

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES
UNIDAD DE ESTUDIOS DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GERENCIA DE PROYECTOS SOCIALES Y PLANIFICACIÓN PARA
EL DESARROLLO



TEMA DE INVESTIGACIÓN

EL *CROWDFUNDING* POR DONACIONES Y LA FINANCIACIÓN DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS DE ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS EN SAN SALVADOR: CASO DE LA FUNDACIÓN SALVADOREÑA PARA LA SORDOCEGUERA Y DISCAPACIDAD MÚLTIPLE (FUSSDIM) EN EL PERÍODO POST PANDEMIA 2020-2023.

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR AL TÍTULO DE MAESTRO EN GERENCIA DE PROYECTOS SOCIALES Y PLANIFICACIÓN PARA EL DESARROLLO

PRESENTADO POR:
LAURA LETICIA VENTURA ALVARADO

DOCENTE ASESOR:
HECTOR EDUARDO QUITIÑO MEJÍA

CIUDAD UNIVERSITARIA, SAN SALVADOR 20 DE MARZO 2024

AUTORIDADES UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

Ing. Juan Rosa Quintanilla

RECTOR

Dra. Evelyn Beatriz Farfán Mata

VICERRECTORA ACADÉMICA

MSc. Roger Armando Arias Alvarado

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

Lic. Pedro Rosalío Escobar Castaneda

SECRETARIO GENERAL

AUTORIDADES

FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES

MSc. Hugo Dagoberto Pineda Argueta

DECANO

MSc. Oscar Mauricio Duarte Granados

VICEDECANO

Dr. Jose Humberto Morales

COORDINADOR DE UNIDAD DE ESTUDIOS DE POSGRADO

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer a Dios por ser la fuente de fortaleza espiritual que ha guiado mis acciones a lo largo de toda mi vida.

A mis padres, por ser mi pilar emocional durante mi desarrollo académico y profesional, siendo un ejemplo claro de ética, esfuerzo y perseverancia. Su influencia constante me ha motivado a seguir adelante a pesar de las adversidades durante mi formación.

Agradezco también a mis amigos y colegas, quienes, a lo largo de mi maestría, compartieron sus experiencias, proporcionando un valor empírico que enriqueció mis perspectivas en diversas asignaturas.

A mi asesor, Héctor Eduardo Quiteño Mejía, por su constante acompañamiento y respaldo en el desarrollo de mi investigación. Bajo principios de imparcialidad, me alentó a corregir errores y a realizar un análisis crítico, proporcionándome un enfoque académico de referencia al estudiar la temática.

También, quiero expresar mi gratitud al Dr. Lisandro Pérez por hacer posible la realización de esta maestría, permitiéndome especializar mi formación intelectual y académica.

Finalmente, agradezco la calidad y exigencia que caracteriza a la Universidad de El Salvador, así como a los docentes que contribuyeron a mi formación, siempre instándome a poner el conocimiento y la práctica al servicio de nuestra sociedad.

ÍNDICE

LISTA DE TABLAS	6
LISTA DE GRÁFICOS	7
INTRODUCCIÓN	8
RESUMEN	12
CAPÍTULO 1 LAS PLATAFORMAS DE FINANCIAMIENTO COLECTIVO TIPOS, USOS Y VENTAJAS.	13
1. 1 Antecedentes de la innovación financiera y las plataformas de financiamiento colectivo	13
1. 2 El <i>Crowdfunding</i> luego de la pandemia COVID – 19.....	17
1. 3 Tipos de plataformas de financiamiento colectivo	18
1. 4 Ventajas y desventajas del <i>crowdfunding</i> como medio de financiamiento	21
CAPÍTULO 2 APORTES Y PROYECCIONES FINANCIERAS A PARTIR DE LA CAPTACIÓN DE FONDOS A TRAVÉS DE PLATAFORMAS DE FINANCIAMIENTO COLECTIVO	26
2.1 Potencial de recaudación de fondos a partir del rol de las plataformas de financiamiento colectivo en América Latina	26
2.1.1 <i>Plataformas de crowdfunding más utilizadas en América Latina</i>	29
2.2 El <i>Crowdfunding</i> en El Salvador	35
2.2.1 <i>Marco normativo para la recaudación de fondos mediante plataformas de financiamiento colectivo</i>	36

CAPÍTULO 3 PLATAFORMAS DE FINANCIAMIENTO COLECTIVO (CROWDFUNDING) COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS DE LA FUNDACIÓN SALVADOREÑA PARA LA SORDOCEGUERA Y DISCAPACIDAD MÚLTIPLE – FUSSDIM	40
3.1 Asociaciones y Fundaciones sin fines de lucro en El Salvador	40
3.2 Esbozo financiero de la Fundación Salvadoreña para la Sordoceguera y Discapacidad Múltiple de El Salvador – FUSSDIM.....	44
3.3 El Crowdfunding por donaciones como estrategia innovadora de captación de fondos.	54
3.4 Plataformas de crowdfunding más convenientes para FUSSDIM.....	57
3.5 Viabilidad y pertinencia de las plataformas de financiamiento colectivo para la diversificación de fuentes de financiamiento para FUSSDIM.	61
CONCLUSIONES.....	66
RECOMENDACIONES	68
ANEXO 1 FOTOGRAFIAS FUNDACIÓN SALVADOREÑA PARA LA SORDOCEGUERA Y DISCAPACIDAD MULTIPLE – FUSSDIM	82
ANEXO 2 ENTREVISTA DIRIGIDA A DIRECTORA DE LA FUNDACIÓN SALVADOREÑA PARA LA SORDOCEGUERA Y DISCAPACIDAD MULTIPLE.....	83
ANEXO 3 ACTA CONSTITUTIVA DE FUSSDIM	84
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	88

LISTA DE TABLAS

<i>Tabla 1. Modelos y tipos de crowdfunding.....</i>	20
<i>Tabla 2. Ventajas y desventajas del crowdfunding.....</i>	24
<i>Tabla 3. Plataformas destacadas de crowdfunding en América Latina.....</i>	29
<i>Tabla 4. Plataformas populares de crowdfunding</i>	33
<i>Tabla 5. Análisis financiero vertical y horizontal</i>	47

LISTA DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1. Análisis de ratio horizontal</i>	<i>47</i>
<i>Gráfico 2. Fuentes de financiamiento de FUSSDIM</i>	<i>49</i>
<i>Gráfico 3. Matriz de diversificación de fondos</i>	<i>52</i>

INTRODUCCIÓN

La búsqueda sostenible de recursos financieros ha sido un desafío constante para las organizaciones no lucrativas y se ha vuelto una tarea aún más difícil en un entorno económico global afectado por la pandemia del COVID-19 que ocasionó el recorte de financiamiento para muchas organizaciones del tercer sector a nivel global, producto de esta crisis resaltaron herramientas de financiamiento que existían desde el 2008, las denominadas *Fintech* que, en su momento surgieron como respuesta a la desconfianza en el sistema financiero tradicional por parte de las personas que se vieron afectadas por las crisis de deuda *subprime*, entre estas *Fintech* se encuentra el *Crowdfunding* o financiamiento colectivo virtual.

Esta herramienta se desarrolló como una vía estratégica de financiamiento que tuvo un alcance importante al ser usada desde personas particulares hasta organizaciones lucrativas y no lucrativas. Es ahí donde radica el interés de esta investigación por explorar las bondades que ofrece este método de financiamiento que resultó ser funcional en escenarios adversos como el suscitado por el confinamiento en 2020.

En torno al *crowdfunding*, existen estudios en su mayoría orientados a la captación con fines lucrativos puesto que esta estrategia ha adquirido popularidad en modalidades como: inversión, préstamo y recompensa, los cuales se detallan en el capítulo I de esta investigación, pero poco se ha estudiado acerca del *crowdfunding* orientado a donaciones. Es por ello que en esta oportunidad se explora esta estrategia con el objetivo de encontrar alternativas innovadoras como respuesta al desafío de captación de fondos de organizaciones no lucrativas que trascienda de los métodos tradicionales.

Esta investigación se desarrolló bajo la premisa de que las plataformas de *crowdfunding*, específicamente las enfocadas en donaciones, son una alternativa viable y pertinente para la diversificación de fuentes de financiamiento para el tercer sector. En un inicio se consideró la idea de estudiar el *crowdfunding* como una alternativa de sostenibilidad, sin embargo, se reconoció que la sostenibilidad de una organización es mucho más compleja y se nutre de diversas aristas que no necesariamente tienen que ver con financiamiento.

Por tanto, esta investigación está orientada a estudiar el *crowdfunding* por donaciones en un campo más específico como la financiación de proyectos estratégicos de las organizaciones no lucrativas en particular las organizaciones no lucrativas en San Salvador, centrándose para el estudio en la Fundación Salvadoreña para la Sordoceguera y Discapacidad Múltiple (FUSSDIM), que dentro del desarrollo de esta investigación se hace referencia a la misma como “la Fundación”, por ser una organización de funcionamiento reciente que logró la supervivencia a los efectos postpandemia.

Se realiza un análisis detallado del perfil financiero de la Fundación para ofrecer una perspectiva amplia de las complejidades que enfrenta una organización en cuanto a financiamiento y como las plataformas de *crowdfunding* se pueden convertir en una alternativa para diversificar fuentes de ingresos y disminuir la dependencia hacia financistas tradicionales, asimismo estar preparados para enfrentar realidades financieras en escenarios adversos mediante la virtualidad, sacando el mejor provecho de ella.

Es importante mencionar que esta investigación no comprende en su estudio el análisis jurídico de los marcos normativos que puedan aplicarse a la dinámica del *crowdfunding*, sino que se limita a explorar y describir su funcionamiento y operatividad para organizaciones del

tercer sector ubicados en El Salvador y a partir de ahí evaluar la oportunidad del crowdfunding como alternativa de financiamiento.

El desarrollo de esta investigación se desarrolla en tres capítulos y se justifica en la conveniencia, relevancia social y valor teórico que representa su desarrollo; se menciona su conveniencia puesto que será útil a FUSSDIM y demás organizaciones del tercer sector para valorar el uso de las plataformas de crowdfunding para sus estrategias de recaudación.

En su relevancia social, ya que esta investigación puede significar una pauta para la implementación de estrategias innovadoras de recaudación dentro de las organizaciones no lucrativas, fomentando la creatividad del personal que conforman estas instituciones.

En su valor teórico, ya que abona a la literatura ya existente sobre el crowdfunding, pero en esta ocasión específicamente en el crowdfunding por donaciones.

En el capítulo 1, se explora el impacto del crowdfunding por donaciones como una herramienta estratégica de financiamiento para organizaciones no lucrativas. Se analiza cómo esta modalidad de recaudación de fondos ha cobrado relevancia en un entorno económico global afectado por la crisis sanitaria, permitiendo a las organizaciones ampliar su alcance y diversificar sus fuentes de financiación.

En el capítulo 2, estudia el potencial de recaudación de fondos a partir del rol de las plataformas de financiamiento colectivo en América Latina, centrándose en el caso específico de San Salvador. Se menciona cómo estas plataformas han transformado el panorama de la financiación de proyectos sociales, permitiendo a las organizaciones no lucrativas acceder a recursos de manera ágil y eficiente.

Asimismo, en el capítulo 3 se analizan las características y beneficios del crowdfunding por donaciones como una vía efectiva para la recaudación de fondos, así como las plataformas más convenientes para la Fundación FUSSDIM en su búsqueda de apoyo financiero para proyectos estratégicos. Además, se evalúa la viabilidad y pertinencia de estas plataformas como herramientas para la diversificación de fuentes de financiamiento y el fortalecimiento de la sostenibilidad financiera de la organización.

Este capítulo constituye un análisis exhaustivo de cómo las plataformas de crowdfunding por donaciones, pueden transformar el panorama financiero de la Fundación FUSSDIM permitiendo nuevas oportunidades para la realización de proyectos de impacto social en San Salvador.

Por último, la investigación pretende animar a nuevos estudios orientados a robustecer la literatura científica en torno al *crowdfunding* por donaciones, para posicionar esta modalidad como una herramienta vigente que puede hacerse extensiva a una pluralidad de actores.

EL CROWDFUNDING POR DONACIONES Y LA FINANCIACIÓN DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS DE ORGANIZACIONES NO LUCRATIVAS EN SAN SALVADOR: CASO DE LA FUNDACIÓN SALVADOREÑA PARA LA SORDOCEGUERA Y DISCAPACIDAD MÚLTIPLE (FUSSDIM) EN EL PERÍODO POST PANDEMIA 2020-2023.

POR

Laura Leticia Ventura Alvarado

RESUMEN

El trabajo de investigación presenta el *crowdfunding* y la financiación colectiva como herramientas innovadoras de financiamiento para organizaciones no lucrativas en San Salvador, específicamente para la Fundación Salvadoreña para la Sordoceguera y Discapacidad Múltiple (FUSSDIM).

El documento explica cómo funciona el *crowdfunding* en general y especialmente el *crowdfunding* por donaciones y cómo puede coadyuvar a organizaciones no lucrativas a la diversificación financiera para desarrollar proyectos estratégicos de manera más inmediata y al mismo tiempo ganar prestigio y confianza dentro del mundo virtual y real. Además, se aborda la realidad financiera de FUSSDIM y se presentan las características que deben cumplir las organizaciones no lucrativas para poder acceder a plataformas de financiamiento colectivo.

El documento también destaca la importancia de la tecnología financiera y su relación con la evolución tecnológica auxiliándose de la teoría de la innovación de Schumpeter. En resumen, el documento busca ser un insumo útil para organizaciones no lucrativas que buscan financiamiento y quieren conocer más sobre el *crowdfunding* y la financiación colectiva. Y finalmente dar pie a nuevas investigaciones desde diversas perspectivas especialmente para el estudio del *crowdfunding* por donaciones.

CAPÍTULO 1

LAS PLATAFORMAS DE FINANCIAMIENTO COLECTIVO TIPOS, USOS Y VENTAJAS.

En un mundo donde la innovación financiera y la tecnología han transformado la manera en que las organizaciones no lucrativas acceden a recursos financieros, el crowdfunding por donaciones ha surgido como una herramienta poderosa para impulsar proyectos sociales de impacto.

Desde sus antecedentes en la evolución de la tecnología financiera hasta su papel actual como motor de democratización del financiamiento, el crowdfunding por donaciones ha demostrado ser una alternativa innovadora y efectiva para abordar los desafíos de sostenibilidad financiera que enfrentan las organizaciones no lucrativas. A través de un análisis detallado, se examinan cómo estas plataformas han logrado recaudar fondos significativos en Norteamérica y cómo su replicación y adaptación en América Latina pueden abrir nuevas oportunidades para el sector sin fines de lucro en la región.

1. 1 Antecedentes de la innovación financiera y las plataformas de financiamiento colectivo

Las nuevas tecnologías financieras o también llamadas *Fintech*, han ido permeando en nuestra realidad y cotidianidad casi sin darnos cuenta a pesar de que su aparecimiento es relativamente reciente y las crisis globales tanto financieras como sanitarias ocurridas en las últimas décadas han abierto las puertas a la innovación en este campo.

La evolución de las finanzas ha ido de la mano con la evolución tecnológica creando un entramado entre ambos rubros, cuyos puntos nodales se han afianzado gracias a contextos que

han demandado su uso, es así que la tecnología financiera hoy puede reconocerse en las tres etapas siguientes.¹

Fintech 1.0 - (1866–1967)

Se evidencian los albores de la digitalización de las finanzas con la puesta en funcionamiento del primer cable de telégrafo trasatlántico entre el Reino Unido y Estados Unidos en 1866 que permitía transmitir de manera instantánea información que previamente llevaba semanas de viaje en barco.

Para 1918, los bancos de la Reserva Federal de Estados Unidos establecieron el sistema Fedwire que conectaba telegráficamente a los 12 bancos de la Reserva Federal con las oficinas centrales de Washington para procesar transferencias de fondos a través del telégrafo, volviendo innecesario el transporte físico de dinero y oro para realizar pagos interbancarios.

En 1950, la creación de la tarjeta de crédito revolucionó las posibilidades de los consumidores de acceder al crédito de consumo.

Fintech 2.0 (1967–2008)

En esta etapa se desarrollan los servicios financieros tradicionales digitales así, en 1967, se crea la primera calculadora de mano por la compañía Texas Instruments y el primer cajero automático por la compañía Braclays en Londres. En 1971 se crea el NASDAQ, primer mercado financiero completamente automatizado del mundo.

¹ Federico Ast, “Innovación Financiera: Una Breve Historia Del Fintech,” *Medium* (Astec, 24 de octubre 2020), <https://medium.com/astec/innovaci%C3%B3n-financiera-una-breve-historia-del-fintech-c294643302d7>.

En 1973, se crea el sistema Society of Worldwide Interbank Financial Telecommunications (SWIFT) gracias a la globalización de la actividad económica que hizo necesario que se simplificaran los procesos de pagos internacionales para que se conectaran con los sistemas de pagos domésticos.

En la década de 1980, la industria financiera se convierte en una industria digital, en esta década se caracteriza el uso de tecnología del fax. Para 1995 el banco Wells Fargo se convierte en el primer banco importante en ofrecer servicios financieros online, tres años más tarde en 1998 se funda PayPal en Estados Unidos convirtiéndose en líder de los pagos online.

En 2004 se funda Alipay y comienza la revolución financiera en China, el gigante del e-commerce Alibaba inauguró la transformación digital de la industria bancaria en China.

Fintech 3.0 (2008-Presente)

Nacen nuevas tecnologías y modelos en el mundo financiero ya que incurrió en el nacimiento de las criptomonedas y los gigantes tecnológicos de las finanzas facilitando así el acceso a financiamiento prescindiendo de la banca tradicional. En 2008 Satoshi Nakamoto propone la creación de dinero en efectivo digital sobre la tecnología de blockchain dando inicio a la era de los cripto activos.

En 2014, Vitalik Buterin lanzó el blockchain de Ethereum que permitió la programación de contratos inteligentes con un gran número de aplicaciones en las finanzas descentralizadas, al siguiente año Google lanza *Google Pay* la billetera virtual y la plataforma de pagos de Google. Ese mismo año nace Revolut, un neobanco que ofrece servicios bancarios completamente digitales y sin sucursales.

En junio de 2019, Facebook junto con un conglomerado de otras empresas tecnológicas y financieras, lanza su criptomoneda Libra. Para 2020 se da un auge de las finanzas descentralizadas gracias al blockchain y los *smart contracts* de Ethereum que una serie de aplicaciones descentralizadas ofrecen servicios financieros que tradicionalmente eran ofrecidos por bancos e instituciones financieras.

En esta simbiosis entre las finanzas y la tecnología desde el siglo XIX se puede evidenciar que las crisis globales son un caldo de cultivo para las innovaciones en los sectores más relevantes a nivel mundial y claro ejemplo de ello es la etapa Fintech 3.0 que comenzó con la crisis financiera del 2008 a raíz de las deudas *subprime* y la desconfianza que esto suscitó hacia la banca tradicional lo que permitió nuevas formas de democratizar el acceso a financiamiento alternativo mediante las finanzas descentralizadas respaldadas en el sistema blockchain y otro tipo de *Fintechs* orientadas a pagos, billeteras digitales, transferencias y *crowdfunding*, esta última que destaca para el propósito de este trabajo de investigación.

El *crowdfunding* de forma digital como lo conocemos hoy, tiene su auge luego de la crisis del 2008 con la empresa *Kickstarter* lanzada en 2009 como una plataforma de micro mecenazgo para apoyar proyectos de emprendedores a través del financiamiento de masas, sobre todo de personas que deseen apostar por el proyecto.²

Como se ha mencionado en esta investigación las crisis ofrecen un panorama prometedor para la innovación y este ha sido el caso del *crowdfunding* que si bien tuvo una oportunidad de innovación con la crisis del 2008, este se afianzó a las demandas globales tras las crisis sanitaria COVID-19, que trajo consigo un confinamiento de 80 a 100 días a nivel mundial

² CrunchBase Company, “Kickstarter,” *Crunchbase*, n.d., <https://www.crunchbase.com/organization/kickstarter>.

aproximadamente, en el que las restricciones afectaron el financiamiento de instituciones e individuos, haciendo obligatorio optar por alternativas rápidas que prescindieran de la interacción vis a vis.

1. 2 El Crowdfunding luego de la pandemia COVID – 19

El confinamiento, a raíz de la amenaza de contagio por COVID – 19, afectó los medios de vida de gran parte de la población a nivel mundial y por consecuencia su poder adquisitivo y capacidad de pago de servicios sobre todo de subsistencia; esta situación orilló a las personas más afectadas a buscar nuevas alternativas de financiamiento y en respuesta a ello, plataformas como GoFundMe que, a pesar de haber sido fundada en 2010, adquirió protagonismo una década después durante el confinamiento y los meses posteriores al mismo³.

GoFundMe es una plataforma que permite a los individuos el financiamiento desde eventos personales como celebraciones hasta circunstancias como accidentes, enfermedades u otras que ameriten financiamiento a una escala particular y que brindaron, en ese momento, alivio financiero a las personas afectadas por el confinamiento. Entre el 1 de enero y el 31 de julio de 2020 se crearon en EE. UU. más de 175.000 campañas de GoFundMe para necesidades relacionadas con la COVID-19, recaudando más de 416 millones de dólares procedentes de más de 4.750.000 donaciones individuales.⁴

Así como GoFundMe, existen diferentes plataformas de financiamiento colectivo que ofrecen diversos beneficios que el usuario puede considerar al momento de optar a utilizar alguna de

³ Mark Igra et al., “Crowdfunding as a Response to COVID-19: Increasing Inequities at a Time of Crisis,” *Social Science & Medicine* 282 (August 2021): 114105, doi:<https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2021.114105>.

⁴ Ibid. 3-4

ellas, tales como, facilidad de interacción entre financistas y beneficiarios, flexibilidad en el tiempo de logro de metas, apertura a mercados en línea y a inversores acreditados, transacciones no solo de dinero digital sino también con cripto activos, flexibilidad de cobro del servicio de uso de la plataforma ya que algunas ofrecen niveles de tarifa para suscripción y así entre otros beneficios que identifican la razón de ser de esas plataformas.

1. 3 Tipos de plataformas de financiamiento colectivo

El *crowdfunding* como actividad se establece mediante dos grandes modelos que son:

Modelo “Todo o nada”: funcionan bajo la condición de cumplir con el objetivo o metas de financiación establecidas en principio, en caso de incumplimiento, la plataforma devolverá a cada inversor que participó, la cantidad que este aportó al proyecto.

Modelo “Todo suma”: establecen que los promotores de los proyectos publicados, puedan disponer de todos los fondos que hayan captado, aunque no se haya llegado al objetivo de financiación establecido.⁵

Dentro de estas modalidades existen tipologías del *crowdfunding* que obedecen a la contraparte que realiza el beneficiario del proyecto a los financiadores:⁶

Donación: es de carácter solidario, se destaca el carácter social y humanitario de la actividad ya que los promotores de este tipo de *crowdfunding* funcionan bajo la titularidad

⁵ López Molero, N.; Hernández Gómez, E.; Briones Peñalver, A.J. (2020) Crowdfunding Social. La alternativa a la financiación tradicional de proyectos de organizaciones de participación. REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, vol. 136, e71851. <https://dx.doi.org/10.5209/reve.71851>.

⁶ Ibid 5-6

de ONG o de asociaciones no lucrativas, en otras palabras, los aportadores donan dinero a causas que les atraen y por consecuencia apoyan.

Recompensa: en este tipo los financiadores reciben una contraprestación equivalente a la totalidad del dinero que se aportó más unos intereses previamente acordados con el promotor. El objetivo de este tipo de *crowdfunding* es generar rentabilidad al financiamiento brindado, esta rentabilidad resulta del capital devuelto más los intereses generados del producto o proyecto financiado.

Préstamo: El financiador establece una tasa de interés al monto financiado el promotor debe cumplir con el retorno del préstamo dependiendo los plazos y porcentajes acordados. Esta tipología es de las más extendidas y se rige bajo el modelo todo o nada.

Inversión: Consiste en que el financiador aporta dinero a cambio que se le facilite participación en el negocio o la oportunidad de tener acciones en la organización, para esta tipología debe transcurrir un tiempo suficiente para que la empresa financiada logre establecer su capital y así poder otorgar la contraprestación acordada. En otras palabras, los aportantes invierten a cambio de participación.

Los tipos de *crowdfunding* que se vinculan con cada uno de los modelos mencionados (véase tabla 1)

Tabla 1. Modelos y tipos de crowdfunding

<i>Crowdfunding</i>		
<i>Modelo</i>	<i>Tipo</i>	<i>Plataforma asociada</i>
Todo suma	Donación	kukumiku.com, migranodearena.org, namebee.com, gofundme.com, teaming.com, ihelp.com
Todo o nada	Recompensa	Kickstarter.com, verkami.com, goteo.org, patreon.com, ulule.com, indiegogo.com, ideame.com
	Préstamo	lanzanos.com, arboribus.com, fundable.com, Seedinvest.com, wefunder.com, coavanza.com, realcrowd.com, peerstreet.com
	Inversión	crowdcube.com, laboslasocial.com, equitynet.com, dozen.com, startupxplore.com.

Fuente: Elaboración propia con base en la búsqueda de características de cada página web en relación al modelo y tipo de crowdfunding según Molero, Hernández y Briones.

Existen diversidad de plataformas de *crowdfunding* en sus diferentes tipos, algunas de modalidad flexible en las que se pueden hacer aportes tanto para donación como para préstamo inversión o recompensa. Mientras que existen plataformas dirigidas a un rubro específico como ejemplo *Capital Cell*, cuyos rubros son proyectos de salud y biotecnología que podrían encajar en varios modelos o tipos especificados en la tabla 1 al mismo tiempo; existen otras que ofrecen un abanico diverso de rubros en los cuales aportar, tal es el caso de *lanzanos.com*, que está abierto a posibilidades de financiar proyectos solidarios, artísticos, educativos tecnológicos, entre otros.

A medida crecen las demandas, así se generan ofertas de espacios digitales que buscan dar respuesta a las necesidades de financiamiento en la diversidad de rubros y en los tipos que se requieran. Hoy en día, las plataformas de tipo préstamo, inversión y recompensa son más comunes que aquellas de tipo donación; para esta investigación se tomarán en cuenta únicamente aquellas plataformas cuyo rubro de acción es de tipo donación y particularmente aquellas más populares en América Latina.

1. 4 Ventajas y desventajas del *crowdfunding* como medio de financiamiento

Antes de comprender las ventajas o desventajas que nos pueda ofrecer una actividad innovadora, es preciso definirla lo más acuciosamente posible para poder discernir entre qué conviene o no a un propósito particular.

El ser humano es un ser social y se define a sí mismo por su medio material y su medio social, por tanto, necesita del colectivo organizado para perpetuar su existencia puesto que necesita del mismo para protegerse, ayudarse y cooperar en la realización de propósitos comunes y esa es la esencia del término *crowdfunding*, un anglicismo compuesto cuyo significado se traduce a *crowd/ multitud* y *funding / financiamiento*, por lo que el termino se refiere al financiamiento otorgado por las multitudes.

Desde 2006 se han adjudicado variadas definiciones al concepto de *crowdfunding* entre ellas se tiene:⁷

⁷ Ibid.6-7

“Convocatoria abierta por medio de internet con el objetivo de solicitar recursos financieros, ya sea en forma de donación o cambio de algún tipo de recompensa y/o derechos de voto, con el fin de apoyar proyectos específicos o nuevos negocios” *Michael Sullivan (2006)*

“El *crowdfunding* aprovecha el bolsillo colectivo, permitiendo que grandes grupos de personas reemplacen a los bancos y otras instituciones como fuente de fondos” *Jeff Howe (2008)*

“El *crowdfunding* puede englobarse en el concepto de crowdsourcing, concepto que se refiere a la multitud como medio para la adquisición de sugerencias, asistencia y nociones para desarrollar actividades de carácter empresarial” *Belleflamme, Lambert y Schwiendbacher (2012)*

“Consiste en la cooperación colectiva para conseguir dinero u otros recursos y se suele utilizar internet para financiar esfuerzos e iniciativas de otras personas u organizaciones de todo tipo” *Asociación española de crowdfunding (2014)*

“Es un método financiero innovador que conecta empresarios e inversores a través de internet, permitiendo a los empresarios recaudar pequeñas cantidades de fondos de un gran número de inversores para financiar start-ups” *Song, Berger (2019)*

Las definiciones al pasar del tiempo han ido evolucionando y añadiendo detalles referidos a los participantes en el escenario del *crowdfunding*, sin embargo, la mayoría de definiciones van orientadas a explicar los tipos pertenecientes al modelo “*todo o nada*” de carácter lucrativo, pero pocas definiciones se establecen para el *crowdfunding* por donaciones.

El *crowdfunding* por donaciones cumple las siguientes características: se basa en la ayuda solidaria, se encuentra dentro del modelo “*todo suma*”, en su mayoría las aportaciones están orientadas a proyectos sin ánimo de lucro, las aportaciones suelen ser de menor cuantía en comparación a los aportes realizados para otros tipo de *crowdfunding* como el del tipo de inversión, por ejemplo; dependiendo la causa del proyecto, así puede captar el interés de un mayor número de personas que logren identificarse con la misma y así lograr la suma requerida.⁸

Atendiendo a estas características se puede construir la siguiente definición:

- ✓ Es la alternativa financiera que consigue aglutinar valores solidarios y altruistas de un gran número de personas que, por medio de las tecnologías de la información y la comunicación, pueden monetizarse mediante aportaciones orientadas a lograr causas específicas de carácter social.

Para efectos de esta investigación se centrará la atención en el modelo “*todo suma*”, y las ventajas y desventajas que ofrece este como medio de financiamiento para organizaciones sin ánimos de lucro.

Dentro de la actividad de *crowdfunding* se genera la interacción de tres actores: promotores, financiadores y la plataforma; por lo que existen ventajas y desventajas que los afectan, pero las hay dependiendo de sus diferentes modalidades y tipos, en términos generales se cuenta con las siguientes (ver tabla 2)

⁸ Op Cit. Molero, Hernández y Briones.

Tabla 2. Ventajas y desventajas del crowdfunding

<i>Ventajas</i>	<i>Desventajas</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Permite obtener recursos de una forma sencilla y rápida. - Se puede ganar potenciales clientes al momento de presentar el proyecto y se obtiene publicidad gratuita. - Se evita la intermediación bancaria para el financiamiento de proyectos - Fácilmente el financiador puede convertirse en accionista de una potencial empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> - El monto depositado no se transfiere íntegramente al destinatario puesto que las plataformas regularmente cobran una comisión. - En el modelo <i>todo o nada</i>, los proyectos que no se cumplan en tiempo y monto tienen que retribuir la totalidad de lo financiado. - La reputación y credibilidad del promotor se puede poner en duda de no cumplir con la meta establecida. - Existe la posibilidad de fraude para los financiadores. - En la mayoría de países no existen regulaciones que generen confianza en el <i>crowdfunding</i>.

Fuente: Elaboración propia tomando en cuenta únicamente el crowdfunding por donaciones con base en la información expuesta por Molero, Hernández y Briones.

En el caso del *crowdfunding* del modelo *todo suma*, se comparten las ventajas y desventajas de los otros tipos pertenecientes al modelo *todo o nada*, a excepción de la devolución del monto a los financiadores de no cumplirse el proyecto, puesto que se trata de una donación. Las desventajas del *crowdfunding* por donaciones son bastante particulares y están referidas a la disciplina y determinación que tenga la organización de dar un seguimiento y publicidad exhaustiva al proyecto presentado y la dosis de creatividad que hagan que el proyecto sea único y atractivo, ya que de esto último parte otra desventaja referida al alcance de los financistas puesto

que, si el proyecto presentado es parecido a otras causas similares puede perder número de aportadores.

Estas causas particulares pueden generar factores de sobre esfuerzo y estrés dentro del equipo de la organización, más aún si la organización no cuenta con una estrategia de marketing definida, sin embargo, estas desventajas pueden ser superadas con una óptima distribución y organización del trabajo. Atendiendo a este contexto, el *crowdfunding* supone una alternativa latente para organizaciones sin ánimo de lucro y sobre todo aquellas con poco tiempo de haberse fundado, de poder contar con fondos de manera más inmediata que les permitan un margen de acción para ganar prestigio y confianza dentro del mundo virtual y real. Se puede inferir que este método de financiamiento ofrece ventajas significativas, como la diversificación de fuentes de ingresos, la posibilidad de recaudar fondos de manera ágil y directa, y la creación de vínculos más estrechos con la comunidad y los donantes.

Además, el análisis de las plataformas de *crowdfunding* en Norteamérica y su potencial replicación en América Latina sugiere que esta estrategia puede ser una opción viable para las organizaciones sin fines de lucro en la región. La adaptación de plataformas exitosas a nivel nacional puede abrir nuevas oportunidades para la captación de fondos y la realización de proyectos de impacto social.

En ese sentido, el crowdfunding por donaciones se presenta como una alternativa prometedora para abordar los desafíos de sostenibilidad financiera que enfrentan las organizaciones no lucrativas en San Salvador. Su capacidad para generar recursos de manera eficiente y establecer conexiones significativas con la comunidad posiciona a estas plataformas como un recurso valioso para impulsar el desarrollo de iniciativas sociales con un alcance transformador.

CAPÍTULO 2

APORTES Y PROYECCIONES FINANCIERAS A PARTIR DE LA CAPTACIÓN DE FONDOS A TRAVÉS DE PLATAFORMAS DE FINANCIAMIENTO COLECTIVO

La captación de fondos se ha convertido en un desafío constante para las organizaciones no lucrativas, el uso de plataformas de financiamiento colectivo ha surgido como una estrategia clave para asegurar la sostenibilidad financiera y el crecimiento de proyectos de impacto social. Se exploran los aportes y proyecciones financieras derivados de la captación de fondos a través de estas plataformas innovadoras.

En este apartado se busca comprender cómo la captación de fondos a través de plataformas de financiamiento colectivo puede transformar la forma en que las organizaciones no lucrativas aseguran recursos financieros, generan impacto social y garantizan su continuidad en un entorno económico cambiante y eventualmente adverso.

A través de un enfoque detallado, se estudia cómo las plataformas de financiamiento colectivo pueden impulsar la independencia financiera, la sostenibilidad a largo plazo y la innovación en el tercer sector.

2.1 Potencial de recaudación de fondos a partir del rol de las plataformas de financiamiento colectivo en América Latina

Cuando hablamos de “potencial” nos referimos a la capacidad o la posibilidad que tiene algo o alguien para desarrollarse, realizar ciertas acciones, lograr objetivos o adquirir ciertas cualidades en el futuro.⁹ En otras palabras, el potencial se refiere a las capacidades latentes que

⁹ Lobato, Rebeca. ¿Qué Es El Potencial? (1 agosto. 2023), <https://help.nailed.com/hc/es/articles/17968680838289--Qu%C3%A9-es-el-potencial>

una persona, cosa o situación posee y que aún no se han manifestado por completo, en este caso nos referimos al contexto en el que se desarrolla el *crowdfunding* y de los factores latentes que harían de este una alternativa de financiamiento para las organizaciones no lucrativas.

Si nos referimos a estos factores latentes, tenemos en primer lugar, la accesibilidad inmediata a diversas plataformas que ofrecen diferentes tipos de rubros de financiamiento como una forma de canalizar y especificar el campo para el cual se quiere recaudar.

Como se mencionó en el capítulo I, las plataformas de *crowdfunding* en Norteamérica, han llegado a alcanzar ingresos monetarios de más de 416 millones¹⁰ de dólares entre 175,000 campañas de financiamiento, en promedio se está hablando de una recaudación aproximada de \$2,377.00 dólares por cada una, por lo que este mecanismo ofrece una opción viable de recolección de fondos, sobre todo para proyectos específicos que las organizaciones pueden publicitar estratégicamente.

Sin embargo, en este tema Latinoamérica ha presentado un menor posicionamiento con respecto a otras regiones del mundo, puesto que existen barreras culturales y de infraestructura que obstaculizan el acceso a plataformas, además del desconocimiento de cómo funciona y por consecuencia la posible desconfianza que se pueda suscitar en los mecanismos de comercio y financiamiento en línea. El *crowdfunding* en Latinoamérica de forma general, representa apenas el 0.4% respecto al financiamiento logrado a nivel mundial mediante el *crowdfunding* según estudios hechos en 2013,¹¹ no obstante, este mecanismo en la región ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años sobre todo aquellas plataformas bajo la modalidad

¹⁰ Op Cit. Mark Igra et al.

¹¹ Luis B. Tonon Ordóñez and Walter M. Sánchez Fontana, “Señalización y el Éxito de Las Campañas de Crowdfunding Latinoamericano,” *Retos* 10, no. 19 (20 de marzo, 2020): 99–116, <https://doi.org/10.17163/ret.n19.2020.06>.

de donación y deuda¹² pero la región aún se encuentra en sus etapas iniciales puesto que las opciones tradicionales de financiación siguen teniendo protagonismo.

Dentro de esta ruta de crecimiento en materia de *crowdfunding* existen diferencias significativas en la inclinación por esta modalidad de un país a otro en la región existen países más destacados en el uso de plataformas para diversos objetivos, por ejemplo, países como Brasil, Argentina y México son los más avanzados en el uso de este mecanismo,

En el caso de Brasil, es el país líder en el uso de plataformas de *crowdfunding* en la región, la plataforma Catarse, con sede en Brasil, es una de las más grandes y exitosas, por otro lado, Argentina han ganado popularidad plataformas como Idea.me y Panal de Ideas.

Por último, México, también tiene presencia significativa en el rubro, nacionalmente se manejan plataformas, la más popular es Fondeadora.com y también plataformas internacionales como Kickstarter e IndieGoGo que se utilizan para financiar proyectos de emprendimiento.

Es necesario tener en cuenta que, a pesar del bajo perfil de la región en el rubro, en cuestiones de éxito, el *crowdfunding* no solo se mide en términos de financiamiento alcanzado, sino también en la capacidad de generar interés y apoyo de la comunidad, incluso si una campaña no alcanza su objetivo de financiamiento, puede generar visibilidad, conexiones y oportunidades para el emprendedor o, en caso de una organización no lucrativa, el promotor; beneficios que por medio de otros mecanismos más orgánicos requerirían de una mayor inversión.

¹² Cesar Renteria, “Las Plataformas De Crowdfunding En América Latina” (Instituto de Estudios Peruanos, Lima, PE, Abril 2016), <http://hdl.handle.net/10625/55828>.

2.1.1 Plataformas de *crowdfunding* más utilizadas en América Latina

Hasta el año 2023, la región Latinoamericana ha sido testigo del surgimiento y la evolución de diversas plataformas dedicadas a la recaudación de fondos. Estas plataformas han adoptado enfoques variados: algunas se limitan a operar exclusivamente dentro de las fronteras de sus países de origen, mientras que otras han trascendido esas barreras nacionales y se han establecido como actores globales en el escenario de la financiación colectiva. A continuación, se procede a mencionar las plataformas más destacadas en términos de popularidad en cada país, lo que permitirá tener una visión más completa del posicionamiento del *crowdfunding* en la región (ver tabla 3):

Tabla 3. Plataformas destacadas de crowdfunding en América Latina

País	Plataformas
Brasil	Benfeitoria, Embolacha, Queremos!, Juntos.com, ComeçAki, Vakinha, Eupatrocino, Ulule Brasil, Sibite, Lets, Impulso.org, Catarse.me, PraRolar, Doare, Kickante.
Argentina	Bananacash, Nobleza Obliga, Panal de Ideas, Groofi, Proyétanos, Tu Mecenas, Donar online, Ideame.
Chile	Impact.me, Urbank.it, Suelten las lucas, Broota, Eollice.com, Aporta.
México	Donadora, Bandtastic.
Colombia	Donaccion.org, La Chèvre, Vaki, Movere, Idea2.
Cuba	Yagruma
Puerto Rico	Antrocket
Ecuador	Aporta
Panamá	Yaveza

Fuente: Elaboración propia a partir de la búsqueda de características en cada página web por país.

A pesar de la existencia de diversas plataformas a nivel de región, estas no logran ser las más utilizadas por los promotores porque se siguen utilizando aquellos espacios digitales más populares a nivel mundial, ya que la trayectoria de espacios como Kickstarter, Gofundme, Patreon y otros, ofrecen un mayor público de potenciales financiadores, este un elemento esencial para lograr resultados para un proyecto en cualquiera de sus modalidades de *crowdfunding*, puesto que también se logra hacer visible la causa a un mayor número de personas aumentando la probabilidad de establecer alianzas estratégicas para los promotores con o sin fines de lucro.

Hasta este punto, se ha realizado un análisis exhaustivo que abarca diversas plataformas, sin hacer distinción en cuanto a su modalidad de recaudo. No obstante, en el contexto de esta investigación, surge la imperante necesidad de focalizar la atención en aquellas plataformas que ostenten una mayor popularidad y, al mismo tiempo, ofrezcan condiciones propicias para respaldar proyectos promovidos por organizaciones no lucrativas. Es en este punto donde radica la importancia de realizar una identificación precisa de tales plataformas destacadas, ya que no todos los espacios virtuales previamente mencionados albergan esta categoría específica de oportunidades.

Las plataformas de mayor popularidad en Latinoamérica que habilitan la recaudación a través de la modalidad de donación se dividen en aquellas de alcance local y alcance global, a continuación, se detallan las más populares a nivel global:

- ✓ **GoFundMe:** Es una de las plataformas más utilizadas a nivel global para recaudar fondos en situaciones de emergencia, necesidades médicas, ayuda comunitaria y otras causas solidarias.¹³
- ✓ **JustGiving:** El enfoque principal de esta plataforma reside en la obtención de fondos destinados a organizaciones filantrópicas y fines solidarios. Faculta a los individuos para generar campañas que respalden una variedad de proyectos y causas a nivel global.¹⁴
- ✓ **GlobalGiving:** Es una plataforma que conecta a donantes con proyectos y organizaciones sin fines de lucro en todo el mundo. Se centra en causas solidarias y proyectos de desarrollo.¹⁵
- ✓ **DonorsChoose:** Si bien se centra principalmente en recaudar fondos para proyectos en escuelas y aulas, DonorsChoose también se puede considerar una plataforma de *crowdfunding* solidario, ya que ayuda a los educadores a obtener apoyo para iniciativas educativas.¹⁶
- ✓ **Generosity by Indiegogo:** es conocida por el *crowdfunding* de recompensas, sin embargo, su plataforma **Generosity** permite a las personas recaudar fondos por donaciones para causas solidarias y personales.¹⁷
- ✓ **Mightycause:** Anteriormente conocida como Razoo, Mightycause es una plataforma que ayuda a individuos y organizaciones a recaudar fondos para causas solidarias y benéficas.¹⁸

¹³ GoFundMe, “Why GoFundMe,” acceso (Agosto 3, 2023), <https://www.gofundme.com/c/why-gofundme>.

¹⁴ JustGiving, “About Us,” acceso (Agosto 4, 2023), <https://www.justgiving.com/about>.

¹⁵ GlobalGiving, “Who We Are,” acceso (Agosto 4, 2023), <https://www.globalgiving.org>.

¹⁶ “About Us,” Donors Choose, acceso >August 3, 2023, <https://www.donorschoose.org>.

¹⁷ “Introducing Generosity by Indiegogo,” The Indiegogo Review, (21 de octubre, 2015), <https://go.indiegogo.com/blog/2015/10/generosity-by-indiegogo.html>.

- ✓ **Classy:** Aunque Classy se centra en ayudar a organizaciones sin fines de lucro a recaudar fondos y administrar campañas, también permite a las personas recaudar fondos por donaciones para causas solidarias.¹⁹

Estas son las plataformas más famosas de alcance global las cuales, en su mayoría, tienen su sede en Norteamérica. Latinoamérica, por su parte, tiene los siguientes espacios de recaudo virtual que gozan de mayor popularidad:

- ✓ **Doare:** es una plataforma de *crowdfunding* solidario de Brasil que opera en varios países de América Latina. Se enfoca en proyectos de impacto social y ambiental, actúa como una red en la que conecta, en su mayor parte, a las organizaciones del Tercer Sector con los donantes.²⁰
- ✓ **Vaki:** es una plataforma de *crowdfunding* por donaciones originaria de Colombia, pero también operativa en otros países de América Latina. Está diseñada para recaudar fondos para diversas causas, desde emergencias médicas hasta proyectos comunitarios.²¹
- ✓ **Donadora:** opera principalmente en México y permite a las personas recaudar fondos para causas benéficas y proyectos sociales.²²
- ✓ **Donar online:** Es una plataforma diseñada exclusivamente para que las Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC) de América Latina puedan mejorar la gestión de donaciones con tarjeta de crédito simplificando al máximo posible los procesos.²³

¹⁸ “Mightycause: Nonprofit Fundraising Made Easy,” Mightycause, acceso 5 de agosto, 2023, <https://www.mightycause.com/about>.

¹⁹ “Our Story,” Classy, acceso 5 de agosto, 2023, <https://www.classy.org/>.

²⁰ “Sobre Nosotros,” DOARE, accessed August 5, 2023, <https://doare.org/>.

²¹ “Qué Es y Cómo Funciona Vaki,” Vaki, accessed (Agosto 5, 2023), <https://vaki.co>.

²² “¿Cómo Funciona?,” Donadora, accessed (agosto 5, 2023), <https://donadora.org/>.

²³ “¿Quiénes Somos?,” Donar Online, accessed (agosto 5, 2023), <https://donaronline.org/>.

Tanto las plataformas de alcance global y local ofrecen ventajas propias que respaldan su prestigio, a continuación, se presentan datos que permiten conocer la razón de su popularidad (ver tabla 4).

Tabla 4. Plataformas populares de crowdfunding

Plataformas de Crowdfunding más populares				
Plataforma	Recaudo Neto del usuario	Porcentaje de costo uso	Referencia	Disponibilidad a nivel regional
GoFundMe	97%	2.9% sobre el monto neto + 0.30 ctvs. por transacción	https://www.gofundme.com/c/pricing	No, su disponibilidad abarca Norteamérica, Europa y Australia
Justgiving	Varía según el país ±95%	5% de uso de plataforma para EEUU y Canadá. + Montos de transacción	https://www.justgiving.com/about/fees	No, únicamente en Canadá, EEUU, Australia, Nueva Zelanda e Irlanda.
GlobalGiving	85% - 92%	5%-12% según beneficios adquiridos en la plataforma + 3% transacción con terceros	https://www.globalgiving.org/aboutus/fee/	Si, bajo requisitos rigurosos
VAKI	90%	6% Uso de plataforma 4% Métodos de pago	https://help.vaki.co/porque-vaki	Si
Doare	90.2%	9.80% por transacción	https://doare.org/condiciones	Si
Donadora	90%	10% 6.5% uso de plataforma 3.5% Métodos de pago	https://donadora.org/campana/como-funciona	Si
Donar online	93.8%	2.7% uso de plataforma 3.5% Métodos de pago	https://donaronline.org/	Si

Fuente: Elaboración propia a partir de la búsqueda de los términos y condiciones de uso de cada página web.

América Latina, camina a paso constante en estos procesos de financiación alternativa, en particular el espacio de *crowdfunding* en sus distintas modalidades es un reflejo de la capacidad latente que existe en la región tanto de oferentes como de usuarios, como respuesta a la situación de que de las MiPymes representan la mayor parte del sistema productivo de América Latina y el Caribe y aun así estas no cuentan con un acceso a crédito en condiciones favorables²⁴ mediante la banca comercial. En el caso de El Salvador las microempresas del país se ven obligadas a optar a créditos informales en condiciones de usura, el Banco Interamericano de Desarrollo establece en su comunicado de prensa que:

“La Encuesta Nacional de Acceso al Financiamiento de las MiPymes de 2019 reveló que solo el 29% de las MiPymes de este país cuentan con líneas de crédito o préstamos formales”.²⁵

Este escenario adverso, se replica en Centroamérica y el resto de la región Latinoamericana, por lo que financiación alternativa y menos riesgosa como el *crowdfunding* es una oportunidad para pequeños emprendedores, y en lo que respecta a esta investigación, es una ruta alterna para pequeñas organizaciones no lucrativas de financiar proyectos iniciales que les permitan captar la atención a sus causas para generar conexiones y mayores oportunidades de captación de fondos mediante otros mecanismos.

²⁴ Herrera, Diego. “Instrumentos de Financiamiento para las Micro, Pequeñas Y Medianas Empresas en América Latina y El Caribe durante El Covid-19.” IDB Publications, 15 May 2020, publications.iadb.org/es/instrumentos-de-financiamiento-para-las-micro-pequenas-y-medianas-empresas-en-america-latina-y-el, <https://doi.org/10.18235/0002361>.

²⁵ “MiPymes de El Salvador accederán a crédito productivo con apoyo del BID,” Banco Interamericano de Desarrollo, (enero 16, 2023), <https://www.iadb.org/es/noticias/mipymes-de-el-salvador-accederan-credito-productivo-con-apoyo-del-bid>.

2.2 El Crowdfunding en El Salvador

Así como en el resto de Latinoamérica, El Salvador se suma a la baja tendencia en el uso de mecanismos digitales de obtención de financiamiento tanto para fines lucrativos como sociales, de hecho, hoy en día, poco se habla de mecanismos de financiamiento colaborativo a través de plataformas o aun del conocimiento de la existencia de estas alternativas, por lo que existe un reto mucho más grande en el territorio para poder concebir esta forma de recaudo como una opción de fácil acceso.

Académicamente, en El Salvador poco se ha hablado del *crowdfunding*, existen pocos estudios académicos sobre el tema, el primero al respecto data desde el año 2017, en el trabajo de posgrado para la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador por los maestrandos Claudia Rachell García Gallardo y Daniel Antonio Rugamas, quienes enfocaron su estudio en el *crowdfunding* como alternativa de financiamiento para emprendedores; para 2018 se publicaba en la revista Realidad Empresarial de la Universidad Centroamericana Jose Simeón Cañas el artículo científico, “*El crowdfunding como fuente de financiamiento para emprendimientos sociales en El Salvador*” por Yuri García, Lawrence Girón, Gerson Domínguez y Diana Henríquez que va más allá de la financiación de aquellos emprendimientos cuyo único fin es la obtención de ingresos para mantener y mejorar el nivel de vida del emprendedor, abordando aquellos emprendimientos que buscan un fin con impacto social.

Para 2021 el Banco Central de Reserva lanza una publicación sobre el “*Crowdfunding y Factoraje como financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas*” por Luis Alejandro Avilés Jovel y German Francisco Mena, quienes en esta oportunidad abordan el *crowdfunding* como alternativa de financiamiento para las MYPE y la replicabilidad que puede implementarse

para estas desde la experiencia internacional en el uso de estas plataformas. Por último, en 2022 se publicó el trabajo de posgrado “*El Crowdfunding como Alternativa de Financiamiento para los Startups en El Salvador*” por los maestrandos Ricardo Neyson Ramírez Ascencio y Edgardo Antonio Zetino Valencia de la Facultad Multidisciplinaria Occidental de la Universidad de El Salvador quienes centran su estudio en la alternativa de financiamiento de empresas de nueva creación o las llamadas *Startups* por medio del *crowdfunding*.

Existen cuatro publicaciones científicas que abordan esta innovadora alternativa de recaudación de fondos en diversas modalidades. Estas investigaciones resaltan las numerosas ventajas que ofrece este método de financiamiento, sin embargo, hasta el momento, ninguna de ellas ha dirigido sus esfuerzos hacia el estudio exhaustivo del potencial que para el tercer sector podría tener el aprovechar las oportunidades brindadas por el financiamiento colaborativo digital.

A partir de este análisis, es posible concluir que, si bien esta modalidad de financiamiento no es completamente desconocida en el país, aún no ha alcanzado la popularidad necesaria tanto entre las micros y pequeñas empresas como en el ámbito del tercer sector como para posicionar a El Salvador en una clasificación regional de esta práctica.

2.2.1 Marco normativo para la recaudación de fondos mediante plataformas de financiamiento colectivo

El Salvador, al igual que la mayoría de países latinoamericanos, no cuenta con un marco normativo que defina la forma de operar de las distintas modalidades del *Crowdfunding*, pero el hecho que no exista una norma específica no impide la posibilidad al mecanismo de funcionar ya que, atendiendo al principio de legalidad, el artículo 8 de la constitución de la República de El

Salvador expresa que “Nadie está obligado a hacer lo que la ley no manda ni a privarse de lo que ella no prohíbe”, por tanto hasta la fecha no existe impedimento legal para la financiación por medio de plataformas de recaudo colectivo.

Otros países latinoamericanos han ido avanzando en la construcción de lineamientos y normativas para el funcionamiento del *Crowdfunding*, ejemplos como Argentina, Brasil, México, Chile, Colombia y Perú, países que han mostrado un registro significativo de esta actividad en relación al resto de la región, han elaborado documentos que buscan regular esta actividad, sin embargo, no lo han hecho extensivo para regular todas las modalidades de crowdfunding, solamente a aquellas relacionadas al apalancamiento de las Pymes, es decir, a la modalidad de préstamos e inversión.²⁶

Perú, por ejemplo, no posee una regulación específica, pero si se auxilia de otras normativas propias para permitir su funcionamiento, en tanto que las empresas de tecnologías financieras de Crowdfunding deben requerir licencia para operar.²⁷

Chile de igual forma, al no tener una ley específica de Crowdfunding, ha establecido lineamientos denominados White Paper, elaborado por la Comisión para el Mercado Financiero CMF (2019), el cual contiene, lineamientos generales para la regulación del Crowdfunding y servicios relacionados estos se han implementado debido a que su legislación general, no posee ningún impedimento legal. Y así se suman los casos de Argentina, Brasil y Colombia.

²⁶ Luis Alejandro Avilés Jovel and German Francisco Mena, “Crowdfunding y Factoraje como financiamiento para las Micro Pequeñas Empresas (MYPE),” <https://www.bcr.gob.sv/Documental/>, (San Salvador: BCR, 2021), <https://www.bcr.gob.sv/documental/Inicio/vista/4cc8648e4c9f7df801a03929fc88cf59.pdf>.

²⁷ Ibid.

México por su parte desde 2018 tiene un marco normativo consolidado en la Ley para regular las instituciones de Tecnología Financiera (Ley FinTech) en la que la actividad de crowdfunding se regula describiendo las obligaciones y alcance de sus actividades, así:²⁸

TITULO II, CAPITULO I: De las Instituciones de Financiamiento Colectivo

Artículo 15.- Las actividades destinadas a poner en contacto a personas del público en general, con el fin de que entre ellas se otorguen financiamientos mediante alguna de las Operaciones señaladas en el siguiente artículo, realizadas de manera habitual y profesional, a través de aplicaciones informáticas, interfaces, páginas de internet o cualquier otro medio de comunicación electrónica o digital, solo podrán llevarse a cabo por las personas morales autorizadas por la CNBV, previo acuerdo del Comité Interinstitucional, como instituciones de financiamiento colectivo.

Artículo 16.- Los Clientes de una institución de financiamiento colectivo que intervengan en las actividades previstas en el artículo anterior serán denominados inversionistas y solicitantes. Se consideran inversionistas a las personas físicas o morales que aporten recursos a los solicitantes. Se consideran solicitantes a las personas físicas o morales que hubieren requerido tales recursos a través de la institución de financiamiento colectivo. Los Clientes de una institución de financiamiento colectivo podrán efectuar entre ellos y a través de dicha institución las Operaciones siguientes: Financiamiento colectivo de deuda [...], Financiamiento colectivo de capital [...], Financiamiento colectivo de copropiedad o regalías [...].

De esta realidad, podemos asumir que El Salvador no está exento de unirse a estos países en cuanto adoptar lineamientos a futuro en la medida que los salvadoreños se avoquen a estas alternativas de financiamiento, así el país puede ir sentando las bases para el funcionamiento de

²⁸ Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. Ley para regular las Instituciones de Tecnología Financiera. Diario Oficial de la Federación, 9 Mar. 2018.

este tipo de Fintech de forma transparente, tomando de referencia normativas que ya existen en países de la región adaptándolas a la realidad nacional.

Se ha revelado que las plataformas de financiamiento colectivo tienen un potencial considerable para impulsar la independencia financiera de las organizaciones no lucrativas, diversificar sus fuentes de ingresos y garantizar su sostenibilidad a largo plazo. La capacidad de recaudar fondos de manera eficiente y establecer conexiones directas con los donantes a través del crowdfunding ha demostrado ser una alternativa efectiva para financiar proyectos estratégicos y responder a las necesidades cambiantes del tercer sector.

Además, se ha destacado la importancia de implementar estrategias de marketing y seguimiento efectivas para maximizar el éxito de las campañas de crowdfunding y asegurar un impacto positivo en la comunidad. La combinación de tecnología, innovación y compromiso social a través de estas plataformas ofrece nuevas perspectivas para el desarrollo de iniciativas sociales con un alcance significativo y transformador.

En ese sentido se subraya la importancia de aprovechar las oportunidades que ofrece el crowdfunding para fortalecer el tercer sector y avanzar hacia un futuro más inclusivo y sostenible adaptando los marcos normativos existentes para apostar por la transparencia y regular este tipo de transacciones.

CAPÍTULO 3

PLATAFORMAS DE FINANCIAMIENTO COLECTIVO (*CROWDFUNDING*) COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS DE LA FUNDACIÓN SALVADOREÑA PARA LA SORDOCEGUERA Y DISCAPACIDAD MÚLTIPLE – FUSSDIM

La innovación y la sostenibilidad financiera son fundamentales para el éxito de las organizaciones no lucrativas, el crowdfunding se presenta como una herramienta poderosa para diversificar fuentes de financiamiento y fortalecer el impacto social.

Desde la planificación y ejecución de campañas de recaudación de fondos hasta la gestión de relaciones con los donantes y la medición del impacto de las iniciativas financiadas, se describe cómo las organizaciones no lucrativas pueden aprovechar al máximo el potencial del crowdfunding para alcanzar sus objetivos y generar un cambio positivo en la sociedad.

Asimismo, abordaremos los desafíos y obstáculos que pueden surgir y cómo superarlos para garantizar el éxito a largo plazo de estas iniciativas. Este capítulo pretende ser una guía práctica para las organizaciones no lucrativas que buscan implementar estrategias de crowdfunding efectivas, enfrentar los desafíos inherentes a este modelo de financiamiento colaborativo y potenciar su capacidad de generar impacto social de manera sostenible.

3.1 Asociaciones y Fundaciones sin fines de lucro en El Salvador

Inicialmente las Naciones Unidas, utilizó el concepto de “Organizaciones No Gubernamentales” para referirse a las entidades internacionales que cooperaban con acciones humanitarias. Así, se intentó representar organizaciones que no pertenecen al Estado, y que, por ello no tienen dependencia de la administración pública, aunque presten servicios de carácter

social o se financien en gran medida con fondos públicos. La característica principal de este tipo de instituciones es que son impulsadas por personas voluntarias, sin la búsqueda de beneficios financieros y con el propósito de prestar un servicio social.

En América Latina, tienen su origen en la década de los años 50 como una respuesta a la necesidad de los países en subdesarrollo mayoritariamente enmarcados en dictaduras que demandaban el apoyo institucionalizado para el desarrollo económico democrático y social.²⁹

Particularmente en El Salvador, según Arana y Valencia en su investigación sobre la sostenibilidad de las asociaciones y fundaciones sin fines de lucro, el surgimiento de estas instituciones se divide en cinco momentos:

1°. En el período de 1962 a 1965, el desarrollo del Concilio Vaticano II.

2°. En 1968, la realización de la segunda Conferencia General del Episcopado Latinoamericano, en Medellín.

3°. El inicio en 1969 de una política de cooperación hacia América Latina llamada Alianza para el Progreso.

4°. La guerra civil que transcurrió en El Salvador durante la década de los 80's.

5°. El inicio desde 1989 de un nuevo modelo económico para el país, basado en el neoliberalismo.³⁰

²⁹ Margarita Bran, "LAS INSTITUCIONES SIN FINES de LUCRO, SU TRATAMIENTO TRIBUTARIO," noviembre 2020, <https://www.taiia.gob.sv/>.

³⁰ Arana, Miguel y Valencia, Carlos. "Autosostenibilidad de Las Asociaciones y Fundaciones Sin Fines de Lucro". Tesis (Bachelor), octubre 2013, <https://ri.ues.edu.sv/id/eprint/13642>.

Estos dos últimos momentos han definido el surgimiento de las organizaciones que actualmente operan en el país, algunas han ido desapareciendo, otras transformándose y otras han surgido a raíz de los cambios y transformaciones sociales ligados a la defensa de derechos de minorías, de igual forma han definido la forma de operar dentro de un mercado que se adapte a las reglas de competitividad capitalista en sus estrategias de sostenibilidad.

Actualmente las organizaciones sin fines de lucro en El Salvador cuentan con un marco legal sólido; la constitución de la república establece en su artículo 7 que “Los habitantes de El Salvador tienen derecho a asociarse libremente y a reunirse pacíficamente y sin armas para cualquier objeto lícito”.

Conforme a este artículo, el Estado debe garantizar el goce de este derecho y para regular esta actividad se crea en 1996, mediante decreto 894, la Ley de Asociaciones y Fundaciones sin Fines de Lucro que reconoce en sus considerandos que “en el país operan asociaciones y fundaciones sin fines de lucro, cuyo esfuerzo y trabajo han brindado resultados positivos en el mejoramiento de las condiciones de vida de muchas familias salvadoreñas y que además permite destacar la importancia social que estas personas jurídicas realizan en el desarrollo económico y social del país”³¹.

Esta ley fue creada con el objeto de establecer un régimen jurídico particular para este tipo de organizaciones y de esta manera crear un registro nacional de organizaciones sin fines de lucro que le permita al Estado garantizar seguridad jurídica a las mismas, de esta manera las

³¹ Asamblea Legislativa de El Salvador, “Ley de Asociaciones y Fundaciones Sin Fines de Lucro,” 21 de noviembre, 1996.

Asociaciones y Fundaciones se convierten en instituciones encargadas de jugar un rol social en cooperación con el Estado y brindar servicios especializados que este no puede suplir.

Este es el caso de la Fundación Salvadoreña para la Sordoceguera y Discapacidad Múltiple – FUSDDIM, cuya finalidad es la atención educativa formal a personas con sordoceguera y discapacidad múltiple congénita y adquirida mediante un currículo funcional de acuerdo a las necesidades de cada estudiante,³² como respuesta a las demandas sociales para este segmento de la población, que el Estado por su parte no logra atender ya que no cuenta con áreas especializadas de atención dentro de las instituciones que actualmente se encargan de cubrir las necesidades terapéuticas de personas con discapacidad.

La Fundación Salvadoreña para la Sordoceguera y Discapacidad Múltiple – FUSDDIM es una organización sin fines de lucro que nace de forma legal en 2014 bajo la visión de “Divulgar y defender los derechos de las personas con sordoceguera y/o Discapacidad Múltiple para que sean miembros activos en su familia y la sociedad” y bajo la misión de “Proveer atención educativa integral a personas que presentan sordoceguera y/o discapacidad múltiple, haciendo uso de metodología adecuada que facilite desarrollar al máximo sus capacidades para vivir una vida digna y plena”.³³

En el año 2017, FUSDDIM logró obtener la aprobación de la Asamblea Legislativa para la declaración del día 27 de junio como el día nacional de la sordoceguera con el propósito de fomentar la sensibilización en la población salvadoreña acerca de esta condición. Esta medida,

³² Órgano Ejecutivo de la República de El Salvador, “Estatutos de La Fundación Salvadoreña Para La Sordoceguera Y Discapacidad Múltiple,” 11 de abril, 2014, <https://imprentanacional.gob.sv/servicios/archivo-digital-del-diario-oficial/>.

³³ Córdova et.al., “Modernización de las condiciones para el mejoramiento de la Fundación Salvadoreña para la Sordoceguera y Discapacidad Múltiple,” diciembre 6, 2017.

en consonancia con el artículo 10 de la "Declaración de las necesidades básicas de las personas sordociegas", suscrita en Estocolmo, Suecia, en 1989, propuso la designación del 27 de junio como una ocasión especial para conmemorar el nacimiento de Hellen Keller escritora, oradora y activista social reconocida como la primera persona sorda y ciega en graduarse de una institución universitaria. Lo anterior sirve como un símbolo relevante en la concientización social en torno a la sordoceguera y la necesidad de comprender las realidades de estas personas.³⁴

3.2 Esbozo financiero de la Fundación Salvadoreña para la Sordoceguera y Discapacidad

Múltiple de El Salvador – FUSSDIM.

A continuación, se abordará someramente la realidad financiera de la Fundación con el objetivo de tener una perspectiva más amplia de sus necesidades de recaudación orientada a la búsqueda de nuevas alternativas de financiamiento que le permitan proyectarse a mediano y largo plazo. Esta información ha sido recabada mediante entrevista con la directora de la Fundación, la licenciada en educación especial, Xiomara Arely Álvarez de Hernández y junto al estudio de los estados de resultados de la fundación desde el año 2019 al 2022.

La Fundación, desde su creación, inició con incertidumbres financieras que han puesto riesgo su supervivencia, no obstante, ha logrado mantenerse durante ocho años gracias a la realización de actividades de recaudación de fondos, a la convicción del personal de trabajo y al compromiso de personas altruistas que realizan donaciones tanto financieras como en especie, también con el logro de subvenciones del Estado con lo que han logrado cubrir las necesidades más elementales para el funcionamiento de la institución.

³⁴ “Día Internacional de Las Personas Sordociegas,” Consejo Nacional Para La Inclusión De Las Personas Con Discapacidad, June 25, 2021, <https://conaipd.gob.sv/2021/06/25/dia-internacional-de-las-personas-sordociegas/>.

En virtud de lo anterior, la sostenibilidad organizacional, entendida como la capacidad de una institución de continuar operando en el mediano y largo plazo y mantenerse económicamente viable en un entorno cambiante,³⁵ continúa siendo un problema y constituye un factor generador de incertidumbre y vulnerabilidad para la institución, esto se atribuye a que la organización solo cuenta con tres fuentes de ingresos:

1. Donaciones de personas altruistas, que donan periódica o eventualmente gracias a la sensibilización e identificación con la causa.
2. Desarrollo de actividades de recaudación, en eventos específicos como rifas, feria de emprendedores, cursos cortos online
3. Adjudicación de subvención del Estado, proveniente de un porcentaje del presupuesto general de la nación que cada año es sujeto a revisión y aprobación.

Las diferentes fuentes de financiamiento antes mencionadas presentan una constante fluctuación y dificultan la proyección organizacional y la toma de decisiones estratégicas.

En cuanto a los ingresos percibidos por parte de la subvención estatal se tiene, según los estados de resultados, que en el año 2019 obtuvo veinte mil cuatrocientos veintiocho dólares con doce centavos (\$20,428.12); para el año 2021 veintinueve mil quinientos setenta y siete dólares con ochenta y cinco centavos (\$29,577.85) y para el año 2022 obtuvo treinta y un mil seiscientos veintisiete dólares con sesenta centavos (\$31,627.60).

³⁵ “Sostenibilidad Financiera,” Sustentarse, April 27, 2023, <https://sustentarse.com.mx/sostenibilidad-financiera/#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20la%20sostenibilidad%20financiera>.

En el caso del año 2020 la fundación no contó con subvención estatal sin embargo logró, según estado de resultado, un ingreso de nueve mil treinta y seis dólares con ochenta y dos centavos (\$9,036.82) provenientes de eventos de recaudación y aportaciones altruistas, y un gasto de administración de doce mil dieciocho con setenta y un centavos (\$12,018.71) con un excedente negativo de dos mil novecientos ochenta y cuatro con cincuenta y nueve centavos (\$2,984.59) que se logró cubrir con trabajo voluntario y aporte de los mismos miembros de la Fundación.

Para tener un panorama más descriptivo del comportamiento financiero de la Fundación se practicó el método de Análisis Vertical y Horizontal;³⁶ el análisis vertical permite comparar los datos de un mismo estado financiero en un mismo periodo de tiempo,³⁷ por otra parte, el análisis horizontal busca determinar la variación que un estado financiero ha sufrido en un periodo respecto de otro. Esto es importante para determinar cuánto se ha crecido o disminuido en un tiempo determinado.³⁸

Para el análisis vertical, se tomó el cociente total de ingresos entre el total de egresos según estado de resultado de los últimos cuatro años, y, para el segundo, se analizó el comportamiento de estos ratios en el período 2019 – 2022, el Análisis Vertical nos indica cuantos dólares ingresan por cada dólar gastado y el Análisis Horizontal, la variabilidad de estos en un tiempo definido, un buen indicador financiero en este análisis es el ratio de liquidez en este caso si el ratio es mayor a 1 indica salud financiera puesto que sus ingresos superan sus egresos por otra parte, un ratio menor a 1 nos indica excedente negativo o la posibilidad de conducir a

³⁶ Palacios, Juan. “Clase 3” Gestión Financiera de Entidades No Lucrativas. Universidad de El Salvador, San Salvador, 06 de diciembre 2021

<https://drive.google.com/file/d/1T0UAdzXD2CXFtjZPDILidvYiBIpqrwtx/view?usp=sharing>

³⁷ Universidad de Guanajuato. “Clase Digital 2. Análisis Financiero Básico - Recursos Educativos Abiertos.” Recursos Educativos Abiertos, 5 Apr. 2022, blogs.ugto.mx/rea/clase-digital-2-analisis-financiero-basico/#:~:text=Por%20una%20parte%2C%20el%20an%C3%A1lisis.

³⁸ Ibid

endeudamiento según Gittman y Zutter en su libro “Principios de administración financiera”.

³⁹(ver tabla 6)

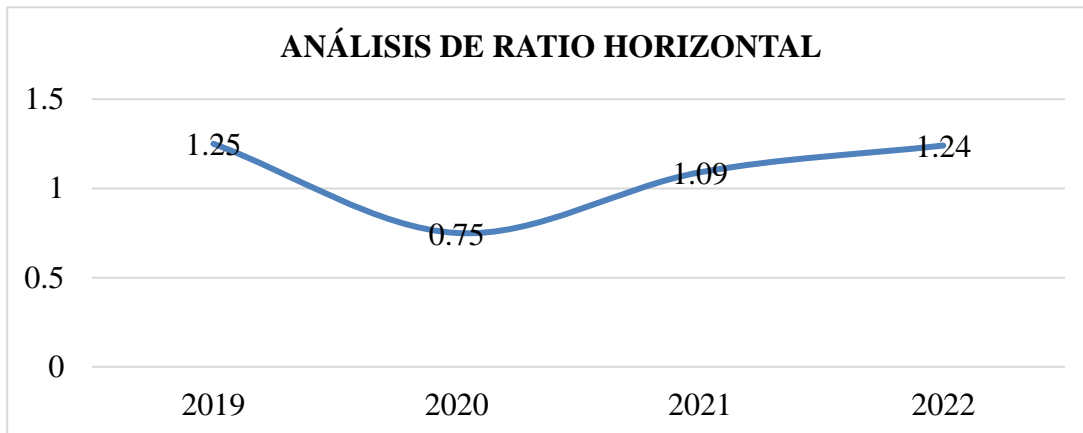
Tabla 5. Análisis financiero vertical y horizontal

<i>Análisis vertical</i>	Concepto/Año	2019	2020	2021	2022
	Total, de ingresos	\$ 20,428.12	\$ 9,036.82	\$ 29,577.85	\$ 31,627.60
	Total, de egresos	\$ 16,385.46	\$ 12,018.71	\$ 27,202.07	\$ 25,526.48
	Ratio	1.25	0.75	1.09	1.24
<i>Análisis horizontal</i>					

Fuente: Elaboración propia con base en la revisión de los estados de resultados de la Fundación periodo 2019-2022

Para tener una representación visual del comportamiento financiero de la Fundación se tiene el siguiente gráfico lineal (ver gráfico 1).

Gráfico 1. Análisis de ratio horizontal



Fuente: elaboración propia a partir de los Estados financiero de los años 2019, 2020, 2021 y 2022 de la Fundación.

³⁹ Gitman, Lawrence J., and Chad J. Zutter. Principios de Administración Financiera. 2012. Decimosegunda edición ed., Mexico, PEARSON EDUCACIÓN, 2012, pp. 65–66.

De esta manera, se observa que en el año 2020 la Fundación presentó un déficit de ingresos debido a la suspensión del aporte del Estado y las consecuencias que produjo de la crisis por COVID 19, independientemente de esta situación en los años 2019, 2021 y 2022 se observa ratio de ingreso superior a uno.

Por otra parte, en referencia a los aportes por eventos de recaudación se estima un ingreso mensual de cuatrocientos dólares (\$400.00) y en aportes altruistas se calcula un ingreso de trescientos sesenta dólares (\$360.00) estas dos fuentes anualmente suman un aproximado de nueve mil ciento veinte dólares (\$9,120.00) que puede variar por distintas circunstancias por lo que no es un ingreso fijo con el que la Fundación pueda contar para tomar decisiones estratégicas.

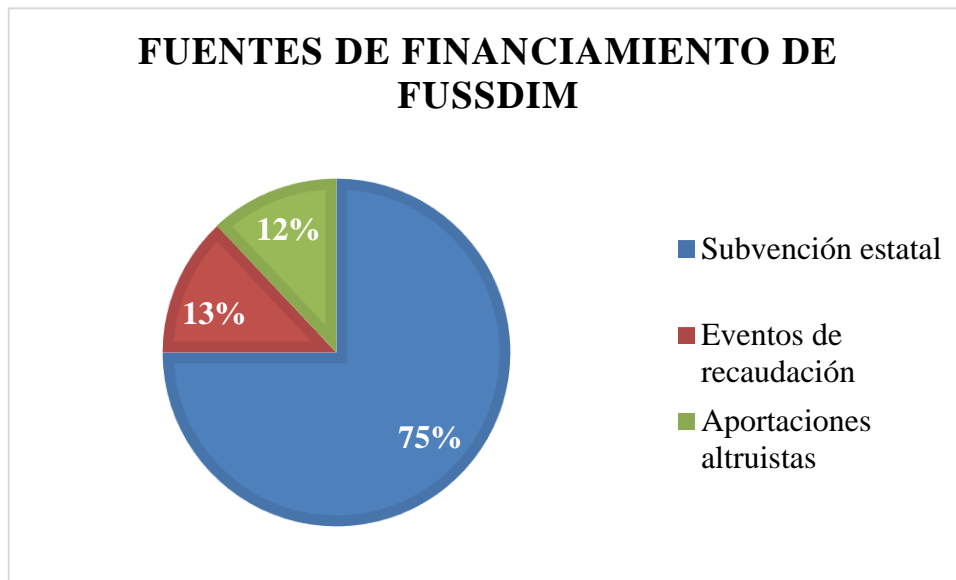
Teniendo en cuenta los datos mencionados por cada una de las tres fuentes de financiamiento, los aportes anuales promedio a la Fundación en relación a los años 2019, 2021 y 2022 se dividen así⁴⁰:

<i>Subvención Estatal</i>	\$ 27,211.19
<i>Eventos de recaudación</i>	\$ 4,800.00
<i>Aportaciones altruistas</i>	\$ 4,320.00
<i>Total</i>	<hr/> \$ 36,331.19

Gráficamente las aportaciones porcentuales por cada fuente de financiamiento se reflejan de la siguiente manera:

⁴⁰ No se tomó en cuenta el año 2020 porque no se contó con la subvención.

Gráfico 2. Fuentes de financiamiento de FUSSDIM



Fuente: Elaboración propia a partir de aportes anuales promedio a la Fundación en relación a los años 2019, 2021 y 2022

La grafica nos demuestra que la Fundación sostiene su funcionamiento en un 75% a partir de la subvención estatal y solamente un 25% en aportaciones que logra gestionar mediante otras dinámicas. Es importante valorar que al momento de gestionar las fuentes de ingreso estas deben cumplir con dos principios clave para la sostenibilidad que son la distribución y diversidad, la primera entendiendo que una distribución equitativa de los ingresos de diversas fuentes promueve una mejor sostenibilidad, aunado a ello una diversificación de fuentes aumenta la probabilidad de fortalecer a la organización en los escenarios más adversos⁴¹ tal y como se presentaron en el año 2020, en el que la Fundación se vio sumamente afectada.

⁴¹ Jenny Betancur y Dayanne Acosta, “¿Cómo Se Sostienen Financieramente Las Empresas Sin Ánimo de Lucro? Casos de Estudio En El Área Metropolitana de Bucaramanga” (Trabajo de Grado, 2014).

Por lo que, no solamente es importante saber diversificar sino también saber distribuir los ingresos, ya que enfatiza la necesidad de que una institución mantenga un equilibrio en sus fuentes de ingresos, evitando así una concentración excesiva en una única vía de obtención de fondos.⁴²

Para el caso de FUSDDIM al contar con un 75% de ingresos provenientes de fondos estatales se encuentra con dos obstáculos, el primero este 75% son de carácter restringido por tanto no puede disponer de ellos a discreción para las necesidades eventuales de la Fundación y, el segundo, el riesgo de caer en crisis organizacional por falta de fondos si este llega a suspenderse, esto repercute en la proyección que pueda tener la Fundación más allá del plazo otorgado para la utilización de la subvención.

Para el caso del 25% de fondos, es necesario ser conscientes que su recaudación es variable e inconstante mes a mes y esto repercute significativamente a la fundación ya que parte de estos fondos se invierten en otras actividades recaudación y diversificación que permite compensar posibles impactos negativos provocados en otra fuente de ingresos. La única ventaja de estos ingresos es su libertad de gestión, que pueden ser utilizadas conforme a necesidades emergentes que pudieron no haber estado presupuestadas desde un inicio, esto les da una característica de fondo no restringido⁴³.

A continuación, se presenta un gráfico cartesiano en el que se puede visualizar cuan distribuidos están los fondos de FUSDDIM de acuerdo a su origen, en el primer cuadrante se cuenta con

⁴² Anne Abraham, "Financial Sustainability and Accountability: A Model for Nonprofit Organisations" (Brisbane, Australia: AFAANZ: University of Wollongong, July 8, 2003), <https://ro.uow.edu.au/commpapers/739/>.

⁴³ Palacios, Juan. "Clase 4" Gestión Financiera de Entidades No Lucrativas. Universidad de El Salvador, San Salvador, 06 de diciembre 2021 <https://drive.google.com/file/d/1T0UAdzXD2CXFtjZPDILidvYiBIpqrwtx/view?usp=sharing>

aquellos fondos provenientes de recaudaciones generales tales como eventos de recaudación aportaciones altruistas, cenas de beneficencia, rifas entre otros, pero para este caso solo se cuentan con aportaciones altruistas y eventos de recaudación.

En el segundo cuadrante tenemos la financiación central de la Fundación que lo constituye todos aquellos ingresos obtenidos a partir de la comercialización de bienes y servicios cuyo flujo es predecible a largo plazo, tales como programa de capacitaciones, alquiler constante y programado de muebles e inmuebles etc.⁴⁴ Para el caso de la fundación, al ser joven y con patrimonio limitado no cuenta con ningún tipo de ingreso que cumpla estas características por lo que se le adjudica un 0% de recaudación.

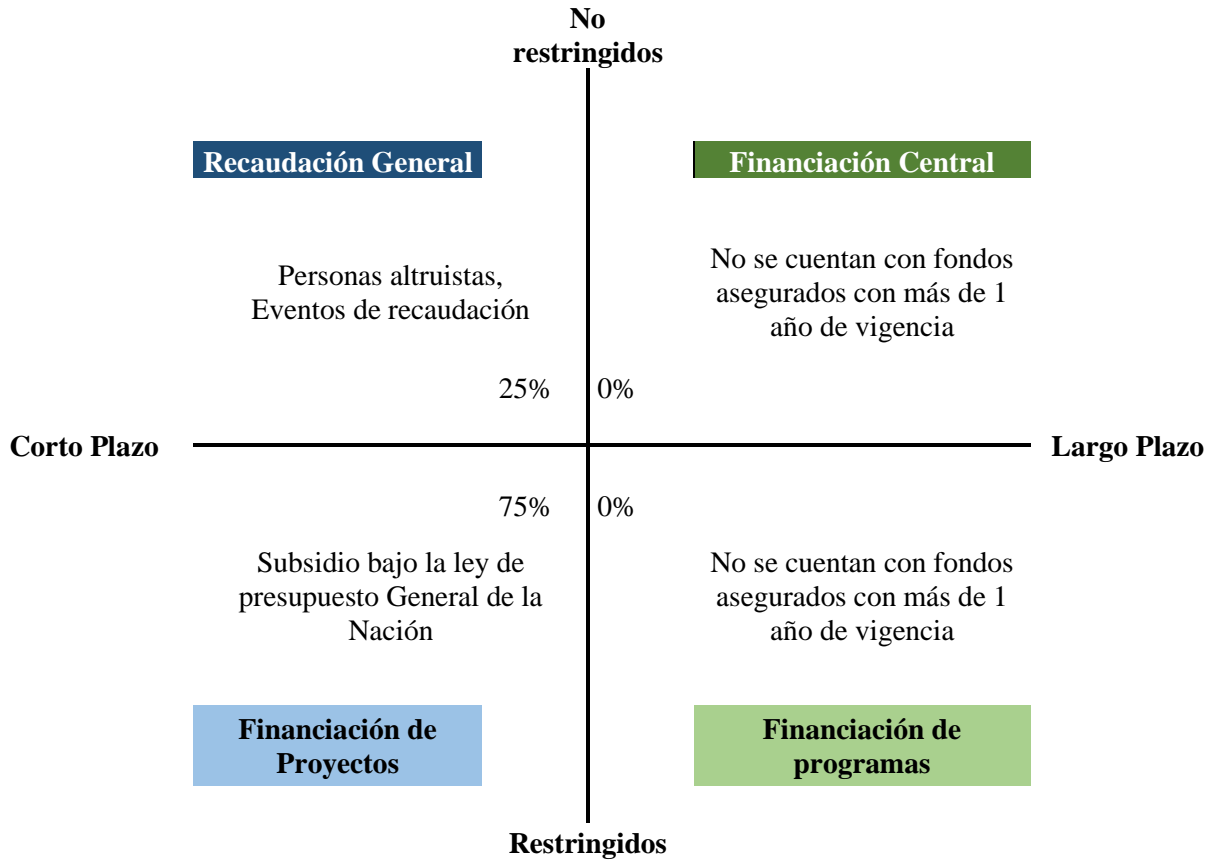
En el tercer cuadrante, se cuenta con el financiamiento de proyectos, es decir, aquellos fondos que se otorgan a un proyecto en específico previamente presupuestado y que cuenta con una vigencia de un año o menos, en el caso de la fundación se ha colocado la subvención estatal en este tercer cuadrante ya que este fondo está sujeto a aprobación de carácter anual por tanto no se pueden realizar proyecciones a largo plazo.

En el cuarto cuadrante, se reflejan aquellos fondos cuyos desembolsos están asegurados con una vigencia de más de un año, por ejemplo, la financiación de programas por parte de fondos de origen estatal o fondos provenientes de la cooperación internacional, en el caso de la fundación hasta la fecha no cuenta con este tipo de financiamiento.⁴⁵

⁴⁴ Ibid

⁴⁵ Ibid

Gráfico 3. Matriz de diversificación de fondos



Fuente: Elaboración propia a partir del método de diversificación a partir de las fuentes de financiamiento y los aportes anuales promedio a la Fundación en relación a los años 2019, 2021 y 2022.

Según este gráfico se puede evidenciar que FUSDDIM, se encuentra sumamente vulnerable, ya que corre riesgos que comprometen la continuidad de su funcionamiento, puesto que no solo hay una concentración excesiva en una fuente de ingresos sino que esa fuente no permite a la institución sufragar otras actividades que probablemente le generen utilidades a la fundación y

que le permitan obtener mayor independencia financiera y, como se ha mencionado, contar con diversas fuentes de ingresos posibilita la compensación de eventuales impactos desfavorables en una de las fuentes de ingresos por medio de otras, coadyuvando a la sostenibilidad financiera y a fomentar un crecimiento resiliente y sostenible.

De tal manera que la Fundación tiene dos problemáticas a enfrentar, la primera, diversificar sus fuentes de ingresos y la segunda, distribuir equitativamente las fuentes de recaudación, creando un balance entre los ingresos restringidos y no restringidos, esto quiere decir que a pesar de que la Fundación pueda tener variedad de ingresos es preciso equiparar la cantidad que se recibe de los mismos y tratar de evitar concentrar su supervivencia como institución en una sola alternativa de financiamiento.

La fundación puede optar a diversas estrategias de recaudación, desde las más tradicionales como eventos de donación, mercados de emprendedores, rifas, concursos; hasta las más innovadoras como donación en línea gestionada por la organización a través de plataformas de pago en línea, inscripción a programas de donación en plataformas de la banca, a las que se pueden inscribir con aquellos bancos que tengan programas filantrópicos tal como YoMeUno del banco BAC Credomatic en la que cada organización inscrita cuenta con un espacio para la donación en el que se puede visualizar la descripción de la organización y su propósito entre otras que impliquen el uso de la tecnologías de la información y la comunicación.

Para este trabajo de investigación se ha seleccionado la estrategia de *crowdfunding* por ser una herramienta vigente e innovadora que ha tomado fuerza y relevancia luego de la crisis por sanitaria COVID 19 y que a pesar de sus ventajas es poco conocida por las organizaciones no

lucrativas en el campo de la recaudación de fondos, prueba de ello es la poca oferta de plataformas diseñadas específicamente para este tipo de mecenazgo a pequeña escala y aún, una menor oferta de plataformas de *crowdfunding* por donaciones a nivel de América Latina.

3.3 El Crowdfunding por donaciones como estrategia innovadora de captación de fondos.

Uno de los retos constantes de las Asociaciones y Fundaciones sin fines de lucro, es la sostenibilidad y la captación de fondos a largo plazo, se convierte en una problemática frecuente y compartida entre todos tipos de organizaciones no lucrativas, incluso en aquellas que tienen mayor grado de madurez en el sector, por lo que crear nuevas estrategias de captación de fondos debe ser un tema importante en sus planes estratégicos institucionales, en este punto se hace relevante hablar de la innovación.

Al hablar de innovación nos encontramos con diferentes conceptos que han tratado de definirla, Peter Drucker, profesor consultor de negocios, de origen austriaco señaló desde una perspectiva empresarial que:

*“La innovación es la herramienta clave de los empresarios, el medio por el cual se aprovechan los cambios como una oportunidad”*⁴⁶

Por otra parte, Christopher Freeman economista británico, sostenía que:

“La Innovación es el proceso de integración de la tecnología existente y los inventos para crear o mejorar un producto, un proceso o un sistema. Innovación en un sentido

⁴⁶ Charles D. Shepherd, et al., *Administración de La Innovación*, Pearson Educación de México SA. de CV (53519, Naucalpan de Juárez, Estado de México: Guillermo Domínguez Chávez, 2012), 21–22,

*económico consiste en la consolidación de un nuevo producto, proceso, o sistema mejorado”.*⁴⁷

Así entre muchos otros conceptos asociados a diferentes áreas ya sea; procesos y productos, organización, comercio, tecnología etc. En cualquiera de sus definiciones, la innovación cumple con dos partes: la generación de una idea o invención, y la comercialización fructífera de dicha invención/idea (innovación = invención + nivel de uso)⁴⁸ es decir que este suceso, estrategia o proceso genere valor.

Es común asociar el termino de innovación al avance tecnológico, Karl Marx sostenía que la ciencia no opera en la sociedad como una variable exógena, sino que responde a las necesidades cambiantes de los seres humanos y la tecnología es un proceso social que viene determinado por las relaciones sociales de producción y el desarrollo de las fuerzas productivas.⁴⁹

La dialéctica capitalista exige una renovación constante, de la cual la innovación es un pilar central, la dinámica de mercado se enfoca en generar el mayor número de ganancias sin comprometer demasiados costos y es aquí que la innovación toma un rol protagónico en función de ofrecer atajos que reduzcan las dificultades y estancamientos que poco a poco van presentando las dinámicas tradicionales en cualquiera de las áreas ya mencionadas.

Joseph Schumpeter, economista austro-estadounidense se le adjudica el establecimiento de la “Teoría de la Innovación” como una manera de explicar los ciclos económicos y el modo de producción capitalista, consideró a la innovación como el factor endógeno del desarrollo

⁴⁷ María Marta Formichella, “La evolución del concepto de innovación y su relación con el desarrollo,” Enero 2005, <https://core.ac.uk/download/pdf/48031881.pdf>.

⁴⁸ Op cit. Charles D. Shepherd, Et al

⁴⁹ Diana Suarez, Analía Erbes, and Florencia Barletta, *Teoría de La Innovación: Evolución, Tendencias Y Desafíos*, 1° ed. (Los Polvorines : Universidad Nacional de General Sarmiento Madrid : Ediciones Complutense, 2020), 28–30.

económico que se basa en la competitividad. Para Schumpeter el desarrollo económico viene dado por dos tipos de fuerza, una de tipo material (trabajo, tierra y capital) y una inmaterial (Factores Técnicos y Sociales).⁵⁰

Para explicar su teoría Schumpeter se concentra en los emprendedores cuya actitud innovadora determina el cambio tecnológico, así:

*...la función de los emprendedores es la de reformar o revolucionar las formas de producir poniendo en uso una invención o, más en general, una posibilidad tecnológica aún no probada de producir una mercancía nueva o producir una ya conocida en una forma nueva: abriendo una nueva fuente de abastecimiento de materias primas o un nuevo mercado, reorganizando la empresa.*⁵¹

Por tanto, Schumpeter sostiene que los ciclos económicos se ven influenciados naturalmente por olas de innovación e invención de productos o servicios cuya prueba de fuego son las crisis económicas que al estabilizarse dejan expuestos a aquellas empresas cuyos procesos de innovación las ayudaron a sobrevivir, generando una nueva ola de nuevos emprendedores que se han transformado para ser más competitivos. Este proceso Schumpeter lo define así:

*“El auge finaliza y la depresión comienza después del periodo de tiempo que debe mediar antes de la aparición en el mercado de los productos de las nuevas empresas. Y un nuevo auge sucede a la depresión cuando se haya terminado el proceso de reabsorción de las innovaciones”*⁵²

La aparición y auge del financiamiento por *crowdfunding* se sustentan en el enfoque de la innovación del que nos hablaba Schumpeter ya que este, a pesar de existir desde el 2008, su

⁵⁰ Op cit. Diana Suarez, Analía Erbes, y Florencia Barletta

⁵¹ Luis Fernando Quevedo, “Aproximación Crítica a La Teoría Económica Propuesta Por Schumpeter” (Santa Cruz, Bolivia, 29 de agosto, 2019), http://www.scielo.org.bo/pdf/riyn/v12n20/v12n20_a06.pdf.

⁵² Ibid.

popularidad se cristalizó hasta el 2020 en el confinamiento por crisis sanitaria COVID 19, ayudando a muchas personas a sobrevivir a los efectos financieros colaterales.

Hoy en día el *crowdfunding* existe, se mantiene y se expande a medida que aumenta su popularidad y su funcionalidad para quienes hace uso de él; poco a poco se va haciendo más accesible en cuanto a nuevas plataformas aparecen y como ya se ha mencionado, la dinámica económica y su elemento intrínseco de renovación harán que este tipo de financiamiento se vaya reinventando.

Por todo lo anterior, es importante recalcar el papel de la innovación para las Fundaciones y Asociaciones como motor que les permita reinventarse y trascender ante las crisis financieras que están por venir, de lo contrario corren el riesgo de estancarse y en el peor de los casos, desaparecer. Si bien estas instituciones tienen un carácter no lucrativo y muchas de ellas operan sobre la base de valores de horizontalidad, deben ser conscientes que están inmersas en un sistema competitivo que de manera cíclica pone a prueba a aquellos más aptos.

3.4 Plataformas de crowdfunding más convenientes para FUSSDIM.

Como se mencionó en el capítulo II, a pesar de la existencia de un gran número de plataformas de *crowdfunding* en todas sus modalidades, la disponibilidad de ellas en Latinoamérica no es tan numerosa como en Norteamérica y Europa en donde esta opción de financiamiento se ha vuelto más popular y si se delimita a plataformas de *crowdfunding* por donación, la oferta se reduce aún más en la región.

En Latinoamérica, solo en plataformas de *crowdfunding* por donaciones se identifican alrededor de cinco, GlobalGiving, VAKI, Doare, Donadora y Donar online (ver tabla 5), las cuales cuentan

con restricciones de uso puesto que de ellas solo las plataformas VAKI y Globalgiving, están habilitadas para el uso desde cualquier país de Latinoamérica, en cuanto al resto, su uso se limita al país del que son origen según los términos y condiciones de uso de cada una.

Para el caso de GlobalGiving es un sitio web de recaudación de fondos que trabaja con organizaciones registradas para recaudar dinero y generar apoyo para el trabajo que realizan en comunidades de todo el mundo, el propósito es ofrecer a las organizaciones herramientas de recaudación de fondos, capacitación y apoyo, y la oportunidad de conectarse con una amplia red de individuos y corporaciones. Si bien acepta solicitudes de organizaciones sin fines de lucro registradas en todo el mundo, las organizaciones deben poder mostrar un historial de implementación de proyectos y pasar por su proceso de debida diligencia de acuerdo a los siguientes requisitos según su página web:

1. Materiales que muestren las actividades y los logros de la organización a registrar, tales como informes anuales, boletines o informes de noticias sobre la organización.
2. Carta de referencia que provenga de financiadores, organizaciones asociadas, miembros destacados de la comunidad o beneficiarios del programa.
3. Certificado de registro gubernamental que es el documento que demuestra que la organización está registrada como organización benéfica en el país de origen.
4. Documento de fundación con cláusula de disolución en la que se explique la disposición de los activos de la organización en caso de disolución.
5. Documentos financieros (2 años de estados financieros y un presupuesto del año en curso).

6. Información de desembolso en la que se proporcione información de una cuenta bancaria que pueda recibir fondos para su organización.
7. Nombres del personal superior y de los miembros de la junta directiva.
8. Términos y condiciones, documento que indique la aceptación de cada uno de estos elementos: Términos y condiciones de GlobalGiving, certificación antiterrorista, política de no discriminación y declaración jurada de diligencia debida.⁵³

De las ventajas que ofrece Globalgiving es su robusto respaldo corporativo ya que cuenta con más de 200 empresas socias entre las que se destacan: FORD, ADOBE, CBS Studios International, Discovery, LOREAL, P&G, GOOGLE, AIRBNB, Microsoft, United Airlines, TWITCH, ZOOM entre muchas otras de prestigio mundial. Sin embargo, una de sus desventajas es la tarifa de retención de donación que asciende hasta el 15 % por cada donación realizada.

En cuanto a los desafíos para una organización como FUSSDIM están en cumplir con el rigor documental que exige la plataforma para poder registrar a la organización, además de las exigencias metodológicas en cuanto a los proyectos realizados ya que como organización joven no cuenta con la madurez organizacional para cumplir con los requisitos planteados en los términos y condiciones.

Por otro lado, VAKI es una plataforma más amigable e intuitiva en su uso, el acceso a Vaki es libre y gratuito y está reservado de manera exclusiva para personas mayores de edad. Para obtener la condición de Creador se debe realizar un registro previo y el acceso a la cuenta se

⁵³ “Nonprofit Terms + Conditions - GlobalGiving,” [www.globalgiving.org](https://www.globalgiving.org/aboutus/terms-and-conditions/), acceso 21 de noviembre, 2023, <https://www.globalgiving.org/aboutus/terms-and-conditions/>.

puede hacer introduciendo el nombre del registrado y la confirmación de identidad de la red social seleccionada, en los campos de inicio de sesión o en una de las redes sociales utilizadas. Dichos datos vinculados a una red social, que sean suministrados por el registrado, son usados de forma exclusiva por el Sitio Web para permitir el ingreso del Usuario a su cuenta.

Esta plataforma actúa solamente para la recepción, procesamiento y transferencia de los pagos por medio de las pasarelas de pagos al creador de la VAKI, después del cobro de la Tasa por Uso del Sitio Web que le corresponde como propietario del Sitio Web más los impuestos y retenciones a que haya lugar.⁵⁴

Dentro de las ventajas que ofrece están, la facilidad de acceso para generar una campaña de recaudación sin la exigencia de mayores requisitos documentales de la persona natural o jurídica que tenga la intención de hacer una campaña de recaudación. Sin embargo, no tiene respaldo corporativo que le brinde un valor agregado en función de la popularidad para tener un mayor alcance del proyecto.

En cuanto al desafío de la plataforma está en mantener una estrategia rigurosa y constante de marketing del proyecto creado, dedicar una buena parte del tiempo a visibilizar la plataforma a través de diferentes espacios, desde las redes sociales hasta el intercambio del vínculo de acceso en eventos o reuniones que realice la Fundación

Considerando las ventajas, desventajas y desafíos de las dos plataformas se puede tener en cuenta que ambas pueden ser convenientes para la Fundación en diferentes momentos, es decir, en el caso de VAKI puede ser utilizada en el corto plazo mientras la Fundación desarrolla

⁵⁴ VAKI, “Términos Y Condiciones,” help.vaki.co, 21 de noviembre 2023, <https://help.vaki.co/terminos-y-condiciones>.

experiencia en la gestión de este tipo de proyectos a través de estos espacios virtuales, y, en el caso de GlobalGiving puede ser utilizada más adelante cuando la Fundación alcance un nivel de madurez que le permita posicionarse dentro de los requisitos exigidos por la plataforma.

3.5 Viabilidad y pertinencia de las plataformas de financiamiento colectivo para la diversificación de fuentes de financiamiento para FUSSDIM.

Resulta evidente que la oferta de plataformas disponibles para la Fundación se reduce a dos. Como se destacó en el capítulo anterior, en El Salvador, el financiamiento mediante *crowdfunding* no goza de popularidad en ninguna de sus modalidades. Esta situación podría sugerir que, dentro de esta limitación, este tipo de financiamiento no resulta viable para la Fundación en el presente. Sin embargo, esto no exime al país de la posibilidad de desarrollar, en el futuro, plataformas de este tipo. En ese sentido, la Fundación debe estar preparada para aprovechar dichas oportunidades cuando surjan.

Por otro lado, aunque solo pocas plataformas estén disponibles para desarrollar campañas de *crowdfunding*, la Fundación puede lograr establecer nuevas alianzas estratégicas con instituciones homólogas en otros países que cuenten con mayor experiencia en este campo, con ellas, se podrían crear campañas de *crowdfunding* en conjunto, aprovechando las ventajas que ofrezca la plataforma más conveniente en el país de origen de la institución con la que se vincule.

Con lo anterior, es importante mencionar que actualmente FUSSDIM posee buenas relaciones con dos fundaciones fuertes en el área de atención a la sordoceguera, la primera, la Fundación Guatemalteca para niños con Sordoceguera – FUNDAL, institución con veinticinco años de

experiencia que ha sido uno de los apoyos más importantes para FUSSDIM acompañándole desde sus inicios a través de capacitaciones y asesorías⁵⁵, por otro lado, ha generado buenas relaciones con Perkins School for the Blind, la primera escuela para ciegos fundada en Estados Unidos de América en 1829 y que hoy en día tiene un alcance mundial de atención a través de Perkins International, trabajando con socios en las diferentes regiones del mundo.⁵⁶ Sin embargo, FUSSDIM puede ir incrementando su red de socios a nivel internacional para diversificar el apoyo y crear estrategias mucho más interesantes.

Además de alianzas estratégicas, también, otra forma de aprovechar estas plataformas puede estar orientada a formar “embajadores” de la Fundación para que puedan crear campañas en los países donde se encuentren. El Salvador, hasta 2020 cuenta con un 25,41% de la población viviendo en el extranjero, concentrándose un 88,22% en Estados Unidos de América según datos publicados por la ONU⁵⁷ estos datos sugieren que existen posibilidades de contar con personas identificadas con la causa de la Fundación y que pueden aportar desde su ubicación el uso de diversas plataformas disponibles para Estados Unidos en favor de proyectos específicos de FUSSDIM.

Es importante destacar que Estados Unidos es el país que alberga las plataformas de *crowdfunding* más famosas y prestigiosas a nivel mundial, como las ya mencionadas y descritas en el Capítulo II: GoFundMe, GlobalGiving, JustGiving, entre otras. Además, es relevante señalar que, según una entrevista con Xiomara Álvarez de Hernández, directora de FUSSDIM, las personas más altruistas que contribuyen financieramente a la fundación se encuentran en

⁵⁵ Cordova, et al. Op.cit. p21

⁵⁶ “Our History,” Perkins School for the Blind, acceso 17 de noviembre, 2023, <https://www.perkins.org/our-history/>.

⁵⁷ “Emigrantes de El Salvador,” datosmacro.expansion.com, acceso 20 de noviembre, 2023, <https://datosmacro.expansion.com/demografia/migracion/emigracion/el-salvador>.

Estados Unidos. Por lo tanto, es posible contar con su apoyo, no solo en términos de aportación financiera, sino también en otros aspectos como usar las plataformas disponibles en Estados Unidos para cargar proyectos previamente contruidos desde la Fundación y lograr un alcance más amplio.

En cuanto a la pertinencia de este mecanismo de financiación, se debe comprender que cuando se hace referencia al término pertinencia, se está hablando de la oportunidad, adecuación y conveniencia de una cosa, en este sentido, el *crowdfunding* se vuelve una oportunidad para FUSSDIM y así también para otras organizaciones no lucrativas, ya que es un mecanismo de fácil acceso considerando la oferta de servicios en la diversidad de plataformas existentes, que puede adecuarse a las necesidades propias de cada organización, considerando sus fortalezas y su capacidad de innovación organizacional.

Finalmente, en aspectos de conveniencia, este tipo de captación de fondos se adapta a las necesidades organizacionales, sobre todo cuando estas buscan mecanismos que les otorguen independencia financiera, y es que el *crowdfunding* al concentrar los aportes de un gran número de personas reduce la probabilidad de que la organización genere vínculos de dependencia con donantes específicos, por otra parte, les permite elaborar y gestionar diversos proyectos simultáneos en distintas plataformas aunque esto demande tener una estrategia de marketing sólida y el personal especializado para dar seguimiento a las captaciones generadas de esta manera.

Un elemento crucial para el aprovechamiento de esta herramienta tecnológica es la capacidad de innovación que tenga la organización al momento de superar los obstáculos que suponen el

acceso a este tipo de espacios, que si bien es una herramienta más compleja al requerir conocimientos especializados en informática, comunicación social, marketing, diseño virtual, entre otros conocimientos que generen valor, en comparación con otras opciones de financiamiento más tradicionales, no desmeritan las ventajas del *crowdfunding* como una alternativa vigente a disposición de la diversificación de ingresos para FUSSDIM y para las demás organizaciones sin fines de lucro de El Salvador.

El crowdfunding representa una herramienta valiosa para fortalecer la sostenibilidad financiera y el impacto social de las organizaciones sin fines de lucro en San Salvador.

El análisis expuesto, ha revelado que la implementación efectiva de estrategias de crowdfunding requiere una planificación cuidadosa, una ejecución estratégica y una gestión proactiva de las relaciones con los donantes. Las organizaciones no lucrativas que han logrado maximizar el potencial del crowdfunding han demostrado la importancia de la transparencia, la comunicación efectiva y la creación de conexiones significativas con la comunidad para impulsar el éxito de sus campañas de recaudación de fondos.

Además, se han identificado diversos desafíos que pueden surgir en el proceso de implementación de estrategias de crowdfunding, como la competencia en el espacio digital, la generación de confianza entre los donantes y la medición del impacto de las iniciativas financiadas. Sin embargo, se ha destacado que superar estos desafíos con creatividad, innovación y compromiso puede conducir a resultados significativos en términos de financiamiento, visibilidad y alcance de los proyectos sociales.

En ese orden de ideas, se ha subrayado la importancia de la implementación estratégica y la gestión efectiva de los desafíos en el contexto del crowdfunding para organizaciones sin fines de lucro en San Salvador. Esto resalta la necesidad de adoptar enfoques innovadores, adaptativos y centrados en la comunidad para aprovechar al máximo el potencial del crowdfunding como una herramienta alterna en el sector sin fines de lucro.

CONCLUSIONES

De acuerdo al estudio cualitativo sobre las plataformas de *crowdfunding* como alternativa de financiamiento para organizaciones no lucrativas se concluye que:

La tecnología financiera (*Fintech*), constituye una herramienta de democratización del financiamiento de personas naturales y jurídicas, tanto de carácter lucrativo y no lucrativo, y que dentro de ellas se reconoce al *crowdfunding* como una herramienta que juega un rol importante para el acceso al financiamiento, que bajo circunstancias tradicionales sería más complicado de obtener.

Las plataformas de *crowdfunding* en Norteamérica han logrado recaudar millones de dólares en promedio por campaña, lo que demuestra que esta estrategia puede ser una opción viable para las organizaciones sin fines de lucro en América Latina, en la medida que los países repliquen y adapten a la región y al país plataformas similares a nivel nacional como focalizadoras de donaciones y espacios virtuales de encuentro entre donadores y organizaciones.

La sostenibilidad y la captación de fondos a largo plazo son desafíos constantes para las organizaciones sin fines de lucro. El *crowdfunding* por donaciones se presenta como una estrategia innovadora que puede ayudar a abordar esta problemática y garantizar la continuidad de las actividades de estas organizaciones accediendo a fuentes de manera más rápida y directa.

La innovación debe ser un proceso intrínseco en los planes estratégicos de las Fundaciones y Asociaciones como motor que les permita reinventarse y trascender ante las crisis financieras que están por venir, de lo contrario corren el riesgo de estancarse y en el peor de los

casos, desaparecer por lo que deben hacer uso de las herramientas tecnológicas disponibles entre ellas el *crowdfunding*.

En El Salvador, puede llegar a ser complicado generar campañas de *crowdfunding* en modalidad de donaciones debido a que las opciones que se pueden manejar a nivel nacional se reducen a dos, GlobalGiving y VAKI, por parte de la primera, los requisitos solicitados para poder acceder a sus beneficios pueden ser difíciles dependiendo del nivel de madurez de la organización. VAKI a diferencia de Globalgiving ofrece una interfaz intuitiva y un proceso de registro con requisitos accesibles a cualquier organización que este comenzando a funcionar, para FUSDDIM esta última opción es la más viable.

Las plataformas de *crowdfunding* son pertinentes para FUSDDIM ya que este tipo de captación de fondos es flexible y se adapta a las necesidades organizacionales, sobre todo cuando estas buscan mecanismos que les otorguen independencia financiera. El *crowdfunding* es pertinente siempre y cuando se tenga una estrategia solida de marketing y seguimiento de los proyectos creados.

La presente investigación ha logrado hacer aproximaciones al *crowdfunding* por donaciones, pero aún es un tema que necesita ser estudiado con mayor acuciosidad a través de diversas organizaciones que generen una base empírica del comportamiento de las recaudaciones y las diversas implicaciones comprobadas a la hora de optar por esta alternativa de financiamiento, sobre todo aquellos aspectos relacionados al costo beneficio.

RECOMENDACIONES

Considerando las conclusiones de la presente investigación es importante tener en cuenta las siguientes recomendaciones:

Se ha mencionado que uno de los factores que dificulta el uso de las plataformas de *crowdfunding* en cualquiera de sus modalidades y sobre todo en la modalidad de donaciones en el país es el desconocimiento del mismo y de su funcionamiento, por tanto, es necesario popularizar el concepto y las plataformas accesibles sobre todo de aquellas que ofrecen una navegación más intuitiva y sin demasiados requisitos.

La diversificación de las fuentes de ingresos y la distribución equitativa de las fuentes de recaudación son dos retos importantes para las organizaciones sin fines de lucro, por tanto, es importante buscar diferentes estrategias de recaudación y evitar depender únicamente de una fuente de financiamiento para garantizar la sostenibilidad financiera de la organización. El *crowdfunding* en este sentido ofrece la oportunidad de crear diversos proyectos simultáneos que permiten reducir y optimizar tiempos.

Particularmente al optar por esta forma de recaudación, FUSDDIM debe trabajar en estrategias de innovación a nivel organizacional que le permita aprovechar las habilidades de su talento humano o también solicitar personal con un perfil técnico en comunicación social, mercadotecnia o afines cuyos esfuerzos se orienten a la creación de campañas creativas que tengan impacto en la virtualidad y en el mundo real, a través de estrategias de marketing digital que establezcan objetivos claros.

A nivel nacional, para FUSSDIM, VAKI es una plataforma con la que puede lanzar sus primeras campañas, en esta plataforma solo necesita registro en la página, crear un usuario, crear la campaña que necesita financiar, estipular el monto meta a recolectar y establecer el plazo que considere necesario para captar ese fondo, con este usuario puede crear diversas campañas de forma simultánea, no requiere mayor inversión más allá de un plan estratégico de divulgación de la campaña y el seguimiento de la misma.

En países como Estados Unidos y México, territorios en donde se encuentran un porcentaje considerable de salvadoreños, existen plataformas de *crowdfunding* en modalidad de donaciones con un posicionamiento fuerte, por su parte Estados Unidos cuenta con las más populares a nivel mundial: GoFundMe, JustGiving y Globalgiving entre otras. México, por otro lado, cuenta con la plataforma Donadora. A nivel internacional, FUSSDIM puede hacer uso de plataformas como GoFundMe que funciona de forma similar a VAKI ya que FUSSDIM cuenta con personas en Norte América que han estado comprometidas con la causa; aprovechando la ubicación de estas personas es posible generar las campañas en favor de la organización invirtiendo en la formulación de una o varias campañas atractivas de forma simultánea.

Este tipo plataformas puede llegar a generar desconfianza en los actores que conforman la dinámica del *crowdfunding*; promotores, financiadores y gestores de la plataforma, ya que al no existir regulación específica en el país se pueden suscitar suspicacias sobre el origen o destino de los fondos, por ello es fundamental establecer un marco regulatorio sólido que permita por una parte a los promotores estar seguros que la recaudación estará segura en las plataformas y por otro lado a los donantes identificarse con diversas causas y aportar con tranquilidad de que sus donativos se usaran para los objetivos de las campañas.

La investigación contó con limitantes bibliográficas y empíricas a nivel nacional que redujo la perspectiva de estudio para esta herramienta de financiamiento; por lo que se sugiere que próximas investigaciones estén enfocadas en profundizar de manera detallada el comportamiento de la financiación en este tipo de plataformas estudiando diversas organizaciones simultáneamente.

Teniendo en cuenta la disponibilidad de plataformas habilitadas para su uso a nivel nacional se ha construido la siguiente estrategia de implementación de campañas de crowdfunding para organizaciones del tercer sector.

ESTRATEGIA DE IMPLEMENTACIÓN DE CAMPAÑAS DE CROWDFUNDING PARA ORGANIZACIONES DEL TERCER SECTOR

ALCANCES

Es importante resaltar que esta estrategia ha sido diseñada para su aplicación generalizada por las organizaciones del tercer sector de El Salvador desde las más pequeñas y de reciente funcionamiento hasta aquellas con amplia trayectoria que tengan interés en diversificar sus ingresos a través de alternativas poco exploradas para el financiamiento de proyectos.

Esta estrategia no es taxativa y no pretende dictar una forma de proceder, sino que busca sugerir una ruta de implementación que puede ser adaptada a las necesidades y características de cada organización.

Se muestran dos plataformas de financiamiento colectivo disponibles para su uso en el país, la selección de cualquiera de las dos queda a discreción de la organización con base en su nivel de madurez institucional.

1. Objetivos

General

- Establecer una guía de implementación indicando los pasos a seguir para lograr una campaña de crowdfunding por donaciones viable y asequible para financiar proyectos estratégicos de la organización.

Específicos

- Determinar los procesos involucrados en la elaboración de una campaña de crowdfunding por donaciones que orienten al personal encargado a la formulación creativa de las mismas para la financiación de proyectos clave para la organización.
- Definir las actividades y aspectos técnicos que la organización debe considerar al implementar una campaña de crowdfunding por donaciones estratégica para la financiación de proyectos clave para la organización.

2. Descripción de la estrategia

Esta estrategia pretende establecer lineamientos generales para definir cómo se utilizarán los recursos disponibles para formular una campaña exitosa de crowdfunding por donaciones el costo tentativo de los recursos necesarios para lograr implementar una campaña de crowdfunding.

Se establece un plan de implementación que recomienda el paso a paso para lograr una campaña de impacto. Sugiere la conformación del equipo de campaña y los profesionales que deberían ser parte de él, la identificación de necesidades y la priorización de las mismas, cómo definir el

costo del proyecto seleccionado, la selección de la plataforma más idónea según capacidades y la definición del costo del proyecto a financiar y la estrategia de campaña de comunicación.

También incluye un presupuesto ilustrativo que supondría la implementación de esta estrategia desde cero, brindando el costo de inversión a considerar antes de poner en marcha la conformación de un equipo de formulación de campaña y la puesta en marcha de la campaña.

3. Recursos necesarios para la estrategia

Talento Humano: El personal necesario para contar con un equipo multidisciplinario encargado de diseñar las campañas de recaudación.

Recurso material: Computadoras, acceso a internet con excelente conectividad, equipo multimedia para diseño de imágenes y videos, software de edición y diseño gráfico, material impreso de la campaña, presupuesto para publicidad y promoción, tiempo y dedicación.

4. Presupuesto ilustrativo

Presupuesto estrategia de implementación de campañas de crowdfunding para organizaciones del tercer sector

Concepto		Unidad	Coste Unitario	Cantidad	Total
Personal	Líder de campaña	1	\$ 400.00	6 meses	\$ 2,400.00
	Diseñador gráfico	1	\$ 365.00	6 meses	\$ 2,190.00
	Profesional de marketing digital	1	\$ 365.00	6 meses	\$ 2,190.00
	Profesional de comunicación social	1	\$ 365.00	6 meses	\$ 2,190.00

	Profesional de Relaciones Públicas	1	\$ 365.00	6 meses	\$ 2,190.00
	Responsable de contabilidad y finanzas	1	\$ 365.00	6 meses	\$ 2,190.00
Equipo	Computadoras	1	\$ 500.00	6	\$ 3,000.00
	Acceso a internet	1	\$ 40.00	6	\$ 240.00
	Equipo multimedia (Cámara y equipo de grabación de videos)	1	\$ 1,000.00	1	\$ 1,000.00
	Software de edición	1	\$ 22.99	6 meses	\$ 137.94
Materiales y suministros	Papelería y útiles	Lote	\$ 10.00	6	\$ 60.00
	Material impreso de campañas	Tarjeta	\$ 0.04	500	\$ 20.00
Otros	Publicidad y promoción virtual	Red social	\$ 33.00	3	\$ 99.00
Total neto					\$ 17,906.94

Este presupuesto representa una ilustración de los costos de inversión que implicaría para una organización avocarse a las campañas de crowdfunding, cabe resaltar que la cantidad de \$17,906.94 es un monto considerado para un período de seis meses, lo que representa una inversión mensual de \$2,984.49 si se desea contar con toda una estrategia de alto nivel profesional que incluya esa diversidad de especialistas, equipamiento nuevo y publicidad.

Sin embargo, el monto de inversión se puede reducir a un monto mínimo de \$316.00 si se suprimen los montos destinados a los rubros de equipo y personal puesto que son rubros con los que una organización cuenta regularmente, destinando así esos montos a adquirir licencias de software de edición, material impreso, promoción virtual y publicidad.

El rubro más importante es el recurso humano, los costos de este se pueden reducir de dos maneras, la primera asignando estas tareas al personal existente o generando espacios de aplicación de conocimientos de estudiantes de las áreas requeridas para conformar el equipo de formulación de campaña a través de servicio social, voluntariado o pasantía profesional, incluso una tercera alternativa es conformar un equipo mixto de estudiantes y profesionales de la organización.

5. Definición del plan de implementación

Seleccionar el equipo de formulación campaña

El equipo de campaña debe estar conformado preferiblemente por profesionales con habilidades complementarias se sugiere la siguiente conformación:

- *Líder de campaña* que coordine todas las actividades del equipo, que establezca plazos y garantice que se cumplan los objetivos de la campaña.
- *Profesional en marketing digital* que desarrolle estrategias de marketing en línea para promocionar la campaña en plataformas como redes sociales, marketing por correo electrónico, etc.
- *Diseñador gráfico* que se encargue de crear imágenes atractivas y materiales visuales para la campaña, incluyendo gráficos para las redes sociales, imágenes para la página de crowdfunding, banners publicitarios, etc.

- *Profesional en comunicación social* encargado de la creación de estrategias de comunicación para promocionar la campaña. Esto incluye desarrollar campañas publicitarias, crear contenido persuasivo y atractivo para redes sociales, etc.
- *Profesional en Relaciones Públicas*, encargado de generar cobertura mediática, asegurar apariciones en medios y generar interés público en la campaña a través de comunicados de prensa, entrevistas y colaboraciones con influencers.
- *Responsable de contabilidad y finanzas*, encargado de administrar y rastrear el dinero recaudado, asegurando la transparencia y el cumplimiento de las promesas realizadas a los donantes.

Algunos puestos pueden ser prescindibles o bien ejercidos simultáneamente por voluntarios expertos o estudiantes universitarios avanzados (por ejemplo: 5º año de Pregrado) en carreras directamente relacionadas a los perfiles o funciones recomendadas en esta guía.

Identificación y selección del proyecto clave

En este paso la organización debe evaluar las necesidades estratégicas para su funcionamiento y sostenibilidad, por ejemplo, la adquisición de equipo especializado para la atención de beneficiarios, la financiación de eventos que se consideren estratégicos para el posicionamiento público de la organización, financiamiento de cursos de formación o consultorías que busquen instalar capacidades en el personal que les permitan innovar en áreas de interés de la organización, etcétera.


Este paso es importante ya que la organización se evalúa a sí misma y reconoce sus áreas vulnerables y a partir de ahí se priorizan aquellas necesidades que requieran ser atendidas y que al mismo tiempo aportaran a la sostenibilidad a largo plazo de la fundación.


Definir el costo del proyecto seleccionado

Para este paso se debe indagar en los costes del proyecto seleccionado, por ejemplo, para el caso de adquisición de equipo especializado, se debe realizar las cotizaciones necesarias para establecer un precio promedio del equipo a adquirir y así definir si la campaña de crowdfunding financiará el proyecto en su totalidad o solo aportará a un porcentaje de su financiación; la organización, a través de su equipo de formulación de campaña, será la encargada de definir la cantidad a solicitar.

Elección de la plataforma de crowdfunding más adecuada

Para El Salvador existen las siguientes plataformas con las características ideales para publicar campañas de crowdfunding:

Plataforma	Descripción	Beneficios
	<p>Conecta a donantes con proyectos y organizaciones sin fines de lucro en más de 175 países en todo el mundo. Se centra en causas solidarias y proyectos de</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tiene una interfaz intuitiva de fácil navegación. • Porcentaje de costo de uso oscila entre 5%-12% según beneficios adquiridos en la plataforma más 3% transacción con terceros. • Porcentaje neto de recaudación 85% - 92%.

	desarrollo. ⁵⁸	<ul style="list-style-type: none"> • Disponible a nivel mundial. • Mayor nivel de transparencia • Amplio respaldo corporativo como: Twitch, Google, Zoom, Microsoft, P&G, FORD, entre otras corporaciones de prestigio mundial. • Ofrece un alcance de la campaña a nivel mundial.
	<p>Vaki es una plataforma de financiamiento colectivo, donde se pueden crear campañas las cuales son llamadas <i>Vakis</i>. Permite la creación de varios proyectos como eventos, viajes, campañas políticas, emprendimientos y causas sociales.⁵⁹</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tiene una interfaz intuitiva de fácil navegación de uso libre y gratuito. • Porcentaje de costo de uso de plataforma del 6%, más 4% de tarifa en métodos de pago. • Tiene un porcentaje neto de recaudación del 90% • Ofrece un alcance de campaña a nivel Latinoamericano y países de la Unión Europea cuya moneda de circulación sea el euro. • Las campañas de recaudación pueden ser creadas por cualquier persona particular o representante de organización.

Estas son las plataformas más adecuadas para el lanzamiento de campañas desde El Salvador ya que no poseen restricciones de navegación y uso por ubicación geográfica.

⁵⁸ GlobalGiving, “Who We Are,” acceso (Agosto 4, 2023), <https://www.globalgiving.org>.

⁵⁹ VAKI, “Sobre Vaki,” help.vaki.co, 15 de abril 2024, <https://help.vaki.co/que-es-una-vaki>.

En referencia a GlobalGiving es una plataforma rigurosa que exige cierto nivel de madurez de las organizaciones que requieran hacer uso de ella, ya que exigen documentaciones como⁶⁰:

1. *Informes anuales, folletos, boletines o informes de noticias de la organización.*
2. *Carta de referencia que debe provenir de alguien que haya visto o experimentado el trabajo e impacto de la organización, como financiadores, organizaciones asociadas, miembros destacados de la comunidad o beneficiarios del programa.*
3. *Certificado de registro gubernamental, el documento que demuestra que la organización está registrada como organización benéfica en el país.*
4. *Acta de fundación (con cláusula de disolución) una versión completa del documento fundacional, como una constitución, artículos de asociación, memorando de entendimiento (MOU), estatutos, escritura de fideicomiso, etc. Este documento debe estar sellado por una agencia gubernamental o firmado por la junta directiva.*
5. *Documentos financieros (2 años de estados financieros y un presupuesto del año en curso)*
6. *Información de desembolso, una cuenta bancaria a nombre de la organización.*
7. *Nombres del personal superior y de los miembros de la junta directiva de la organización.*

⁶⁰ GlobalGiving, “Documentos de solicitud + Próximos pasos” (acceso 15 abril, 2024)
<https://www.globalgiving.org/nonprofit-application-documents/>

Por lo tanto, este espacio es recomendable para aquellas organizaciones con mayor trayectoria y que cuenten con respaldo comprobable de su labor.

Por otra parte, VAKI es una plataforma de acceso sencillo, ya que no exige documentación para registrarse pues está abierta a personas naturales y jurídicas, a diferencia de GlobalGiving que está reservada únicamente para organizaciones que cumplan con los requisitos exigidos.

Los requisitos exigidos de ingreso para la plataforma VAKI son: ser mayor de edad, definir el país de procedencia de la persona que desea crear perfil, número telefónico y aceptar los términos y condiciones de uso de la plataforma; el registro en el sitio también ofrece la opción de vincularse con cuenta Google, Twitter y Facebook.

Actualmente las organizaciones dependiendo de su nivel de madurez pueden optar por una de las dos opciones disponibles para el país.

Elaborar una campaña de comunicación

Es importante contar con una historia definida detrás del proyecto, el equipo de formulación de campaña debe definir muy bien el objetivo de la comunicación, identificar la audiencia de su interés y desarrollar un mensaje central que resuma el propósito del proyecto; la comunicación debe ser clara, emotiva y convincente para inspirar apoyo.

Para posicionar esta comunicación se deben elegir los canales adecuados como redes sociales, correo electrónico, sitio web, medios de comunicación tradicionales y eventos en persona, para llegar a la audiencia objetivo de manera estratégica. Esta fase del plan es sumamente importante

pues en la herramienta que ayudará a la organización a mantenerse en contacto con sus potenciales colaboradores.

Puesta en marcha y Monitoreo de recaudación

En esta fase se implementa toda la estrategia de comunicación planificada para la campaña y se debe monitorear la publicidad en los canales adecuados.

A medida se obtengan las primeras colaboraciones la persona encargada del rastreo del dinero recaudado, dará la pauta a los miembros del equipo encargados del marketing digital y Relaciones Publicas de generar actualizaciones a través de los diferentes medios, sobre el avance de recaudación e ir modificando la manera en cómo se dirigen a la audiencia de interés, resaltando las cualidades de los donadores y las oportunidades para la organización de llegar al monto estipulado.

Impacto y transparencia

Es importante que la organización, una vez haya alcanzado el monto de recaudación desarrolle un plan de rendición de cuentas en donde se demuestre el impacto logrado en la organización y se compruebe la historia detrás de los motivos de la campaña.

Este paso es crucial para generar confianza y transparencia con nuevas campañas de recaudación que sean necesarias, además esta práctica genera la atracción de cooperantes más fuertes interesados en el quehacer de la organización.

6. Cronograma

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																									
Plan de implementación de campañas de Crowdfunding para organizaciones del tercer sector																									

No	Actividad	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Mes 6			
		S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
1	Selección de Equipo de Campaña	■	■																						
2	Identificación y selección de proyecto clave			■																					
3	Definir costo del proyecto seleccionado				■																				
4	Elección de plataforma de Crowdfunding					■																			
5	Elaboración de campaña de comunicación						■	■	■																
6	Puesta en marcha y monitoreo de recaudación									■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■			
7	Impacto y transparencia																						■	■	■

ANEXO 1

FOTOGRAFÍAS FUNDACIÓN SALVADOREÑA PARA LA SORDOCEGUERA Y
DISCAPACIDAD MÚLTIPLE – FUSSDIM



ANEXO 2

ENTREVISTA DIRIGIDA A DIRECTORA DE LA FUNDACIÓN SALVADOREÑA PARA LA SORDOCEGUERA Y DISCAPACIDAD MULTIPLE

ENTREVISTA

Objetivo: Conocer de forma general la situación financiera de la Fundación Salvadoreña de Sordoceguera y Discapacidad Múltiple mediante preguntas exploratorias que ofrezcan claridad sobre el estado y manejo de sus finanzas para identificar el grado de autonomía financiera de la que dispone la fundación.

Responsable: Laura Leticia Ventura Alvarado

Entrevistado/a: Xiomara Arely Álvarez de Hernández

Fecha: 5/11/2023

1. Nombre de la fundación y su misión principal
2. ¿Cuál es el organigrama vigente de la fundación?
3. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento actuales de la fundación?
4. ¿Cómo clasificaría esas fuentes de financiamiento en orden de prioridad?
5. ¿La fundación cuenta con un Plan Estratégico Institucional?
6. ¿Cuáles son los principales objetivos financieros a corto y largo plazo de la fundación?
7. ¿Cuál es la proyección de crecimiento de ingresos y gastos para los próximos 3 años?
8. ¿Cuáles son los principales riesgos financieros a los que se enfrenta la fundación?
9. ¿La organización cuenta con un equipo de gestión financiera y gestión de fuentes de financiamiento?
10. ¿Existe un plan de contingencia financiera en caso de situaciones adversas?

ANEXO 3
ACTA CONSTITUTIVA DE FUSSDIM

48

DIARIO OFICIAL Tomo N° 403

**ESTATUTOS DE LA FUNDACIÓN SALVADOREÑA PARA
LA SORDOCEGUERA Y DISCAPACIDAD MÚLTIPLE.**

**CAPÍTULO III.
DEL PATRIMONIO.**

CAPÍTULO I.

NATURALEZA, DENOMINACIÓN, DOMICILIO Y PLAZO.

ARTÍCULO UNO. Créase la Fundación que se denominará Fundación SALVADOREÑA PARA LA SORDOCEGUERA Y DISCAPACIDAD MÚLTIPLE, en la ciudad de San Salvador, departamento de San Salvador, Fundación de nacionalidad Salvadoreña, y que podrá abreviarse FUSSDIM, como una Entidad apolítica, no lucrativa ni religiosa, la que en los presentes Estatutos se denominará "La Fundación".

ARTÍCULO DOS. El domicilio de la Fundación será la ciudad de San Salvador, departamento de San Salvador, pudiendo establecer filiales en todo el territorio de la República y fuera de él.

ARTÍCULO TRES. La Fundación se constituye por tiempo indefinido.

CAPÍTULO II.

OBJETO O FINALIDAD.

ARTÍCULO CUATRO. Los fines u objetos de la Fundación serán:

- a) Proveer atención educativa formal, previa autorización de la institución estatal correspondiente, a personas que presenten Discapacidad Múltiple y/o sordoceguera, por medio de currículo funcional de acuerdo a las necesidades individuales de cada estudiante;
- b) Utilizar las diferentes estrategias de atención como lo es:
 - i) La institucional, ésta es realizada en la sede de la institución;
 - ii) Por extensión, son programas de atención domiciliaria y basada en la comunidad, brindando apoyo de asesoría técnica a personas interesadas de una comunidad, interesadas en brindar atención a las personas con Sordoceguera y Discapacidad Múltiple;
- c) Utilizar metodología especializada según las necesidades de las personas con discapacidad múltiple o Sordoceguera, brindando apoyo a los padres y familiares de niños y niñas en el manejo y desarrollo de sus habilidades en casa;
- d) Divulgar y defender los derechos de la población con discapacidad múltiple o Sordoceguera para que ellos sean incluidos dentro de la sociedad.

ARTÍCULO CINCO. El patrimonio de la Fundación estará constituido por:

- a) Un aporte inicial de CIENTO CINCUENTA DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, que los miembros fundadores han pagado. La aportación en dinero relacionado queda en poder y bajo la responsabilidad de la Junta Directiva;
- b) Donaciones, herencias, legados, contribuciones de personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, respectivamente; y
- c) Todos los bienes muebles e inmuebles que adquiera y las rentas provenientes de los mismos, de conformidad con la ley.

ARTÍCULO SEIS. El patrimonio será administrado por la Junta Directiva, conforme a las directrices que le manifieste la Asamblea General y los presentes Estatutos.

CAPÍTULO IV.

DEL GOBIERNO DE LA FUNDACIÓN.

ARTÍCULO SIETE. El gobierno de la Fundación será ejercido por:

- a) La Asamblea General; y
- b) Junta Directiva.

CAPÍTULO V.

DE LA ASAMBLEA GENERAL.

ARTÍCULO OCHO. La Asamblea General, debidamente convocada, es la autoridad máxima de la Fundación y estará integrada por la totalidad de los miembros fundadores.

ARTÍCULO NUEVE. La Asamblea General se reunirá ordinariamente una vez al año y extraordinariamente cuando fuere convocada por la Junta Directiva. La Asamblea General sesionará válidamente con la asistencia de siete miembros como mínimo de los Miembros en primera convocatoria y en segunda convocatoria, el día siguiente, con los miembros que asistan, excepto en los casos especiales en que se requiera mayor número de asistentes. Las resoluciones las tomará la Asamblea General por mayoría simple de votos, excepto en los casos especiales en que se requiera una mayoría diferente.

ARTÍCULO DIEZ. Todo miembro que no pudiera asistir a cualquiera de las sesiones de Asamblea General por motivos justificados, podrá hacerse representar por escrito por otro miembro. El límite de representaciones es de un miembro, llevando la voz y el voto de su representado.

ARTÍCULO ONCE. Son atribuciones de la Asamblea General:

- a) Elegir, sustituir y destituir total o parcialmente a los miembros de la Junta Directiva;
- b) Aprobar, reformar o derogar los Estatutos y el Reglamento Interno de la Fundación;
- c) Aprobar y/o modificar los planes, programas o presupuesto anual de la Fundación;
- d) Aprobar o desaprobado la Memoria Anual de Labores de la Fundación, presentada por la Junta Directiva;
- e) Decidir sobre la compra, venta o enajenación de los bienes inmuebles pertenecientes a la Fundación; y
- f) Decidir todos aquellos asuntos de interés para la Fundación y que no estén contemplados en los presentes Estatutos.

CAPÍTULO VI DE LA JUNTA DIRECTIVA.

ARTÍCULO DOCE. La dirección y administración de la Fundación estará confiada a la Junta Directiva, la cual estará integrada de la siguiente forma:

- Un Presidente,
- Un Secretario,
- Un Tesorero; y
- Dos Vocales.

La Junta Directiva administrará y dispondrá del patrimonio de la misma, en los términos que establezcan las leyes y estos Estatutos.

ARTÍCULO TRECE. Los miembros de la Junta Directiva serán electos por un período de dos años pudiendo ser reelectos.

ARTÍCULO CATORCE. La Junta Directiva sesionará ordinariamente una vez al mes y extraordinariamente cuantas veces sea necesario.

ARTÍCULO QUINCE. El quórum necesario para que la Junta Directiva pueda sesionar será de tres de sus Miembros y sus acuerdos deberán ser tomados por la mayoría de los asistentes.

ARTÍCULO DIECISÉIS. La Junta Directiva tendrá las siguientes atribuciones:

- a) Desarrollar las actividades necesarias para el logro de los fines de la Fundación;
- b) Velar por la administración eficiente y eficaz del patrimonio de la Fundación;
- c) Elaborar la Memoria Anual de Labores de la Fundación;
- d) Promover la elaboración de planes, programas, proyectos y presupuestos de la Fundación e informar a la Asamblea General;
- e) Velar por el cumplimiento de los Estatutos, Reglamento Interno, acuerdos y resoluciones de la Asamblea General y de la misma Junta Directiva;
- f) Convocar a sesiones ordinarias y extraordinarias de Asamblea General;
- g) Resolver todos los asuntos que no sean competencia de la Asamblea General.

ARTÍCULO DIECISIETE. Son atribuciones del Presidente de la Junta Directiva:

- a) Presidir las Sesiones Ordinarias y Extraordinarias de Asamblea General;
- b) Velar por el cumplimiento de los acuerdos, resoluciones de la Junta Directiva y de la Asamblea General, así como de los Estatutos y Reglamento Interno de la Fundación;
- c) Representar judicial y extrajudicialmente a la Fundación, pudiendo otorgar poderes previa autorización de la Junta Directiva;
- d) Convocar a Sesiones Ordinarias y Extraordinarias de la Asamblea General y de la Junta Directiva;
- e) Autorizar juntamente con el Tesorero las erogaciones que tenga que hacer la Fundación; y
- f) Presentar la Memoria de Labores de la Fundación y cualquier informe que le sea solicitado por la misma.

ARTÍCULO DIECIOCHO. Son atribuciones del Secretario de la Junta Directiva:

- a) Llevar los libros de actas de las sesiones de Asamblea General y de Junta Directiva;
- b) Llevar el archivo de documentos y registros de los miembros de la Fundación;
- c) Extender todas las certificaciones que fueran solicitadas a la Fundación;
- d) Hacer y enviar las convocatorias a los miembros para las sesiones; y
- e) Ser el órgano de comunicación de la Fundación.

ARTÍCULO DIECINUEVE. Son atribuciones del Tesorero de la Junta Directiva:

- a) Recibir y depositar los fondos que la Fundación obtenga, en el Banco que la Junta Directiva seleccione;
- b) Llevar o tener control directo de los libros de contabilidad de la Fundación; y
- c) Autorizar juntamente con el Presidente las erogaciones que la Fundación tenga que realizar.

ARTÍCULO VEINTE. Son atribuciones de los Vocales:

- a) Colaborar directamente con todos los miembros de la Junta Directiva; y
- b) Sustituir a cualquier Miembro de la Junta Directiva en caso de ausencia o impedimento.

CAPÍTULO VII.

DE LOS MIEMBROS FUNDADORES.

ARTÍCULO VEINTIUNO. Son MIEMBROS FUNDADORES: Todas aquellas personas que han contribuido al fondo inicial con el cual se constituye la Fundación. Los fundadores podrán designar distinciones honorarias a todas aquellas personas que por su labor y méritos en favor de la Fundación sean así nombrados por la Asamblea General; así como también a todas aquellas personas naturales o jurídicas, Instituciones, Entidades y Organismos Nacionales o Extranjeros, así como Empresas que mediante invitación de la Junta Directiva, aporten contribuciones significativas a la Fundación, en efectivo o en especies de acuerdo al criterio que para tal efecto establezca la Junta Directiva.

ARTÍCULO VEINTIDÓS. Son derechos de los miembros Fundadores:

- a) Tener voz y voto en las deliberaciones de la Asamblea General;
- b) Optar a cargos Directivos llenando los requisitos que señalen los Estatutos de la Fundación; y
- c) Los demás que les señalen los Estatutos y Reglamento Interno de la Fundación.

ARTÍCULO VEINTITRÉS. Son deberes de los miembros Fundadores:

- a) Asistir a las sesiones Ordinarias y Extraordinarias de Asamblea General;
- b) Cooperar en el desarrollo de aquellas actividades propias de la Fundación;
- c) Cumplir y hacer cumplir los presentes Estatutos, Reglamento Interno, acuerdos y resoluciones de la Asamblea General; y
- d) Los demás que les señalen los Estatutos y Reglamento Interno de la Fundación.

CAPÍTULO VIII.

SANCIONES, MEDIDAS DISCIPLINARIAS, CAUSALES Y PROCEDIMIENTO DE APLICACIÓN.

ARTÍCULO VEINTICUATRO. La calidad de miembro fundador se perderá por las causas siguientes:

- a) Por violación a estos Estatutos, Reglamento Interno, acuerdos y resoluciones de la Asamblea General;
- b) Por otras faltas graves cometidas, que a juicio de la Asamblea General merezcan tal sanción; y
- c) Por renuncia presentada por escrito a la Junta Directiva.

ARTÍCULO VEINTICINCO. La Fundación clasifica las faltas de la siguiente manera:

i) FALTAS LEVES. Serán Faltas Leves las siguientes:

- a) La inasistencia continua e injustificada a las sesiones de Junta Directiva y Asamblea General,
- b) Indisciplina e incumplimiento de las funciones en las comisiones asignadas.

ii) FALTAS GRAVES. Serán Faltas Graves las siguientes:

- a) El incumplimiento reiterado de funciones,
- b) El incumplimiento a los Estatutos o del Reglamento Interno de la Fundación.

iii) FALTAS MUY GRAVES. Serán Faltas Muy Graves las siguientes:

- a) Obtener por medios fraudulentos beneficios para sí o para terceros;
- b) La malversación de fondos en el manejo del patrimonio de la Fundación, aprovechándose de su cargo.

ARTÍCULO VEINTISÉIS. La Junta Directiva calificará las acciones de infracción de acuerdo al artículo anterior según la gravedad y la reincidencia, y podrá imponer las medidas disciplinarias y sanciones para sus miembros, las cuales serán las siguientes:

- a) Llamado de atención verbal, en caso de faltas leves;
- b) Llamado de atención por escrito, en caso de faltas graves;
- c) Expulsión temporal de la Fundación, en caso de faltas muy graves, la expulsión temporal no excederá más de sesenta días; y
- d) Expulsión definitiva de la Fundación, en caso de cometer faltas muy graves de forma reiterada.

ARTÍCULO VEINTISIETE. Para la aplicación de las sanciones previstas en este capítulo, se seguirá un procedimiento ante la Junta Directiva, en el cual se asegurarán al miembro el derecho de defensa y todas las garantías constitucionales; la Junta Directiva acordará por mayoría, si es procedente o no la sanción. En caso de ser procedente la sanción, se dará audiencia al miembro por el plazo de ocho días hábiles para que presente prueba de descargo; con su respuesta o sin ella, se valorará la prueba aportada y se fallará lo que corresponda debiendo notificarse dicho fallo al miembro de que se trate. De lo resuelto por la Junta Directiva, solamente se admitirá Recurso de Revisión ante la Asamblea General. En caso de que quien cometiere la falta sea miembro de la Junta Directiva, conocerá la Asamblea General, pudiendo apelar ante la Junta Directiva o ante la Asamblea General si ésta no le resolviera.

CAPÍTULO IX. DE LA DISOLUCIÓN.

ARTÍCULO VEINTIOCHO. No podrá disolverse la Fundación sino por disposición de la ley o por resolución tomada en Asamblea General Extraordinaria, convocada a ese efecto y con unanimidad de los votos de sus miembros fundadores.

ARTÍCULO VEINTINUEVE. En caso de acordarse la disolución de la Fundación se nombrará una Junta de Liquidación compuesta de cinco personas, electas por la Asamblea General Extraordinaria que acordó la disolución. Los bienes que sobren después de cancelar todos sus compromisos se donarán a cualquier entidad Benéfica o Cultural que la Asamblea General señale.

CAPÍTULO X. DISPOSICIONES GENERALES.

ARTÍCULO TREINTA. Para reformar o derogar los presentes Estatutos será necesario el voto favorable de no menos ocho de los miembros en Asamblea General convocada para tal efecto.

ARTÍCULO TREINTA Y UNO. Los documentos sujetos a registro deberán ser presentados dentro de los quince días siguientes a su formalización en el Registro de Asociaciones y Fundaciones sin Fines de Lucro del Ministerio de Gobernación; así mismo, la Junta Directiva deberá proporcionar al mencionado Registro, cualquier dato que se le pidiere de conformidad a la Ley de Asociaciones y Fundaciones sin Fines de Lucro.

ARTÍCULO TREINTA Y DOS. Todo lo relativo al orden interno de la Fundación no comprendido en estos Estatutos, se establecerá en el Reglamento Interno de la misma, el cual deberá ser elaborado por la Junta Directiva y aprobado por la Asamblea General.

ARTÍCULO TREINTA Y TRES. La Fundación se regirá por los presentes Estatutos y demás disposiciones legales aplicables.

ARTÍCULO TREINTA Y CUATRO. Los presentes Estatutos entrarán en vigencia desde el día de su publicación en el Diario Oficial.

DECRETO No. 17.-

EL ÓRGANO EJECUTIVO DE LA REPÚBLICA DE EL SALVADOR,
DECRETA:

Art. 1.- Declárase legalmente establecida la Fundación SALVADOREÑA PARA LA SORDOCEGUERA Y DISCAPACIDAD MÚLTIPLE, que podrá abreviarse FUSDDIM, constituida en la ciudad de San Salvador, Departamento de San Salvador, a las diecisiete horas del día diez de junio de dos mil trece, por Escritura Pública, otorgada ante los oficios del Notario RENE WILLIAM ARIAS MEJIA.

Art. 2.- Apruébense en todas sus partes los Estatutos de la citada institución, los cuales constan de TREINTA Y CUATRO artículos, por no contener nada contrario, a las leyes del país y confiérasele el carácter de Persona Jurídica de conformidad con el Art. 65 de la Ley de Asociaciones, y Fundaciones sin Fines de Lucro.

Art. 3.- Publíquense los referidos Estatutos en el Diario Oficial e inscribise en el Registro de Asociaciones y Fundaciones sin Fines de Lucro denominada FUNDACION SALVADOREÑA PARA LA SORDOCEGUERA Y DISCAPACIDAD MULTIPLE, que podrá abreviarse "FUSDDIM".

Art. 4.- El presente Decreto entrará en vigencia desde el día de su publicación en el Diario Oficial.

DADO EN CASA PRESIDENCIAL: San Salvador, a los dieciocho días del mes de febrero de dos mil catorce.

CARLOS MAURICIO FUNES CARTAGENA,
PRESIDENTE DE LA REPUBLICA.

GREGORIO ERNESTO ZELAYANDIA CISNEROS,
MINISTRO DE GOBERNACION.

(Registro No. C000814)

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ast, Federico. “*Innovación financiera: una breve historia del fintech.*” *Medium*. Astec, octubre 24, 2020. <https://medium.com/astec/innovaci%C3%B3n-financiera-una-breve-historia-del-fintech-c294643302d7>.
- Abraham, Anne. “*Financial Sustainability and Accountability: A Model for Nonprofit Organisations.*” Brisbane, Australia: AFAANZ: University of Wollongong, 08 de julio, 2003. <https://ro.uow.edu.au/commpapers/739/>.
- Arana Guerrero, Miguel Humberto, and Carlos Roberto Valencia Vega. “*Autosostenibilidad de Las Asociaciones Y Fundaciones Sin Fines de Lucro*”. Tesis (Bachelor), 2013. <https://ri.ues.edu.sv/id/eprint/13642>.
- Asamblea Legislativa de El Salvador. “*Ley de Asociaciones Y Fundaciones Sin Fines de Lucro,*” 21 de noviembre, 1996.
- Avilés Jovel, Luis Alejandro, and German Francisco Mena. “*Crowdfunding y factoraje como financiamiento para las micro y pequeñas empresas (mype).*” <https://www.bcr.gob.sv/Documental/>, 01 de octubre, 2021. <https://www.bcr.gob.sv/documental/Inicio/vista/4cc8648e4c9f7df801a03929fc88cf59.pdf>.
- Banco Interamericano de Desarrollo. “*Mipymes de El Salvador Accederán a Crédito Productivo Con Apoyo Del BID,*” 16 de enero, 2023. <https://www.iadb.org/es/noticias/mipymes-de-el-salvador-accederan-credito-productivo-con-apoyo-del-bid>.
- Betancur, Jenny, and Dayanne Acosta. “*¿Cómo Se Sostienen Financieramente Las Empresas Sin Ánimo de Lucro? Casos de Estudio En El Área Metropolitana de Bucaramanga.*” Trabajo de Grado, 2014.
- Bran, Margarita. “*Las instituciones sin fines de lucro, su tratamiento tributario,*” noviembre, 2020. <https://www.taiia.gob.sv/>.
- Burges, Lorea. “*Crowdfunding para organizaciones del tercer y cuarto sector.*” Tesis, 2014. <http://hdl.handle.net/10810/13962>.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. *Ley para regular las Instituciones de Tecnología Financiera*. Diario Oficial de la Federación, 9 Mar. 2018.
- Crunchbased Company. “Kickstarter.” *Crunchbase*, n.d. <https://www.crunchbase.com/organization/kickstarter>.

- Charidy. “*Our People.*” <https://www.charidy.com/>. Acceso 04 de agosto, 2023. <https://www.charidy.com/>.
- Classy. “Our Story.” Acceso 5 de agosto, 2023. <https://www.classy.org/>.
- Consejo Nacional Para La Inclusión De Las Personas Con Discapacidad. “*Día Internacional de Las Personas Sordociegas,*” 25 de junio de 2021. <https://conaipd.gob.sv/2021/06/25/dia-internacional-de-las-personas-sordociegas/>.
- DOARE. “*Sobre Nosotros.*” Acceso 05 de agosto de 2023. <https://doare.org/>.
- Donadora. “*¿Cómo Funciona?*” Acceso 05 de agosto de 2023. <https://donadora.org/>.
- Donar Online. “*¿Quiénes Somos?*” Acceso 05 de agosto de 2023. <https://donaronline.org/>.
- Donors Choose. “*About Us.*” Acceso 03 de agosto de 2023. <https://www.donorschoose.org>.
- Fernando Quevedo, Luis. “*Aproximación Crítica a La Teoría Económica Propuesta Por Schumpeter.*” Santa Cruz, Bolivia, 29 de agosto de 2019. http://www.scielo.org.bo/pdf/riyn/v12n20/v12n20_a06.pdf.
- Formichella, María Marta. “*La evolución del concepto de innovación y su relación con el desarrollo,*” enero 2005. <https://core.ac.uk/download/pdf/48031881.pdf>.
- GlobalGiving. “*Who We Are.*” GlobalGiving.org. Acceso 04 de agosto de 2023. <https://www.globalgiving.org>.
- GoFundMe. “*Why GoFundMe.*” Acceso 03 de agosto de 2023. <https://www.gofundme.com/c/why-gofundme>.
- Herrera, Diego. “Instrumentos de Financiamiento para las Micro, Pequeñas Y Medianas Empresas en América Latina y El Caribe durante el Covid-19.” IDB Publications, 15 May 2020, publications.iadb.org/es/instrumentos-de-financiamiento-para-las-micro-pequenas-y-medias-empresas-en-america-latina-y-el, <https://doi.org/10.18235/0002361>.
- Heras Ballel, Teresa Rodríguez de las. “*El Crowdfunding: Una Forma de Financiación Colectiva, Colaborativa Y Participativa de Proyectos.*” Argentina: Editorial Universitaria de Buenos Aires, diciembre 2013.
- Igra, Mark, Nora Kenworthy, Cadence Luchsinger, and Jin-Kyu Jung. “*Crowdfunding as a Response to COVID-19: Increasing Inequities at a Time of Crisis.*” *Social Science & Medicine* 282 (agosto 2021): 114105. doi:<https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2021.114105>.

- López Molero, Natalia, Eugénia A Macedo, and Antonio Juan. “*Crowdfunding Social. La Alternativa a La Financiación Tradicional de Proyectos de Organizaciones de Participación.*” *REVESCO Revista de Estudios Cooperativos* 136 (05 de octubre, 2020): 4–7. doi:<https://doi.org/10.5209/reve.71851>.
- Imelda Melina, Córdova Valladares. “*Modernización de Las Condiciones Para El Mejoramiento de La Fundación Salvadoreña Para La Sordoceguera Y Discapacidad Múltiple,*” 06 de diciembre, 2017.
- JustGiving. “*About Us.*” JustGiving.com. Acceso 04 de agosto de 2023. <https://www.justgiving.com/about>.
- Mightycause. “*Mightycause: Nonprofit Fundraising Made Easy.*” Acceso 05 de agosto de 2023, 2023. <https://www.mightycause.com/about>.
- Network for Good. “*Why Network for Good.*” Acceso 05 de agosto de 2023. <https://www.networkforgood.com/why-network-for-good/>.
- Órgano Ejecutivo de la República de El Salvador. “*Estatutos de La Fundación Salvadoreña Para La Sordoceguera Y Discapacidad Múltiple,*” 11 de abril, 2014. <https://imprentanacional.gob.sv/servicios/archivo-digital-del-diario-oficial/>.
- Perkins School for the Blind. “*Our History.*” acceso 17 de noviembre, 2023. <https://www.perkins.org/our-history/>.
- Renteria, Cesar. “*Las Plataformas De Crowdfunding En América Latina.*” Instituto de Estudios Peruanos, Lima, PE, abril 2016. <http://hdl.handle.net/10625/55828>.
- Shepherd, Charles D., Ahmed Pervaiz K, Leticia Ramos, y Claudia Ramos. “*Administración De La Innovación*”. Pearson Educación de México SA. de CV. 53519, Naucalpan de Juárez, Estado de México: Guillermo Domínguez Chávez, 2012. <https://dspace.itsjapon.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/531/1/Administracion%20de%20la%20Innovacion%20K.%20Ahmed.pdf>.
- Suarez, Diana, Analía Erbes, and Florencia Barletta. “*Teoría de La Innovación: Evolución, Tendencias Y Desafíos*”. 1° ed. Los Polvorines : Universidad Nacional de General Sarmiento Madrid : Ediciones Complutense, 2020.
- Sustentarse. “*Sostenibilidad Financiera,*” 27 de abril, 2023. <https://sustentarse.com.mx/sostenibilidad-financiera/#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20la%20sostenibilidad%20financiera>.

The Indiegogo Review. “*Introducing Generosity by Indiegogo*” 21 de octubre, 2015.
<https://go.indiegogo.com/blog/2015/10/generosity-by-indiegogo.html>.

Tonon Ordóñez, Luis B., and Walter M. Sánchez Fontana. “*Señalización Y El Éxito de Las Campañas de Crowdfunding Latinoamericano.*” *Retos* 10, no. 19 (20 de marzo, 2020): 99–116. <https://doi.org/10.17163/ret.n19.2020.06>.

VAKI. “*Términos y Condiciones.*” help.vaki.co. Acceso 21 de noviembre 2023.
<https://help.vaki.co/terminos-y-condiciones>.

Vaki. “*Qué es y cómo funciona Vaki.*” Acceso 5 de Agosto, 2023. <https://vaki.co>.

www.globalgiving.org. “*Nonprofit Terms + Conditions - GlobalGiving.*” Acceso 21 de noviembre, 2023. <https://www.globalgiving.org/aboutus/terms-and-conditions/>.