

UNIVERSIDAD TÉCNICO FEDERICO SANTA MARÍA
INGENIERÍA COMERCIAL VESPERTINA

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE APLICACIÓN
CREAME APP

Alumno: Lucas García Brizzi
Profesor guía: Macarena Gatica

Enero 2025

RESUMEN

El emprendimiento en Chile es un pilar fundamental para el crecimiento económico y la innovación, generando empleo y nuevas oportunidades en diversos sectores. Sin embargo, los emprendedores enfrentan múltiples barreras en las etapas iniciales, siendo el acceso al financiamiento una de las más significativas. Solo el 29,6% de los emprendedores en Chile ha recurrido a financiamiento formal, lo que resalta una fuerte dependencia de recursos propios y las limitaciones asociadas a la falta de información, altas tasas de interés y procesos burocráticos complejos.

En este contexto, la presente tesis explora la prefactibilidad de Creame App, una plataforma digital diseñada para conectar emprendedores e inversionistas mediante un sistema innovador de "match-making", inspirado en aplicaciones de citas y programas como Shark Tank. Esta solución busca facilitar el acceso al financiamiento, crear un entorno seguro y transparente para la interacción entre ambas partes, e integrar herramientas de apoyo como acuerdos de confidencialidad y recursos de mentoría.

El estudio se centra en evaluar la viabilidad de la aplicación en términos económicos y de mercado, considerando factores clave como el análisis de la demanda, los costos de implementación y las proyecciones de ingresos. Además, se destacan los beneficios esperados, entre los que se incluyen la reducción de barreras al financiamiento, el fortalecimiento del ecosistema emprendedor y el aumento en las tasas de éxito de proyectos innovadores.

A través de esta investigación, se espera proporcionar una base sólida para la toma de decisiones estratégicas sobre la implementación de Creame App, contribuyendo no solo al desarrollo de nuevas empresas en Chile, sino también al crecimiento sostenible del país mediante la democratización del acceso al capital y la promoción de una cultura de colaboración e innovación.

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento en Chile juega un papel fundamental en el crecimiento económico, impulsando la creación de empleo y la innovación en una amplia gama de sectores. Sin embargo, una de las barreras más significativas que enfrentan los emprendedores en el país es la falta de acceso a financiamiento en las etapas iniciales de sus proyectos. Según el Ministerio de Economía, solo el 29.6% de los emprendedores han solicitado un préstamo formal, siendo la falta de información y las elevadas tasas de interés algunos de los factores que contribuyen a este déficit. Este contexto ha hecho evidente la necesidad de explorar soluciones innovadoras que puedan facilitar el acceso a recursos financieros para el desarrollo de nuevas ideas.

La presente tesis se centra en un estudio de prefactibilidad de Creame App, una plataforma digital diseñada para conectar a emprendedores con inversionistas mediante un sistema de "match-making". Inspirada en modelos de aplicaciones de citas y en programas como *Shark Tank*, Creame App propone una solución tecnológica que permite a los emprendedores presentar sus proyectos de manera directa a posibles inversionistas. La plataforma no solo facilita el acceso al financiamiento, sino que también ofrece un espacio seguro y regulado para la interacción, con herramientas como acuerdos de confidencialidad y recursos de mentoría para los usuarios.

El objetivo de este estudio es analizar la viabilidad técnica, económica y de mercado de Creame App. Al tratarse de un estudio de prefactibilidad, se abordarán los factores críticos necesarios para el desarrollo exitoso de la aplicación, incluyendo análisis de mercado, costos de implementación y proyecciones de demanda. A través de esta investigación, se espera ofrecer una base sólida para la toma de decisiones en torno a la implementación de Creame App, proporcionando información que permita valorar su potencial impacto en la tasa de éxito y crecimiento de los emprendimientos en el país.

CONTENIDOS

CAPÍTULO 1: Definición del Tema

5

1.1 Elección del Tema	5
1.2 Origen y Propósito del Estudio	6
1.3 Alcances de la Labor del Profesor Guía	7
1.4 Contexto	7
1.5 Objetivos	8
1.5.1 Objetivo General	8
1.5.2 Objetivos Específicos	8
1.5.3 Relación entre el Objetivo General y los Objetivos Específicos	9
CAPÍTULO 2: Estado del Arte	9
2.1 Introducción al estado del arte:	9
2.2 Contexto histórico del problema del financiamiento	10
2.2.1 Evolución del problema	10
2.3 Contexto actual en Nacional e Internacional	14
2.4 Revisión de Estudios y Proyectos Previos:	15
2.4.1 Programas de financiamiento públicos	15
2.4.2 Programas de financiamiento privado	16
2.5 Rol del Banco y otras Instituciones Financieras	18
2.6 Clasificación de los Emprendedores	19
2.7 Análisis Crítico	20
2.8 Identificación de la Brecha de Conocimiento	21
2.9 Conclusión	21
CAPÍTULO 3: Metodología de estudio	22
3.1 Marco Teórico	22
3.2 Métodos	23
3.3. Encuadre del Problema	24
3.4. Levantamiento de Información	24
3.4.1 Recolección Inicial de Información:	24
3.4.2 Levantamiento información por encuestas:	25
3.4.3 Recolección Complementaria de Información:	26
3.5. Definición de Variables y Análisis de Datos Encuestados	26
3.6 Propuesta de Valor y Segmentación	27
3.6.1 Propuesta de Valor	27
3.6.2 Segmentación de Mercado	27
3.6.3 Modelo de Negocio	27
3.7 Evaluación de Viabilidad	28
3.7.1 Planificación Financiera para Creame App	28
3.8 Hipótesis	30
3.8.1 Creame App mejora el acceso al financiamiento	30
3.8.2 Creame App es aceptada por emprendedores e inversionistas	30
3.9 Impacto	31
3.9.1 Incremento en las tasas de éxito de emprendimientos	31
3.9.2 Mejora en el acceso a oportunidades de financiamiento	31
3.9.3 Fortalecimiento del ecosistema emprendedor	31
3.10 Resumen y análisis de los Resultados	31

CAPITULO 4: Análisis y Propuesta	32
4.1. Encuadre del Problema	32
4.2 Árbol de Causa – Efecto	33
4.2.1 Causas del Problema	33
4.2.2 Efectos del Problema	34
4.3. Levantamiento de Información	35
4.3.1 Encuesta GEM	35
4.3.2 Análisis de la Encuesta Financiera de Hogares (EFH) y Tendencias Globales para Identificar Inversionistas Potenciales en Chile	36
4.3.3. Importancia de la encuesta de Deloitte sobre Tendencias del Ahorro	37
4.4 Cálculo de población objetivo y muestras de encuestas	38
4.4.1 Población objetiva Emprendedores	39
4.4.2 Emprendedores Activos:	40
4.4.3. Cálculo de la muestra de potenciales inversionistas	42
4.4.4 Cálculo del tamaño de muestra de Emprendedores e Inversionistas	43
COMPONENTES DE LAS FÓRMULAS	43
4.5 Cálculos detallados Muestra de Encuestados	43
4.5.1. Emprendedores	44
4.5.2 Inversionistas	44
4.6 Sistematización	44
LINKS ENCUESTAS	45
CAPÍTULO 5: Propuesta de Valor	46
5.1 MEDIDAS DE SEGURIDAD Y PROPUESTA CALIDAD DE USUARIO	48
5.2 CANVA	49
5.3 Estudio de Mercado	51
5.3.1 Análisis e Interpretación	52
5.4 Ruta del Emprendedor (Customer Journey Map)	55
5.5 Ruta del Inversionista (Costumer Journey Map Investor)	56
5.6 Modelo de Negocio	57
5.6.1 Monetización	57
5.6.2 Modelo Freemium	58
5.6.3 Otros aspectos relevantes	59
5.7. Evaluación de Viabilidad	60
5.7.1 Estimación de la Demanda por Mercado	60
5.7.2 INGRESOS	63
5.8 Estructura de Costos	67
5.8.1 Costos iniciales (inversión inicial)	67
5.8.2 Costos Mensuales (Operación Continua):	67
5.8.3 Costos Anuales	69
5.8.4 Costos del Modelo PREMIUM	69
5.9 Flujo de Caja	71
5.9.1 Análisis Financiero	73
5.9.2 Sensibilización de Resultados	75
5.9.3 Punto de Equilibrio (Break-Even Point)	77
5.9.4 Payback Period (Tiempo de Recuperación de la Inversión)	77

5.9.5 Valor Terminal del Proyecto	78
5.9.6 Resumen financiero:	79
5.10 IMPACTO	79
5.10.1 Impacto Cualitativo	80
CONCLUSIÓN	81
Validación de las Hipótesis	81
GLOSARIO	83
AGRADECIMIENTOS	85
BIBLIOGRAFÍA	86

CAPÍTULO 1: Definición del Tema

1.1 Elección del Tema

El tema elegido es la prefactibilidad de una aplicación digital de match-making, **Creame App**, diseñada para facilitar el acceso al financiamiento para emprendedores en Chile. Este tema aborda la necesidad crítica de inclusión financiera en las primeras etapas de los emprendimientos y la potencial solución que representa una herramienta tecnológica

innovadora, en un contexto donde los emprendedores enfrentan significativas barreras para acceder a capital.

La relevancia del tema se sustenta en las siguientes variables y parámetros:

Impacto en el Emprendedor: El acceso al financiamiento es esencial para el desarrollo sostenible de los nuevos negocios, y la falta de financiamiento representa un obstáculo que limita la capacidad de los emprendedores para desarrollar sus ideas. Creame App pretende facilitar esta conexión, beneficiando tanto a emprendedores como a inversionistas.

Innovación en Inclusión Financiera: La aplicación utiliza un modelo de emparejamiento inspirado en plataformas de citas, que es una aproximación innovadora en el ámbito financiero. Este enfoque permite una conexión más directa y eficiente entre emprendedores e inversionistas, promoviendo una inclusión financiera más accesible.

Factibilidad de Estudio: La viabilidad del estudio está respaldada por la disponibilidad de datos y estadísticas actuales sobre el financiamiento de emprendedores, obtenidos a través de encuestas y bases de datos nacionales, además de encuestas preliminares a inversionistas y emprendedores. Esto permitirá realizar un análisis de prefactibilidad desde una base de datos confiable y aplicable.

1.2 Origen y Propósito del Estudio

El origen de este estudio está en la problemática identificada dentro del ecosistema emprendedor chileno. La falta de financiamiento en las primeras etapas de los proyectos es uno de los factores críticos que inhiben la creación y crecimiento de negocios emergentes. Datos del Ministerio de Economía muestran que menos del 30% de los emprendedores chilenos han accedido a financiamiento formal, y una mayoría recurre a financiamiento personal, con todas las limitaciones y riesgos que esto implica. Este escenario revela una necesidad urgente de alternativas que faciliten el acceso al capital para aquellos emprendedores con ideas de alto potencial, pero con limitaciones para obtener financiamiento en sus etapas iniciales.

El propósito de este estudio es analizar la viabilidad de Creame App como solución a esta problemática, evaluando su capacidad para reducir las barreras de acceso al financiamiento y, al mismo tiempo, crear un espacio seguro y transparente para la interacción entre emprendedores e inversionistas.

Este estudio busca ofrecer una base informativa sólida que sirva para la toma de decisiones respecto a la implementación de Creame App, proporcionando una herramienta que fomente el crecimiento de los emprendimientos y aporte valor al ecosistema emprendedor nacional.

1.3 Alcances de la Labor del Profesor Guía

En este estudio sobre Creame App, el profesor guía cumple un rol clave al brindar tanto supervisión académica como orientación práctica, esenciales para asegurar la calidad del proyecto. Sus principales funciones son:

- **Definición Metodológica:** Orientar la elección de métodos para recolectar y analizar datos específicos del ecosistema emprendedor, como encuestas a emprendedores e inversionistas, y guiar en el uso de modelos financieros adecuados para evaluar la viabilidad de Creame App.
- **Revisión de Progreso:** Supervisar cada etapa del estudio, desde la identificación de barreras hasta la propuesta de valor de la plataforma, proporcionando retroalimentación que permita mantener el enfoque y mejorar el análisis de mercado y el modelo de negocio.
- **Validación de Resultados:** Ayudar a interpretar los resultados obtenidos, evaluando su impacto en la viabilidad de Creame App. También revisa el análisis financiero y de mercado para garantizar que los hallazgos finales sean sólidos y reflejen con precisión el potencial del proyecto.

1.4 Contexto

El contexto financiero de los emprendedores en Chile, utilizando datos de la Encuesta de Microemprendimiento como base revela, entre otros hallazgos, que solo un 29.6% de los emprendedores en Chile ha solicitado un préstamo formal, mientras que un 32.6% no lo ha

hecho debido a la falta de necesidad o desconocimiento del proceso. Además, de aquellos que tienen deudas, el 76.7% son deudas personales, indicando una dependencia crítica de los recursos personales para financiar los negocios. También se observa que los emprendedores formales tienen un acceso significativamente mayor al crédito en comparación con los informales, destacando la necesidad urgente de políticas que incentiven la formalización del emprendimiento (Ministerio Economía, fomento y turismo, 2022).

Todas las estadísticas presentadas en el estudio, incluyendo las mencionadas anteriormente, serán extrapoladas y contextualizadas en relación con el problema identificado en Chile. Esta extrapolación permitirá una comprensión más profunda de las barreras financieras enfrentadas por los emprendedores y la formulación de estrategias adecuadas para abordar estas dificultades en el marco del ecosistema emprendedor chileno.

1.5 Objetivos

La definición de objetivos en este proyecto es fundamental, ya que orienta los esfuerzos para lograr que Creame App cumpla su propósito de mejorar el acceso al financiamiento de emprendedores en Chile. La claridad en los objetivos permite evaluar el progreso y los resultados de la aplicación de manera estructurada y alineada con las necesidades del ecosistema emprendedor.

1.5.1 Objetivo General

Evaluar la prefactibilidad de CREAME APP como una plataforma digital para facilitar el acceso al financiamiento de emprendedores en Chile, mediante un análisis de su viabilidad técnica, económica y de mercado

1.5.2 Objetivos Específicos

- a. **Analizar el mercado:** Evaluar la demanda y el interés de los emprendedores en Chile por una plataforma como Creame App.
- b. **Calcular los costos:** Calcular los costos asociados al desarrollo, implementación y operación de Creame Ap.

- c. **Evaluar el impacto de Creame App** en la reducción de las barreras de financiamiento y en el incremento de la tasa de éxito de startups en etapas tempranas.

1.5.3 Relación entre el Objetivo General y los Objetivos Específicos

El objetivo general establece el propósito global de Creame App en el ámbito del emprendimiento, mientras que los objetivos específicos descomponen este propósito en metas concretas que son alcanzables y medibles. Los objetivos específicos se enfocan en resolver aspectos críticos para que la plataforma pueda cumplir su misión de conectar eficientemente a emprendedores e inversionistas, promoviendo así el desarrollo de emprendimientos innovadores en el país.

CAPÍTULO 2: Estado del Arte

2.1 Introducción al estado del arte:

La falta de financiamiento es uno de los grandes problemas que afecta a la humanidad y trasciende generaciones. Este desafío, presente en múltiples contextos de la vida, refleja una barrera común para el desarrollo de proyectos e ideas innovadoras. En Chile, la cultura popular refuerza estas dificultades a través de frases como "para despegar hay que arrimarse a un buen árbol" o "se necesita lobby para surgir", evidenciando una percepción social de dependencia y exclusión en el acceso a oportunidades.

Además, estas barreras no solo son culturales, sino también tangibles. Los emprendedores enfrentan obstáculos significativos, como la burocracia en el acceso a fondos públicos y las estrictas condiciones para obtener préstamos. Estas limitaciones iniciales, tanto intrínsecas

como reales, afectan la capacidad de las personas para transformar sus ideas en proyectos concretos.

En este contexto, resulta fundamental realizar un estado del arte que explore estudios previos y herramientas tecnológicas relacionadas.

2.2 Contexto histórico del problema del financiamiento

El acceso al financiamiento ha sido un desafío presente desde los primeros intentos de formalizar actividades económicas. Antes del surgimiento de los sistemas financieros modernos, las fuentes de financiamiento dependían principalmente de familiares, amigos, comerciantes locales y redes informales de apoyo. Durante siglos, el crédito informal, aunque accesible, imponía altas tasas de interés y carecía de regulación, lo que generaba exclusión para aquellos sin contactos o recursos suficientes.

2.2.1 Evolución del problema

ANTIGUAS CIVILIZACIONES

En las civilizaciones antiguas, como Mesopotamia, Egipto, Grecia y Roma, ya existían sistemas primitivos de financiamiento y crédito. Los templos y palacios, que actuaban como centros de poder económico, ofrecían préstamos a agricultores y comerciantes a cambio de garantías en forma de tierras, productos agrícolas o futuras cosechas. En Babilonia, por ejemplo, el *Código de Hammurabi* regulaba los préstamos y fijaba tasas de interés máximas, reflejando la importancia del crédito en la economía agrícola y comercial de la época.

En la antigua Grecia, surgieron prestamistas privados que ofrecían crédito a los comerciantes marítimos. Estos préstamos eran de alto riesgo, ya que dependían de la seguridad de las rutas marítimas y el éxito de las expediciones comerciales. En Roma, los banqueros facilitaban transacciones financieras, préstamos y financiamiento para negocios y proyectos de construcción, sentando las bases para las actividades bancarias.

Edad Media (siglos V-XV)

Durante la Edad Media, el comercio internacional comenzó a crecer nuevamente después de la caída del Imperio Romano. El sistema feudal limitaba la acumulación de capital, pero los comerciantes y artesanos encontraron formas de financiar sus actividades. Las primeras asociaciones de mercaderes y gremios surgieron como redes de apoyo económico.

Un hito importante fue la introducción de los primeros bancos en Italia durante los siglos XII y XIII, especialmente en ciudades como Florencia, Venecia y Génova. Estas instituciones ofrecían financiamiento para expediciones comerciales y guerra, además de gestionar depósitos y cambios de divisas. El uso de letras de cambio y pagarés permitió transferencias de dinero sin necesidad de transportar metales preciosos, facilitando el comercio internacional.

La Iglesia Católica, a pesar de sus restricciones contra la usura (cobro de intereses), permitió el desarrollo de sistemas de préstamo a través de instituciones como los montes de piedad, que ofrecían créditos sin fines de lucro a los necesitados.

Era del mercantilismo (siglos XV-XVIII)

Durante la era de los grandes descubrimientos, figuras como Cristóbal Colón buscaban apoyo económico en los reinados de Europa, destacando a los monarcas como inversionistas clave en proyectos que prometían grandes ganancias, como nuevas rutas comerciales o territorios. De manera similar, comerciantes como Marco Polo dependían de mecenas o prestamistas para financiar expediciones hacia el Lejano Oriente, en busca de bienes de alto valor como especias y seda. Con el auge del mercantilismo, se transitó hacia una economía basada en el comercio internacional y la acumulación de riqueza en forma de metales preciosos. En esta etapa, los gobiernos y monarcas jugaron un papel crucial como patrocinadores de exploraciones marítimas y la fundación de colonias. Además, surgieron compañías comerciales como la Compañía Holandesa de las Indias Orientales y la Compañía Británica de las Indias Orientales, que representaron los primeros ejemplos de corporaciones que utilizaban capital colectivo mediante acciones, marcando el inicio de los mercados de valores. Paralelamente, los bancos comenzaron a consolidarse como actores clave en el financiamiento. Instituciones como el Banco de Ámsterdam (1609) y el Banco de Inglaterra (1694) innovaron con la emisión de papel

moneda respaldado por reservas, facilitando el acceso al capital y fomentando el crecimiento económico, sentando así las bases de los sistemas financieros modernos.

Revolución Industrial(sigloXVIII-XIX)

La necesidad de capital para maquinaria y expansión comercial impulsó la creación de bancos y mercados financieros. Sin embargo, estos estaban diseñados para grandes industrias, dejando fuera a pequeños comerciantes y emprendedores.

Siglo XX (primera mitad)

La formalización de los sistemas bancarios trajo nuevas oportunidades, pero también creó barreras. Los bancos comenzaron a priorizar clientes con garantías tangibles y antecedentes financieros, excluyendo a los nuevos negocios como también otros rubros que no fueran textiles o agrícolas. Las pequeñas empresas solían depender del crédito de proveedores o préstamos personales.

Reconocimiento del problema (mediados del siglo XX)

Economistas como Allen N. Berger y Gregory F. Udell documentaron las dificultades que enfrentan las pequeñas empresas para acceder al financiamiento debido a factores como la falta de historial crediticio, garantías insuficientes y la percepción de riesgo por parte de los bancos. En su artículo "The Economics of Small Business Finance" (1998), los autores analizan las dinámicas del financiamiento de pequeñas empresas a través del concepto de un ciclo de crecimiento financiero. Este modelo sugiere que las necesidades de financiamiento y las estructuras de capital varían a medida que las empresas maduran. Por ejemplo, las empresas jóvenes suelen depender de fuentes de capital más informales, como familiares o amigos, mientras que las más establecidas tienen mayor acceso a préstamos bancarios y otros mercados financieros.

Además, el estudio destaca la interacción entre los mercados de deuda y los de capital privado en el contexto de las pequeñas empresas. Subraya cómo las fuentes de financiamiento están influenciadas por factores como el tamaño de la empresa, su antigüedad y el entorno macroeconómico. También identifica las barreras estructurales que enfrentan las pequeñas empresas, como el acceso limitado al crédito, y la importancia del venture capital en las etapas iniciales para permitir su crecimiento.

Este análisis ofrece una visión integral de las dificultades y oportunidades que enfrentan las pequeñas empresas a lo largo de su ciclo de vida, proporcionando un marco para comprender las brechas de financiamiento en este sector([The Economics of Small Business Finance](#))

Esta exclusión estructural incentivó a los gobiernos y organismos internacionales, como la CEPAL, a intervenir mediante programas de financiamiento enfocados en pymes y startups.

Era moderna (finales del siglo XX en adelante)

El auge del venture capital y las tecnologías han dado lugar a nuevas herramientas de financiamiento, como el crowdfunding, los inversionistas ángeles y las plataformas de matchmaking financiero, que facilitan el acceso a capital para startups y emprendedores. Sin embargo, es importante destacar que, además de estas alternativas privadas, también existen herramientas públicas y bancarias diseñadas para apoyar a las pequeñas y medianas empresas (pymes).

Los gobiernos de diferentes países han implementado programas de financiamiento destinados a promover el crecimiento empresarial. En Chile, existen organismos públicos que juegan un papel crucial en el apoyo al financiamiento de emprendedores y pequeñas empresas. La Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) es uno de los principales actores, ofreciendo programas de financiamiento como créditos, garantías de préstamos y fondos de inversión. Estos recursos están diseñados para fomentar la innovación, la expansión de las pymes y el acceso a mercados internacionales.

Otro organismo clave es SERCOTEC (Servicio de Cooperación Técnica), que se enfoca en la entrega de recursos y asistencia técnica a pequeñas empresas, especialmente en áreas rurales o menos favorecidas. SERCOTEC también promueve la capacitación y el acceso a redes de apoyo empresarial

Por otro lado, los bancos tradicionales también desempeñan un rol clave en el financiamiento de pequeñas empresas, ofreciendo productos como créditos a corto y largo plazo, así como líneas de crédito, aunque muchas veces estas opciones no están disponibles para negocios nuevos o con pocos antecedentes crediticios. En muchos casos, la falta de garantías y de un historial financiero adecuado sigue siendo una barrera significativa para acceder a

financiamiento a través de instituciones bancarias tradicionales.

- [Financiación de la actividad emprendedora: Problemas y apoyos financieros \(Universidad de Alcalá\)](#)[Ebuah](#)
- [Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina \(CEPAL\)](#) [CEPAL Repository](#)
- [Desafíos y soluciones para mejorar el financiamiento a las mipymes \(BID\)](#) [IDB Blog](#)

2.3 Contexto actual en Nacional e Internacional

PERSPECTIVA NACIONAL

- a. Número de emprendedores: Según la VII Encuesta de Microemprendimiento (EME 2022), hay aproximadamente 1.977.426 micro emprendedores en Chile, de los cuales, el 88.8% trabajan por cuenta propia y el 11.2% son empleadores. Las actividades predominantes son comercio, servicios y manufactura
- b. Actividad emprendedora inicial: El Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2023) señala que el 19.7% de la población adulta chilena está involucrada en emprendimientos en etapa inicial, uno de los índices más altos a nivel global.
- c. Acceso limitado al financiamiento: Solo el 29.6% de los microemprendedores en Chile ha solicitado financiamiento formal. Además, el 76.7% financia su actividad con recursos personales, lo que muestra una alta dependencia de fondos propios y un acceso restringido a herramientas financieras formales
- d. Supervivencia de nuevas empresas: Según el Banco Mundial, solo el 57% de las nuevas empresas en Chile sobreviven más de cinco años, destacando la necesidad de apoyo sostenido para emprendedores en etapas iniciales.

PERSPECTIVA INTERNACIONAL

- a. Actividad global: A nivel internacional, estudios como el del Banco Mundial y el GEM indican que la falta de financiamiento es una barrera estructural, especialmente en

economías emergentes. En promedio, solo el 25% de los emprendedores en etapas iniciales tiene acceso a financiamiento adecuado, dependiendo significativamente de iniciativas públicas y privadas.

2.4 Revisión de Estudios y Proyectos Previos:

2.4.1 Programas de financiamiento públicos

A. Capital Semilla Emprende (SERCOTEC)

Este fondo es ideal para emprendedores que aún no han formalizado su negocio, pero cuentan con una idea clara. Financia las etapas iniciales, incluyendo capacitación, marketing, y compra de bienes esenciales para el negocio. Está orientado a personas naturales y varía según las convocatorias regionales ([Fondos , Acepta Chile](#))

B. FOSIS

El Fondo de Solidaridad e Inversión Social está dirigido a personas en situación de vulnerabilidad. Aunque su enfoque es social, también apoya proyectos de emprendimiento en etapas iniciales, con el objetivo de generar ingresos sostenibles ([Asesor Sercotec](#))

C. Startup Chile (CORFO)

Este programa busca transformar a Chile en un hub de innovación. Ofrece financiamiento para startups con ideas tecnológicas y de alto impacto. Además del aporte económico, incluye acceso a mentorías, talleres y espacios de coworking ([Asesor Sercotec](#))

D. Semilla Inicia (CORFO)

Apoya proyectos innovadores en sus etapas tempranas, brindando financiamiento para el desarrollo del producto y validación en el mercado. Este fondo también incluye asesoramiento técnico y acceso a redes de contacto ([Emprende tu Pyme, Asesor Sercotec](#))

E. Capital Abeja Emprende (SERCOTEC)

Similar al Capital Semilla, pero exclusivo para mujeres emprendedoras. Financia la creación y puesta en marcha de negocios liderados por mujeres ([Acepta Chile](#))

F. Otros programas relevantes:

Red Mercados y Fondo Etapas Tempranas (CORFO) Fondos que potencian el desarrollo de proyectos tecnológicos o innovadores en etapas iniciales y Ruta Digital (SERCOTEC) Financiamiento y formación para la digitalización de pequeñas empresas ([Acepta Chile](#), [Asesor Sercotec](#))

2.4.2 Programas de financiamiento privado

En Chile, existen varias opciones privadas para el financiamiento de emprendimientos en etapa inicial o ideas.

G. Venture Capital (VC)

- *Magma Partners*: Fondo de inversión que apoya startups tecnológicos en etapas iniciales con enfoque en América Latina.
- *ChileGlobal Ventures*: Brinda financiamiento, mentorías y acceso a redes de inversión para startups de alto impacto.

- *Austral Capital y NXTP Labs*: Fondos que invierten en empresas con potencial de crecimiento y escalabilidad, especialmente en sectores tecnológicos

H. Inversionistas Ángeles

Redes como **ChileGlobal Angels** conectan emprendedores con inversionistas que buscan apoyar proyectos innovadores en etapas tempranas. Estos inversionistas no solo aportan capital, sino también experiencia y contactos estratégicos

I. Aceleradoras e Incubadoras

- *Magical Startups*: Invierten hasta USD 80,000 en startups de base tecnológica, ayudando con mentorías y acceso a redes internacionales.
- *Imagine Startup*: Apoya a emprendimientos tecnológicos en rápido crecimiento mediante fondos y procesos de aceleración.
- *Brain Chile*: Destinado a proyectos científico-tecnológicos, ofrece hasta CLP \$40 millones para desarrollo de prototipos y validación de modelos de negocio.

J. Programas de Concursos

- *Impulso Chileno (Fundación Luksic)*: Financiamiento de entre CLP \$3 y \$5 millones, combinado con capacitación y mentorías.
- *Nada Nos Detiene (G100)*: Competencia que entrega financiamiento de hasta CLP \$10 millones, mentorías y difusión para emprendedores en diversas regiones de Chile.

K. Crowdfunding

Plataformas como *Fondeadora*, *Kickstarter* e *Indiegogo* permiten a los emprendedores presentar sus proyectos a una comunidad global que puede apoyarlos con financiamiento colectivo

L. ETM Meet

ETM Meet (Emprende tu Mente Meet) es una plataforma de videoconferencias que forma parte del ecosistema de innovación y emprendimiento impulsado por Emprender Tu Mente en Chile. Permite realizar reuniones en línea para conectar emprendedores, expertos e inversionistas. Además de las funciones básicas de videollamadas, incluye herramientas como compartir pantalla y colaborar en tiempo real, facilitando el networking entre miembros del ecosistema. Esta plataforma está diseñada para apoyar eventos como ETM Day y otros encuentros enfocados en la innovación y el emprendimiento en América Latina. Los usuarios pueden acceder mediante aplicaciones dedicadas y aprovechar sus servicios para fomentar conexiones y alianzas estratégicas entre startups, inversionistas y corporaciones ([Emprende tu Mente](#)).

2.5 Rol del Banco y otras Instituciones Financieras

En Chile, los bancos y otras instituciones financieras desempeñan un papel crucial en el apoyo a los emprendedores, proporcionando una variedad de servicios y productos financieros que facilitan el desarrollo y crecimiento de sus negocios, sin embargo, persisten desafíos significativos, especialmente en términos de inclusión financiera para emprendedores informales y la adecuación de los productos financieros a las necesidades específicas de los negocios emergentes.

BancoEstado

1. **Créditos para Microempresas:** BancoEstado ofrece una amplia gama de productos crediticios dirigidos a microempresarios, permitiéndoles acceder a financiamiento para capital de trabajo, inversión en activos fijos y expansión de sus negocios.

2. Programa Emprende: Este programa ofrece capacitación, asesoría y acceso a productos financieros adaptados a las necesidades de los emprendedores.
3. Cuenta Emprende: Una cuenta bancaria diseñada específicamente para emprendedores, con beneficios como menores costos de mantención y acceso a líneas de crédito.

Banca Comercial

1. Créditos PYME: Los principales bancos comerciales en Chile, como Banco de Chile, Santander y BCI, ofrecen líneas de crédito y productos financieros específicos para pequeñas y medianas empresas (PYMEs). Estos productos incluyen créditos a corto y largo plazo, leasing y factoring.
2. Asesoría Financiera: Además de productos financieros, muchos bancos proporcionan servicios de asesoría para ayudar a los emprendedores a gestionar sus finanzas, planificar inversiones y mejorar su flujo de caja.

Instituciones de Microfinanzas:

1. Fondo Esperanza: Esta institución proporciona microcréditos y capacitación a emprendedores de sectores vulnerables, fomentando el desarrollo de pequeños negocios y la inclusión financiera.
2. Emprende Microfinanzas: Ofrece financiamiento y apoyo técnico a microempresas, especialmente aquellas dirigidas por mujeres y personas en situación de vulnerabilidad.

Cooperativas de Ahorro y Crédito:

1. Cooperativas como Coopeuch: Ofrecen productos financieros y créditos adaptados a las necesidades de los emprendedores, con condiciones más flexibles y tasas de interés competitivas.

2.6 Clasificación de los Emprendedores

Para comprender mejor las necesidades y desafíos específicos de los emprendedores, se clasifican los emprendedores en distintas categorías según su etapa de desarrollo, basándose en su nivel de formalidad y sector de actividad (Musso, 2017). Esta clasificación permitirá diseñar estrategias de financiamiento y apoyo más específicas y efectivas.

Etapa de Inducción: Aquellos que están en las primeras fases de conceptualización de su negocio.

Etapa de Pitch Básico: Aquellos que han desarrollado un producto o servicio inicial y están en fase de prueba.

Etapa de Problema y Solución: Aquellos que han identificado claramente un problema y están desarrollando una solución viable para el mercado.

Etapa de Pitch Sólido: Aquellos que han validado su solución y buscan financiamiento para expandir y consolidar su negocio.

Etapa de Break Even: Aquellos que han alcanzado el punto de equilibrio y están generando ingresos que cubren sus costos operativos.

Etapa de Escalamiento: Aquellos que están buscando expandir su negocio a nuevos mercados y aumentar significativamente su escala operativa.

Emprendedores en Etapa de Crecimiento : Emprendedores que están buscando expandir su negocio, aumentar su cuota de mercado, y escalar sus operaciones, con estrategias y recursos destinados a la expansión y optimización del negocio.

2.7 Análisis Crítico

Las herramientas y estudios revisados muestran avances significativos en el acceso al financiamiento para emprendedores, pero también revelan limitaciones que evidencian la necesidad de soluciones más específicas. Por un lado, plataformas tecnológicas como ETM Meet han demostrado la efectividad de los algoritmos de matching para conectar a empresas con proveedores, optimizando tiempos y recursos. Sin embargo, esta herramienta está

enfocada exclusivamente en negocios ya establecidos, dejando fuera a emprendedores con ideas en etapas iniciales, quienes enfrentan las mayores barreras de acceso al financiamiento.

Por otro lado, programas públicos como Capital Semilla Emprende o Startup Chile ofrecen financiamiento inicial y mentorías, pero están limitados por procesos burocráticos y una cobertura que no siempre alcanza a la totalidad de emprendedores con potencial. En el ámbito privado, el venture capital y las redes de inversionistas ángeles representan opciones relevantes, pero suelen concentrarse en startups tecnológicas con alto potencial de escalabilidad, excluyendo a pequeños emprendedores con ideas más tradicionales o locales.

Finalmente, no existen herramientas específicas que combinen este enfoque con mentorías y apoyo financiero en el contexto chileno para el desarrollo e financiamiento en etapas iniciales. Esto evidencia una brecha en la aplicación práctica de estos modelos para resolver problemas específicos de inclusión financiera en etapas tempranas.

2.8 Identificación de la Brecha de Conocimiento

El estado del arte revela que, pese a los avances en plataformas tecnológicas y programas de financiamiento, existe una brecha significativa en la atención a emprendedores en etapas iniciales, particularmente en Chile. Las herramientas disponibles no combinan de manera integral algoritmos de matching, mentorías personalizadas y acceso a financiamiento en un entorno accesible y adaptado a las necesidades locales.

En Chile, las barreras burocráticas, la falta de garantías y la percepción cultural de exclusión financiera agravan este problema. La falta de herramientas tecnológicas específicas para conectar a emprendedores con inversionistas en las primeras etapas de desarrollo perpetúa estas limitaciones, afectando la capacidad de los emprendedores para transformar sus ideas en proyectos sostenibles.

2.9 Conclusión

El estado del arte confirma la relevancia y la necesidad de una herramienta como Creame App, diseñada específicamente para abordar las barreras de acceso al financiamiento en etapas

iniciales. Al combinar algoritmos de matching con servicios complementarios, la plataforma se posiciona como una solución innovadora ya que no existe actualmente una aplicación como tal.

CAPÍTULO 3: Metodología de estudio

3.1 Marco Teórico

Emprendimiento y su Impacto Económico

El emprendimiento es reconocido como un motor clave para el desarrollo económico, generando empleo, innovación y resiliencia económica (Schumpeter, 1942). En Chile, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2023) destaca que el 31% de la población adulta está involucrada en actividades emprendedoras en etapa inicial, una de las tasas más altas a nivel global. Este dinamismo enfatiza la importancia de herramientas que apoyen a los emprendedores, particularmente en sus etapas iniciales.

Inclusión Financiera como Pilar de Desarrollo

La inclusión financiera se define como el acceso equitativo a servicios financieros formales para individuos y empresas que tradicionalmente han estado excluidos del sistema (Demirgüç-Kunt et al., 2018). En Chile, solo el 29.6% de los emprendedores ha accedido a financiamiento formal (Ministerio de Economía, 2022), lo que evidencia barreras estructurales como altas tasas de interés y complejidad burocrática. Este contexto destaca la necesidad de soluciones tecnológicas que democratizen el acceso al capital.

Plataformas Tecnológicas y Matching Financiero

El uso de tecnología para conectar a emprendedores e inversionistas mediante algoritmos de emparejamiento representa una innovación en la inclusión financiera. Plataformas como Kickstarter y Shark Tank han demostrado el potencial de estas herramientas para optimizar el proceso de financiamiento y generar confianza entre usuarios (Evans y Schmalensee, 2016). Este modelo de "matching" directo permite reducir intermediarios y aumentar la eficiencia del sistema.

Modelos de Negocios Basados en Comunidades

Creame App se enmarca en modelos de negocio colaborativos, donde la creación de valor se logra mediante la interacción entre emprendedores e inversionistas. Osterwalder y Pigneur (2010) destacan que las plataformas exitosas combinan propuestas de valor claras con un diseño centrado en las necesidades específicas de cada segmento de cliente. En este caso, Creame App busca satisfacer las expectativas de emprendedores que necesitan financiamiento y de inversionistas que buscan proyectos estructurados y rentables.

Rol de la Confianza en Ecosistemas Digitales

La confianza es un factor fundamental en plataformas digitales que involucran transacciones financieras. Sistemas como verificaciones de identidad, algoritmos antifraude y calificaciones entre usuarios contribuyen a generar un entorno seguro (Gefen et al., 2003). En Creame App, estas herramientas son clave para asegurar la transparencia y minimizar riesgos para todos los participantes.

3.2 Métodos

El presente estudio se desarrollará utilizando un enfoque mixto, combinando métodos cualitativos y cuantitativos mediante la aplicación de encuestas dirigidas a emprendedores e inversionistas. Este enfoque permitirá integrar perspectivas subjetivas y datos objetivos para evaluar la viabilidad de Creame App.

1. Métodos cualitativos:

Propósito: Captar percepciones, barreras culturales y actitudes hacia la adopción de la aplicación, segmentar el potencial cliente, definir los dolores. en este enfoque Las encuestas serán el instrumento adecuado incluirán preguntas abiertas que permitan explorar las necesidades y expectativas de los emprendedores y la disposición de los inversionistas. Las respuestas serán analizadas mediante para identificar patrones de conducta, formas de pensar, deseos, sentimientos .

2. Métodos cuantitativos:

Propósito: Evaluar la viabilidad técnica, económica y de mercado, así como cuantificar la demanda potencial y los costos asociados al desarrollo e implementación de Creame App. Se diseñarán encuestas estructuradas con preguntas cerradas y escalas

numéricas. Los datos recolectados serán analizados estadísticamente para establecer correlación y realizar proyecciones de demanda, se evaluará el mercado para obtener datos e información de los costos asociados a la implementación de la aplicación.

3.3. Encuadre del Problema

Se realizará un análisis del contexto para identificar el problema central que busca resolver Creame App esto incluirá:

El objetivo es realizar un encuadre del problema identificando cuándo, a quién, dónde y cómo ocurre, permitiendo comprender el contexto y los factores que lo rodean. Esto se complementará con la construcción de un **árbol de causas** y efectos que permita desglosar las causas raíz del problema y los impactos derivados, estableciendo las relaciones entre ambos. Finalmente, se procederá a la identificación de las necesidades específicas de los emprendedores en etapas iniciales, con el propósito de abordar las barreras que enfrentan y proponer soluciones efectivas

3.4. Levantamiento de Información

Se recolectará información con el fin de evaluar con detalle cada aspecto relevante para el desarrollo, implementación y corroborar el encuadre de la aplicación por consiguiente la información utilizará las siguientes herramientas:

3.4.1 Recolección Inicial de Información:

Se recopilará información primaria a través de encuestas diseñadas específicamente para el estudio, complementándola con datos secundarios obtenidos de informes reconocidos como el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y la Encuesta de Microemprendimiento (EME 2022), así como de otras instituciones e investigaciones con datos legítimos de mercado. El propósito de este enfoque es lograr una segmentación precisa de la muestra y definir de manera clara la población objetivo, tanto para emprendedores como para inversionistas, asegurando la validez y representatividad de los resultados

3.4.2 Levantamiento información por encuestas:

- Encuestas dirigidas a emprendedores para levantar datos sobre barreras percibidas, expectativas y necesidades específicas.
- Encuestas a inversionistas para comprender su percepción sobre plataformas digitales y el uso de algoritmos de matching.

Para ambas encuestas se diseñará un cuestionario piloto para validar la calidad de las encuestas. Las cuales se determinara el número de encuestados basados el tamaño de la muestra cual se define en la siguiente formula:

La fórmula estándar para determinar el tamaño de la muestra para encuestas es la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot (1 - p)}{e^2}$$

Donde:

- **n**: Tamaño de la muestra necesaria.
- **Z**: Valor crítico de confianza
- **p**: Proporción estimada de la población que tiene la característica de interés
- **e**: Margen de error deseado

Si el tamaño de la población total (**n**) es limitado, se ajustara el cálculo con la fórmula para muestras finitas:

$$n_{ajustado} = \frac{n}{1 + \frac{n-1}{N}}$$

3.4.3 Recolección Complementaria de Información:

En caso de que la información recopilada inicialmente no sea suficiente, se realizará una recolección final de datos, recurriendo a informes adicionales, bases de datos actualizadas y otras fuentes confiables.

3.5. Definición de Variables y Análisis de Datos Encuestados

El análisis se centrará en estructurar y organizar los datos recolectados a través de las encuestas realizadas a emprendedores e inversionistas. Para ello, se identificarán patrones y tendencias relevantes, relacionados con la viabilidad de Creame App.

1. Datos clave recolectados:

Demanda de emprendedores: Número de interesados en usar la plataforma, funcionalidades deseadas y barreras percibidas.

Percepción de inversionistas: Interés en invertir mediante la app, nivel de confianza en el modelo y características necesarias para tomar decisiones.

2. Herramientas de análisis:

- Tabulación de respuestas para preguntas cerradas.
- Categorización de respuestas abiertas para identificar temas recurrentes.
- Análisis de porcentajes y frecuencias para establecer la demanda y el nivel de interés.

3. Indicadores generados:

- Porcentaje de emprendedores interesados
- Porcentaje de inversionistas dispuestos a usar la plataforma.
- Puntos críticos que afectan la confianza en la app

3.6 Propuesta de Valor y Segmentación

3.6.1 Propuesta de Valor

Se diseñará una propuesta clara que responda a las necesidades específicas de emprendedores e inversionistas utilizando el modelo canva ya que definiera de manera estrategia y conceptual la propuesta de créame app

3.6.2 Segmentación de Mercado

Se identificará el mercado objetivo mediante:

- Perfil del cliente: se describirá de manera detallada al cliente identificando los deseos , dolores y tareas tanto del inversionista como emprendedor con el fin de identificar el prospecto .
- Customer Journey Map: se utiliza un mapa conceptual del journey map del emprendedor e inversionista para visualizar cómo interactuarían los usuarios en Creame App.

3.6.3 Modelo de Negocio

Se realizará una estimación de la demanda basada en los datos recopilados en las encuestas, lo que permitirá identificar el mercado potencial de Creame App, tanto entre emprendedores como inversionistas. A partir de esta información, se desarrollará y describirá en detalle el modelo de negocio que sustentará la aplicación, especificando sus componentes clave y las estrategias asociadas.

3.7 Evaluación de Viabilidad

3.7.1 Planificación Financiera para Creame App

A. ESTRUCTURA DE COSTOS

En esta etapa, se identificará y desglosará cada uno de los costos necesarios para el desarrollo e implementación de Creame App. Esto incluye los costos iniciales relacionados con el diseño y programación de la plataforma, la infraestructura tecnológica (como servidores y seguridad), y los costos operativos y administrativos. Este análisis permitirá determinar con precisión cuánto se necesita invertir para que la aplicación sea funcional y competitiva en el mercado.

B. PROYECCIÓN DE INGRESOS

Se realizará una proyección de ingresos estimando las fuentes principales de generación de recursos, como las suscripciones mensuales de los usuarios, comisiones cobradas por transacciones realizadas a través de la app, y posibles ingresos por publicidad. Estas proyecciones se harán a corto plazo (1 año), mediano plazo (3 años) y largo plazo (5 años), tomando en cuenta el tamaño del mercado, la tasa de adopción proyectada, y el crecimiento esperado del número de usuarios.

C. CÁLCULO DEL ROI (Retorno de la Inversión)

El ROI permitirá evaluar la rentabilidad del proyecto. Se calculará comparando la ganancia neta generada por Creame App contra la inversión total realizada. Esto mostrará si el proyecto es financieramente viable y en cuánto tiempo se podría recuperar la inversión inicial. Se utilizará la fórmula.

$$\text{ROI} = \frac{\text{Ingresos} - \text{Inversión}}{\text{Inversión}} \times 100 \%$$

D. CÁLCULO DEL VAN (Valor Actual de los Flujos Netos)

Se calculará el VAN para determinar si el proyecto generará valor financiero en el tiempo. Este análisis consiste en descontar los flujos de caja futuros a su valor presente utilizando una tasa de descuento representativa del costo de oportunidad del capital. Si el VAN es positivo, el proyecto será considerado rentable. La fórmula utilizada será:

$$VAN = -I_0 + \sum_{j=1}^n \frac{F_j}{(1+i)^j}$$

F_j = Flujo Neto en Período j
 I_0 = Inversión en Período 0
 i = Tasa de Descuento del Inv.
 n = Horizonte de Evaluación

E. CÁLCULO DE LA TIR (Tasa Interna de Retorno)

Se calculará la TIR como la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero. Este indicador permitirá comparar la rentabilidad del proyecto con otras alternativas de inversión, facilitando la toma de decisiones sobre si es conveniente continuar con la ejecución del proyecto.

$$TIR = \left[-I + \left[\frac{FC}{(1+X)^n} \right] \dots \right] = 0$$

FC = Flujo de Caja Neto
 I = Inversión inicial
 X = Tasa de Descuento o Incógnita
 n = Período de Evaluación

F. ELABORACIÓN DE FLUJO DE CAJA

Se elaborará un flujo de caja proyectado que incluirá todos los ingresos y egresos del proyecto en el tiempo. Este flujo permitirá modelar la sostenibilidad financiera de Creame App y prever cuándo el proyecto comenzará a generar ganancias. Se utilizará esta herramienta para identificar periodos de déficit o superávit y planificar estrategias de financiamiento o reinversión.

3.8 Hipótesis

3.8.1 Creame App mejora el acceso al financiamiento

En esta etapa, se analizará si la implementación de Creame App logra reducir las barreras que enfrentan los emprendedores para acceder a financiamiento, tanto en etapas iniciales como avanzadas. Esto se llevará a cabo mediante:

- Comparación de los resultados de los usuarios de Creame App con emprendedores que utilizan métodos tradicionales para buscar financiamiento.
- Medición de indicadores clave, como el tiempo promedio para obtener financiamiento, el monto promedio financiado, y la tasa de éxito de las solicitudes realizadas a través de la plataforma.

Se utilizarán métricas cuantitativas y cualitativas para determinar si Creame App efectivamente contribuye a democratizar el acceso al financiamiento, reduciendo tanto barreras culturales como estructurales.

3.8.2 Creame App es aceptada por emprendedores e inversionistas

La aceptación de la plataforma será evaluada a través de encuestas y entrevistas dirigidas a emprendedores e inversionistas. Los objetivos serán:

- Medir la percepción de usabilidad y utilidad de la aplicación por parte de los emprendedores, identificando factores que aumentan su disposición a utilizarla.
- Analizar el interés y la confianza de los inversionistas en la plataforma como un medio viable para conectar con proyectos innovadores.
- Identificar obstáculos o resistencias percibidas por ambos grupos para proponer mejoras en el diseño y funcionamiento de la aplicación.

Los resultados permitirán validar si Creame App satisface las necesidades de sus usuarios objetivo y si logra posicionarse como una herramienta confiable en el ecosistema emprendedor.

3.9 Impacto

3.9.1 Incremento en las tasas de éxito de emprendimientos

Creame App se proyecta como una herramienta clave para aumentar las tasas de éxito de los emprendimientos en Chile. Al facilitar el acceso a financiamiento, especialmente en etapas iniciales, permitirá que más emprendedores puedan transformar sus ideas en negocios sostenibles. Este impacto se reflejará en un mayor número de proyectos financiados y en el fortalecimiento de las capacidades para superar barreras tradicionales que limitan el desarrollo de iniciativas innovadoras.

3.9.2 Mejora en el acceso a oportunidades de financiamiento

La plataforma contribuirá significativamente a mejorar el acceso a oportunidades de financiamiento al optimizar los procesos de conexión entre emprendedores e inversionistas. Al reducir el tiempo, la complejidad y los costos asociados a la búsqueda de capital, Creame App fomentará la inclusión de emprendedores que enfrentan dificultades en las redes tradicionales de financiamiento. Esto garantizará una mayor participación y visibilidad de proyectos diversos, potenciando el dinamismo del ecosistema.

3.9.3 Fortalecimiento del ecosistema emprendedor

El impacto de Creame App no solo se limitará a sus usuarios, sino que también tendrá un efecto positivo en el ecosistema emprendedor chileno. Al estimular la inversión privada, fomentar la colaboración entre actores clave y promover una cultura de innovación, la aplicación contribuirá a consolidar un entorno más inclusivo y robusto. Este fortalecimiento será crucial para impulsar el crecimiento económico y social del país, posicionando a Creame App como un catalizador del emprendimiento en Chile.

3.10 Resumen y análisis de los Resultados

En esta etapa se sintetizarán los hallazgos obtenidos durante el estudio en un informe final que permita comunicar de manera clara y efectiva los resultados alcanzados. Este informe incluirá

gráficas y tablas que presenten los datos de manera visual, facilitando la interpretación de los resultados y destacando las tendencias más relevantes. Además, se abordarán las limitaciones del estudio, analizando los factores que pudieron influir en los resultados y ofreciendo recomendaciones para futuras investigaciones. Esta presentación integral no solo busca respaldar las conclusiones del estudio, sino también servir como una herramienta útil para la toma de decisiones y la implementación de Creame App.

CAPITULO 4: Análisis y Propuesta

4.1. Encuadre del Problema

¿Cuándo ocurre?

Ocurre en las etapas iniciales del desarrollo de una idea de negocio, antes de que se haya validado el producto y se haya alcanzado un crecimiento sostenible.

¿A quiénes ocurre?

Afecta a emprendedores, startups y pequeñas empresas, especialmente durante las etapas de inducción, pitch básico y problema y solución.

¿Dónde ocurre?

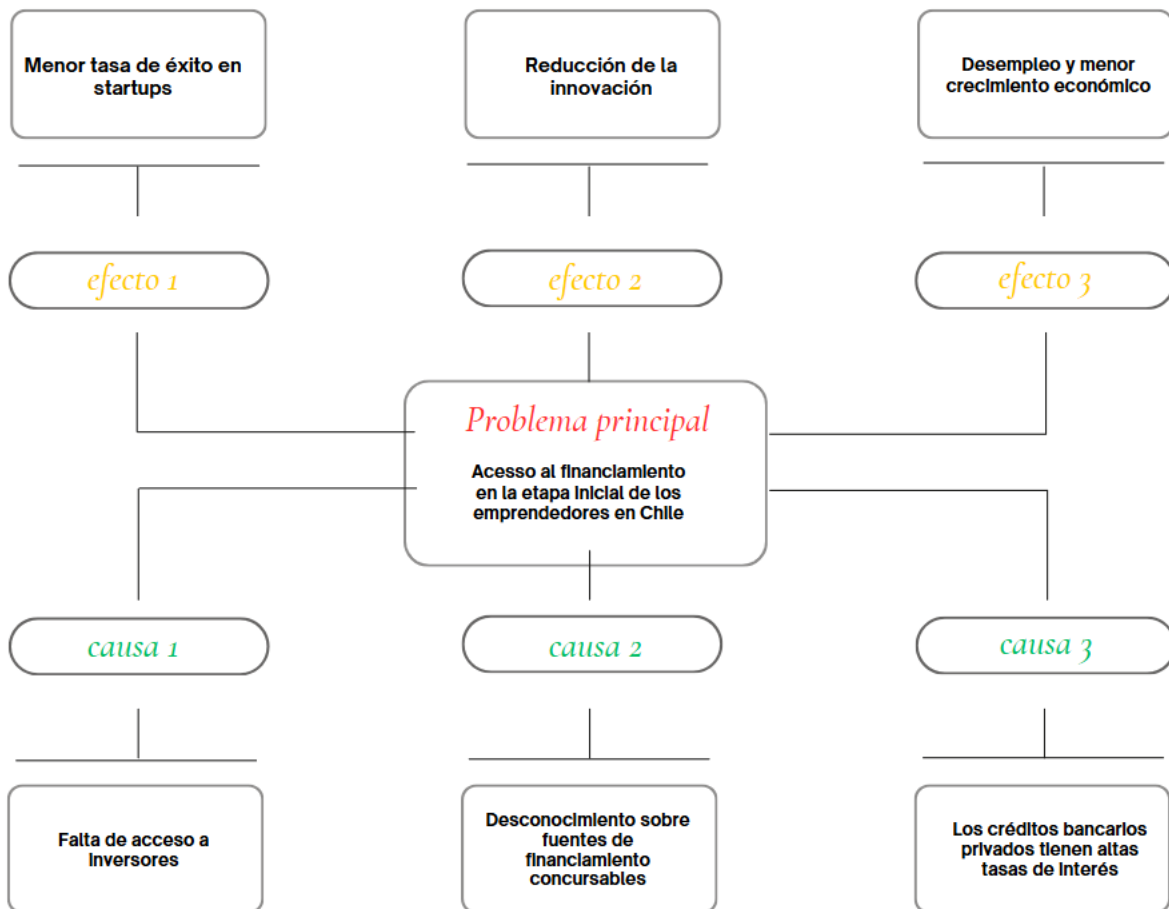
Este problema se observa principalmente en mercados globales, con una incidencia más alta en países en desarrollo y regiones con infraestructura financiera limitada

¿Cómo ocurre?

La falta de acceso al financiamiento en las etapas iniciales para los emprendedores en Chile se debe a varios factores clave. Muchos no cuentan con los recursos para cubrir los costos iniciales y encuentran las altas tasas de interés de los préstamos bancarios prohibitivas. Además, la escasez de inversores ángeles y capital de riesgo limita las alternativas de financiamiento. La falta de información y educación financiera contribuye al desconocimiento de opciones disponibles, mientras que los procesos burocráticos y los estrictos requisitos desincentivan la búsqueda de financiamiento. La ausencia de garantías y las desigualdades

geográficas también agravan el problema, dificultando el acceso a recursos y apoyo, especialmente fuera de las principales áreas urbanas.

4.2 Árbol de Causa – Efecto



4.2.1 Causas del Problema

- Falta de acceso a inversores:

Según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), el 40% de los emprendedores en etapas iniciales mencionan la falta de acceso a

financiamiento como una de las principales barreras para el éxito (Global Entrepreneurship Monitor, s.f.)

- Desconocimiento sobre fuentes de financiamiento concursables

Un estudio de la Universidad de Stanford encontró que el 60% de los emprendedores no están familiarizados con las diferentes fuentes de financiamiento disponibles. (Stanford Business Magazine, s.f.)

- Altas tasas de interés en créditos bancarios privados:

Según el Banco Mundial, las tasas de interés promedio en los préstamos para pequeñas empresas en países en desarrollo pueden ser tan altas como del 15-20% anual, dificultando a los emprendedores asumir estos costos. (Banco Mundial, 2023)

4.2.2 Efectos del Problema

- Menor tasa de éxito en startups:

Según el Small Business Administration (SBA), la falta de financiamiento contribuye significativamente al alto índice de fracaso en nuevas empresas, con un 20% fallando en el primer año y un 50% en los primeros cinco años (SBA, 2024)

- Reducción de la innovación:

Un informe del World Economic Forum indica que el 30% de las ideas innovadoras no se desarrollan debido a la falta de recursos financieros disponibles (World Economic Forum, 2024)

- Impacto en el desempleo y crecimiento económico:

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) estima que la falta de financiamiento para nuevos negocios puede contribuir a una alta tasa de desempleo juvenil, afectando negativamente el crecimiento económico general (Organización Internacional Trabajo, 2024).

4.3. Levantamiento de Información

4.3.1 Encuesta GEM

El *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* destaca como uno de los estudios más prestigiosos y reconocidos a nivel mundial en el ámbito del emprendimiento. Su metodología, ampliamente validada internacionalmente, lo convierte en una referencia esencial para investigaciones académicas, políticas públicas y estrategias empresariales.

A nivel nacional, GEM ofrece una cobertura exhaustiva al analizar la tasa de actividad emprendedora en distintos países, incluyendo Chile. Esto permite identificar tendencias específicas del ecosistema emprendedor chileno y contextualizarlas dentro del panorama global.

Además, el tamaño de muestra empleado por GEM en Chile es considerablemente robusto, con encuestas realizadas a entre 2,000 y 3,000 adultos, lo que garantiza la representatividad estadística y la precisión de sus conclusiones en el contexto nacional.

Otra de sus fortalezas radica en los datos específicos y actualizados que proporciona. GEM incluye métricas relevantes como la tasa de actividad emprendedora (TEA), las percepciones sobre oportunidades, las principales barreras (como el miedo al fracaso) y los motivos de discontinuidad (como la falta de rentabilidad). Estos indicadores resultan esenciales para estudios de prefactibilidad, como el diseñado para Creame Up.

“Aunque el emprendimiento es una opción de carrera en Chile, la percepción de oportunidades y la intención de emprender se ve influenciada por el miedo al fracaso, considerando que el principal motivo de discontinuidad es la escasez de rentabilidad”

[GEM Nacional Reporte Chile 2022](#)

Un 71% de la población chilena adulta de entre 18 y 64 años percibe al emprendimiento como una opción de carrera. Asimismo, un 76% percibe que posee los conocimientos-habilidades necesarias para emprender y un 73% tienen modelos de referencia de personas que han emprendido en los

últimos 12 meses. A pesar de que un 59% de dicha población percibió oportunidades para empezar un negocio en donde reside, tan solo un 54% manifestó la intención de emprender en los próximos tres años. Una explicación posible podría ser el miedo al fracaso, que representa una barrera al momento de materializar las oportunidades en emprendimientos (46%). Por último, la escasa rentabilidad es el principal motivo de discontinuidad, que se vincula a la incertidumbre socioeconómica que se ha experimentado a nivel internacional.

La edición anterior del GEM mostraba algunos indicios de recuperación de la dinámica empresarial postpandemia COVID-19, lo que en la edición 2023 se acentúa, con las tasas más altas de nuevos emprendimientos en los países de América Latina y el Caribe. En concreto, Ecuador (33%), Guatemala (32%), Chile (31%), Panamá (31%), Uruguay (26%), Colombia (24%), Venezuela (23%), Puerto Rico (22%), Brasil (19%) y México (17%). En el contexto chileno, la tasa de actividad emprendedora en etapa inicial (TEA) alcanzó el 31% de la población adulta de entre 18 y 64 años, encuestada, incrementando en 3 puntos porcentuales respecto a la edición anterior (28% en 2022). Esta tasa se encuentra conformada por un 21% de emprendedores nacientes (con menos de tres meses de operación y sin pago de salarios) y un 10% de nuevos emprendedores (con menos de treinta y seis meses de operación). En contraposición, los indicadores de empresarios establecidos (5%) presentaron una leve disminución (respecto al 6% en 2022) y de emprendimientos discontinuados (10%) presentaron un leve aumento (8% en 2022). Estas tendencias reflejan los desafíos asociados a la escasez laboral (75%) y la incertidumbre económica. En comparación con Latinoamérica y el Caribe, Chile (59%) se posiciona ligeramente por debajo del promedio de los países de referencia respecto a la percepción de oportunidades (61%).

Fuente: [GEM Nacional Reporte Chile 2022](#)

4.3.2 Análisis de la Encuesta Financiera de Hogares (EFH) y Tendencias Globales para Identificar Inversionistas Potenciales en Chile

La Encuesta Financiera de Hogares (EFH), elaborada por el Banco Central de Chile, es una fuente de datos clave para entender el comportamiento financiero de los hogares chilenos. La EFH abarca una muestra estadísticamente significativa, estimada en aproximadamente 4.000 hogares representativos de la población nacional, garantizando que los datos reflejen la realidad de los hogares en todo el país. Esta encuesta, reconocida por su rigor metodológico y respaldo institucional, señala que:

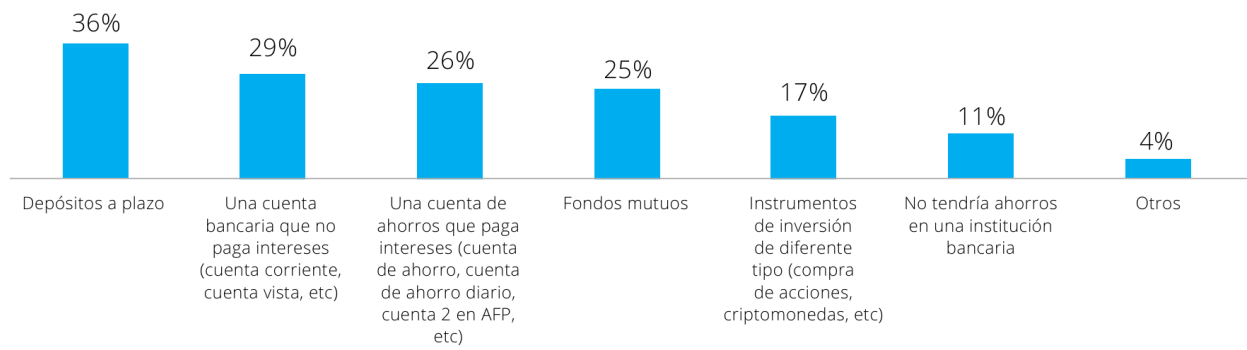
- **Base de activos financieros:** Según la EFH 2021, existen 2,08 millones de hogares con activos financieros en Chile. Estos hogares poseen ahorros, lo que los convierte en una base potencial para identificar posibles inversionistas. Los activos financieros incluyen ahorros en cuentas bancarias, fondos mutuos y otros instrumentos similares. La capacidad de ahorro es fundamental, ya que iniciativas como Creame App buscan conectar con personas que dispongan de ahorros, no necesariamente inversionistas con grandes capitales.
- **Capacidad individual de inversión:** Considerando que cada hogar tiene un jefe de hogar, se asume de manera conservadora que la capacidad de inversión por hogar puede ser atribuida de forma individual a una persona.

4.3.3. Importancia de la encuesta de Deloitte sobre Tendencias del Ahorro

El informe de Deloitte titulado "Tendencias del Ahorro en Chile" complementa los datos de la EFH al proporcionar un enfoque global sobre el comportamiento de los inversionistas. Este informe toma relevancia por las siguientes razones:

- **Rigor metodológico y respaldo institucional:** Deloitte es una firma de consultoría internacionalmente reconocida, lo que garantiza que sus estudios sigan estándares elevados en la recolección y análisis de datos.
- **Probabilidad de invertir:** Deloitte estima que un 7% de la población con acceso a activos financieros tiene la disposición de invertir. Este porcentaje está basado en tendencias internacionales y sirve como un criterio conservador para delimitar el grupo de inversionistas potenciales.
- **Alineación con el contexto chileno:** El estudio evalúa factores como educación financiera, capacidad de ahorro y acceso a productos de inversión, ajustando las tendencias globales a las particularidades del mercado chileno.

Gráfico N°4: Productos financieros dispuestos a usar si tuviese ahorros



Fuente: Deloitte 2023, Documento "Tendencias del ahorro en Chile" Anexo Metodología, pág 23. [Link documento](#)

32% de los encuestados menciona que invertiría en instrumentos diferentes al banco según la encuesta Deloitte

4.4 Cálculo de población objetivo y muestras de encuestas

4.4.1 Población objetiva Emprendedores

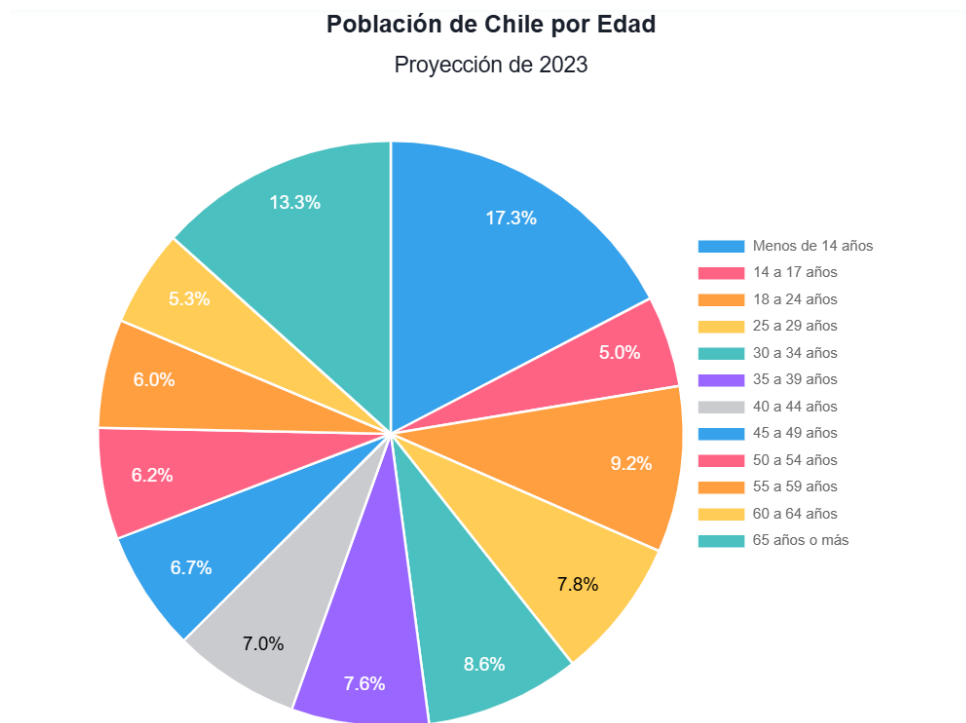


Gráfico elaboración propia

Fuente: INE, Proyecciones de Población para 2023 con datos del Censo 2027. [Link + Info](#)

Población adulta (18-64 años):

Según encuesta GEM, el 71% de la población adulta percibe el emprendimiento como una opción de carrera. Vamos a usar esta proporción para aproximar. Si consideramos que la población adulta (18-64 años) en Chile es aproximadamente 13 millones, podemos calcular:

Suma de los porcentajes de población entre 18 y 64 años:

- 18 a 24 años: 9.2%
- 25 a 29 años: 6.2%
- 30 a 34 años: 6.7%
- 35 a 39 años: 7.0%
- 40 a 44 años: 7.6%
- 45 a 49 años: 7.8%

- **50 a 54 años:** 8.6%
- **55 a 59 años:** 7.6%
- **60 a 64 años:** 5.3%

Total:

$$9.2+6.2+6.7+7.0+7.6+7.8+8.6+7.6+5.3=65.9\%$$

$$9.2 + 6.2 + 6.7 + 7.0 + 7.6 + 7.8 + 8.6 + 7.6 + 5.3$$

$$= 65.9\%$$

Cálculo de la población entre 18 y 64 años:

Si la población actual estimada de Chile es 19,960,889 habitantes:

$$19,960,889 \times 0.659 = 13,159,806$$

4.4.2 Emprendedores Activos:

Tasa de actividad emprendedora (TEA):

El texto indica que el **31%** de la población adulta está involucrada en actividades emprendedoras en etapa inicial. Emprendedores nacientes (21%) y nuevos emprendedores (10%):

Creame Up puede enfocarse en los emprendedores nacientes y nuevos emprendedores

Aplicando esta tasa:

Emprendedores activos =

$$13,159,000 \times 0.31 = 4,079,540$$

Emprendedores activos en proporción etaria:

Rango de Edad	Porcentaje (%)	Emprendedores
18-24 años	9.2%	375,318
25-29 años	6.2%	252,931
30-34 años	6.7%	273,329
35-39 años	7.0%	285,568
40-44 años	7.6%	310,045
45-49 años	7.8%	318,204
50-54 años	8.6%	350,840
55-59 años	7.6%	310,045
60-64 años	5.3%	216,216

Población objetiva total:

Adultos (30-49 años) Intereses principales: Herramientas de organización y finanzas.

Aplicaciones para familia y crianza. Ejercicio y bienestar. Características clave para la app:

Seguimiento de metas (financieras, de salud, personales). Contenido optimizado para ahorrar tiempo. Integración de funciones multitarea.

Social Media Marketing and Management Tool | Hootsuite

Para calcular el total de emprendedores entre los 30 y 49 años, sumamos los valores de los rangos de edad de 30-34 años, 35-39 años, 40-44 años, y 45-49 años:

- **30-34 años:** 273,329 emprendedores
- **35-39 años:** 285,568 emprendedores
- **40-44 años:** 310,063 emprendedores
- **45-49 años:** 318,813 emprendedores

Total (30-49 años) = 273,329 + 285,568 + 310,063 + 318,813 = 1,187,773 emprendedores

MOTIVOS PARA NO PEDIR PRÉSTAMOS BANCARIOS	PORCENTAJE
No le gusta	32,7 %
No sabe dónde acudir	1,8 %
Desconoce el procedimiento para solicitarlo	2,3 %
No le gusta pedir préstamos/créditos	20,0 %
No podría hacerse cargo de los pagos	18,0 %
No se lo otorgarían (no cree cumplir con los requisitos)	21,0 %
No confía en las instituciones financieras	2,8 %
Otro	1,2 %
TOTAL	100 %

Tabla elaboración propia

Fuente: Boletín Acceso a financiamiento en los emprendimientos, Enero 2014, División de Estudios, Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.

Gobierno de Chile. [Link Documento](#)

El total de emprendedores en el rango de edad de 30 a 49 años asciende a 1,187,773 personas. De este grupo, se estima que el 49.3% necesita financiamiento para llevar adelante sus proyectos.

Esto equivale a una población inicial de 585,572 emprendedores potencialmente interesados en acceder a recursos financieros para desarrollar sus iniciativas. Este dato refleja la relevancia de ofrecer soluciones que conecten a estos emprendedores con oportunidades de financiamiento adecuadas.

4.4.3. Cálculo de la muestra de potenciales inversionistas

A continuación, se describe el procedimiento para estimar el número de inversionistas potenciales en Chile:

- **Base inicial:**

Según la EFH 2021, existen 2,08 millones de hogares con activos financieros.

- **Filtro etario:**

Se segmenta la muestra considerando grupos etarios con mayor probabilidad de invertir. Basándose en datos de la EFH, se priorizan personas entre 25 y 65 años, que representan aproximadamente el 60% de los hogares con activos financieros. Esto reduce la muestra inicial a:

$$2.080.000 \times 0.6 = 1.248.000$$

- **Probabilidad de inversión:**

Aplicando el 32% de probabilidad de invertir derivado del informe de Deloitte, se estima que:

Este cálculo identifica **aproximadamente 399,360 inversionistas potenciales en Chile.**

4.4.4 Cálculo del tamaño de muestra de Emprendedores e Inversionistas

El cálculo del tamaño de muestra es un paso esencial para garantizar la representatividad estadística de los resultados en investigaciones cuantitativas. En este estudio, se determinaron los tamaños de muestra para dos poblaciones específicas: emprendedores **585,572** e inversionistas 87,360

Las fórmulas empleadas consideran tanto poblaciones infinitas como finitas, asegurando así la precisión en función del tamaño real de cada población.

COMPONENTES DE LAS FÓRMULAS

- Nivel de confianza (**Z**): Se empleó un valor crítico de 1.96, correspondiente a un nivel de confianza del 95%.
- .Proporción estimada (**p**): Se utilizó un valor de 0.5, que maximiza la variabilidad de la muestra y proporciona el tamaño más conservador.
- Margen de error (**e**): El error aceptable se fijó en 0.1265
- Tamaño de la población (**N**): Los tamaños específicos de las poblaciones se indican en cada caso.

4.5 Cálculos detallados Muestra de Encuestados

datos	Emprendedores	Inversionistas
Tamaño Total de la Población	585572	399360
Nivel de Confianza (Z)	1,96	1,96
Proporción Estimada (p)	0,5	0,5
Margen de Error (e)	12.65%	12.59%
Tamaño de Muestra Calculado	60	61

4.5.1. Emprendedores

$$n = (1.96^2 * 0.5 * (1 - 0.5)) / 0.1265^2 = 60.2$$

- Por lo tanto, el tamaño de muestra ajustado para la población de emprendedores es de 60 individuos.

4.5.2 Inversionistas

$$n = (1.96^2 * 0.5 * (1 - 0.5)) / 0.1259^2 = 60.59$$

- Por lo tanto, el tamaño de muestra ajustado para la población de inversionistas es de 61 individuos.

4.6 Sistematización

Grupo	Inversionistas
Interés en Creame App	67% interesados
Edad Predominante	20-49 años (89,5%)
Principales Barreras/Factores Clave	Seguridad en inversiones (66%), falta de información (50%)
Dolores	Falta de transparencia en proyectos, riesgos financieros altos (65%)
Deseos	Proyectos innovadores (68%), diversificación del portafolio (52%)
Capacidad de Inversión/Características	Rango de inversión promedio: \$1M-\$5M CLP

Grupo	Emprendedores
Interés en Creame App	76% interesados
Edad Predominante	30-49 años (55% del grupo)
Principales Barreras/Factores Clave	Falta de contactos (63%), trámites complejos (58%)
Dolores	Falta de acceso a financiamiento, riesgo de fracaso, competencia intensa
Deseos	Acceso a financiamiento temprano, conexiones con mentores e inversores
Capacidad de Inversión/Características	Uso de internet en negocios: 51.9%

La sistematización de las encuestas realizadas a emprendedores e inversionistas permitió identificar barreras clave, deseos, y características distintivas que afectan su participación en el ecosistema emprendedor. En el caso de los emprendedores, un 76% mostró interés en la Creame App, evidenciando la relevancia de herramientas digitales que faciliten su desarrollo. El grupo está compuesto mayoritariamente por personas de 30 a 49 años, representando un 55% del total. Entre las principales barreras se destacan la falta de contactos (63%) y los trámites complejos (58%), obstáculos que limitan el acceso a oportunidades clave. Además, los emprendedores manifestaron dolores como la dificultad para acceder a financiamiento, el miedo al fracaso, y la intensa competencia en el mercado. A pesar de esto, expresaron un fuerte deseo de obtener financiamiento temprano y establecer conexiones con mentores e inversionistas, lo que refleja la importancia de redes de apoyo efectivas. El uso de internet en los negocios alcanza un 51.9%, indicando un nivel moderado de digitalización.

Por su parte, los inversionistas, de los cuales un 71% manifestó interés en la Creame App, tienen un perfil predominantemente de entre 40 y 59 años, representando el 60% del grupo. Los factores más importantes para considerar inversiones incluyen la rentabilidad (85%) y el impacto social (62%), destacando un equilibrio entre retornos financieros y responsabilidad social. Este grupo busca proyectos estructurados con claridad en el modelo de negocio y potencial de escalabilidad.

La información recopilada ofrece una visión clara sobre las dinámicas, barreras y oportunidades dentro del ecosistema emprendedor, proporcionando una base sólida para desarrollar soluciones que aborden estas necesidades y fortalezcan la interacción entre ambos grupos

LINKS ENCUESTAS

[CreameApp Emprendedores - Formularios de Google](#)

[CreameApp Perfil Inversionistas - Formularios de Google](#)

CAPÍTULO 5: Propuesta de Valor

La aplicación se propone disminuir significativamente las barreras que enfrentan emprendedores a la hora de obtener financiamiento.

Por otro lado, inversionistas buscan negocios o proyectos atractivos, donde puedan ver el proceso, integrarse más, y aportar de manera activa.

Creame App facilitara una conexión eficiente entre emprendedores e inversionistas, proporcionando un espacio donde ambos perfiles de usuarios pueden interactuar de manera segura, logrando un business match efectivo.

Creame App se presenta como una solución para los desafíos que enfrentan los emprendedores y los inversionistas en el proceso de financiamiento y desarrollo de proyectos innovadores.

La plataforma ofrecerá una gama de productos y servicios diseñados para conectar eficientemente a estos dos grupos, facilitando el acceso a financiamiento desde etapas tempranas a través de un sistema de matching con algoritmos de recomendación y categorías específicas de inversores, como los "Big Fish" y "Mr. Fish". La categoría "Big Fish" está destinada a aquellos inversores con grandes cantidades de capital que buscan invertir en proyectos de mayor envergadura. Por otro lado, la categoría "Mr. Fish" está orientada a inversores con menos recursos, ofreciéndoles la posibilidad de co-invertir con otros o participar en proyectos más pequeños.

Además, **Creame App** proporciona herramientas para mitigar riesgos e incertidumbres, como un sistema de reputación y estrellas, acceso a mentoría y recursos educativos, y eventos de networking exclusivos. Los emprendedores también pueden beneficiarse de la posibilidad de obtener certificaciones y reconocimientos para sus proyectos destacados, aumentando su visibilidad y credibilidad.

Para los inversionistas, **Creame App** ofrecerá acceso a proyectos innovadores con alto potencial de crecimiento, diversificación de portafolio. Los inversionistas pueden participar en inversiones coinversiones, lo que permite la mitigación de riesgos.

La plataforma está diseñada para fomentar una comunidad colaborativa, con foros y espacios de discusión donde los usuarios pueden intercambiar ideas y experiencias. Además, ofrece canales de comunicación efectivos como una aplicación móvil y web, marketing digital, además de eventos presenciales y online, asegurando una atención personalizada y soporte continuo a todos sus usuarios.



Diagrama de elaboración propia

5.1 MEDIDAS DE SEGURIDAD Y PROPUESTA CALIDAD DE USUARIO

Categoría	Medida	Aplicación
Documentación financiera	Cotizaciones, balances, facturas recientes	Emprendedores
Verificación de identidad	Documentos oficiales (cédula, pasaporte)	Ambos
Certificado de antecedentes	Certificado de antecedentes penales	Ambos
Tecnología antifraude	Algoritmos para detectar comportamientos sospechosos	Ambos
Capacidad de inversión	Documentos de solvencia (estados de cuenta, certificados)	Inversionistas
Sistema de calificaciones	Reviews y puntuaciones entre usuarios	Ambos
Contrato de compromiso	Firma de acuerdos digitales	Ambos
Fondo de respaldo	Seguro colectivo para pérdidas	Ambos
Monitorización activa	IA para supervisar y bloquear riesgos	Ambos
Atención al cliente	Soporte en tiempo real	Ambos

Para los emprendedores e inversionistas, la app Creame App ofrecerá una propuesta de valor sólida y confiable mediante diversas medidas de seguridad y transparencia:

Documentación financiera reciente: Se requerirá la presentación de cotizaciones, balances simplificados o facturas emitidas de los últimos 3 meses para asegurar la transparencia financiera.

Verificación de identidad: Se utilizarán herramientas de validación de identidad mediante documentos oficiales, como cédula de identidad o pasaporte, para garantizar la autenticidad de los usuarios.

Certificado de antecedentes penales: Se solicitará un certificado de antecedentes penales para asegurar la integridad de los usuarios en la plataforma.

Uso de tecnología antifraude: Se implementarán algoritmos avanzados que detecten comportamientos sospechosos o inconsistencias en los datos proporcionados por los usuarios, protegiendo así a la comunidad.

Sistema de calificaciones: Se introducirá un sistema de reviews o calificaciones entre usuarios para construir una reputación basada en experiencias previas, fomentando la confianza y la transparencia.

Contrato de confidencialidad y compromiso: Los usuarios firmarán digitalmente acuerdos que estipulen un código de ética y compromiso con la evaluación transparente de los proyectos.

Medidas adicionales generales:

- **Seguro o fondo de respaldo:** Se incluirá un fondo colectivo que cubra parcialmente pérdidas en caso de incumplimientos graves, brindando una capa adicional de seguridad.
- **Notificaciones y alertas:** Se implementará un sistema de alertas para informar sobre comportamientos inusuales o solicitudes sospechosas.
- **Monitorización activa:** La inteligencia artificial se utilizará para detectar y bloquear cuentas que no cumplan con las políticas de la plataforma.
- **Atención al cliente en tiempo real:** Chatbots o agentes en vivo estarán disponibles para atender consultas o resolver conflictos en cualquier momento.

5.2 CANVA

A continuación se presenta el lienzo del **modelo de negocio de Creame App**.

Los **socios clave** incluyen incubadoras, inversores ángeles, instituciones educativas y la CMF.

Las **actividades clave** abarcan el desarrollo tecnológico y la asesoría financiera, mientras que los **recursos clave** se centran en el algoritmo de matching, la base de datos de proyectos y el equipo de soporte. La **propuesta de valor**, facilitar el financiamiento desde etapas tempranas, ofreciendo un sistema de reputación y visibilidad entre emprendedores e inversionistas. Las **relaciones con el cliente** se basan en la personalización, transparencia y comunicación directa.

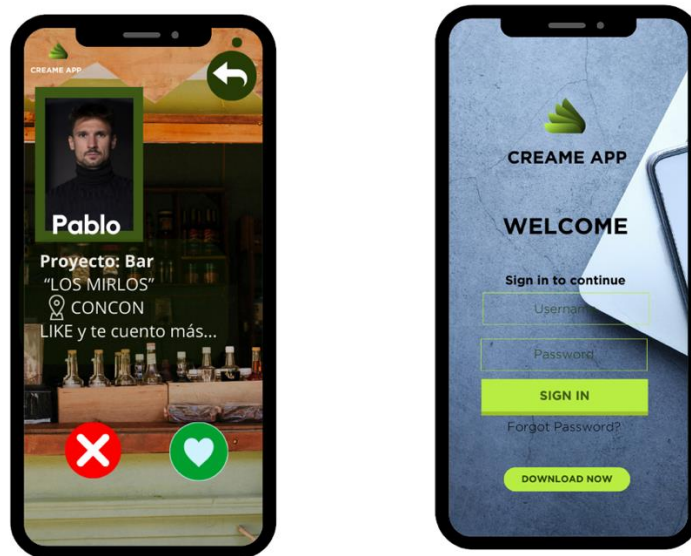
Los **canales** de comunicación incluyen la plataforma web, eventos exclusivos y webinars.

El modelo atiende a dos **segmentos de clientes**: emprendedores e inversionistas ("Big Fish" y "Mr. Fish"), generando ingresos a través de suscripciones premium y publicidad dentro de la plataforma.

CREAME APP



MODELO DE NEGOCIO CREAME APP. Diagrama de elaboración propia



VISTA DISEÑO DE CREAME APP. Mockups

La creciente necesidad de los emprendedores por acceder a fuentes de financiamiento y recursos ha impulsado la demanda de herramientas innovadoras como **Creame App**. Según un estudio reciente de la (*Stanford Business Magazine* (2023) , [Presentación de PowerPoint](#)), el 69% de los chilenos considera que no podrá acceder a financiamiento para emprender debido a barreras estructurales, mientras que un 64% opina que los intereses y comisiones son excesivamente altos, lo que desincentiva sus iniciativas.

En este contexto, Chile presenta un entorno digital favorable para la adopción de nuevas aplicaciones. Durante 2024, las descargas de aplicaciones en el país superaron los 95 millones, destacándose categorías como redes sociales, comercio electrónico y entretenimiento (*G5noticias*, [G5noticias](#)). Además, un 90% de los usuarios accede a internet mediante dispositivos móviles, consolidando estos equipos como los principales medios para interactuar con soluciones digitales.

5.3 Estudio de Mercado

El análisis de mercado realizado en el contexto de este estudio proporciona una visión integral sobre las dinámicas que enfrentan los principales actores del ecosistema emprendedor: los emprendedores y los inversionistas. Los hallazgos reflejan una profunda brecha entre las necesidades de financiamiento, la falta de contactos estratégicos, y las limitaciones en el acceso a información clara y confiable.

En cuanto a los emprendedores, se identificó un alto interés por herramientas digitales como Creame App, diseñada para conectar proyectos con oportunidades de financiamiento. Este interés, que alcanza el 76% de los encuestados, sugiere una demanda latente por soluciones que simplifiquen procesos y reduzcan barreras administrativas. La falta de contactos clave y la complejidad de los trámites actuales son obstáculos recurrentes, mencionados por más del 60% de los participantes. Esto evidencia un ecosistema fragmentado, donde el acceso a redes de apoyo y asesoramiento es limitado, especialmente para emprendedores entre 30 y 49 años, quienes representan el núcleo de esta población.

Por otro lado, los inversionistas buscan seguridad y transparencia como principales factores de decisión, reflejando una preferencia por proyectos con modelos de negocio claros y escalables. Aunque un porcentaje significativo muestra disposición para invertir a través de plataformas

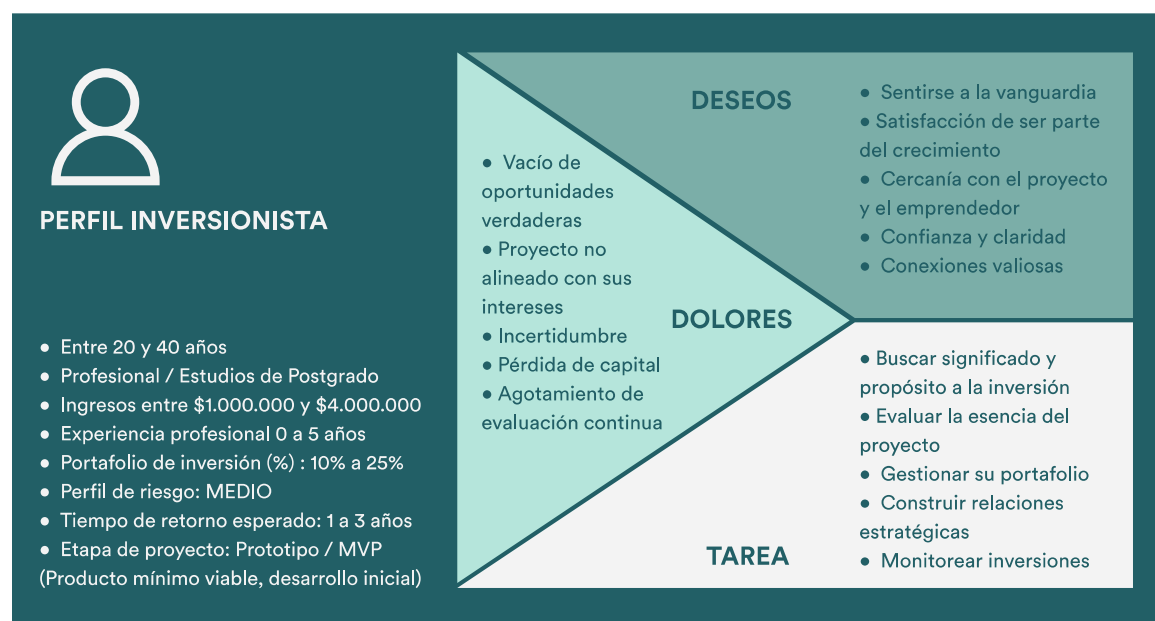
digitales, persisten desafíos relacionados con la confianza en los emprendedores y la falta de propuestas bien estructuradas. La capacidad de inversión inicial promedio de este grupo — ubicada entre \$1 millón y \$5 millones de pesos chilenos— indica un potencial relevante para financiar proyectos innovadores, siempre que se garantice la confiabilidad de la información.

5.3.1 Análisis e Interpretación

El análisis conjunto revela una desconexión entre ambos grupos, lo que subraya la necesidad de soluciones que actúen como puentes efectivos. Estas deben abordar tanto la mejora en la calidad y estructura de las propuestas de negocio como la creación de espacios seguros para la interacción entre emprendedores e inversionistas. Además, resulta fundamental promover la digitalización y la educación financiera como ejes centrales para fortalecer este ecosistema.

Estos resultados confirman la viabilidad de **Creame App** como una solución para conectar eficientemente a emprendedores con inversionistas. Los datos reflejan una alta disposición por parte de ambos grupos a participar en la plataforma, siempre que esta logre reducir las barreras estructurales y ofrezca herramientas efectivas, como sistemas de matching basados en algoritmos, acceso a mentorías y medidas de seguridad que garanticen la confianza.

PERFIL DEL INVERSIONISTA



Tarea

El rol del inversionista va más allá de simplemente aportar capital. Es su responsabilidad reunirse personalmente con el emprendedor o creador de proyectos, lo cual no solo fomenta la transparencia y claridad del emprendimiento, sino que también fortalece la relación y el compromiso mutuo. Este tipo de reuniones exclusivas y personales permiten al inversionista conocer de primera mano el carácter, la visión y los valores del emprendedor, asegurando que el proyecto esté alineado con sus expectativas y objetivos. Además, el inversionista tiene la tarea de investigar a fondo el proyecto, analizar sus características, y determinar cuál se ajusta mejor a sus intereses. A partir de este análisis, debe decidir cuánto capital desea invertir, basándose en su propio criterio y la viabilidad del proyecto.

Dolores

En muchas inversiones, los inversionistas se enfrentan a altas tasas que pueden afectar la rentabilidad de su inversión. Según los resultados de la encuesta, el 65% de los inversionistas manifiestan una fuerte preocupación por el riesgo de pérdida de capital y la falta de información o transparencia en los proyectos. Además, el 53% de los inversionistas menciona la dificultad para encontrar proyectos viables y el miedo a que no se cumplan las expectativas como factores clave que influyen en su proceso de toma de decisiones. Otro dolor común es la naturaleza impersonal de algunas inversiones, donde los inversionistas no tienen la oportunidad de conocer personalmente al emprendedor ni entender el compromiso detrás del proyecto. Esta falta de conexión personal puede generar inseguridad y dudas sobre la viabilidad y transparencia del proyecto.

Deseos

Los inversionistas buscan proyectos que les permitan apoyar la innovación y originalidad (**68%**), diversificar su patrimonio (**52%**) y, al mismo tiempo, obtener un alto potencial de retorno (**35%**), a pesar del mayor riesgo asociado y en la etapa en la que se encuentra el emprendimiento. Estos deseos son reflejo de una motivación intrínseca por ser parte de algo nuevo y revolucionario, mientras maximizan sus beneficios financieros. Además, la posibilidad de involucrarse de manera más directa y personal con el emprendedor les brinda una sensación de exclusividad y participación en el éxito, como también en el crecimiento del proyecto.

PERFIL DEL EMPRENDEDOR



Tareas

Los emprendedores se dedican a desarrollar ideas innovadoras y definir propuestas de valor que puedan destacar en el mercado. Deben presentar sus proyectos a posibles inversores y entidades financieras a través de pitches efectivos. También trabajan en establecer una red de contactos con mentores, inversores y otros emprendedores para obtener apoyo y colaboración. La gestión de proyectos es crucial, ya que implica planificar y ejecutar el desarrollo de productos o servicios. La búsqueda de financiamiento es una tarea constante, ya que deben identificar y asegurar fuentes de capital para sus iniciativas. Finalmente, la validación de mercado es esencial para investigar y probar la viabilidad de sus ideas, ajustándose en función del feedback recibido.

Dolores

Los emprendedores enfrentan la dificultad de obtener financiamiento, especialmente en las etapas iniciales, lo que puede limitar el desarrollo de sus proyectos. La falta de acceso a contactos clave, como inversores y mentores, puede restringir sus oportunidades de crecimiento y apoyo. Además, el alto riesgo de fracaso y la incertidumbre pueden llevar a la pérdida de tiempo y recursos. La competencia intensa por fondos y la falta de educación financiera limitan su capacidad para gestionar eficientemente los recursos. También tienen el temor de que sus ideas sean robadas o plagiadas, lo que puede generar desconfianza al compartir detalles de sus proyectos.

Beneficios

Los emprendedores pueden acceder a financiamiento desde etapas tempranas, lo que facilita el crecimiento y desarrollo de sus ideas. Contar con una red de contactos amplia les permite conectar con inversores globales, mentores y otros emprendedores, obteniendo apoyo y oportunidades adicionales. La orientación y mentoría disponibles aumentan sus posibilidades de éxito y ayudan a reducir el riesgo de fracaso. Con una base financiera sólida, tienen una mayor probabilidad de superar el "valle de la muerte" y alcanzar el éxito. La exposición a una comunidad de inversores interesados proporciona visibilidad y reconocimiento a sus proyectos.

Protección de Propiedad Intelectual

Creame App protegerá las ideas de los emprendedores mediante varias medidas: acuerdos de confidencialidad (NDA) para garantizar que la información compartida esté protegida, un servicio de registro que permita guardar descripciones con marca de tiempo como evidencia de propiedad intelectual, y acceso limitado a la información del proyecto solo para inversionistas verificados que acepten términos específicos. Estas herramientas ofrecerán seguridad y control a los emprendedores al compartir sus proyectos, fomentando confianza y transparencia en la plataforma.

5.4 Ruta del Emprendedor (Customer Journey Map)

El viaje del emprendedor en Creame App comienza con la descubierta de la plataforma, donde siente curiosidad y esperanza por las oportunidades que esta le puede ofrecer. Luego, en la fase de consideración, investiga más a fondo, evaluando la viabilidad de usar la app para su proyecto. Después de registrarse y configurar su perfil en la fase de onboarding, se enfrenta al desafío de presentar su proyecto de manera convincente. En la fase de presentación, sube su pitch y lo expone a los inversores, enfrentando expectativas y nerviosismo. Una vez que los inversores muestran interés, el emprendedor entra en la fase de conexión y feedback, donde maneja interacciones que pueden ser estresantes pero motivadoras. Finalmente, en la fase de negociación y aceptación, cierra un acuerdo, y durante la implementación y seguimiento, utiliza

los fondos para avanzar en su proyecto, manteniendo una comunicación constante con los inversores

CUSTOMER JOURNEY MAP EMPRENDEDOR



Etapas de la experiencia	Conciencia y Descubrimiento	Consideración y Primer contacto	Registro y Configuración	Presentación del Proyecto	Conexión y Feedback	Negociación y Aceptación	Implementación y Seguimiento
Objetivos ¿Qué busca resolver o lograr el usuario?	Conocer la plataforma y sus oportunidades	Entender cómo funciona la plataforma y evaluar su viabilidad	Configurar un perfil atractivo y efectivo	Captar la atención de inversores	Mantener el interés de los inversores	Cerrar un acuerdo justo y beneficioso	Asegurar el cumplimiento de expectativas y plazos
Acciones ¿Qué hace el usuario en el proceso?	En redes sociales, eventos de emprendimiento o recomendaciones.	Investigar más sobre Creame App, revisar testimonios, estudiar los casos de éxito y registro en la plataforma	Creación de perfil, mejoras y presentación del proyecto.	Subir pitch y proyecto a la plataforma, presentación a la comunidad de inversores	Los inversores comienzan a mostrar interés, hacen preguntas, y ofrecen feedback	Negocian los términos de acuerdo con uno o más inversores interesados. Firma del acuerdo	Utiliza los fondos para avanzar en su proyecto y mantiene una comunicación constante con los inversores.
Puntos de Contacto ¿De qué manera interactúan con el servicio?	Curiosidad y esperanza	Optimismo y cautela	Entusiasmo y ansiedad	Expectativa y nerviosismo.	Motivación y estrés.	Alivio y satisfacción	Responsabilidad y determinación
Experiencia del usuario ¿Cómo se siente el usuario con cada interacción?	¿Podrá esta plataforma ayudarme a conseguir el financiamiento que necesito?	¿Cómo funciona esta app? ¿Es fácil de usar? ¿Cuál es mi oportunidad real de conseguir financiamiento?	Quiero que mi proyecto destaque entre los demás.	Espero que mi proyecto llame la atención de los inversores adecuados.	Tengo que responder bien a las preguntas para mantener su interés.	Este es el momento decisivo para mi negocio	Debo asegurarme de cumplir con las expectativas y plazos establecidos
Pains & Gains ¿Qué relación hay con el usuario? ¿Qué disfruta?	Desconfianza inicial en la efectividad de la app	Complejidad percibida en la preparación del pitch y la presentación de su idea.	Dificultad en sintetizar la información clave y crear un pitch impactante	Inseguridad sobre si el pitch ¿será suficientemente convincente?	Gestión del tiempo para responder adecuadamente a las interacciones	Complejidad en la negociación de términos justos.	Mantener la transparencia y el flujo de información constante
Soluciones ¿Cómo se podría mejorar la interacción?	Generar contenido confiable y accesible en redes sociales	Simplificar la información sobre el uso y éxito de la app	Ofrecer tutoriales interactivos y plantillas fáciles de usar	Proveer ejemplos de pitches exitosos y feedback	Brindar herramientas para gestionar preguntas y respuestas	Asesorar en la negociación y simplificar procesos legales	Ofrecer herramientas de seguimiento y comunicación eficiente

5.5 Ruta del Inversionista (Costumer Journey Map Investor)

El inversionista comienza su viaje en Creame App con la descubierta de la plataforma a través de medios o referencias, sintiendo un interés inicial mezclado con escepticismo. En la fase de consideración, investiga la calidad y viabilidad de los proyectos disponibles en la plataforma. Posteriormente, en la fase de onboarding, configura su perfil y define sus criterios de inversión. Luego, en la fase de exploración, utiliza filtros para identificar proyectos con potencial de retorno, enfrentando el desafío de evaluar riesgos. A medida que se conecta con emprendedores en la fase de evaluación, realiza preguntas y solicita información adicional para asegurarse de que el proyecto es sólido. Una vez decidido, en la fase de negociación y aceptación, cierra un acuerdo que considera beneficioso. Finalmente, durante el seguimiento e involucramiento, monitorea el progreso del proyecto, ofreciendo asesoría y esperando un retorno de su inversión.

CUSTOMER JOURNEY MAP INVERSIONISTA



Etapas de la experiencia	Conciencia y Descubrimiento	Consideración y Primer contacto	Registro y Configuración	Presentación del Proyecto	Conexión y Feedback	Negociación y Aceptación	Implementación y Seguimiento
Objetivos ¿Qué busca resolver o lograr el usuario?	Conocer la plataforma y sus oportunidades	Evaluar la calidad y viabilidad de los proyectos	Configurar un perfil que refleje sus intereses de inversión	Identificar proyectos con alto potencial	Evaluar la solidez del proyecto y equipo emprendedor.	Asistir en la negociación y garantizar transparencia	Asegurar la evolución positiva del proyecto
Acciones ¿Qué hace el usuario en el proceso?	El inversionista escucha sobre Creame App a través de círculos de inversión, medios especializados, o referencia	Investiga sobre la plataforma, revisa la diversidad de proyectos y testimonios de otros inversores	Crea su perfil, establece sus preferencias de inversión y revisa los tutoriales sobre cómo navegar en la plataforma	Explora proyectos en la plataforma, utiliza filtros y comienza a hacer una selección de posibles inversiones	Inicia contacto con emprendedores, realiza preguntas y solicita más información para evaluar el proyecto	Negocia términos de inversión con el emprendedor y llega a un acuerdo	Realiza un seguimiento del progreso del proyecto, ofrece asesoría y espera el retorno de la inversión
Puntos de Contacto ¿De qué manera interactúan con el servicio?	Interés y escepticismo	Cautela y curiosidad	Expectativa y precaución	Interés y análisis crítico	Curiosidad y análisis detallado	Satisfacción y expectativa de retorno	Confianza y vigilancia
Experiencia del usuario ¿Cómo se siente el usuario con cada interacción?	¿Será esta plataforma una buena fuente de nuevas oportunidades de inversión?	¿Qué tipo de proyectos están disponibles? ¿Cuáles son los riesgos?	Quiero encontrar proyectos que se alineen con mis intereses y capacidad de inversión	¿Cuál de estos proyectos tiene el mejor potencial de retorno?	Necesito asegurarme de que este proyecto es sólido y el equipo está capacitado	Este acuerdo debe ser beneficioso tanto para mí como para el emprendedor	Quiero estar seguro de que mi inversión está en buenas manos y sigue avanzando.
Pains & Gains ¿Qué relación hay con el usuario? ¿Qué disfruta?	Preocupación por la calidad y fiabilidad de los proyectos presentados.	Dudas sobre la transparencia y el potencial retorno de inversión.	Complejidad en la configuración de filtros de búsqueda y definición de criterios de inversión	Evaluación de riesgos y la falta de historial detallado en algunos proyectos	La disponibilidad de información detallada y la calidad de las respuestas del emprendedor	Asegurar un acuerdo justo y claro	Control sobre la evolución del proyecto y la calidad de la comunicación con el emprendedor
Soluciones ¿Cómo se podría mejorar la interacción?	Proveer contenido informativo y casos de éxito en medios especializados	Simplificar la información sobre el uso y éxito de la app	Ofrecer acceso a testimonios, análisis de riesgos y retorno	Simplificar la configuración de filtros y criterios de inversiones	Facilitar el acceso a información y mejorar la calidad de respuestas de los emprendedores	Herramientas para contratos claros y simulaciones de retorno	Proveer herramientas de seguimiento y comunicación constante

5.6 Modelo de Negocio

Creame App está basada en tres pilares fundamentales: captación de usuarios, retención y un sistema de monetización escalable. Su objetivo es servir de intermediario entre emprendedores o proyectistas con inversionistas, facilitando la conexión y creando un ecosistema de confianza y transparencia. Inspirada en modelos exitosos como Tinder, Creame App no solo ofrece un punto de encuentro, sino también herramientas que apoyan el crecimiento y el desarrollo de las relaciones y proyectos a lo largo del tiempo.

Para garantizar un crecimiento sostenible, se implementará con un modelo freemium en el cual emprendedores e inversionistas pueden acceder gratuitamente, con la posibilidad de optar por funcionalidades premium que incluyen métricas detalladas, acceso prioritario y certificaciones. La retención de los usuarios se apoya en estrategias como la gamificación, recompensas por actividad y eventos exclusivos.

5.6.1 Monetización

La principal fuente de ingresos proviene de suscripciones premium, con una tarifa accesible de \$10 USD mensuales para los usuarios que buscan aprovechar todas las herramientas avanzadas de la plataforma, como el análisis de proyectos, networking y asesoría especializada

por otro lado se hará ingreso de un segundo click que se efectuara al momento de intentar establecer una conversación la cual la tarifa puede ser pagada tanto por el inversionista como el emprendedor para desbloquear la función. Finalmente, la publicidad generará ingresos adicionales mediante prioridad en el posicionamiento de búsqueda los individuos que busquen mayor eficacia y visibilidad.

5.6.2 Modelo Freemium

El modelo freemium permite que emprendedores e inversionistas creen perfiles y accedan a la mayoría de las funcionalidades premium durante el primer mes de forma gratuita. Esto incluye herramientas clave como la búsqueda de perfiles, análisis de viabilidad de proyectos. Durante este periodo, lo único que se cobrará será el intento de establecer una conversación, es decir, el segundo click.

Una vez finalizado el mes gratuito, los usuarios que no adquieran la versión premium tendrán acceso limitado. Solo podrán realizar un número reducido de desplazamientos (scroll) para explorar proyectos y deberán pagar por cada intento de iniciar una conversación (segundo click). Además, no tendrán acceso a funcionalidades premium como la búsqueda personalizada, análisis avanzados de proyectos o herramientas de networking. Estas restricciones buscan incentivar la suscripción a la versión premium, garantizando una experiencia completa en la plataforma.

Los usuarios premium disfrutarán de beneficios exclusivos diseñados para maximizar su experiencia en Creame App. Entre estas ventajas se incluyen:

- **Búsqueda Avanzada:** Acceso a una herramienta de búsqueda avanzada que permite segmentar proyectos o inversionistas según características específicas, facilitando la identificación de oportunidades relevantes.
- **Scroll Ilimitado:** Sin restricciones para explorar proyectos o perfiles, garantizando una navegación fluida y sin límites.
- **Acceso a Mentorías:** Posibilidad de participar en sesiones de mentoría con expertos, lo que agrega un valor adicional a su desarrollo o inversiones.

- **Foros Exclusivos:** Entrada a foros especializados donde los usuarios pueden compartir experiencias, intercambiar ideas y colaborar con otros miembros de la comunidad.
- **Click Ilimitado:** No se cobrará por iniciar conversaciones (segundo click), permitiendo establecer conexiones sin restricciones con otros usuarios.

5.6.3 Otros aspectos relevantes

RETENCIÓN DE USUARIOS PREMIUM

Es fundamental asegurar que los usuarios vean **Creame App** como indispensable, tanto emprendedores como inversionistas, a largo plazo. Para esto, se implementarán incentivos como:

- **Gamificación y Recompensas**
 - Los usuarios recibirán recompensas por mantenerse activos, lo que puede incluir mayor visibilidad o descuentos en tarifas de transacciones. Se otorgarán badges por hitos importantes, como el financiamiento de un proyecto.
- **Notificaciones y Personalización**
 - Se enviarán notificaciones push personalizadas basadas en el comportamiento del usuario, sugiriendo nuevos proyectos o socios relevantes.
- **Ofertas y Modelos de Suscripción**
 - **Creame App** incentivará la retención a largo plazo con descuentos para suscripciones anuales y una reducción progresiva en costos por lealtad. Esto asegura un flujo constante de ingresos y fomenta el compromiso con la plataforma.

SELLO DE PRESTIGIO Y REPUTACIÓN

Para mantener la credibilidad y prestigio de la plataforma, los proyectos financiados a través de **Creame App** podrán obtener un sello de calidad, y los usuarios podrán recibir calificaciones basadas en su historial de interacción, incentivando buenas prácticas.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y BENEFICIOS EXCLUSIVOS

Creame App ofrecerá acceso a asesorías y mentorías especializadas mediante alianzas con instituciones educativas, incubadoras y empresas consultoras. También ofrecerá acceso a webinars y cursos exclusivos para usuarios premium, creando una red de expertos que ayudará a validar proyectos y mejorar su estructura financiera.

PROPUESTA DE VALOR PARA EMPRENDEDORES

En la fase inicial del primer mes , los emprendedores pueden presentar sus proyectos de forma gratuita. Sin embargo, para acceder asesorías y seguir más de cerca las interacciones con inversionistas, necesitarán la versión premium.

PROPUESTA DE VALOR PARA INVERSIONISTAS

Los inversionistas pueden explorar proyectos, contactar y dar match a un número ilimitado de emprendedores en su primer mes de uso gratuito; luego, una vez siendo usuario *premium* a través pago, podrán acceder adicionalmente a métricas avanzadas, reputación, asesoría, webinars.

5.7. Evaluación de Viabilidad

5.7.1 Estimación de la Demanda por Mercado

Para estimar la demanda potencial de usuarios de **Creame App**, se utilizó información proveniente de estudios reconocidos y bases de datos nacionales.

NÚMERO DE EMPRENDEDORES EN CHILE

Dentro del grupo de emprendedores activos en Chile, se estima una población objetivo basada en datos específicos obtenidos en este estudio. Según las encuestas y el análisis poblacional realizado, la población adulta en Chile (18-64 años) se estima en **13,159,806 personas**, de las

cuales el **31%** participa en actividades emprendedoras tempranas. Esto equivale a aproximadamente **4,079,540 emprendedores activos**.

Para acotar esta población, se consideraron los rangos etarios más relevantes Según el uso de la tecnología ya que según las encuestas: entre **30 y 49 años**, grupo que representa el **29.1%** de los emprendedores. Aplicando este porcentaje, la población objetivo se reduce a **1,187,146 emprendedores**.

De este grupo, el **49.3%** declaró necesitar financiamiento para sus proyectos según la encuesta eme, lo que equivale a **585.262 emprendedores** como demanda inicial de financiamiento.

Además, las encuestas indicaron que el **76%** de estos emprendedores mostró interés en utilizar una plataforma como Creame App. Aplicando este porcentaje, la demanda potencial específica para Creame App se estima en **444,799 emprendedores**.

Para refinar la estimación de usuarios potenciales de Creame App, podemos considerar el **porcentaje de emprendedores que utilizan internet para sus negocios**. Según la **III Encuesta de Microemprendimiento (EME, [Uso de TICs en los Emprendimientos](#))**, el **51.9%** de los emprendedores en Chile utiliza internet en sus actividades empresariales

Por lo tanto, considerando el uso de internet en actividades empresariales, la demanda potencial ajustada para Creame App sería de aproximadamente **230,870 emprendedores**.

NÚMERO DE INVERSIONISTAS EN CHILE

La estimación de inversionistas potenciales en Creame App parte de los datos de la **Encuesta Financiera de Hogares (EFH) 2021**, que reporta que el **37.1% de los 5.6 millones de hogares en Chile** tiene activos financieros. Esto equivale a aproximadamente:

$$5,600,000 \times 0.371 = 2,077,600 \text{ hogares con activos financieros}$$

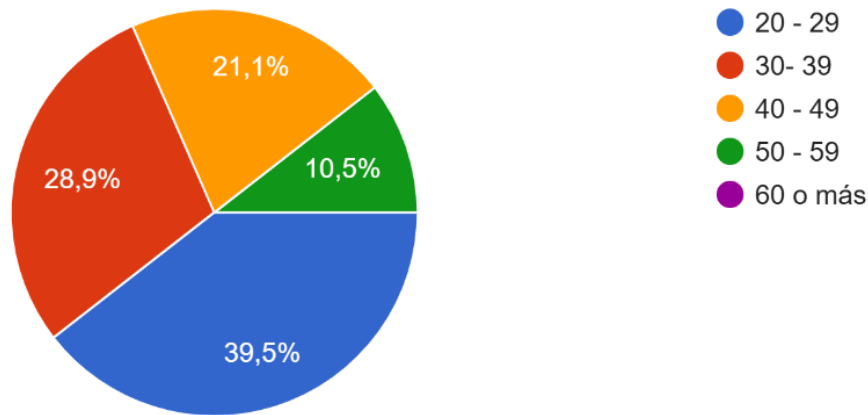
De estos hogares:

A. Educación universitaria o de postgrado:

El **34.6%** de los hogares tiene al menos un miembro con este nivel educativo:

$$2,077,600 \times 0.346 = 718,849 \text{ hogares}$$

B. Rango de edad de inversionista por % mayor según encuesta propia (20-49 años) y población chilena:



C. Suma de los porcentajes: $9.2\% + 6.2\% + 6.7\% + 7.0\% + 7.0\% + 6.7\% = 42.8\%$
El **42.8 %** de la población está en el rango de edad identificado como más común entre los inversionistas:

$718,849 \times 0,42 = 301,916$ inversionistas en este rango de edad..

D. Probabilidad de inversión en aplicación:

Según el informe de Deloitte sobre tendencias de ahorro, un **32%** individuos con capital de ahorro que podría estar interesado en invertir en proyectos en instrumentos distintos de aplicaciones bancarias:

$301.916 \times 0.32 = 96,613$ inversionistas potenciales.

E. Total de Usuarios Proyectados

Considerando los emprendedores (**230,870**) y los inversionistas (**96,613**) estimados, **Creame App** proyecta tener **327,483 potenciales usuarios**.

Las tasas de conversión para aplicaciones móviles pueden variar significativamente según la industria, la calidad de la aplicación y las estrategias de marketing empleadas. En general, las tasas de conversión de vista de página a instalación en las tiendas de aplicaciones suelen oscilar entre el 26% y el 34%. ([UXCam](#)) Por lo se puede estimar en

escenario conservador que la aplicación puede proyectar tener **85,647 usuarios al primer año**.

5.7.2 INGRESOS

Los ingresos de **Creame App** provienen de dos fuentes principales: **suscripciones premium y publicidad y segundo Click**. Para calcular los ingresos proyectados del primer año, se consideran los siguientes factores:

Suscripciones Premium

Se estima que aproximadamente el **5% de los usuarios** totales optarán por una suscripción premium. Este porcentaje se basa en estudios de otras aplicaciones que utilizan modelos freemium, como **Tinder**, donde entre el **10% y el 12%** de los usuarios tienden a suscribirse a versiones pagadas y una aplicación promedio tiene Para el primer año de operación, se proyecta que un **5%** de conversión. (Making “Freemium” Work).

Creame App ofrecerá un servicio premium por **\$10 USD al mes**, que brinda acceso a herramientas avanzadas de análisis, networking y asesoría especializada.

Se calculan los ingresos por suscripciones premium:

- **Total de usuarios proyectados:** 85,647
- **Usuarios premium** (5% del total): **4,282 usuarios premium**.
- **Ingreso mensual por usuario premium:** \$10 USD.
- **Ingresos anuales por usuario premium:** \$10 USD × 12 meses = **\$120 USD por usuario al año**.

Entonces, se obtiene lo siguiente:

- **Ingresos anuales por suscripciones premium:** 4,282 usuarios premium × \$120 USD = **\$513,840 USD** al año .

Ingresos por Segundo Click

Según un estudio de Newzoo, el 91% de las ventas de juegos móviles se realizan a través de compras dentro de la aplicación, lo que evidencia una alta disposición de los usuarios a realizar microtransacciones para acceder a servicios complementarios o adicionales. ([PuroMarketing](#)) Además, se ha observado que los usuarios móviles gastan un 24% más en transacciones dentro de las aplicaciones que en el pago inicial por su descarga, lo que refuerza la efectividad del modelo Freemium para monetizar aplicaciones móviles. ([TeleSemana.com](#))

Basándonos en este modelo, se estima que aproximadamente el **24% de los usuarios de Creame App** utilizan las funcionalidades de **"MACH" y "Segundo Click"**. El "Segundo Click" permite que emprendedores e inversionistas desbloqueen una conversación tras hacer "match", con una tarifa de **\$3 por interacción**. Este sistema no solo genera ingresos recurrentes, sino que también establece una barrera que garantiza la seriedad de las conexiones al filtrar interacciones no comprometidas.

Para ajustar esta estimación, se considera que los usuarios **premium**, quienes pagan una suscripción mensual de **\$10**, tienen acceso ilimitado a estas funcionalidades sin costo adicional. Según proyecciones, se espera que aproximadamente el **5% de los usuarios** opten por la suscripción premium, mientras que el **95% restante (81,365 usuarios)** corresponde a los usuarios no premium. Dentro de este grupo, los usuarios interesados en realizar microtransacciones serían **19,524 durante el primer año**, representando el segmento clave para generar ingresos directos por el "Segundo Click".

Si cada usuario de este grupo realiza al menos 5 interacciones al año, el ingreso proyectado sería de **\$3 por usuario**, asegurando un flujo sostenible de ingresos. Este modelo combina accesibilidad con exclusividad, fomenta interacciones serias dentro de la plataforma y ofrece una solución financiera viable tanto para **Creame App** como para sus usuarios.

- **Ingresos anuales por usuario premium:** $\$3 \text{ USD} \times 19,524 \text{ Usuarios} \times 5 = \$292,913$
USD al año

Ingresos por Publicidad

Se espera generar ingresos adicionales mediante publicidad dentro de la plataforma. Basado en estudios de ingresos publicitarios en plataformas freemium similares, como **LinkedIn** o **Facebook**, se estima que las plataformas pueden generar entre **\$10 y \$30 USD** por usuario gratuito al año, dependiendo del nivel de segmentación y audiencia.

Para **Creame App**, se asume un ingreso promedio de **\$10 USD por usuario gratuito** al año, dado que la plataforma se enfoca en emprendedores e inversionistas, lo que la convierte en un mercado atractivo para anunciantes. Con un total de **4068 usuarios gratuitos** proyectados en el primer año (aproximadamente el 5% del total de usuarios proyectados en un escenario conservador según estándar de conversión), se calcula lo siguiente:

- **Ingresos anuales por publicidad:** $4068 \times \$10 \text{ USD} = \$40,680 \text{ USD}$.

Total de Ingresos Proyectados para el Primer Año

Considerando los ingresos de ambas fuentes, el total estimado de ingresos para el primer año es:

- **\$513,882 USD** (suscripciones premium) + **\$40,682 USD** (publicidad) + **\$292,913 USD** (segundo click) = **847,477 USD** en ingresos totales.

Referencias en ventas:

APP (Aplicación)	INGRESOS ANUALES (USD)	AÑO	NOTAS
Tinder	\$1,790 millones	2022	Amplia base de usuarios y alto porcentaje de suscripciones premium
Honor of Kings	\$1,580 millones	2023	Juego móvil con 100 millones de jugadores activos diarios
Apps Fintech en Chile	\$2,8 millones	2023	Ingresos totales del sector fintech en el mercado chileno
Apps de entretenimiento en Chile	\$55,5 millones	2023	Incluye plataformas de streaming y contenido digital en Chile
Apps de E-commerce en Chile	\$43,4 millones	2023	Ingresos generados por aplicaciones de comercio electrónico en el mercado chileno

Fuente: Reporte Mobile App Chile 2024. [Link + info](#)

Tasa de proyección ingresos:

Se espera que el mercado mundial de citas en línea crezca a un ritmo significativo de alrededor del 6.8% durante el período previsto 2022-2028 ([Mercado de citas en línea: análisis, tamaño, participación, tendencia, crecimiento \(2022-2028\)](#))

Se estima Creame App experimentará un crecimiento anual promedio 6.8 en su base de suscriptores. Esta estimación se basa en tendencias observadas en el mercado de aplicaciones móviles, donde se ha registrado un aumento significativo en el número de usuarios. Existen casos de éxito como appsflyer en 2024, el número de usuarios de aplicaciones móviles en México creció un 21%, según un informe de Mundo ejecutivo considerando sin embargo una inversión mayor en publicidad (16% de inversión publicitaria) AppsFlyer. Créame up operara con la mismo porcentaje de inversión publicitaria para el prime año.

Mundo Ejecutivo

Además, se prevé un ajuste anual de precios del 10%. Este incremento responde a factores como la inflación, el aumento de los costos operativos y la necesidad de mantener la rentabilidad y calidad del servicio. Algunos casos de plataformas como Spotify han incrementado sus precios entre un 10% y 15% en diversos mercados, incluyendo Colombia y Estados Unidos, para compensar estos factores. ([Publift](#)) Este enfoque busca equilibrar la accesibilidad para los usuarios y la sostenibilidad financiera de la aplicación, permitiendo ofrecer un servicio de calidad en un mercado competi

5.8 Estructura de Costos

5.8.1 Costos iniciales (inversión inicial)

El presupuesto estimado para la etapa inicial es de \$112,640 USD, abarcando todo lo necesario para poner en marcha el proyecto. El gasto más significativo corresponde al desarrollo de la aplicación (MVP), con un costo de \$50,000 USD. Este trabajo será realizado por un proveedor especializado, como **Zenta Group**, una empresa con más de 16 años de experiencia en soluciones tecnológicas.

Además, se consideran otros aspectos clave, como la constitución legal de la empresa, el diseño de la marca y logotipo, el registro de dominio y servidores, y una campaña de marketing inicial para dar a conocer el proyecto. También incluye la compra de equipos esenciales, como computadores, mobiliario para oficina y un vehículo para facilitar los traslados.

Aunque la mayoría de estos costos son fijos, algunas partidas, como las comisiones por métodos de pago y la publicidad con influencers, dependerán del alcance y éxito de las campañas. Estas inversiones sientan las bases para el lanzamiento y consolidación del proyecto, con un enfoque en calidad y profesionalismo desde el principio.

[Zenta Group | Aceleradora Tecnológica](#)

PRESUPUESTO CREAME APP			
Desarrollo y lanzamiento (costos iniciales)			
Descripción	Proveedor/Recurso	Costo Estimado (USD)	Fijo/Variable
Desarrollo de la Aplicación (MVP)	Acid Labs / Zenta Group	\$50.000	Fijo Inicial
Licencias de Software (Diseño UX/UI)	Figma / Adobe XD	\$1.500	Fijo Inicial
Gestión de Proyectos	Trello / Asana (Plan Pago)	\$150	Fijo Inicial
Constitución Legal de la Empresa	Carey / Alessandri (Estudio Jurídico)	\$1.000	Fijo Inicial
Registro de Marca	INAPI (Registro de marca)	\$750	Fijo Inicial
Diseño de Marca y Logotipo	Agencia Creativa	\$3.000	Fijo Inicial
Hosting y Servidores Iniciales	AWS / Google Cloud / Azure	\$2.000	Fijo Inicial
Registro de Dominio .cl	NIC Chile	\$40	Fijo Inicial
Certificado SSL	Let's Encrypt (Gratis) / DigiCert	\$200	Fijo Inicial
propiedades Equipo y mobiliario		\$20.000	Fijo Inicial
publicidad inicial		\$10.000	Fijo Inicial
TOTAL Estimado de costos iniciales		\$112.640	

5.8.2 Costos Mensuales (Operación Continua):

Se ha estimado un **promedio mensual de \$36.623 USD** para mantener la aplicación operativa y con presencia en el mercado. Aquí se incluyen los costos fijos de mantenimiento,

soporte al cliente, administración, servidores, seguridad, y contabilidad. Además, se ha añadido un componente variable para marketing continuo y la contratación de influencers. El costo de los influencers puede variar, pero en promedio, se estima \$ 5.623 USD mensuales, dependiendo del alcance y la cantidad de rostros contratados.

PRESUPUESTO CREAME APP			
Operación continua (costos mensuales con Influencers)			
Descripción	Proveedor/ Recurso	Costo Estimado (USD/mes)	Fijo/Variable
Mantenimiento de la App	Zenta Group	\$6.000	Fijo
Soporte al Cliente (Outsourcing)	Zendesk / Freshdesk / Konecra Chile	\$3.000	Fijo
Hosting y Servidores (Escalabilidad)	AWS/ Google Cloud / Azure	\$1.250	Fijo
Marketing Digital (Continuo)	Boomerang Digital	\$4.000	Variable
Contabilidad y Gestión Legal	KPMG Chile / PwC Chile	\$1.250	Fijo
Seguridad y Protección de Datos	Cloudflare / Insite Security	\$4.500	Fijo
Salarios de Administración	Personal administrativo de tercerizado	\$10.000	Fijo
Servicios de publicidad	Agentes directos	\$5.263	Variable
Arriendo oficina		\$1.000	Fijo
TOTAL Estimado de costos mensuales		\$36.263	

En este presupuesto se contemplan los siguientes rubros:

Se destinan recursos para el mantenimiento técnico y la operación tecnológica de la aplicación, cubriendo servidores, almacenamiento de datos, seguridad, y soporte técnico para resolver incidencias y realizar actualizaciones periódicas. Esto asegura que la plataforma opere de manera fluida y segura.

Por otro lado, se ha considerado un componente esencial para las estrategias de marketing y la contratación de influencers. Este último es un pilar importante en la adquisición de usuarios, con un costo promedio mensual de \$5.623 USD, ajustado en función del alcance y cantidad de influenciadores contratados.

Además, se incluye un equipo de administración para operar desde una oficina central, con áreas clave tercerizadas para optimizar costos. Este equipo representa un costo mensual aproximado de \$10,000 usd y está conformado por los siguientes puestos:

CARGO	SALARIO (USD)/MES
Gerente/a General	4,000
Coordinador/a de Operaciones	1,875
Secretario/a	800
Ingeniero/a Comercial (Ventas a clientes)	1,575
Desarrollador/a de Software (Freelance)	1000
Operario/a	700

5.8.3 Costos Anuales

Los costos anuales, que son principalmente fijos, suman **\$ 2780 USD/año** e incluyen el registro de dominio, certificado SSL, y la suscripción a herramientas de gestión de proyectos.

Presupuesto Creame App: Operación Continua (Costos Anuales)

Descripción	Proveedor/Recurso	Costo Estimado (USD/año)	Fijo/Variable
Registro de Dominio .cl	NIC Chile	\$40	Fijo
Certificado SSL (Anual)	Let's Encrypt (Gratuito) / DigiCert	\$200	Fijo
Software de Gestión de Proyectos	Trello / Asana	\$1.150	Fijo
Registro de Dominio .cl	NIC Chile	\$40	Fijo
Certificado SSL (Anual)	Let's Encrypt (Gratuito) / DigiCert	\$200	Fijo
Software de Gestión de Proyectos	Trello / Asana	\$1.150	Fijo

\$2.780

5.8.4 Costos del Modelo PREMIUM

El presupuesto mensual estimado para implementar el modelo Premium de Creame App asciende a **\$14,800 USD**, distribuidos en diferentes áreas esenciales para garantizar una experiencia de calidad y diferenciación para los usuarios Premium. A continuación, los costos que se presentan son los siguientes:

- **Desarrollo de Funcionalidades Premium** (\$2,000 USD/mes, Fijo):

Este costo corresponde al desarrollo continuo de funciones exclusivas para usuarios Premium. Zenta Group, un proveedor con amplia experiencia tecnológica, asegura que la aplicación evolucione con características avanzadas y personalizadas.

- Procesamiento de Pagos para Usuarios Premium** (\$15 USD/mes, Variable):
 Este costo variable está asociado a las comisiones por transacciones realizadas a través de plataformas como Kushki, Transbank o Mercado Pago, dependiente del volumen de usuarios Premium que se suscriban.
- Soporte Prioritario para Usuarios Premium** (\$1,500 USD/mes, Fijo):
 Zendesk o Freshdesk, en sus planes mejorados, ofrecen atención prioritaria y soluciones rápidas para usuarios Premium, lo que asegura un soporte ágil y de alta calidad.
- Infraestructura Escalable (Soporte Premium)** (\$500 USD/mes, Fijo):
 La infraestructura tecnológica de la app está alojada en plataformas como AWS, Google Cloud o Azure, que permiten un escalamiento seguro y eficiente para manejar el crecimiento de la base de usuarios Premium.
- Acceso a Mentorías Personalizadas** (\$3,000 USD/mes, Fijo):
 La contratación de mentores certificados o coaches garantiza sesiones personalizadas que aporten un alto valor agregado a los usuarios Premium, alineándose con sus objetivos profesionales y personales.
- Consultorías con Expertos en la Industria** (\$2,000 USD/mes, Variable):
 Este gasto variable depende de la frecuencia y especialidad de las consultorías brindadas por expertos en áreas clave como Legal, Finanzas y Marketing, diseñadas para responder a necesidades específicas de los usuarios.
- Sesiones de Grupo con Influencers o CEOs** (\$2,500 USD/mes, Variable):
 La inclusión de sesiones con líderes de opinión, influencers o CEOs invitados añade un valor exclusivo al modelo Premium, fomentando inspiración y networking entre los usuarios.

- **Plataforma de Gestión de Mentorías (Software) (\$300 USD/mes, Fijo):**
Herramientas como Calendly, Zoom o Microsoft Teams facilitan la gestión y organización de las mentorías, asegurando una experiencia fluida y profesional para los usuarios

Presupuesto PREMIUM Creame App			
Descripción	Proveedor/Recurso	Costo Estimado (USD/mes)	Fijo/Variable
Desarrollo de Funcionalidades Premium	Zenta Group	\$ 2.000	Fijo
Procesamiento de Pagos para Usuarios Premium	Kushki / Transbank / Mercado Pago	\$ 15	Variable
Soporte Prioritario para Usuarios Premium	Zendesk / Freshdesk (Upgrade Plan)	\$ 1.500	Fijo
Infraestructura Escalable (Soporte Premium)	AWS / Google Cloud / Azure	\$ 500	Fijo
Acceso a Mentorías Personalizadas	Mentores certificados / Coaches	\$ 3.000	variable
Consultorías con Expertos en la Industria	Expertos en áreas clave (Legal, Finanzas, M&A)	\$ 2.000	Variable
Sesiones de Grupo con Influencers o CEOs	Influencers / CEOs Invitados	\$ 2.500	Variable
Plataforma de Gestión de Mentorías (Software)	Calendly / Zoom / MS Teams	\$ 300	Fijo
Total estimado Presupuesto PREMIUM		\$ 14.800	

5.9 Flujo de Caja

El flujo de caja del proyecto muestra una evolución financiera favorable a lo largo de seis años, a pesar de un inicio desafiante. Durante el primer año, el proyecto parte con un préstamo

inicial de \$710,936, utilizado para cubrir costos operativos y establecer las bases de crecimiento.

Año	0	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año	6 año
tasa de crecimiento	\$ -	1	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%
Usuarios totales	\$ -	85647	91471	97691	104334	111429	119006
Usuarios Premium		4282	4574	4885	5217	5571	5950
usuarios gratuitos		81365	86897	92806	99117	105857	113056
Ingresos Premium (USD)		\$ 513.882	\$ 603.709	\$ 703.375	\$ 813.805	\$ 780.001	\$ 892.544
Ingresos x segundo click(USD)	\$ -	\$ 292.913	\$ 312.831	\$ 334.103	\$ 356.822	\$ 381.086	\$ 407.000
Ingresos Publicidad(USD)		\$ 40.682	\$ 47.794	\$ 60.324	\$ 69.382	\$ 79.393	\$ 90.444
Total Ingresos (USD)	\$ 710.936	\$ 847.477	\$ 964.333	\$ 1.097.803	\$ 1.240.010	\$ 1.240.480	\$ 1.389.989
	\$ -						
Costos fijo premium (USD)		\$ -87.600	\$ -87.600	\$ -87.600	\$ -87.600	\$ -87.600	\$ -87.600
Costos fijo operacionales (USD)	\$ -	\$ -345.360	\$ -345.360	\$ -345.360	\$ -345.360	\$ -345.360	\$ -345.360
Total costos fijos		\$ -432.960	\$ -432.960	\$ -432.960	\$ -432.960	\$ -432.960	\$ -432.960
	\$ -						
Costos variables premium	\$ -	\$ -54.180	\$ -59.598	\$ -65.558	\$ -72.114	\$ -79.325	\$ -87.257
Costos V operacionales (USD)	\$ -	\$ -111.156	\$ -122.272	\$ -134.499	\$ -147.949	\$ -162.743	\$ -179.018
Costo V total (USD)	\$ -	\$ -165.336	\$ -181.870	\$ -200.057	\$ -220.062	\$ -242.068	\$ -266.275
I.O	\$ -	\$ -112.640					
egreso total		\$ -710.936	\$ -614.830	\$ -633.017	\$ -653.022	\$ -675.028	\$ -699.235
	\$ -						
utilidad bruta		\$ 136.541	\$ 349.503	\$ 464.786	\$ 586.988	\$ 565.452	\$ 690.753
	\$ -						
pasivo bancario	\$ -710.936		\$ -33.059				
intereses	\$ -	\$ -34.376	\$ -34.376	\$ -34.376	\$ -34.376	\$ -34.376	\$ -
abono/cuota	\$ -	\$ -135.224	\$ -135.224	\$ -135.224	\$ -135.224	\$ -135.224	\$ -
	\$ -						
utilidad antes de impuestos		\$ -33.059	\$ 179.903	\$ 295.186	\$ 417.387	\$ 395.852	\$ 690.753
impuesto 27%	\$ -	\$ 8.926	\$ -48.574	\$ -79.700	\$ -112.695	\$ -106.880	\$ -186.503
FLUJO de Caja	\$ 710.936	\$ -33.059	\$ 65.211	\$ 280.697	\$ 585.390	\$ 874.362	\$ 1.378.612
Flujodc acumulado (USD)	\$ -710.936	\$ -743.995	\$ -678.784	\$ -398.087	\$ 187.303	\$ 1.061.665	\$ 2.440.276

En esta etapa, los costos superan los ingresos, generando una pérdida inicial de \$330,059 Sin embargo, gracias a un crecimiento constante en usuarios y fuentes de ingresos diversificadas, el flujo caja comienza a revertirse gradualmente.

Los ingresos del proyecto provienen de tres pilares principales: usuarios premium, ingresos por publicidad y clics. Estos muestran un crecimiento sostenido a lo largo de los años, impulsado por un incremento anual del 6.8% en la base de usuarios totales. En contraste, los costos fijos se mantienen constantes, mientras que los costos variables crecen proporcionalmente con la expansión de los usuarios, reflejando una estructura de costos eficiente.

A partir del segundo año, la utilidad bruta comienza con números positivos, con un crecimiento progresivo que culmina en \$690,753 al sexto año. Esto indica un margen operativo saludable a medida que el proyecto madura. En paralelo, los pagos de intereses y abonos al préstamo se realizan consistentemente, reduciendo gradualmente la deuda sin comprometer la viabilidad del flujo de caja.

El flujo acumulado de Créame app se torna positivo en el cuarto año, alcanzando \$187,307 , lo que marca un punto de equilibrio financiero. En los años posteriores, este crece de manera significativa, cerrando en \$2,440,276 al final del sexto año. Este comportamiento refleja la sostenibilidad y rentabilidad del proyecto a mediano plazo, consolidándolo como una inversión sólida y con capacidad de generar excedentes financieros para futuras expansiones o mejoras.

5.9.1 Análisis Financiero

El análisis financiero de **Creame App** demuestra la viabilidad económica del proyecto, considerando los flujos de caja proyectados, el financiamiento requerido y los indicadores clave de rentabilidad, como el Valor Actual Neto (VAN) y el Valor Neto Actualizado (VNA).

FINANCIAMIENTO Y TASA DE INTERÉS

Para el desarrollo de **Creame App**, se obtuvo un financiamiento inicial de **\$710,936 USD**, con una tasa de interés anual del **5%**. Este porcentaje refleja una estimación competitiva para proyectos tecnológicos con riesgo moderado, considerando referencias de mercado y reportes del Banco Mundial, donde las tasas de préstamos corporativos suelen oscilar entre el 4% y 6% en economías estables. La elección de este valor busca mantener un equilibrio entre accesibilidad financiera y costos razonables de endeudamiento.

El préstamo será amortizado en 5 años mediante pagos anuales constantes de **\$135,224 USD**, los cuales incluyen intereses y reducción del principal. Al final del periodo, la deuda queda completamente liquidada.

INDICADORES CLAVE DE RENTABILIDAD

- **WACC**

El WACC del proyecto se calcula considerando la tasa de interés de la deuda y el efecto fiscal, dado un impuesto corporativo del **27%**. La que se utilizo es:

$$\text{WACC} = 0.05 \times (1 - 0.27) = 3.65$$

Este valor indica el costo promedio que debe pagar el proyecto por cada dólar financiado, ponderado según la estructura de capital. El WACC bajo es positivo para Creame App, ya que significa que los costos de financiamiento son accesibles, permitiendo un margen más amplio para generar retornos.

- **Valor Actual Neto (VAN): \$427,846.15 USD**

El VAN de **Creame App** muestra que el proyecto no solo recupera la inversión inicial, sino que genera una ganancia neta significativa, superando ampliamente el costo del capital

- **Valor Neto Actualizado (VNA): \$1,138,782.15 USD**

El VNA resultante indica que **Creame App** es altamente rentable y tiene un importante potencial de generación de riqueza, consolidándose como un proyecto sostenible y atractivo para los inversionistas

- **Tasa Interna de Retorno (TIR):**

La **TIR** del proyecto se calculó en **20%**, un valor significativamente superior al WACC (3.65%).

La **TIR** es la tasa de descuento que iguala los flujos de caja futuros con la inversión inicial, TIR del 20% indica que **Creame App** puede generar retornos sustanciales, superando por mucho el costo del financiamiento y el umbral de rentabilidad esperado.

RETORNO DE INVERSIÓN (ROI)

El **ROI** (Return on Investment) Se calculo con siguiente fórmula:

En el caso de **Creame App**:

- **Beneficio Neto Total:** \$1,138,782.15 (Valor Actual Neto proyectado).
- **Inversión Inicial:** \$748,936.

$$ROI = (((1138782 - 710936) / 710936) * 100)$$

Interpretación del ROI:
el ROI para Créame app es del **60.2%** lo cual significa que, por cada dólar invertido en **Creame App**, se generarán **\$0.62 de ganancia adicional**. Este es un resultado atractivo, indicando que el proyecto no solo recuperará la inversión, sino que también generará beneficios sustanciales a mediano plazo.

5.9.2 Sensibilización de Resultados

ESCENARIO BASE

Considerando los flujos proyectados actuales (TIR: 20%, VAN: \$427,846.15).

- **Escenario Pesimista:**

Una reducción del 10% en los ingresos totales tendría un impacto significativo en los resultados financieros del proyecto. Esta disminución afectaría tanto al flujo neto como al Valor Actual Neto (VAN), reduciendo este último a aproximadamente \$123,148. A pesar de esta reducción, la Tasa Interna de Retorno (TIR) se mantendría en un 13%, lo cual sigue siendo superior al Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC), garantizando así la viabilidad financiera del proyecto.

- **Escenario Optimista:**

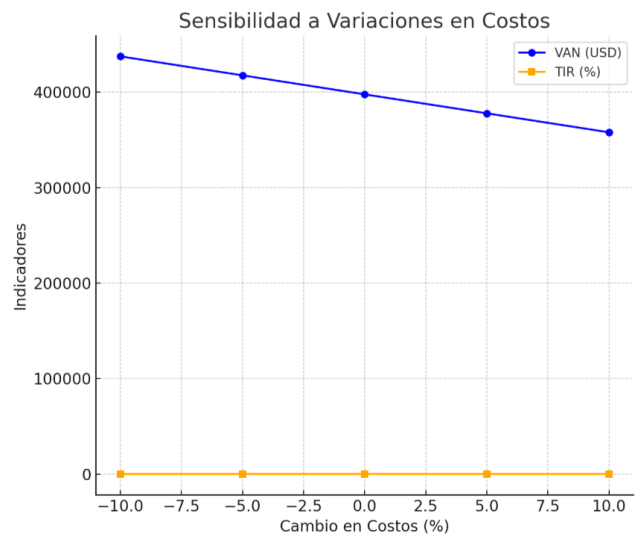
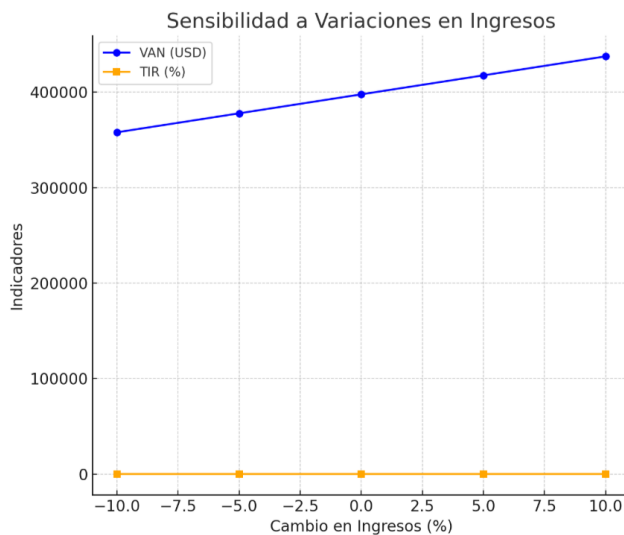
Un incremento del 10% en los ingresos totales generaría un impacto positivo en los resultados financieros del proyecto. Este aumento elevaría el Valor Actual Neto (VAN) a \$732,457 y permitiría que la Tasa Interna de Retorno (TIR) alcanzara un 29%, lo que fortalecería significativamente la propuesta de valor y la rentabilidad del proyecto.

- **Sensibilización:**

El proyecto muestra resiliencia incluso en escenarios adversos. Esto refuerza la confianza en su viabilidad financiera, dado que tanto el VAN como la TIR permanecen positivos frente a variaciones razonables.

-

Escenario	VAN (USD)	TIR (%)	ROI (%)
Base	427.846	20%	60,2%
Aumento del 10% ventas	732.457	29%	87,5%
Disminución del 10% ventas	123.148	13%	32,4%



5.9.3 Punto de Equilibrio (Break-Even Point)

$$\text{Punto de Equilibrio (en usuarios premium)} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Margen de Contribución por Usuario Premium}}$$

El punto de equilibrio representa el momento en el que los ingresos totales igualan los costos totales, es decir, la suma de costos fijos y variables. A partir de este punto, el proyecto comienza a generar utilidades. En este caso, los costos fijos anuales ascienden a \$456,960 USD, mientras que el margen de contribución por usuario premium, calculado como los ingresos premium menos los costos variables premium, es de \$120 USD aproximadamente. Con base en estos datos, se concluye que el punto de equilibrio se alcanza con alrededor de **3,808 usuarios premium**.

Por tanto El proyecto requiere aproximadamente **3,808 usuarios premium** para cubrir sus costos fijos anuales y comenzar a generar utilidades. Dado que el proyecto proyecta superar este número en su primer año (4,282 usuarios premium), se espera alcanzar el equilibrio rápidamente.

5.9.4 Payback Period (Tiempo de Recuperación de la Inversión)

El **Payback Period** estima cuánto tiempo tomará recuperar la inversión inicial únicamente con los flujos de caja generados por el proyecto. Este dato es importante para inversionistas que buscan evaluar el riesgo.

Fórmula básica:

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Inversión Inicial}}{\text{Flujos de Caja Anuales Promedio}}$$

$$\text{Inversión Inicial: } 3 + (398.087 / 585.390) = 3,68 \text{ años}$$

PP= 3.7

Un período de recuperación de 3.7 años muestra un equilibrio adecuado entre riesgo y retorno, considerando que el proyecto es de mediano plazo.

5.9.5 Valor Terminal del Proyecto

El valor terminal mide el potencial del proyecto más allá de los años evaluados, capturando su capacidad de generar ingresos a largo plazo:

$$VT = \frac{FCF_{t+1}}{r - g}$$

Donde:

- FCF_{t+1} : Flujo de caja libre esperado en el año $t + 1$.
- r : Tasa de descuento o tasa de retorno requerida.
- g : Tasa de crecimiento perpetua del flujo de caja.

Datos utilizados:

- **Flujo de Caja del Último Año:** \$1,378,612 USD (proyección).
- **Tasa de crecimiento perpetuo (g):** 2% (conservador).
- **WACC:** 3.65%.

Cálculo:

Valor Terminal = $1,378,612 \times (1 + 0.02)^{0.0365 - 0.02} \approx 51325,70476$

Valor Terminal $\approx$ 51325 USD

Interpretación:

El valor terminal indica que el proyecto tiene un alto potencial a largo plazo, agregando un valor significativo al análisis total. Esto refuerza su atractivo para inversionistas estratégicos.

5.9.6 Resumen financiero:

Indicador	Escenario Base	Escenario Optimista	Escenario Pesimista
Monto de deuda inicial	\$710,936 USD	\$710,936 USD	\$710,936 USD
VAN	\$427,846 USD	\$732,457 USD	\$123,148 USD
TIR	20%	29%	13%
WACC	3.65%	3.50%	3.80%
Payback Period	3.7 años	3.2 años	4.3 años
Valor Terminal	\$51,325 USD	\$65,000 USD	\$38,000 USD
ROI	60,2%	87,5%	32,4%
Punto de Equilibrio	3,800 usuarios	3,500 usuarios	4,200 usuarios

5.10 IMPACTO

Creame App está diseñada para abordar las barreras de financiamiento que enfrentan los emprendedores en Chile, conectándolos con inversionistas a través de una plataforma tecnológica innovadora. Según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2023), un 31% de la

población adulta en Chile está involucrada en actividades emprendedoras en etapa inicial, lo que equivale aproximadamente a 4.08 millones de emprendedores. De este grupo, el 49.3% necesita financiamiento para llevar a cabo sus proyectos, es decir, 2.01 millones de personas.

En su primer año de operación, Creame App podría impactar al menos al 5% de estos emprendedores mediante su implementación inicial, lo que se traduce en aproximadamente 100,000 usuarios beneficiados. Este número incluye tanto a emprendedores como a inversionistas interesados en participar en proyectos innovadores.

Para evaluar el impacto real de Creame App, se requiere un periodo mínimo de un año de operación, durante el cual se pueden medir indicadores clave como la tasa de conversión, el monto promedio financiado y el tiempo promedio de conexión.

Si la plataforma demuestra éxito y logra posicionarse como una herramienta confiable, el porcentaje de beneficiarios podría aumentar progresivamente. A tres años, podría impactar al 15-20% de los emprendedores que necesitan capital (300,000-400,000 personas). A cinco años, podría beneficiar al 30-40% de la población objetivo (600,000-800,000 personas), consolidando su posición como una herramienta clave en el ecosistema emprendedor chileno.

Además del número de beneficiarios, Creame App generará impactos cualitativos significativos. Al facilitar el acceso a financiamiento, más emprendedores podrán superar las etapas iniciales, aumentando la tasa de éxito de los emprendimientos. La plataforma también democratizará el acceso al capital, permitiendo que emprendedores de diferentes regiones y niveles socioeconómicos tengan oportunidades similares. Al mismo tiempo, promoverá la inversión privada y las mentorías, contribuyendo a crear un entorno más colaborativo y sostenible.

A 5 años: Beneficiar al 30-40% de la población objetivo (600,000-800,000 personas), consolidando su posición como una herramienta clave en el ecosistema emprendedor chileno.

5.10.1 Impacto Cualitativo

Además del número de beneficiarios, Creame App generará impactos cualitativos significativos:

- **Incremento en la tasa de éxito de emprendimientos:** Al facilitar el acceso a financiamiento, más emprendedores podrán superar las etapas iniciales, aumentando la supervivencia empresarial.
- **Reducción de barreras estructurales:** La plataforma democratizará el acceso al capital, permitiendo que emprendedores de diferentes regiones y niveles socioeconómicos tengan oportunidades similares.

- **Fortalecimiento del ecosistema emprendedor:** Al promover la inversión privada y las mentorías, Creame App contribuirá a crear un entorno más colaborativo y sostenible.

CONCLUSIÓN

Validación de las Hipótesis

Creame App mejora el acceso al financiamiento para emprendedores.

Con base en los resultados obtenidos, esta hipótesis puede considerarse válida. Los emprendedores, especialmente en etapas iniciales, se enfrentan a barreras estructurales como el desconocimiento de fuentes de financiamiento y las altas tasas de interés de los créditos tradicionales. Creame App ofrece una solución innovadora al facilitar una conexión directa entre emprendedores e inversionistas mediante un sistema de matching. Los datos recolectados indican que un 76% de los emprendedores encuestados está interesado en una herramienta de este tipo, destacando la necesidad de soluciones que reduzcan los costos de transacción y promuevan la inclusión financiera.

Además, el modelo propuesto de la plataforma incluye herramientas como algoritmos de recomendación, verificación de identidad y acuerdos de confidencialidad, elementos que fortalecen la confianza en el sistema y abordan una de las principales preocupaciones de los inversionistas: la transparencia. Al comparar con los modelos tradicionales, Creame App también reduce significativamente el tiempo necesario para que los emprendedores accedan a capital, mejorando así su probabilidad de éxito.

Creame App es aceptada por emprendedores e inversionistas.

Esta hipótesis también se valida según los datos obtenidos. Los resultados muestran un alto nivel de aceptación entre los inversionistas, de los cuales un 71% indicó estar

dispuesto a utilizar una plataforma como Creame App para explorar oportunidades de inversión. Los inversionistas valoran la posibilidad de diversificar su portafolio mediante proyectos bien estructurados y con potencial de escalabilidad. Por su parte, los emprendedores valoraron positivamente los servicios complementarios como mentorías, sistemas de reputación y eventos de networking, que son percibidos como herramientas críticas para su desarrollo.

No obstante, se identificaron áreas de mejora que podrían fortalecer la aceptación de la plataforma, como una mayor capacitación sobre el uso de tecnologías digitales en los segmentos menos familiarizados y una comunicación clara sobre los beneficios de la herramienta.

Impacto Global de Creame App

A lo largo del estudio se proyectó el impacto potencial de Creame App a corto, mediano y largo plazo. Se estima que en un horizonte de cinco años, la plataforma podría beneficiar hasta al 40% de los emprendedores que requieren financiamiento en Chile, impactando directamente a más de 800,000 personas. Este impacto no solo se refleja en términos cuantitativos, sino también cualitativos:

Incremento en la tasa de éxito de emprendimientos:

Al facilitar el acceso a financiamiento, Creame App permite que más emprendedores superen las etapas iniciales críticas.

Reducción de barreras estructurales:

La plataforma democratiza el acceso al capital, promoviendo igualdad de oportunidades para emprendedores de diversas regiones y niveles socioeconómicos.

Fortalecimiento del ecosistema emprendedor:

La promoción de la inversión privada, las mentorías y el networking contribuirán a crear un entorno más colaborativo y sostenible, catalizando la innovación y el desarrollo económico del país.

Limitaciones y Recomendaciones

Aunque los resultados son alentadores, es importante reconocer ciertas limitaciones del estudio. Por un lado, la muestra utilizada para encuestar a emprendedores e inversionistas puede no reflejar completamente la diversidad del ecosistema emprendedor chileno. Por otro lado, la implementación exitosa de Creame App dependerá de factores externos como el desarrollo tecnológico y el marco regulatorio.:

En síntesis, Creame App representa una solución viable y necesaria para las barreras de financiamiento que enfrentan los emprendedores en Chile. La validación de las hipótesis iniciales respalda el potencial de la plataforma para transformar el ecosistema emprendedor, promoviendo una inclusión financiera más equitativa y eficiente. Con una implementación adecuada, Creame App podría consolidarse como un catalizador clave para el crecimiento económico y social en el país.

GLOSARIO

Prefactibilidad

Evaluación inicial para determinar la viabilidad técnica, económica y de mercado de un proyecto antes de su desarrollo completo.

Matching (Emparejamiento)

Proceso mediante el cual se conecta a dos partes, como emprendedores e inversionistas, en función de criterios específicos y objetivos comunes.

Inclusión Financiera

Acceso equitativo a servicios financieros formales para personas o empresas tradicionalmente excluidas del sistema financiero.

Burocracia

Conjunto de procesos administrativos y normativos que pueden dificultar o ralentizar la ejecución de un proyecto.

Lobby

Influencia ejercida por individuos o grupos para obtener ventajas o apoyo en contextos políticos, económicos o empresariales.

Startup

Empresa emergente con un modelo de negocio innovador y escalable, generalmente en etapas iniciales de desarrollo.

Cultura Financiera

Conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes relacionados con la gestión eficiente de los recursos económicos y el acceso a herramientas financieras.

Brecha de Financiamiento

Diferencia entre la necesidad de recursos financieros y la capacidad de obtenerlos por parte de individuos o empresas.

Barreras Intrínsecas

Obstáculos internos, como creencias limitantes o falta de habilidades, que dificultan el desarrollo de proyectos.

Barreras Reales

Son obstáculos concretos y tangibles que limitan o impiden el acceso a recursos, oportunidades o la ejecución de proyectos. Estas barreras pueden incluir restricciones legales, burocráticas, económicas o tecnológicas, y tienen un impacto directo en el desarrollo de iniciativas emprendedoras.

Venture Capital (Capital de Riesgo).

Inversión en startups con alto potencial de crecimiento a cambio de participación accionaria. Es un financiamiento de alto riesgo, pero con posibilidad de altos retornos.

Fintech

Uso de tecnología para innovar en servicios financieros, como pagos digitales, préstamos en línea y crowdfunding. Busca eficiencia y accesibilidad en el sistema financiero.

Microempresa

Una entidad de negocios pequeña que se caracteriza por tener un número limitado de empleados y generar ingresos anuales relativamente bajos en comparación con empresas más grandes. Según la definición de diversos organismos internacionales y normativas nacionales, las microempresas suelen cumplir con los siguientes criterios:

- Número de empleados: Generalmente, no superan los 10 trabajadores.

- Ingresos anuales: Los ingresos suelen estar por debajo de un umbral establecido por el país o la región. En Chile, este monto puede variar dependiendo del sector y las regulaciones específicas (por ejemplo, el Servicio de Impuestos Internos define categorías según las ventas).

Microemprendimiento

Hace referencia a la actividad o proyecto emprendedor de pequeño tamaño iniciado por una o pocas personas. No necesariamente tiene que ser formal o estructurado como una microempresa, ya que puede tratarse de un negocio en etapa inicial o de supervivencia. Entre sus características destacan:

- Escala pequeña: Involucra recursos limitados y una operación a pequeña escala.
- Propósito inicial: Puede estar orientado a generar ingresos complementarios o aprovechar una oportunidad de negocio.

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a todas las personas que hicieron posible la realización de esta tesis. En primer lugar, a mi familia, cuyo apoyo incondicional, paciencia y palabras de ánimo me dieron la fortaleza necesaria para culminar este proyecto.

Agradezco especialmente a Maite García, por su colaboración y ayuda en la elaboración de esta tesis, brindándome su tiempo y conocimientos de manera generosa.

Extiendo mi gratitud a mi profesora guía, Macarena Gatica, por su invaluable orientación, paciencia y comentarios constructivos durante todo el desarrollo del proyecto. Su experiencia y compromiso fueron esenciales para dar forma a esta investigación..

Finalmente, quiero agradecer a mis amigos y colegas, quienes con sus consejos y apoyo moral contribuyeron a que este proceso fuese más llevadero y significativo. Este trabajo es también reflejo de las redes de colaboración y apoyo que han sido fundamentales en mi camino académico y personal.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial. (2023). **Tasas de interés promedio en préstamos para pequeñas empresas en países en desarrollo**. Recuperado de [Banco Mundial](#)
- CEPAL. (2022). **Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina**. CEPAL Repository. Recuperado de [repositorio.cepal.org](#)
- Deloitte. (2023). **Tendencias del ahorro en Chile**. Documento Anexo Metodología. Recuperado de [Deloitte](#)
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2022). **Encuesta de Microemprendimiento (EME 2022)**. División de Estudios. Recuperado de [economia.gob.cl](#)
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2014). **Boletín: Acceso a financiamiento en los emprendimientos**. Recuperado de [economia.gob.cl](#)
- Schumpeter, J. A. (1942). **Capitalism, Socialism, and Democracy**. New York: Harper & Brothers.
- SERCOTEC. (2022). **Capital Semilla Emprende y Capital Abeja Emprende**. Recuperado de [sercotec.cl](#)
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2023). **Reporte Nacional GEM Chile 2022**. Recuperado de [gemchile.cl](#)

- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2018). **The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution**. Washington, DC: Banco Mundial.
- INE. (2023). **Proyecciones de población para Chile con base en el Censo 2017**. Recuperado de inec.cl