantidad de personas con interés en conocer del nuevas alternativas de financiamiento	Encuesta	10. El Crowdfunding es método de conseguir financiamiento para pequeños proyectos o emprendimientos. Está interesado en conocer más del tema.	Toda la muestra	
Preferencias de la población para usar el método de financiamiento Crowdfunding	Cantidad de actividades por encuestado.	Encuesta	11. Indique un mínimo de tres actividades que usaría como método el de financiamiento el Crowdfunding	La cantidad de personas que conocen el objeto de estudio: Crowdfunding	

NOTA: Con este instrumento se diseña el cuestionario que se va a aplicar. Las primeras 5 preguntas son de datos personales. 2016.

1.2 Rubrica de seminario

1.3 Hoja de aprobación del tema



UNIVERSIDAD
HISPANOAMERICANA
La Universidad de Prestigio

Fórmula de Aprobación de Tema para
Ejecución del Requisito de Graduación

Fecha: 08-09-16

Nombre del estudiante (s): Erica Méndez Salazar

Tema Propuesto: Es el Crowdfunding una opción
viable para el financiamiento en Costa Rica?

Firma del Estudiante:

Aprobado:

Reprobado:

Firma del Director (a):

Tema:

Crowdfunding

Problema Principal:

¿Es el Crowdfunding una opción viable para el financiamiento en Costa Rica?

Propuesta

Al realizar este proyecto de tesis se profundizarán los conceptos relacionados al Crowdfunding, sus antecedentes y cuál ha sido su alcance a nivel mundial. Asimismo conocer en que consiste y cuáles son los tipos de Crowdfunding que se han creado. Se analizará el marco legal y regulatorio que está detrás de este concepto, los mecanismos contables y de inversión que utiliza. Se investigará a cerca de la plataforma "WEB" que utiliza, para analizar cómo está conformada, como funciona y como es administrada, para que los futuros usuarios conozcan este tipo de herramienta. Investigar a empresas o usuarios que han tenido éxito, para conocer cuáles serían las características que debe tener una empresa para desarrollar el Crowdfunding y así conocer cuál fue la reingeniería para desarrollar este tipo de financiamiento.

Objetivo General

Analizar una opción alternativa de financiamiento para las empresas en Costa Rica

Objetivos Específicos

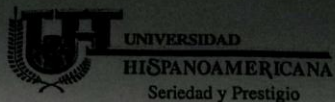
Analizar el marco legal y normativo que regula este tipo inversiones en el país.

Examinar casos exitosos y no exitosos de Crowdfunding a nivel mundial.

Análisis los riesgos operativos y financieros que tiene le modelo de Crowdfunding.

Investigar las características que debe de tener una empresa para desarrollar el Crowdfunding.

VB.  UNIVERSIDAD
INTERAMERICANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS



**SOLICITUD CAMBIO DE TEMA
REQUISITO DE GRADUACIÓN: TESINA O TESIS**

Erictha Méndez Salazar, estudiante de la carrera de Administración Banca y Finanzas, cédula de identidad: 1-1174-0283, solicito autorización a la Dirección de la Carrera de: Administración Negocios, para realizar modificaciones al tema de mi tesis: Análisis de viabilidad del Desarrollo de Crowdfunding como método alternativo y complementario de financiamiento para los Mipymes en Costa Rica en el año 2016 por las siguientes razones:
actualización de la Información.

El nuevo tema sería: El Crowdfunding como Método Alternativo y Complementario de Financiamiento para los Mipymes en Costa Rica, año 2017.

dc. Jolisa Salazar

PARA USO EXCLUSIVO DEL DIRECTOR DE CARRERA

Una vez analizada la solicitud del estudiante, se proceda a:

Firma Director (a)

Dado en Llorente, a los 24 días del mes de abril, de 2017.

1.4 Aprobación del Tutor



Fórmula de Aprobación de Tutor para
Ejecución del Requisito de Graduación

Fecha: 07-11-16

Nombre del estudiante (s): Ericka Véllez Salazar

Tutor Propuesto: José Valero

Firma del Estudiante: 

Aprobado: Reprobado:

Firma del Director (a): 
DIRECCIÓN DE ADMINISTRACIÓN

1.5 Encuesta Crowdfunding

Encuesta	
Tema Crowdfunding	
Objetivo	
Determinar si el Crowdfunding podría ser una herramienta de financiamiento para las Mipymes en Costa Rica	
1. Genero	
Masculino	<input type="checkbox"/>
Femenino	<input type="checkbox"/>
2. Edad	
18 a 25 años	<input type="checkbox"/>
26 a 35 años	<input type="checkbox"/>
36 a 45 años	<input type="checkbox"/>
46 a 60 años	<input type="checkbox"/>
3. Provincia	
San Jose	<input type="checkbox"/>
Alajuela	<input type="checkbox"/>
Cartago	<input type="checkbox"/>
Heredia	<input type="checkbox"/>
Puntarenas	<input type="checkbox"/>
Limón	<input type="checkbox"/>
4. Estado Civil	
Soltero	<input type="checkbox"/>

Casados

Divorciado

Unión Libre

Viudo

5. Nivel Académico

Primaria incompleta

Primaria Concluida

Secundaria Incompleta

Secundaria Completa

Universidad Incompleta

Universidad Completa

6. Conoce el termino Crowdfunding?

Si

No

Pasa pregunta
10

7. Conoce las plataformas de Crowdfunding?

Si

No

Pasa pregunta
10

8. Ha participado en alguna campaña de Crowdfunding?

Si

No

9. Considera que el Crowdfunding es una alternativa para el financiamiento

Si

No

10.El Crowdfunding es método de conseguir financiamiento para pequeños proyectos o emprendimientos. Esta interesado en conocer mas del tema.

Si

No

FIN

11. Indique un mínimo de tres actividades que usaría como método el de financiamiento el Crowdfunding?

1

2

3

FIN

Encuesta: Métodos de financiamiento para

Mipymes en Costa Rica

Se está realizando un estudio para una tesis grado de licenciatura; la cual quiere medir mediante esta herramienta estadística la situación actual de la Mipymes en Costa Rica y determinar así si el Crowdfunding es una opción viable para el financiamiento. Si es mayor de 18 años, tiene un micro, pequeña o media empresa, o esta iniciado una idea innovadora favor contestar las siguientes preguntas:

***Obligatorio**

1. Género *

Hombre

Mujer

Prefiero no decirlo

Otros:

2. Edad *

18 años a 25 años

26 años a 35 años

36 años a 45 años

46 años a 60 años

61 años o más

3. Provincia *

Alajuela
Cartago
Heredia
Limón
Puntarenas
San José

4. Estado Civil *

Casado
Divorciado
Soltero
Unión Libre
Viudo

5. Nivel académico

Primaria incompleta
Primaria Concluida
Secundaria Incompleta
Secundaria Completa
Universidad Incompleta
Universidad Completa
Otros Estudios

Si a usted le surgiera una idea de desarrollar su propio emprendimiento, ¿cuál sería la primera opción de financiamiento en la que pensaría? *

Tu respuesta

7. ¿Cuál de los siguientes términos, considera que son buenas opciones para el financiamiento? *

Capital Semilla
Ángeles Inversores
Capital Riesgo
Crédito
Capital Propio
Crowdfunding
Otros:

8. El sistema financiero nacional ofrece actualmente opciones de financiamiento viables para iniciar un emprendimiento? *

Sí

No

Tal vez

9. Utilizaría otra herramienta de financiamiento que no ofrece el sistema financiero nacional? *

Sí

No

Tal vez

10. ¿Conoce el término Crowdfunding? *

Sí

No

Si su respuesta es NO pasar a la pregunta 14

11. Conoce las plataformas de Crowdfunding?

Sí

No

Tal vez

Si su respuesta es NO pasar a la pregunta 14

12. Ha participado en alguna campaña de Crowdfunding?

Sí

No

13. Considera que el Crowdfunding es una alternativa para el financiamiento

Sí

No

14. El Crowdfunding es método de conseguir financiamiento para pequeños proyectos o emprendimientos. Está interesado en conocer más del tema

Sí

No

1.6 Marco Conceptual

