



Facultad de Ciencias Humanas y Sociales
Grado en Relaciones Internacionales

Trabajo Fin de Grado

El impacto de las Fintech en el emprendimiento

Estudio del caso de Chile

Estudiante: **Marina Bellvert Torres**

Director: Elisa María Aracil Fernández

Madrid, junio de 2020

Resumen:

La última década ha estado caracterizada por la disrupción de las empresas Fintech y el aumento del interés en su estudio; el carácter novedoso de estos servicios y el desconocimiento de su alcance han hecho que surjan muchas dudas respecto a su impacto en diversas variables, como es el caso del emprendimiento. Sin embargo, a pesar de tratarse de un tema candente, el análisis de su influencia en regiones concretas es todavía muy limitado. Teniendo en cuenta esta situación, hemos querido comprobar si existe la posibilidad de relacionar el desarrollo de esta nueva industria con el destacado aumento del emprendimiento que ha experimentado Chile, pues se trata de uno de los países de América Latina que más expansión Fintech ha sufrido y sobre el que apenas se ha investigado la cuestión. En esta línea, también quisimos analizar si uno de los motivos que explicarían esta correlación positiva es la posibilidad de que los servicios prestados por las Fintech sean una alternativa a las fuentes de financiación tradicionales. De esta forma, gracias al estudio de variables relativas al emprendimiento, el entorno Fintech y al análisis de casos, hemos podido comprobar como la aparición de empresas financiero-tecnológicas ha influido positivamente en el destacado avance del emprendimiento experimentado por el país en la última década y que, efectivamente, los servicios de financiación por estas ofrecidos son uno de los factores que han dado lugar a esta relación.

Palabras clave: Fintech, emprendimiento, Chile, *crowdfunding*

Abstract:

The last decade has been characterized by the Fintechs' expansion and the increased interest in their study; the innovative character of these companies and the lack of knowledge about their scope has raised many concerns about their impact on several variables, such as the entrepreneurship. Nevertheless, despite being a hot topic, the analysis of its influence in specific regions is still very limited. Taking this into consideration, we wanted to examine whether it is possible to link the development of this new industry with the remarkable entrepreneurship increase that Chile, one of the Latin American countries that has witnessed the greatest Fintech expansion, has experienced. In this regard, we also wanted to analyze whether one of the reasons behind this positive correlation is the possibility that the services provided by Fintechs are an alternative to traditional financing methods. Thus, thanks to the study of variables related to entrepreneurship and the Fintech environment, and the analysis of specific cases, we have been able to verify that the emergence of financial-technological companies has had a positive influence on the outstanding progress of entrepreneurship experienced by the country in the last decade and that the financing services offered by these companies are one of the factors that have given rise to this relationship.

Key words: Fintech, entrepreneurship, Chile, *crowdfunding*

ÍNDICE

1	INTRODUCCIÓN	5
2	FINALIDAD Y MOTIVOS	7
3	PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN Y OBJETIVOS	9
4	CONTEXTO	10
5	ESTADO DE LA CUESTIÓN	14
6	MARCO TEÓRICO	20
7	METODOLOGÍA	22
7.1	VARIABLES	24
7.1.1	Variables que estudian el emprendimiento	24
7.1.2	Variables que estudian el contexto del emprendimiento.....	25
7.1.3	Variables que miden el avance de las empresas Fintech y sus características	26
8	RESULTADOS CUANTITATIVOS	27
8.1	Chile durante la primera década de los 2000	27
8.1.1	Variables que estudian el emprendimiento	28
8.1.1.1	Índice TEA	28
8.1.1.2	Percepción de oportunidad	29
8.1.1.3	Número de empresas	31
8.1.2	Variables que estudian el contexto del emprendimiento.....	32
8.1.2.1	Apoyo gubernamental a emprendedores	32
8.1.2.2	Acceso a financiación emprendedores	33
8.2	Chile durante la segunda década de los 2000	34
8.2.1	Variables que estudian el emprendimiento	34
8.2.1.1	Índice TEA	34
8.2.1.2	Percepción de oportunidad	36
8.2.1.3	Número de empresas	37
8.2.2	Variables que estudian el contexto del emprendimiento.....	39
8.2.2.1	Apoyo gubernamental a emprendedores	39
8.2.2.2	Acceso a financiación emprendedores	40
8.2.3	Variables que miden el avance de las empresas Fintech y sus características	40
8.2.3.1	Número de empresas Fintech	41
8.2.3.2	Sub-segmentos Fintech.....	41
8.3	Comparativa entre períodos	42
9	ESTUDIOS DE CASO	46
9.1	Empresas analizadas	47
9.2	Fuentes de financiación utilizadas y capital obtenido	48
9.3	Motivo de la utilización de financiación Fintech	50
9.4	Beneficios derivados del uso de financiación Fintech	51
9.5	Influencia de la financiación mediante <i>crowdfunding</i> en la viabilidad del negocio	51
10	CONCLUSIONES	52
11	BIBLIOGRAFÍA	55
12	ANEXO	59

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1. N° Startups Fintech en América Latina y el Caribe	10
Ilustración 2. Evolución del acceso a financiación de los emprendedores por regiones	12
Ilustración 3. Evolución actividad emprendedora LAC.....	12
Ilustración 4. Evolución acceso a financiación e índice TEA en LAC.....	15
Ilustración 5. Evolución índice TEA Chile 2001-2010.....	29
Ilustración 6. Evolución percepción de oportunidad emprendedores en Chile 2002-2010	30
Ilustración 7. Número de empresas Chile 2005-2010.....	31
Ilustración 8. Índice TEA Chile 20011-2019.....	35
Ilustración 9. Evolución oportunidades percibidas emprendedores. Chile 2011-2019.....	37
Ilustración 10. Número de empresas Chile 2011-2018.....	38
Ilustración 11. Evolución Fintech Chile.....	41
Ilustración 12. % Sub-Segmentos Fintech Chile 2019.....	42
Ilustración 13. Capital obtenido mediante crowdfunding. WIP.....	48
Ilustración 14. Capital obtenido mediante crowdfunding. Intrínscico.....	49

Índice de Tablas

Tabla 1. Índice TEA Chile 2002-2010	28
Tabla 2. Percepción de oportunidad para emprendedores. Chile 2002-2010.....	30
Tabla 3. Número de empresas Chile 2005-2010	31
Tabla 4. Apoyo gubernamental emprendedores Chile 2002-2010.....	32
Tabla 5. Financiación para emprendedores Chile 2002-2010.....	33
Tabla 6. Índice TEA Chile 2011-2019	35
Tabla 7. Percepción oportunidad emprendedores Chile 2011-2019	36
Tabla 8. N° Empresas Chile 2011-2018	38
Tabla 9. Variación número de empresas Chile 2011-2018	38
Tabla 10. Apoyo gubernamental emprendedores Chile 2011-2019.....	39
Tabla 11. Financiación para emprendedores Chile 2011-2019.....	40
Tabla 12. Comparativa Índice TEA	43
Tabla 13. Comparativa percepción oportunidades emprendedores	43
Tabla 14. % Crecimiento n° de empresas.....	44
Tabla 16. Comparativa financiación emprendedores.....	45
Tabla 15. Comparativa apoyo gubernamental.....	45
Tabla 17. Empresas analizadas.....	47
Tabla 18. Motivos utilización crowdfunding	50

1 INTRODUCCIÓN

La sociedad en la que nos encontramos hoy en día ha sufrido importantes cambios a una velocidad antes inimaginable; en cuestión de años, el desarrollo tecnológico ha dado paso a grandes avances en diversas áreas, entre ellas, la banca y los servicios financieros. Gracias a esta nueva variable, hemos podido observar una evolución tanto de las costumbres como de la calidad de vida, lo que ha atraído la atención de académicos de todo el mundo, interesados en estudiar el grado de influencia que este tipo de tecnologías ha tenido realmente en la población.

De entre los avances previamente mencionados, cabe destacar la aparición de una nueva industria financiera conocida como Fintech. Esta nueva rama, que trata de avanzar conjuntamente en materia financiera y tecnológica, utiliza herramientas de inteligencia artificial y tecnologías de la información para mejorar procesos financieros que habían sido llevados a cabo por personas hasta la fecha (Schueffel, 2016).

La aplicación de la tecnología al sector financiero ha traído consigo numerosos beneficios; el bajo requerimiento de infraestructuras, junto con el surgimiento de una nueva oferta de productos, ha permitido el incremento del número de empresas enfocadas a la prestación de servicios financieros, lo que ha supuesto un aumento de la competencia y de la eficiencia del sector. Por otro lado, la automatización de procesos ha permitido la disminución de los costes de las transacciones, lo que ha repercutido tanto en las empresas como en los usuarios (Inter-American Development Bank, Finnovista, 2018). De esta forma, el avance de estas nuevas tecnologías ha facilitado el acceso a servicios financieros a miles de usuarios, repercutiendo en el aumento de la inclusión financiera (Demirgüç-Kunt, Klapper, Singer, & Hess, 2017). En definitiva, el desarrollo tecnológico de la industria financiera ha demostrado tener importantes consecuencias macroeconómicas y sociales que merecen ser estudiadas con atención.

Entre las variables que se han visto afectadas por esta disrupción tecnológica y el consecuente aumento de la inclusión financiera encontramos el desarrollo empresarial, y más concretamente, el emprendimiento. El emprendimiento ha demostrado tener un importante efecto sobre la situación socioeconómica de un país. De hecho, el emprendimiento es considerada una variable clave para la prosperidad y revitalización económica de una región (Abu Amuna, Abu-Naser, Al Shobaki, & Abu Mostafa, 2019).

Por este motivo, muchos son los investigadores que reclaman a los actores internacionales mayor atención a esta variable, pues puede ser determinante a la hora de mejorar la vida de millones de personas (Lora & Castellani, 2014). Surge por tanto la necesidad de profundizar en el análisis del impacto de la industria Fintech, prestando atención a su efecto en el ámbito del emprendimiento, pues así se podrán emitir conclusiones que ayuden en la formulación de medidas por parte de los actores internacionales.

En este sentido, resulta imprescindible situar dicho análisis en un contexto determinado, pues de lo contrario no será posible extraer conclusiones basadas en circunstancias reales. A pesar del carácter internacional de esta tendencia, hay regiones que, por sus circunstancias particulares, han vivido (y continúan viviendo) este proceso de digitalización de una forma particularmente destacada. Analizar dichas regiones puede suponer un interesante punto de partida hacia la mejor comprensión de las consecuencias de este fenómeno y la toma de medidas.

De entre todas las regiones afectadas por el fenómeno Fintech, se vuelve especialmente llamativo el caso de América Latina y el Caribe. La región de América Latina y el Caribe ha experimentado un rápido crecimiento de la industria Fintech en los últimos años, fuertemente motivado por sus circunstancias particulares. El bajo grado de inclusión financiera existente en el conjunto de la región, la poca capacidad de acceso a financiación por parte de empresas y emprendedores y la rápida expansión de los servicios móviles han permitido que el número de empresas Fintech aumente con facilidad (Berkmen, y otros, 2019). Además, dentro de la propia región hay una serie de países que han experimentado de una forma todavía mayor este crecimiento de la industria Fintech, entre ellos, Chile (Inter-American Development Bank, Finnovista, 2018). Por este motivo, América Latina en general, y Chile en particular, resultan especialmente interesantes a la hora de evaluar el impacto de los servicios Fintech, pues el estudio de lo ocurrido bajo estas circunstancias concretas puede ayudarnos a extraer conclusiones que ayuden a aumentar el interés en la cuestión.

En definitiva, comprender cómo la expansión de los servicios Fintech, gracias a sus servicios y al fomento de la inclusión financiera, impacta positivamente en una variable tan importante como es el emprendimiento, permitiría a los actores internacionales sacar mayor provecho de esta tendencia y ayudaría al público general a entender la importancia de la inversión en este tipo de empresas.

2 FINALIDAD Y MOTIVOS

El avance de la industria Fintech tiene implicaciones que van más allá de lo puramente económico y que trascienden el plano nacional para constituirse como un factor determinante del sistema internacional. Las consecuencias de la disrupción que estas tecnologías están causando tanto a nivel económico como social son todavía desconocidas para los actores internacionales, por ello, comprender el avance de esta industria y sus implicaciones puede resultar una pieza clave para adelantarse a la realidad futura.

En otras palabras, la proliferación de los servicios Fintech trae consigo un impacto que se extiende más allá de lo puramente económico. Sin embargo, para poder comprender el impacto de estas tecnologías resulta necesario analizar previamente sus implicaciones más directas, pues son las que luego darán forma a la disrupción previamente mencionada. En este sentido, podemos afirmar que su impacto en el emprendimiento resulta un interesante punto de partida por su potencial influencia en el progreso económico de un país. Si además se centra dicho estudio en un contexto determinado, de manera que se analicen las consecuencias en una región concreta, puede ser posible la obtención de conclusiones de un valor todavía mayor tanto para la región en cuestión como para el resto de la comunidad internacional.

En este aspecto, la literatura disponible nos permite saber que, a pesar de que existe un consenso generalizado sobre el impacto positivo que la industria Fintech ha tenido en la inclusión financiera en América Latina (Dabla-Norris, y otros, 2015), que a su vez ha derivado en un aumento del emprendimiento (OECD, 2015), todavía existe margen para profundizar en estas consideraciones, sobre todo en regiones concretas. Así lo indicaban autores como Jenik, Lyman y Nava (2017), quienes animan a continuar el estudio del impacto de los servicios Fintech en un contexto más específico.

Por este motivo, la finalidad del presente trabajo se centrará en realizar un análisis del impacto que el avance de la industria Fintech ha tenido en el emprendimiento en la región de Chile, de forma que se puedan encontrar argumentos a favor de la relación positiva entre ambas variables y se pueda comprender cómo se da esta relación. Los motivos principales de la elección de Chile como objeto de nuestro estudio residen en la destacada expansión de empresas Fintech que ha experimentado (Inter-American Development Bank, Finnovista, 2018) y en el poco estudio de la industria Fintech llevado a cabo en la región hasta la fecha (EY & FinteChile,

2019), circunstancias que hacen de este un contexto de gran interés para observar el impacto de los servicios Fintech en el emprendimiento. Por otro lado, nos resulta interesante estudiar el caso de Chile para comprobar si los resultados de los estudios realizados teniendo como referencia el contexto general de América Latina pueden verse reflejados en el caso de este país concreto o si, por el contrario, Chile es un caso a parte. De esta manera, se podrá fomentar el interés en la cuestión, y será posible la extracción de conclusiones que ayuden a dirigir las políticas nacionales en esta materia.

De igual forma, con la elaboración de este trabajo será posible presentar cómo ha evolucionado tanto el emprendimiento como su contexto a lo largo de los últimos veinte años, lo que nos permitirá comprender la importancia que está ganando esta variable en el panorama internacional.

A mayor escala, con este estudio se pretenden encontrar argumentos que apoyen la teoría de que la innovación tecnológica, representada en el avance de las Fintech, favorece positivamente el desarrollo de las sociedades gracias a su influencia en variables como el emprendimiento, animando a futuros investigadores a estudiar el impacto de las Fintech en el desarrollo económico.

Dada la velocidad de los cambios ante los que nos enfrentamos, comprender los factores que influyen en el desarrollo económico requiere de una investigación continua que debe partir de lo más concreto a lo más amplio, pues sólo así será posible la toma de decisiones adecuadas. Por tanto, conocer el fenómeno Fintech y entender cómo afecta a una variable determinada, como puede ser el emprendimiento, resulta imprescindible como base para entender sus posibles implicaciones a mayor escala. Además, gracias a este análisis, será posible avanzar en el entendimiento del alcance y las repercusiones de la innovación tecnológica en materia financiera, favoreciendo la toma de conciencia por parte de los actores internacionales y el acercamiento de estas nuevas tecnologías al público en general.

En definitiva, en las páginas siguientes se tratará de aportar la información necesaria para que el lector pueda comprender la importancia que tiene favorecer la inversión en empresas Fintech y cómo estas pueden ayudar en el crecimiento económico de una región mediante la promoción del emprendimiento.

3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN Y OBJETIVOS

Dadas las consideraciones expuestas en páginas anteriores, el presente trabajo de fin de grado se articulará en torno a las preguntas de investigación y objetivos que plantearemos a continuación.

El **objetivo principal** de nuestra investigación será observar la evolución del emprendimiento en Chile y estudiar su relación con el avance de las Fintech. Teniendo en cuenta la importancia otorgada al emprendimiento como motor del crecimiento económico (Ahmad & Hoffman, 2007), resulta interesante analizar cómo esta variable puede verse afectada por el desarrollo de las empresas Fintech.

Por otro lado, podría considerarse que la relación entre ambas variables no es suficiente como para que los servicios Fintech tengan un impacto visible en el emprendimiento, motivo por el cual el **propósito específico** del trabajo se centrará en aportar resultados que demuestren que los servicios Fintech han influido positivamente en el destacado desarrollo del emprendimiento en Chile.

En esta línea, con el objetivo de comprender los factores que darían lugar a esta relación positiva, también se buscará demostrar que los servicios Fintech pueden ser una buena alternativa a las fuentes de financiación tradicionales en Chile.

Por este motivo, las preguntas de investigación que planteamos son:

Pregunta 1: ¿La evolución del emprendimiento en Chile ha venido influenciada por el impacto de las empresas Fintech?

Pregunta 2: ¿Pueden las empresas Fintech considerarse una alternativa a los métodos de financiación tradicionales en Chile?

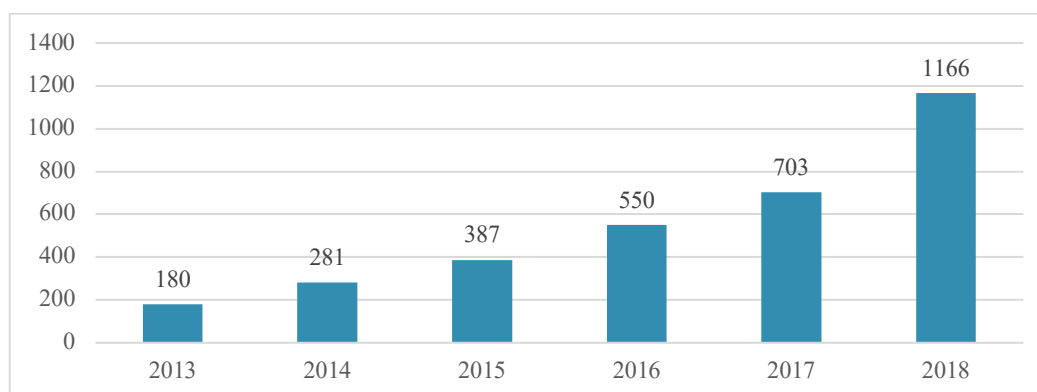
Planteadas las preguntas de investigación, vamos a revisar tanto el contexto de la región de América Latina y el Caribe como la literatura disponible sobre la cuestión hasta la fecha, pues esto nos permitirá comprender los vacíos existentes en la investigación actual e introducir nuestro análisis.

4 CONTEXTO

Durante los últimos años, las Fintech han experimentado un crecimiento significativo, causando una disrupción en la industria financiera. Este fenómeno, a pesar de tener un alcance internacional, ha resultado especialmente destacado en algunas regiones concretas, como es el caso de América Latina y el Caribe, por las peculiaridades que las definen.

El bajo grado de inclusión financiera existente en América Latina y el Caribe, el complicado acceso a financiación y la rápida expansión de los servicios móviles (Moreno de Tejada, 2018), han permitido que el número de empresas Fintech aumente con facilidad, tal y como puede verse reflejado en la Ilustración 1, sobre todo los servicios de pagos y remesas y de financiación alternativa (Inter-American Development Bank, Finnovista, 2018). Esta situación ha derivado en la necesidad de analizar el impacto que estos servicios han tenido a distintos niveles, como puede ser su influencia en el avance de la inclusión financiera (Moreno de Tejada, 2018) o en el crecimiento económico de una región (Beck, Chen, Lin, & Song, 2016).

Ilustración 1. N° Startups Fintech en América Latina y el Caribe



Fuente: Elaboración propia con datos de (IDB & Finnovista, 2018)

En esta línea, una de las variables sobre la que se ha querido analizar el impacto de estos nuevos servicios financieros es el emprendimiento. La motivación detrás de la elección de esta variable se basa en la relevancia que ha ido adquiriendo durante la última década, llevándola incluso a ser considerada motor del crecimiento económico (Ahmad & Hoffman, 2007). De hecho, existe un gran interés a nivel internacional en estudiar esta variable por las repercusiones que se le han otorgado (Godin, Clemens, & Veldhuis, 2008).

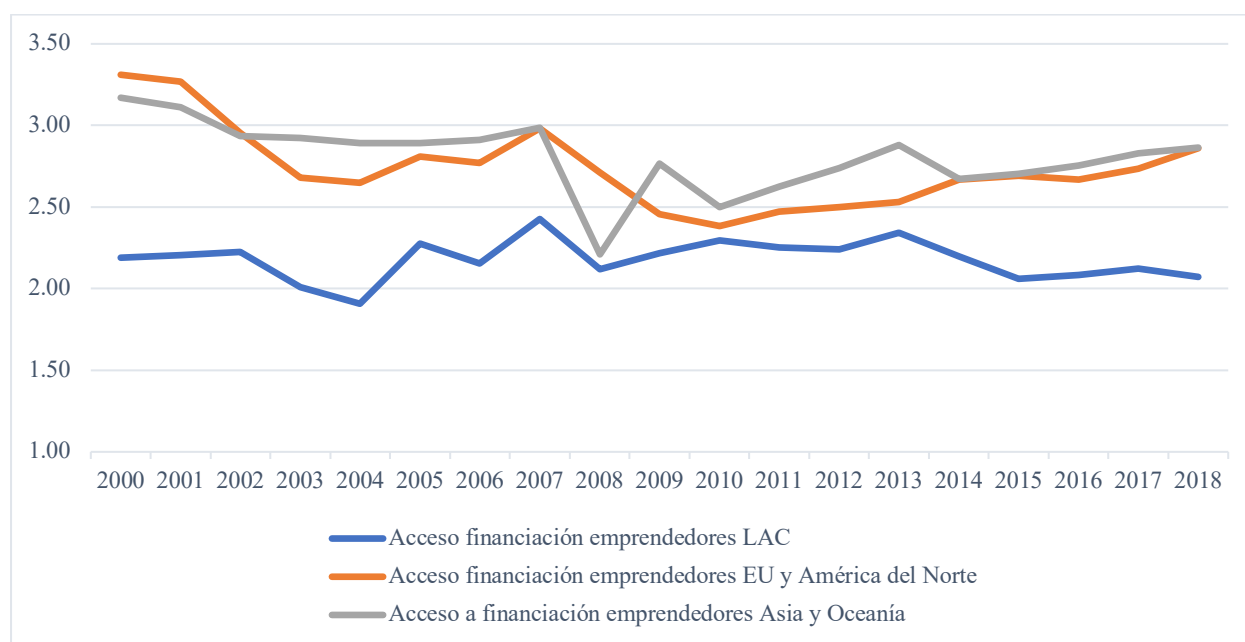
La situación en la que se encuentra el emprendimiento y los problemas ante los que tiene que enfrentarse para continuar su desarrollo varían enormemente según la región en la que nos centremos. Sin embargo, uno de los problemas más habituales es el acceso a financiación (Borges, Bezerra, Silva, Andreassi, & da Rocha Ferreira, 2018). En este sentido, los datos nos indican que una de las regiones en la que más dificultades han encontrado los emprendedores para financiarse históricamente ha sido precisamente la región de América Latina y el Caribe (Lopez & Alvarez, 2018).

La llegada de la crisis económica y el consecuente aumento de la dificultad para conseguir financiación complicó todavía más la situación previamente descrita; tras la crisis económica de 2008 el acceso a financiación se complicó en el panorama internacional, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas y para aquellas personas que querían llevar a cabo un nuevo proyecto (Fenwick, McCahery, & Vermeulen, 2017). Ante la caída de Lehman Brothers y los acontecimientos que sucedieron dicha bancarrota en el panorama internacional, los bancos se vieron obligados a endurecer las condiciones de concesión de crédito, complicando el acceso a financiación para los emprendedores (Orueta, y otros, 2017).

A pesar del carácter internacional de la situación, las consecuencias de la crisis económica en el ámbito de la financiación de emprendedores resultan particularmente interesantes en el caso de América Latina y el Caribe, pues estos ya encontraban dificultades para financiarse previamente a la llegada de la crisis (Amorós, Atienza, & Romaní, 2009), lo que acentuaría la complejidad de la situación.

Si prestamos atención a la Ilustración 2, elaborada con la información recogida por Global Entrepreneurship Monitor, un proyecto de investigación de carácter internacional ampliamente reconocido cuyo objeto de estudio es el emprendimiento (Global Entrepreneurship Monitor, 2020), podemos observar la situación previamente descrita. Por un lado, si se comparan los niveles de acceso a financiación de los emprendedores entre América Latina y el Caribe (LAC por sus siglas en inglés), Europa y Norteamérica y Asia y Oceanía, puede observarse que LAC siempre se ha encontrado por debajo de los niveles del resto, reforzando lo anticipado en párrafos anteriores. Estos niveles de acceso a financiación hacen referencia a la facilidad con la que los emprendedores pueden disponer de financiación, mayormente en forma de deuda o subsidios, y están medidos utilizando una escala del 1 (muy insuficiente) al 5 (muy suficiente), (Global Entrepreneurship Monitor, 2020).

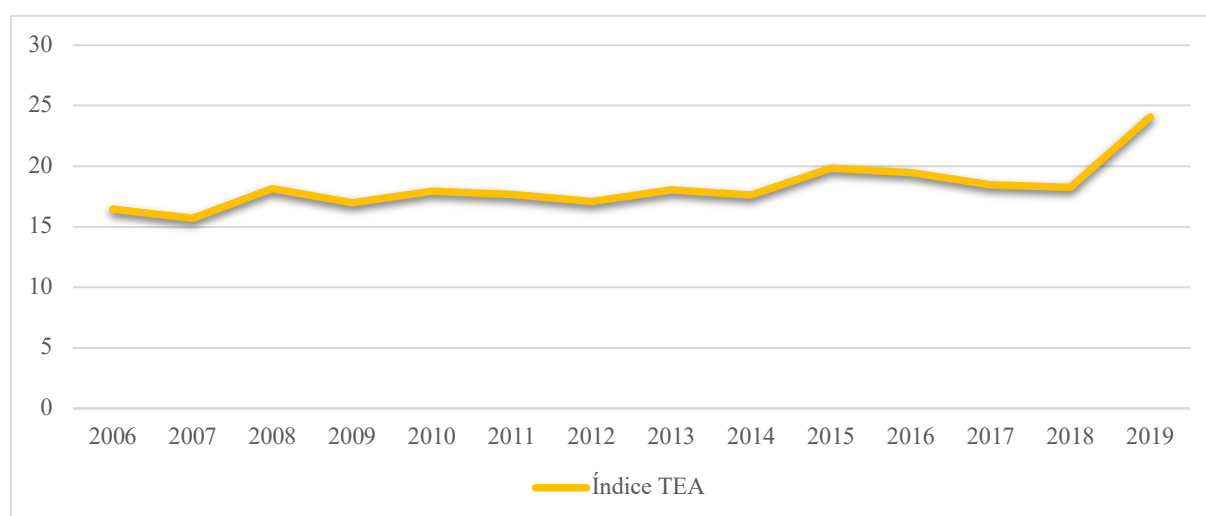
Ilustración 2. Evolución del acceso a financiación de los emprendedores por regiones



Fuente: Elaboración propia con datos de (GEM, 2020)

Por otro lado, puede apreciarse un descenso del acceso a financiación media para emprendedores dentro de LAC, sobre todo en el año 2008 y a partir del año 2013. En línea con lo comentado anteriormente, la OECD está de acuerdo en atribuir estas circunstancias a una serie de factores relacionados con la aversión al riesgo, una mala coyuntura macroeconómica o el endurecimiento de los requerimientos de crédito derivados de la crisis financiera (OECD, 2018).

Ilustración 3. Evolución actividad emprendedora LAC



Fuente: Elaboración Propia con datos de (GEM, 2020)

Sin embargo, a pesar de las dificultades planteadas, tal y como podemos observar en la Ilustración 3, se ha producido un aumento de la tasa de emprendimiento en América Latina y el Caribe durante los últimos veinte años. Para la medición de dicha tasa de emprendimiento se ha empleado el índice TEA, elaborado por Global Entrepreneurship Monitor, que recoge el porcentaje de personas de entre 18 y 64 años que han llevado a cabo un nuevo proyecto de emprendimiento (The World Bank, 2020).

Resulta llamativo que, teniendo en cuenta el bajo acceso a financiación para emprendedores de la región, agravado por la crisis económica, y la demostrada dependencia que las empresas de América Latina tienen de financiación para poder salir adelante (Borges, Bezerra, Silva, Andreassi, & da Rocha Ferreira, 2018; Kantis, Ishida, & Komori, 2002), la tasa de emprendimiento haya aumentado en los últimos 20 años. Por este motivo, ha surgido la necesidad de investigar los elementos que han hecho posible este aumento del nivel de emprendimiento incluso en circunstancias de crisis.

En relación con esta investigación, una de las variables a las que se ha prestado atención ha sido precisamente el avance de la industria Fintech por las posibilidades que esta ofrece; el componente telemático de este tipo de servicios hace posible la reducción de diversos costes tradicionalmente asociados a los servicios financieros (Lukonga, 2018) lo que podría llevar a considerar estos servicios como una opción interesante para solucionar el problema de accesibilidad existente.

De esta forma, los servicios ofrecidos por las Fintech atrajeron enormemente la atención internacional por su posibilidad de plantearse como una oportunidad real para la viabilidad de nuevos proyectos de emprendimiento, sobre todo tras la crisis de 2008 (Jenik, Lyman, & Nava, 2017), llevando a que muchos investigadores buscasen estudiar la relación que había entre Fintech y emprendimiento.

Sin embargo, a pesar de lo interesante de conocer las tendencias generales de la región de América Latina y el Caribe, es necesario prestar atención a un contexto más específico para poder extraer conclusiones más precisas. En este sentido, tal y como se desarrollará en páginas posteriores, creemos que Chile representa una gran oportunidad para estudiar la relación Fintech-emprendimiento por el amplio desarrollo de la industria Fintech que ha presentado y la poca investigación que se ha llevado a cabo en el país hasta la fecha en esta materia.

5 ESTADO DE LA CUESTIÓN

Como se anticipaba en el apartado anterior, a continuación, se buscará hacer una revisión de los estudios disponibles que versan sobre el impacto de los servicios Fintech en el emprendimiento. Tal y como se exponía previamente, el objetivo de nuestra investigación se centra en el estudio del caso de Chile, sin embargo, debido a la escasez de investigaciones focalizadas en analizar la relación Fintech – emprendimiento en este caso concreto, a lo largo de este apartado se revisará lo que ya se ha estudiado acerca de esta relación en América Latina en general y en algunos países que la componen. De esta manera, se podrá presentar lo estudiado de la cuestión como antecedente al análisis que se realizará en páginas posteriores. Sin embargo, con el objetivo de aportar más información sobre la relación Fintech – emprendimiento, también se añadirán los resultados de otras investigaciones de carácter más general o realizadas en áreas diferentes.

Los servicios Fintech, gracias a su carácter intangible y a su intrínseco componente tecnológico, han conseguido facilitar la provisión de servicios financieros, consiguiendo aumentar la inclusión financiera (Demirgüç-Kunt, Klapper, Singer, & Hess, 2017). Por este motivo, varios son los investigadores que han querido centrar sus esfuerzos en estudiar el impacto que el avance de la industria Fintech tiene en la creación de nuevas empresas.

En este aspecto, organizaciones como la OECD han estado de acuerdo en afirmar que, dentro de los servicios Fintech, los métodos de financiación online han permitido el acceso a financiación a PYMES y emprendedores a un menor coste, fomentando así la viabilidad de nuevos proyectos tras la crisis. Además, gracias a este tipo de métodos, ha sido posible aumentar el número de inversores dispuestos a participar en la financiación de un proyecto, lo que ha permitido ampliar las fuentes de financiación y facilitar el desarrollo de nuevas ideas (OECD, 2015).

En la misma línea, otros investigadores han podido comprobar como PYMES y emprendedores tienen la posibilidad de continuar accediendo a financiación sin necesidad del apoyo gubernamental gracias a los métodos de financiación alternativa ofrecidos por las empresas Fintech (Fenwick, McCahery, & Vermeulen, 2017).

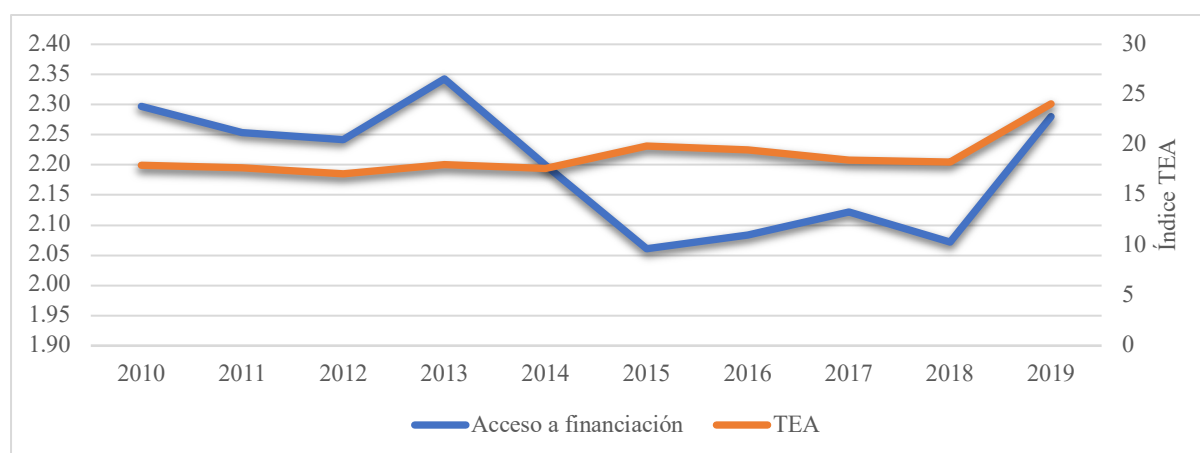
Otros investigadores han optado por analizar el impacto de un método de financiación alternativa concreto, como es el caso del crowdfunding, un método de obtención de capital abierto al público que utiliza plataformas online para reunir la financiación que diversos proyectos necesitan (Jenik, Lyman, & Nava, 2017). En este aspecto, Chukewuere, Adom y Gorojena (2019) pudieron comprobar que las iniciativas de *crowdfunding* que habían surgido en Nigeria habían contribuido de manera positiva en la creación de nuevas empresas.

De la misma manera, Abu Amuna, Abu-Naser, Al Shobaki y Abu Mostafa (2019) también quisieron probar si el *crowdfunding* tenía un impacto sobre la variable emprendimiento, en este caso, mediante la realización de un modelo econométrico. Tras analizar los datos de 12 plataformas de *crowdfunding*, los investigadores pudieron comprobar que, efectivamente, podía observarse un efecto significativo de la variable Fintech en la variable emprendimiento.

De hecho, métodos como el *crowdfunding* han sido comentados por diversas organizaciones como *Consultative Group to Assist the Poor* (CGAP) o la OECD por el efecto positivo que tienen en el crecimiento económico y el desarrollo del emprendimiento (Jenik, Lyman, & Nava, 2017; OECD, 2018).

Conocidos estos estudios, cabe prestar atención a lo investigado para el caso particular de América Latina y el Caribe.

Ilustración 4. Evolución acceso a financiación e índice TEA en LAC



Fuente: Elaboración propia con datos de (GEM, 2020)

Como anticipábamos, la tasa de emprendimiento de la región ha continuado aumentando aún cuando las circunstancias de acceso a financiación se han endurecido, motivo que ha llevado a la comunidad internacional a evaluar cuáles son las variables que han propiciado esta situación.

En este sentido, tanto la OECD como el Instituto Iberoamericano de Mercado de Valores están de acuerdo en afirmar que los métodos de financiación alternativa han jugado un papel muy relevante en el desarrollo del emprendimiento de los últimos años. Ambas instituciones consideran que los métodos de financiación alternativa aprovecharon la reducción de las facilidades de crédito de las instituciones tradicionales, visible en la Ilustración 4, para aumentar su relevancia como opciones de financiación (OECD, 2018; Orueta, y otros, 2017). De hecho, la OECD hace hincapié en cómo el fuerte crecimiento experimentado por estos métodos de financiación alternativa, sobre todo a partir del año 2016, se relaciona directamente con el fomento del emprendimiento (OECD, 2018), apoyando así la idea de que las empresas Fintech tienen repercusiones que, lejos de ser meras suposiciones, pueden apreciarse en la sociedad.

Si bien es cierto que la proporción en la que estos servicios aportan financiación es mucho menor a la de los métodos tradicionales (motivo que podría explicar el paulatino incremento del índice TEA apreciable en la Ilustración 4) y que existen otros factores que influyen en que se dé este avance del emprendimiento, hay un consenso generalizado sobre el impacto positivo que los métodos de financiación alternativa han tenido en el avance del emprendimiento tras la crisis (OECD, 2018; The World Bank, 2013).

En esta línea, han sido varios los investigadores interesados en analizar estos supuestos efectos en casos todavía más concretos con el fin de comprobar si los datos generales aplicaban en unas circunstancias determinadas, pues, de lo contrario, podría estarse dando algún fallo en el sistema establecido que no permitía aprovechar las ventajas de los servicios Fintech.

Un ejemplo de esta investigación se ha llevado a cabo en el caso de México. El estudio llevado a cabo por García Gallegos en 2019 se centró en analizar el impacto de las Fintech, concretamente, de las plataformas de *crowdfunding*, en el contexto del emprendimiento mexicano. Los resultados de su investigación le permitieron afirmar que, efectivamente, el desarrollo de empresas Fintech había tenido consecuencias positivas en el avance del emprendimiento en México, sobre todo gracias a las posibilidades de financiación que estas

ofrecían. Sin embargo, el autor también destaca que debe avanzarse en el estudio de la industria Fintech y sus implicaciones, pues queda mucho por regular en este ámbito si se quiere extraer todavía más beneficio de este tipo de servicios (García Gallegos, 2019).

Por otro lado, otros investigadores también han analizado cómo este tipo de plataformas han conseguido ayudar de forma efectiva a que los emprendedores puedan superar los obstáculos financieros en Brasil, llegando a analizar plataformas Fintech concretas y los proyectos financiados por estas que han sido exitosos. Gracias a esta investigación, ha podido observarse cómo los servicios Fintech han sido capaces de movilizar más de 4 billones de dólares (americanos) para financiar proyectos de emprendimiento de diversa índole en el territorio, derivando en más de 180.000 casos de éxito (The World Bank, 2013).

De esta forma, el estado de la ciencia nos indica que, efectivamente, la aparición de empresas Fintech ha dado lugar a una nueva oportunidad para que los emprendedores puedan continuar y expandir su actividad (OECD, 2018).

Sin embargo, una vez revisada la literatura disponible, podemos identificar varios vacíos importantes que servirán para el planteamiento del presente trabajo.

En primer lugar, hemos podido apreciar que existe un consenso generalizado en lo que a las bondades de los servicios Fintech se refiere, sobre todo como promotores de la inclusión financiera y el desarrollo empresarial, sin embargo, son muy pocos los investigadores que han estudiado cómo los servicios Fintech favorecen la viabilidad de proyectos dentro de un país concreto. Precisamente por este motivo son varios los autores que recomiendan estudiar el impacto de los métodos de financiación alternativa en contextos específicos (Jenik, Lyman, & Nava, 2017).

Según lo recogido en los estudios disponibles, como los previamente mencionados de la OECD o el Banco Mundial, se considera que las Fintech constituyen una opción interesante para mejorar la situación del emprendimiento, sin embargo, podría darse el caso de que estas herramientas no se estuvieran utilizando de forma efectiva. Podría ocurrir, por ejemplo, que las Fintech no estén causando este impacto positivo en el emprendimiento en un país determinado, o que este aumento esté siendo consecuencia de un aumento de las facilidades de financiación tradicionales y no de la industria Fintech, motivo que hace surgir la necesidad de evaluar las

regiones de forma aislada. De esta manera, se podrá comprobar si los beneficios atribuidos a la industria Fintech tienen un impacto real en el emprendimiento de un país y se podrán tomar las medidas adecuadas para fomentar esta influencia.

En este sentido, hemos podido observar que se ha prestado atención al contexto general de América Latina, llevando a los investigadores a afirmar que las Fintech han favorecido el emprendimiento en el conjunto de la región (OECD, 2018), sin embargo, salvo los casos previamente mencionados, hemos encontrado muy poca investigación referente a otros países pertenecientes a este territorio. En este aspecto, debido a que Chile es uno de los países que más avance de empresas Fintech ha experimentado dentro del conjunto de América Latina y el Caribe (Inter-American Development Bank, Finnovista, 2018), creemos interesante observar si los resultados del conjunto de la región se corresponden con el caso particular de este país o si, por el contrario, se trata de un caso a parte.

Por otro lado, la cuestión de las Fintech en Chile está poco estudiada, de hecho, el primer informe realizado sobre esta industria fue elaborado en el año 2019 por la consultora EY con la colaboración de la asociación FinteChile (Diario Financiero, 2019). Sin embargo, este informe, a pesar de ser una radiografía de la industria Fintech de gran interés para acercarnos al contexto chileno, tiene un carácter más general y no profundiza en la relación Fintech - emprendimiento (EY & FinteChile, 2019).

Como comentaban otros autores anteriormente, estamos de acuerdo en afirmar que puede profundizarse en el análisis del impacto que estos servicios Fintech han tenido en otras regiones, como es el caso de Chile. Si, como ha podido verse en otros territorios, las Fintech demuestran tener un impacto positivo en el desarrollo del emprendimiento en la región, puede aumentar el interés en la cuestión, de forma que se continúe aportando investigación que ayude a los reguladores a tomar las medidas adecuadas. De hecho, en línea con lo comentado por el Banco Interamericano de Desarrollo y Finnovista (2018), se espera que la elaboración de esta clase de estudios ayude al acercamiento de empresas y reguladores tan necesario para la consolidación de la industria Fintech.

Por este motivo, creemos existe todavía un margen muy importante para estudiar y profundizar en el impacto de esta nueva industria; a pesar de que la comunidad internacional está de acuerdo en que las Fintech tienen una serie de ventajas, todavía se está estudiando para identificarlas y

comprenderlas correctamente, pues solo así podrán tomarse medidas que faciliten su regulación. Mediante el análisis de la influencia de las Fintech en un país concreto, será más sencillo para futuros reguladores comprender cómo impactan estas nuevas tecnologías en el territorio y por qué debe prestarse atención a las mismas.

Por lo tanto, teniendo en cuenta la importancia del emprendimiento previamente mencionada, la repercusión global de la crisis de 2008 y su efecto en el acceso a financiación, las circunstancias particulares en cuanto a financiación de emprendedores en América Latina y el Caribe, la expansión de los servicios Fintech y sus repercusiones, y el bajo estudio de la cuestión en el caso de Chile previamente comentado, estamos de acuerdo en afirmar que existen una serie de conjeturas que merecen ser analizadas con más detalle.

Como se comentaba en páginas anteriores, el caso concreto de la relación Fintech – emprendimiento en Chile resulta un ámbito todavía inexplorado. Si se tiene en cuenta además la llegada de la crisis, suceso que intensificó la problemática existente (la deficiencia del acceso a financiación de los emprendedores) a nivel general, surge la oportunidad de observar no solo el impacto de estos nuevos servicios financieros como promotores del emprendimiento de la región, sino también su posible clasificación como sustitutos de los métodos de financiación tradicionales.

Por consiguiente, con el estudio de la relación Fintech-emprendimiento en este país concreto, realizando una comparativa entre dos períodos: en la *primera década de los 2000*, previa a la disrupción Fintech y en la *segunda década de los 2000*, caracterizada por la expansión de las Fintech, podremos plantear y dar respuesta a una serie de hipótesis, siendo estas:

Hipótesis 1: El surgimiento de la industria Fintech ha influido en el aumento del número de emprendedores en Chile.

Hipótesis 2: Es posible desarrollar un proyecto de emprendimiento únicamente utilizando financiación obtenida mediante empresas Fintech.

6 MARCO TEÓRICO

A continuación, con el objetivo de configurar un encuadre que dé sentido a los objetivos de este trabajo, se procederá a enmarcar la investigación en un planteamiento teórico determinado; si anteriormente se anticipaban los beneficios que la evolución de la industria Fintech podrían suponer, lo siguiente que debe realizarse es enmarcar dichos beneficios dentro de un contexto teórico que les de sentido. En este aspecto, el planteamiento que se ha utilizado para la realización de nuestro trabajo se basa en la importancia de la innovación y en el estudio de esta como parte de la teoría económica. Concretamente, se ha querido hacer hincapié en el concepto de *innovación* y en su caracterización de “motor del desarrollo”, pues consideramos este un enfoque muy interesante a la hora de comprender la importancia del presente estudio.

Este encuadre teórico, conocido como economía de la innovación (*innovation economics*) ganó popularidad gracias a Joseph Schumpeter, quien dedicó gran parte de sus investigaciones a estudiar la relación entre innovación, emprendimiento y desarrollo económico (Śledzik, 2013). Schumpeter consideraba la innovación un “motor esencial de la competitividad y el dinamismo de la economía” (Śledzik, 2013), de hecho, a diferencia de las teorías económicas neoclásicas basadas en la acumulación de capital, la economía de la innovación plantea el crecimiento económico como la consecuencia del avance del conocimiento, el emprendimiento y la mejora de la eficiencia mediante la tecnología y la innovación (Courvisanos & Stuart, 2014). Dicho de otra manera, esta doctrina considera que la clave de la prosperidad económica no reside en el incremento del número de inputs que pueden introducirse en el proceso productivo, sino en encontrar la forma de producir más outputs con el mismo número de inputs (Rosenberg, 2006).

Profundizando un poco más en la materia, debemos conocer que dentro de la propia innovación existen diferentes tipos, dado el objeto de estudio del presente trabajo, se pondrá el foco en la innovación tecnológica, pues es la más adecuada para referirse al fenómeno Fintech. La innovación tecnológica hace referencia al desarrollo de una serie de activos, tangibles e intangibles, con unas capacidades y utilidades determinadas. De acuerdo con la visión de Schumpeter, el desarrollo de estos activos y su difusión traería consigo la mejora de la eficiencia de los procesos y actividades, aumentando la competitividad y generando economías de escala que resultarían en el desarrollo económico (Sengupta, 2013). La innovación se vuelve entonces un factor clave en la configuración de las sociedades y en el avance de las mismas.

Centrando estos planteamientos teóricos en nuestra investigación, la industria Fintech y sus repercusiones pueden verse desde la misma perspectiva. Según las consideraciones explicadas, el surgimiento de una nueva rama dentro de la industria financiera, resultado de la innovación tecnológica, derivaría en un aumento de la eficiencia y la competencia del sector, que acabaría por fomentar el crecimiento económico de un país. Bajo la teoría económica de la innovación, el desarrollo de las Fintech tendría un impacto positivo en el avance del emprendimiento, lo que podría derivar en la mejora del contexto general de un país y en el refuerzo de su posición en el panorama internacional.

Como ha podido observarse a lo largo del apartado anterior, el desarrollo de empresas Fintech ha repercutido de manera positiva en el fomento del emprendimiento (The World Bank, 2013), variable que a su vez ha demostrado tener un impacto positivo en el desarrollo económico de un país (Ahmad & Hoffman, 2007). Estos resultados nos permitirían considerar acertado el planteamiento del avance de las Fintech dentro de la economía de la innovación, pues es un claro ejemplo de cómo el desarrollo tecnológico permite a las sociedades prosperar económicamente.

Por otro lado, además de contribuir al desarrollo económico de las sociedades, la innovación también permite a un estado ganar influencia en el panorama internacional (Léger & Swaminatha, 2007) lo que hace el estudio de este tema todavía más interesante desde la perspectiva de las relaciones internacionales.

Un claro ejemplo del impacto que la innovación tiene en la posición de un estado frente a la comunidad internacional puede verse en el caso de China. China, gracias a los esfuerzos realizados en el marco de la innovación, ha sido capaz de posicionarse como uno de los principales actores del sistema de relaciones internacionales actual. El desarrollo tecnológico del país ha permitido que el Estado se vuelva un punto de referencia, llegando a competir contra Estados Unidos por conseguir una posición de dominancia en el ámbito de la innovación (Haiyong, 2019).

Por lo tanto, podemos considerar que el desarrollo de una industria Fintech fuerte, que esté a la vanguardia de la innovación, puede ser una pieza clave para reforzar el papel de un estado dentro del marco internacional, motivo que hace todavía más interesante el estudio de sus implicaciones.

Por consiguiente, dadas las repercusiones que se han atribuido al emprendimiento en el desarrollo económico de un país y los beneficios derivados de la innovación tanto a nivel nacional como internacional, resulta interesante analizar si la industria Fintech ha tenido un impacto en el emprendimiento en el caso de Chile. De esta forma, será posible para futuros investigadores analizar si este posible fomento del emprendimiento ha derivado en una mejora de la situación económica del país, permitiendo relacionar el avance de las Fintech con el desarrollo económico.

Dicho lo anterior, el presente trabajo se constituye una forma de profundizar en las repercusiones que la innovación tiene para un estado, pues, según la economía de la innovación, se espera que la innovación acabe repercutiendo en la mejora del contexto económico. Para ello, el estudio se centrará en analizar las implicaciones más directas de la innovación, en este caso, estudiando el impacto de las Fintech en el emprendimiento. De esta manera, se podrá asentar una base que nos permitirá comprender las repercusiones de este fenómeno a mayor escala.

7 METODOLOGÍA

El presente trabajo de fin de grado se configura siguiendo dos métodos de investigación: el análisis de variables cuantitativas y el estudio de casos, por lo que responde a una metodología mixta.

En primer lugar, se empleará una metodología cuantitativa para analizar el comportamiento de las variables recogidas en el apartado 7.1, centradas en medir tanto el emprendimiento y su contexto como la evolución de las Fintech en el caso concreto de Chile. De esta forma se buscará, por un lado, establecer una posible correlación entre el emprendimiento y las empresas Fintech, que nos permitirá responder a las preguntas de investigación planteadas en este trabajo y, por otro lado, analizar las circunstancias en las que se ha desarrollado el emprendimiento para tener una mejor comprensión de las variables que han influido en dicho desarrollo.

Tal y como se explicaba en páginas anteriores, los motivos que nos han llevado a elegir Chile como objeto de nuestro estudio guardan relación con la destacada expansión experimentada por los servicios Fintech en el territorio (Inter-American Development Bank, Finnovista, 2018) junto con la poca investigación llevada a cabo hasta la fecha en esta materia. Teniendo en

cuenta que el primer informe sobre las empresas Fintech en Chile fue elaborado en el año 2019 (EY & FinteChile, 2019), creemos que todavía es posible profundizar en la comprensión de esta variable y sus implicaciones, como puede ser el caso de su impacto en el emprendimiento.

Dentro del estudio del *emprendimiento*, se prestará especial atención al número de emprendedores con el fin de corroborar la primera hipótesis planteada “*el surgimiento de la industria Fintech es una de las variables que ha influido en el aumento del número de emprendedores en Chile*”, sin embargo, con el objetivo de profundizar en la comprensión de la evolución experimentada por el emprendimiento, se analizarán otras variables relevantes que también nos ayudarán a reforzar las hipótesis expuestas.

Por lo tanto, con el estudio de las variables recogidas en el siguiente apartado se podrán obtener conclusiones sobre el avance del emprendimiento y sobre los factores que han influido en dicho avance, permitiéndonos comprobar si las empresas Fintech han sido uno de ellos.

Para ello, se analizarán las variables cuantitativas en dos períodos determinados: *Chile durante la primera década de los 2000* y *Chile durante la segunda década de los 2000*. El motivo de la elección de estos dos períodos reside en la destacada expansión que sufrieron los servicios Fintech durante la segunda década de los 2000 y que discutiremos más adelante, lo que nos permitirá comprobar su impacto en el emprendimiento y comparar los resultados con los del período anterior, previo a la disrupción Fintech en Chile.

Por otro lado, una vez analizado el comportamiento de las variables, se realizarán estudios de caso para ofrecer resultados todavía más clarificadores. En este apartado se revisarán proyectos de emprendimiento que han sido viables en Chile gracias a las plataformas Fintech. Para la obtención de esta información, hemos contado con la colaboración de los responsables de dos empresas chilenas, quienes han accedido a responder a nuestras preguntas.

De esta forma, con nuestro trabajo no solamente se estudiará la relación entre las variables Fintech-emprendimiento en Chile de forma cuantitativa, sino que también podremos conocer casos concretos que refuercen esa relación y que den así respuesta a nuestras preguntas de investigación.

7.1 Variables

Para poder evaluar la correlación Fintech-emprendimiento, se estudiará el comportamiento de una serie de variables relacionadas con el emprendimiento de la región y con las empresas Fintech establecidas.

Para facilitar la comprensión de los resultados de esta investigación, se han agrupado las variables relativas al emprendimiento en dos grupos: variables que estudian el emprendimiento y variables que estudian el contexto del emprendimiento. Esta distinción nos permite conocer cómo ha evolucionado el grado de emprendimiento de la región y cómo han variado otros factores que tienen influencia en el emprendimiento.

En lo que a las Fintech se refiere, se estudiará tanto su evolución en números como el porcentaje de empresas que forman cada sub-segmento. De esta forma podremos conocer la cantidad de nuevas empresas Fintech que se han establecido en los últimos años y el sub-segmento de estas que más interés ha suscitado en la región.

7.1.1 Variables que estudian el emprendimiento

Para el estudio del avance del emprendimiento experimentado en Chile, se analizarán tres variables: el índice TEA, correspondiente al porcentaje de adultos que han llevado a cabo un nuevo proyecto de emprendimiento, el grado de oportunidades percibidas y el número de empresas establecidas. A pesar de que el objetivo principal de nuestra investigación se centra en evaluar el número de emprendedores, consideramos que el análisis de otras variables relativas al emprendimiento nos permitirá reforzar las conclusiones obtenidas.

La primera variable, y la principal de cara a nuestra primera hipótesis, se trata del **índice TEA**. El índice TEA mide el porcentaje de población de entre 18 y 64 años que ha comenzado un nuevo proyecto de emprendimiento o es dueño de una nueva empresa (The World Bank, 2020). Este índice es elaborado anualmente con los datos de la *Adult Population Survey* (APS), una herramienta que forma parte de la base de datos del proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y que recoge información sobre el papel del individuo a lo largo del proceso de emprendimiento (Global Entrepreneurship Monitor, 2020).

La segunda variable que se utilizará para analizar el desarrollo del emprendimiento es el número de **oportunidades percibidas** por los emprendedores. Esta variable indica el porcentaje de personas de entre 18 y 64 años que percibe la oportunidad de empezar un nuevo negocio. Al igual que la variable anterior, el número de oportunidades percibidas se elabora utilizando los datos de la *Adult Population Survey*, elaborada por Global Entrepreneurship Monitor (Global Entrepreneurship Monitor, 2020).

El motivo de la elección del GEM como fuente de datos reside en la amplia aceptación que tienen sus aportaciones a nivel global como medidas de evaluación del emprendimiento. De hecho, académicos de todo el mundo e incluso el propio Banco Mundial, hacen uso de los datos recogidos por el GEM para llevar a cabo sus publicaciones (Bosma & Donna, 2019; The World Bank, 2020).

La tercera variable que se utilizará para evaluar el avance del emprendimiento es el **número de empresas establecidas** en la región de Chile. El análisis de esta variable se realizará prestando atención al número de empresas nuevas, estudiándose su evolución en los últimos 20 años. Los datos de esta variable son ofrecidos por el propio gobierno chileno, concretamente, el Servicio de Impuestos Internos, por lo que podemos considerarlos una buena representación de la situación del país.

7.1.2 Variables que estudian el contexto del emprendimiento

Por otro lado, para poder respaldar las hipótesis de nuestra investigación, se analizarán otras variables que guardan relación con el contexto del emprendimiento. El objetivo del estudio de estas variables será evaluar la relación que han podido guardar con la evolución del emprendimiento.

En este aspecto, la primera variable que se analizará es el **apoyo gubernamental** que han recibido los emprendedores dentro de la región de Chile, que reúne las medidas nacionales que puedan tener un impacto en el emprendimiento. Mediante el análisis de la evolución de esta variable, podremos comprender si la evolución del emprendimiento ha podido guardar relación con un cambio en los niveles de apoyo gubernamental.

Para la evaluación de esta variable se utilizará el índice de apoyo gubernamental, elaborado con los datos de *National Expert Survey* (NES). De la misma manera que con las variables anteriores, estos datos son recogidos anualmente por Global Entrepreneurship Monitor; la única diferencia frente a la base de datos *Adult Population Survey* es que NES recoge la información relativa al contexto en el que se desarrolla el emprendimiento (*ecosistema del emprendimiento*) y no las actitudes o percepciones de los propios emprendedores. Esta variable se mide en una escala del 1 al 5, siendo 1 un nivel de apoyo gubernamental *muy insuficiente* y 5 un nivel de apoyo gubernamental *muy suficiente*; a partir de 2,5 hablaríamos de que el nivel de apoyo gubernamental es *suficiente*.

En línea con la variable anterior, se estudiará también el nivel de **acceso a financiación** para emprendedores que se ha dado en Chile. Concretamente, esta variable representa el grado de facilidad que han encontrado los emprendedores dentro de la región de Chile para obtener financiación, mayormente, de un inversor o institución (en forma de deuda o subsidios), o de fondos propios, por lo que nos permite conocer la evolución del contexto general de acceso a financiación del territorio. La consideración que hay detrás del estudio de esta variable reside en querer conocer si el avance del emprendimiento puede relacionarse con una mejora general del acceso a financiación. Para el análisis de esta variable se utilizarán el índice de acceso a financiación, elaborado con los datos de *National Expert Survey* (NES), recogidos por Global Entrepreneurship Monitor. De la misma forma que en el caso anterior, esta variable se mide utilizando la escala del 1 al 5 de Global Entrepreneurship Monitor. Según esta escala, un 1 significaría un nivel de acceso a financiación *muy insuficiente* y 5 un nivel de acceso a financiación *muy suficiente*, siendo a partir del 2,5 cuando podríamos considerar un nivel de financiación *suficiente*.

7.1.3 Variables que miden el avance de las empresas Fintech y sus características

De forma paralela al estudio de las variables relativas al emprendimiento y su contexto, para el estudio de la correlación Fintech-emprendimiento es necesario prestar atención a la variable **Fintech**. Para evaluar esta variable se prestará atención a dos aspectos: el **número de empresas Fintech** establecidas en Chile durante el período de estudio y la **clase de empresas Fintech** que se han creado. De esta manera, será posible evaluar tanto la evolución general experimentada por este tipo de empresas como los sub-segmentos que más han destacado, lo

que nos permitirá comprender cuáles son los servicios más demandados y su posible influencia en el emprendimiento.

Tal y como se planteaba anteriormente, uno de los problemas principales que han sufrido los emprendedores en la región de América Latina y el Caribe es la complejidad del acceso a financiación, por este motivo, resulta interesante analizar las nuevas oportunidades surgidas del desarrollo de las empresas Fintech.

Debido a la baja disponibilidad actual de datos que estudien las Fintech en el territorio chileno, para la medición de esta variable vamos a utilizar los datos extraídos por EY y Fintechile en su informe *Primer estudio Fintech en Chile: Desafíos y oportunidades*, elaborado en el año 2019, así como los datos relativos al número de empresas Fintech en Chile, obtenidos por la organización Finnovista con la colaboración del Banco Interamericano de Desarrollo.

8 RESULTADOS CUANTITATIVOS

En este apartado se expondrán los resultados del estudio de las variables realizado. Para su mejor comprensión, se comenzará por presentar los datos de cada uno de los períodos de forma aislada, comenzando por *Chile durante la primera década de los 2000*. Una vez presentados los datos pertenecientes a cada período, se realizará una comparativa entre ambos que nos permitirá extraer las conclusiones necesarias para la resolución de nuestras preguntas de investigación y la confirmación o rechazo de nuestras hipótesis.

8.1 Chile durante la primera década de los 2000

Con el fin de poder analizar el impacto de los servicios Fintech, es necesario plantear la situación del emprendimiento previa a la llegada de este tipo de empresas. Para realizar este estudio, se analizará la evolución de las variables previamente explicadas durante la primera década de los 2000. El motivo de la elección de este período guarda relación con la posibilidad de comparar tanto los niveles de emprendimiento como el contexto del emprendimiento antes y después de la disrupción Fintech, que tuvo lugar durante los años que siguieron la crisis económica de 2008 (EY & FinteChile, 2019).

A pesar de que las primeras empresas Fintech se establecieron en el territorio chileno durante la primera década de los 2000, no fue hasta la segunda década cuando se dio una destacada

expansión de las mismas, por ello, el estudio de su evolución se expondrá únicamente en el segundo período: *Chile durante la segunda década de los 2000*, recogido en el apartado 8.2.

8.1.1 Variables que estudian el emprendimiento

En este apartado se estudiarán las variables que miden la evolución del emprendimiento, prestando atención a sus valores entre el año 2002, primer año del que se tiene información de las variables de nuestro estudio y el año 2010, previo al aumento del número de empresas Fintech.

Se comenzará exponiendo el índice TEA, variable principal de nuestra investigación que hace referencia al número de emprendedores, y se continuará exponiendo otras variables que reflejan el avance del emprendimiento.

8.1.1.1 Índice TEA

La primera variable que se analizará es el **índice TEA**. Como se anticipaba, este índice nos indica el porcentaje de personas de entre 18 y 64 años que acaba de comenzar una empresa o proyecto empresarial. La información disponible, representada en la Tabla 1, nos permite conocer que el nivel de actividad emprendedora en Chile durante los años 2002 a 2010 se situaba entre el 9 y 17% aproximadamente, lo que vendría a indicar que el porcentaje de emprendedores del país de entre 18 y 64 años era menor al 20% durante el período indicado.

Tabla 1. Índice TEA Chile 2002-2010

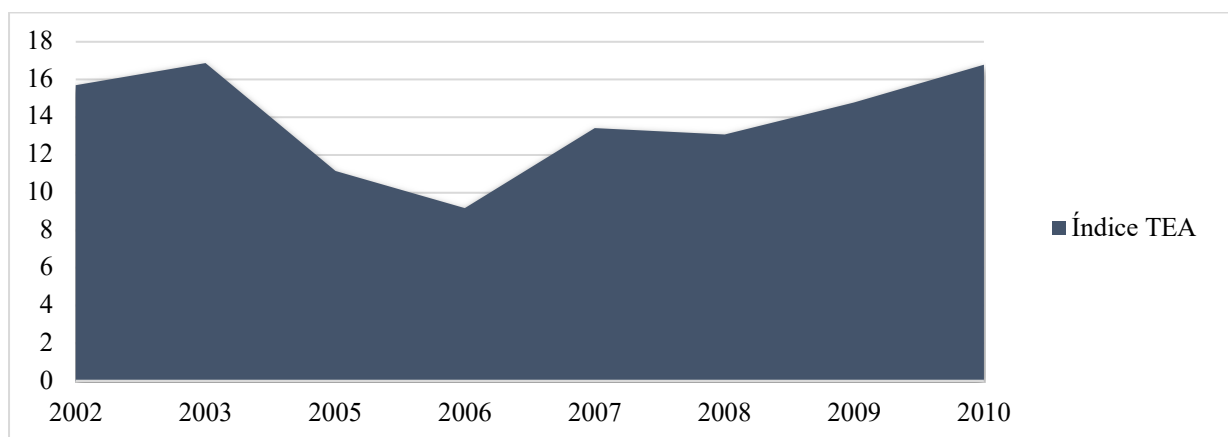
Año	Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) (%)
2002	15,68
2003	16,87
2005	11,15
2006	9,19
2007	13,43
2008	13,08
2009	14,79
2010	16,77
Media	13,87

Fuente: elaboración propia con datos de (GEM, 2020)

De la misma manera, la Ilustración 5 nos permite apreciar cómo el índice de emprendimiento TEA evolucionó durante este período. En este sentido, puede apreciarse una caída del emprendimiento entre los años 2005 y 2006, seguida de un repunte del emprendimiento durante los años siguientes.

Igualmente, si se hace una media del índice TEA durante este período de tiempo concreto obtenemos un resultado del 13,87%, lo que quiere decir que una media del 13,87% de la población chilena comenzó un proyecto de emprendimiento entre los años 2002 y 2010.

Ilustración 5. Evolución índice TEA Chile 2001-2010



Fuente: elaboración propia con datos de (GEM, 2020)

8.1.1.2 Percepción de oportunidad

La siguiente variable que nos interesa observar para conocer la percepción y las actitudes hacia el emprendimiento en Chile durante el período seleccionado es el **grado de percepción de oportunidad para emprendedores.**

En este sentido, tal como puede observarse en la Tabla 2, el porcentaje de personas de entre 18 y 64 años que consideraba viable llevar a cabo un proyecto de emprendimiento varió entre el 31 y el 65%.

Si prestamos atención a la Ilustración 6, podemos observar una destacada disminución del porcentaje de la población que veía factible el desarrollo de una idea de emprendimiento entre

los años 2007 y 2008, muy posiblemente debido al contexto global de la crisis. Sin embargo, durante los años siguientes este porcentaje no solamente consigue volver a los valores previos a la crisis, sino que consigue incluso duplicarlos, alcanzando un 65,05%.

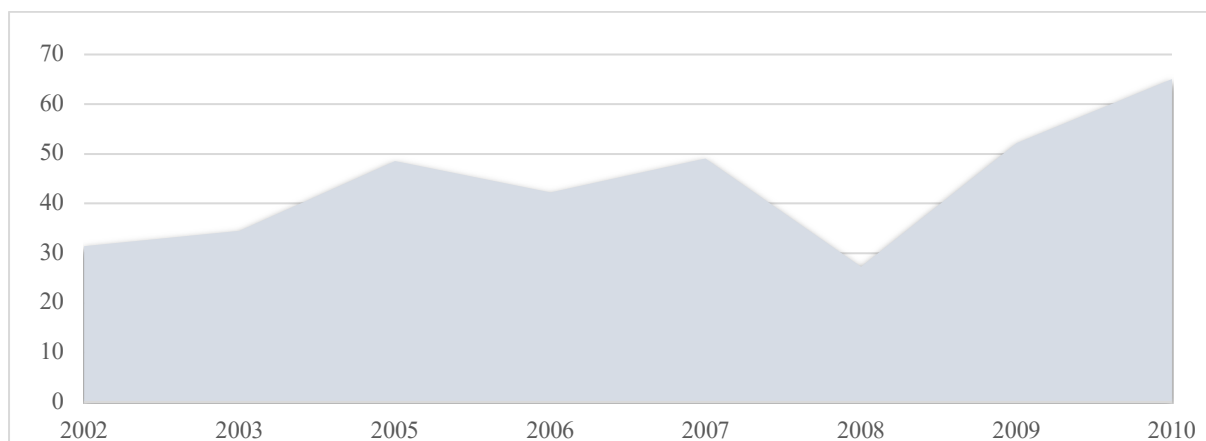
Finalmente, si calculamos la media resultante de este período nos encontramos con un valor del 43,8%, tal y como puede verse reflejado en la Tabla 2.

Tabla 2. Percepción de oportunidad para emprendedores. Chile 2002-2010

Año	Percepción de oportunidad
2002	31,36
2003	34,45
2005	48,6
2006	42,2
2007	49,03
2008	27,34
2009	52,11
2010	65,05
Media	43,8

Fuente: elaboración propia con datos de (GEM, 2020)

Ilustración 6. Evolución percepción de oportunidad emprendedores en Chile 2002-2010



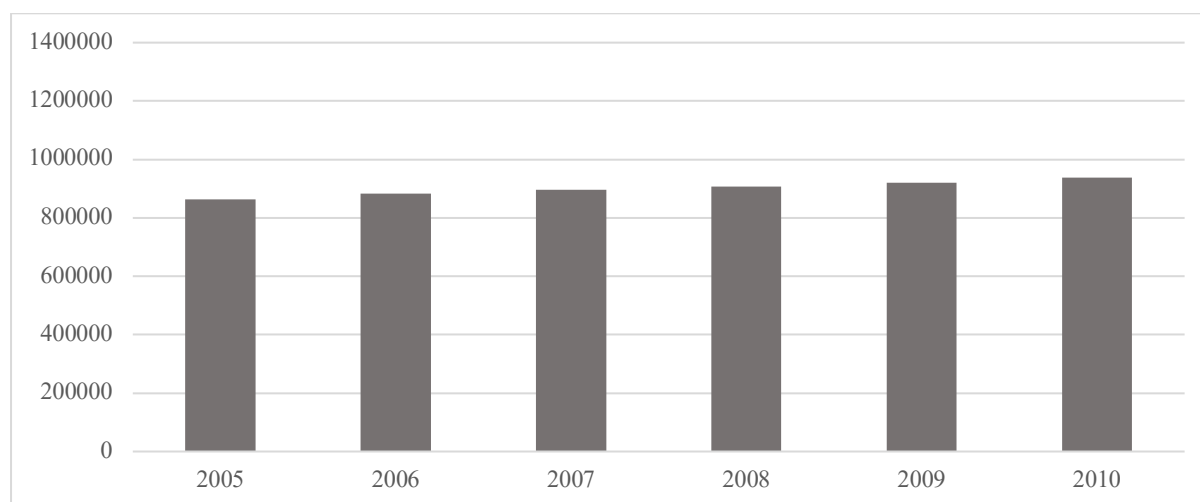
Fuente: elaboración propia con datos de (GEM, 2020)

8.1.1.3 Número de empresas

La última variable que se analizará para evaluar el avance del emprendimiento es el **número de empresas establecidas** en Chile entre los años 2005, primer año del que se tiene información y 2010, previo al destacado avance de las Fintech.

Si prestamos atención a la Ilustración 7, podemos observar un ligero incremento del número de empresas entre los años 2005 y 2010, manteniéndose entre las 800.000 y el millón de empresas. A pesar de que la variación del número de empresas pueda parecer poco significativo a nivel visual, si trasladamos este gráfico a números concretos, tal y como se ha hecho en la Tabla 3, podemos observar que la variación entre el número de empresas de 2005 y 2010 fue de un 8,6%.

Ilustración 7. Número de empresas Chile 2005-2010



Fuente: Elaboración propia con datos del (Servicio de Impuestos Internos, 2019)

Tabla 3. Número de empresas Chile 2005-2010

Año	Número de empresas en Chile
2005	864.348
2010	938.808
Variación	8,6%

Fuente: Elaboración propia con datos del (Servicio de Impuestos Internos, 2019)

8.1.2 Variables que estudian el contexto del emprendimiento

Una vez analizada la información relativa al avance del emprendimiento, vamos a centrarnos en estudiar el comportamiento de las variables que se relacionan con el ecosistema o contexto del emprendimiento, siendo estas el apoyo gubernamental a emprendedores y el acceso a financiación de los emprendedores.

8.1.2.1 Apoyo gubernamental a emprendedores

Otra variable que nos resulta interesante analizar, por su impacto en el desarrollo del emprendimiento es el nivel de **apoyo gubernamental** que recibieron los emprendedores durante el período seleccionado.

Los datos analizados nos permiten conocer que el grado de apoyo gubernamental se mantuvo entre el 2 y el 2,9, lo que vendría a indicar, según la escala del 1 al 5 elaborada por Global Entrepreneurship Monitor, que el apoyo al emprendimiento dentro de la región estaría entre ser *insuficiente*, pero estar cerca de serlo, y ser *suficiente* (para los casos en los que se supera el nivel de 2,5).

La media resultante de este período se sitúa en 2,34, indicando que, de media, el apoyo gubernamental a los emprendedores en Chile durante el período 2002-2010 fue *insuficiente*.

Tabla 4. Apoyo gubernamental emprendedores Chile 2002-2010

Año	Apoyo gubernamental
2002	2,28
2003	2,24
2005	2
2006	2,23
2007	2,21
2008	2,23
2009	2,89
2010	2,64
Media	2,34

Fuente: Elaboración propia con datos de (GEM, 2020)

8.1.2.2 Acceso a financiación emprendedores

La última de las variables que se analizará en este apartado es el **acceso a financiación** para emprendedores. Como se anticipaba en páginas anteriores, esta variable representa la facilidad con la que emprendedores pueden acceder a recursos para financiarse, mayormente en forma de subsidios o deuda, junto con la disponibilidad de recursos propios que tienen para llevar a cabo su proyecto.

En este caso, tal y como puede observarse en la Tabla 5, el nivel de acceso a financiación para emprendedores se mantuvo entre el 2,2 y el 2,7, nuevamente colocándose entre un nivel *insuficiente* pero cerca de serlo y un nivel *suficiente* de acuerdo con la escala del 1 al 5 de Global Entrepreneurship Monitor.

En lo referente a la media resultante de los niveles de acceso a financiación recogidos en este período, obtenemos un resultado de 2,44, lo que vendría a indicar que, de media, el nivel de acceso a financiación de los emprendedores entre los años 2002 y 2010 fue *insuficiente*.

Tabla 5. Financiación para emprendedores Chile 2002-2010

Año	Financiación para emprendedores
2002	2,34
2003	2,2
2005	2,72
2006	2,4
2007	2,53
2008	2,42
2009	2,52
2010	2,42
Media	2,44

Fuente: Elaboración propia con datos de (GEM, 2020)

8.2 Chile durante la segunda década de los 2000

Una vez revisado el período comprendido entre los años 2002 y 2010, vamos a analizar el comportamiento de las variables seleccionadas entre los años 2011 y 2019, momento en el que las Fintech han sufrido un amplio desarrollo a lo largo de Chile (EY & FinteChile, 2019).

Como se indicaba en páginas anteriores, el motivo principal detrás de la selección de este período reside en conocer cómo ha variado el nivel de emprendimiento en la región durante los años de mayor despliegue de empresas Fintech. De esta forma será posible comparar los niveles de las variables estudiadas en el apartado anterior con los resultados de este período y comprender cómo las empresas Fintech han avanzado dentro del territorio y sus implicaciones.

8.2.1 Variables que estudian el emprendimiento

Al igual que en el apartado anterior, se comenzará por evaluar el comportamiento de las variables que reflejan las actitudes y percepciones de los emprendedores recogidas en el índice TEA, el porcentaje de población que percibió la oportunidad de comenzar un nuevo proyecto empresarial y el número de empresas.

8.2.1.1 Índice TEA

La primera variable cuya evolución nos interesa conocer es el **índice TEA**, que mide la actividad emprendedora en su primera fase. Como podemos observar en la Tabla 6, a lo largo de esta década el nivel de actividad emprendedora ha oscilado entre el 22 y el 37%, mostrando una destacada subida en el último año.

Si se representan estos valores en un gráfico, como puede apreciarse en la Ilustración 8, puede observarse como esta variable ha aumentado paulatinamente a lo largo de los últimos 10 años, sufriendo el comentado aumento en el año 2019.

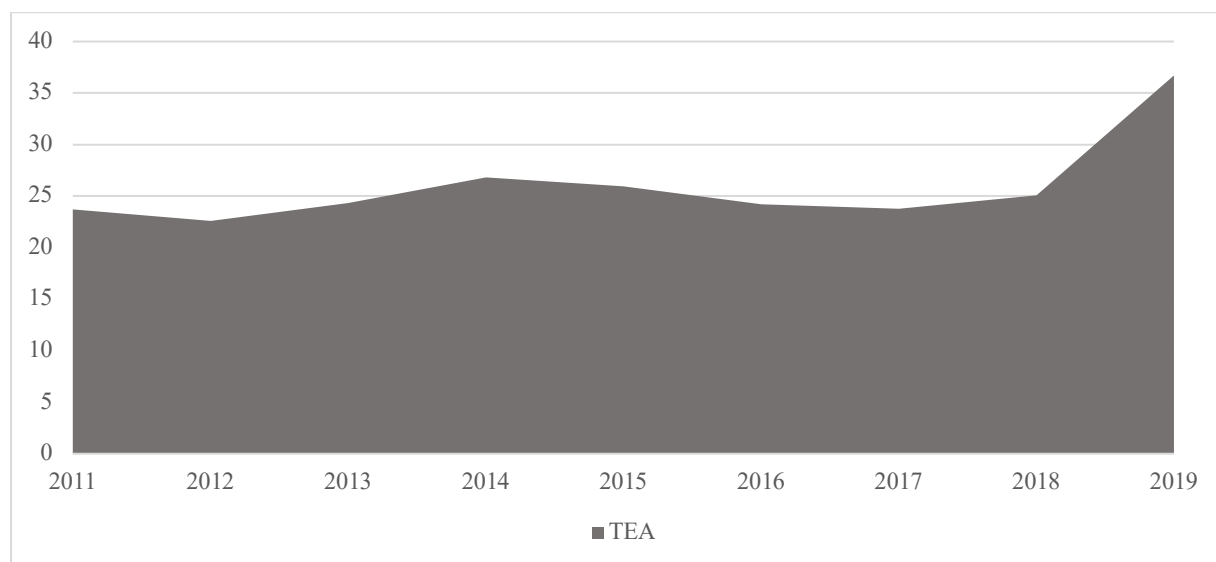
En lo que a la media de este período se refiere, el índice TEA medio resultante es del 25,90%, tal y como se indica en la Tabla 6, lo que quiere decir que casi un 26% de la población, de media, llevó a cabo un nuevo proyecto empresarial entre los años 2011 y 2019.

Tabla 6. Índice TEA Chile 2011-2019

Año	Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) (%)
2011	23,69
2012	22,58
2013	24,33
2014	26,83
2015	25,93
2016	24,18
2017	23,8
2018	25,06
2019	36,71
Media	25,90

Fuente: Elaboración propia con datos de (GEM, 2020)

Ilustración 8. Índice TEA Chile 2011-2019



Fuente: Elaboración propia con datos de (GEM, 2020)

8.2.1.2 Percepción de oportunidad

La siguiente variable que se analizará dentro de las variables que miden el emprendimiento es el **grado de percepción de oportunidad**.

En este caso, de acuerdo con la información presentada en la Tabla 7, puede observarse como el grado de oportunidades percibidas por los emprendedores ha variado entre el 47 y el 69% durante el período 2011-2019 alcanzando un pico en el año 2013.

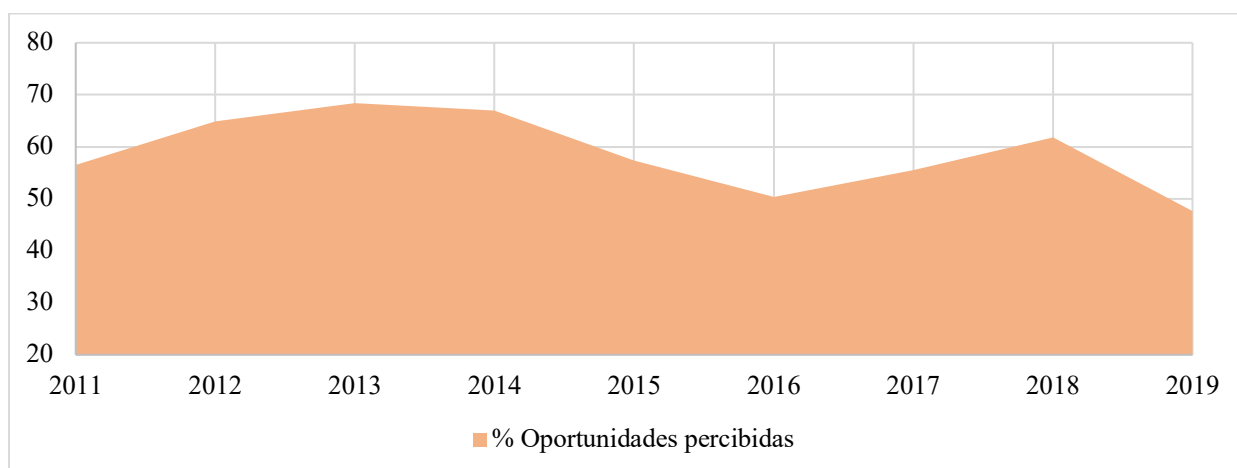
Tabla 7. Percepción oportunidad emprendedores Chile 2011-2019

Año	Percepción de oportunidad (%)
2011	56,56
2012	64,91
2013	68,4
2014	67
2015	57,35
2016	50,38
2017	55,53
2018	61,78
2019	47,62
Media	58,8

Fuente: Elaboración propia con datos de (GEM, 2020)

Si se presenta esta información en forma de gráfica, tal y como se ha hecho en la Ilustración 9, puede apreciarse que los emprendedores de la región han disminuido su percepción de oportunidades de emprendimiento en el último año. Sin embargo, si se calcula la media del período nos encontramos ante un valor del 58,8%, lo que nos indica que cerca del 60% de media de la población de entre 18 y 64 años ha percibido que era un buen momento para empezar un nuevo proyecto empresarial entre los años 2011 y 2019.

Ilustración 9. Evolución oportunidades percibidas emprendedores. Chile 2011-2019



Fuente: Elaboración propia con datos de (GEM, 2020)

8.2.1.3 Número de empresas

La última variable de la categoría emprendimiento que se analizará será el **número de empresas** de la región. En este caso, debido a la disponibilidad de los datos, los años de estudio corresponden al período comprendido entre el año 2011 y el año 2018.

Si se observan los datos recogidos en la Tabla 8, puede percibirse como el número de empresas establecidas en Chile durante el período en cuestión osciló entre las 967.799 y las 1.271.895, superando el millón de empresas establecidas en el territorio.

El resultado de la representación gráfica de estos números puede verse reflejado en la Ilustración 10. En este sentido, cabría destacar el incremento del número de empresas del año 2018, pues puede apreciarse como el país ha conseguido superar la cifra de 1.200.000 empresas.

Por otro lado, si se analiza cuánto ha aumentado el número de empresas durante el período de tiempo estudiado en términos de variación porcentual, tal y como se ha realizado en la Tabla 9, podemos comprobar que el número de empresas entre los años 2011 y 2018 ha crecido un 31,42%.

Tabla 8. N° Empresas Chile 2011-2018

Año	N° empresas
2011	967799
2012	997431
2013	1024840
2014	1058255
2015	1085121
2016	1109993
2017	1184888
2018	1271895

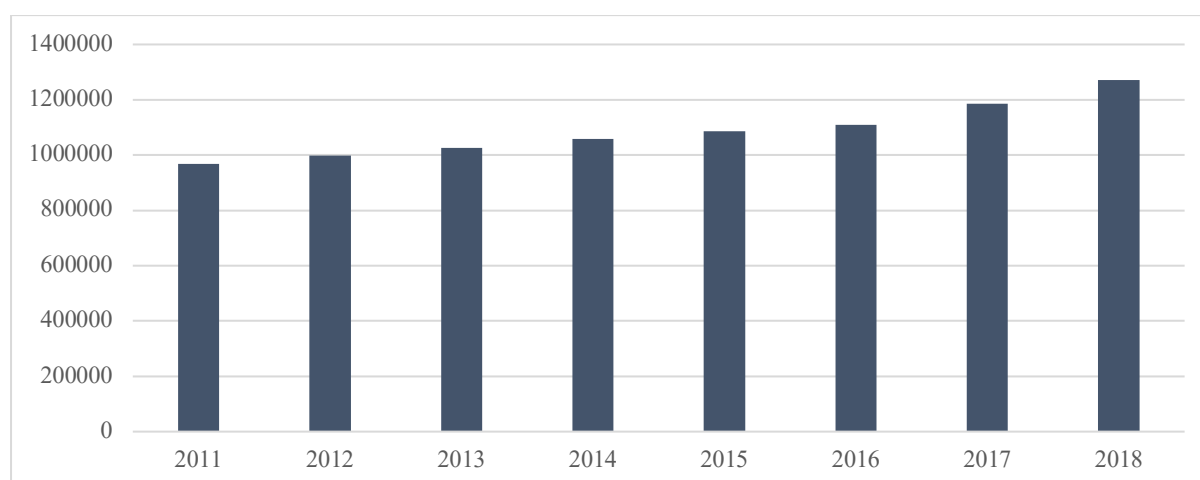
Fuente: Elaboración propia con datos del (Servicio de Impuestos Internos, 2019)

Tabla 9. Variación número de empresas Chile 2011-2018

Año	N° empresas
2011	967799
2018	1271895
Variación	31,42%

Fuente: Elaboración propia con datos del (Servicio de Impuestos Internos, 2019)

Ilustración 10. Número de empresas Chile 2011-2018



Fuente: Elaboración propia con datos del (Servicio de Impuestos Internos, 2019)

8.2.2 Variables que estudian el contexto del emprendimiento

Una vez se han analizado las variables relativas al emprendimiento, va a estudiarse la evolución de aquellas variables que miden el **contexto del emprendimiento**. De igual manera que se realizaba en el apartado anterior, se comenzará estudiando el nivel de apoyo gubernamental a los emprendedores y se continuará analizando el acceso a financiación de los emprendedores.

8.2.2.1 Apoyo gubernamental a emprendedores

La evolución de la variable *apoyo gubernamental a emprendedores* durante el período 2011-2019 puede verse reflejada en la Tabla 10. Tal y como muestran los datos, el nivel de apoyo gubernamental se mantuvo entre el 2,49 y el 3,44, considerándose un nivel de apoyo *suficiente* según la escala del 1 al 5 de Global Entrepreneurship Monitor.

Por otro lado, si se calcula la media de este período puede observarse un resultado de 2,92, nuevamente indicando un nivel de apoyo gubernamental *suficiente* de acuerdo con la escala de Global Entrepreneurship Monitor.

Tabla 10. Apoyo gubernamental emprendedores Chile 2011-2019

Año	Apoyo gubernamental
2011	3,09
2012	3,07
2013	3,44
2014	2,77
2015	2,83
2016	2,6
2017	2,49
2018	3,14
2019	2,88
Media	2,92

Fuente: Elaboración propia con datos de (GEM, 2020)

8.2.2.2 Acceso a financiación emprendedores

La última variable que se analizará corresponde con el **acceso a financiación** de los emprendedores entre los años 2011 a 2019, ambos incluidos.

En este caso, atendiendo a la información presentada en la Tabla 11, el nivel de acceso a financiación osciló entre 2,14 y 2,47, posicionándose como niveles *insuficientes* en función a la escala del 1 al 5 de Global Entrepreneurship Monitor.

Por tanto, como puede verse, en ningún momento se ha alcanzado un nivel de acceso a financiación *suficiente*, que correspondería a un nivel de 2,5 o más según la escala utilizada por Global Entrepreneurship Monitor.

Tabla 11. Financiación para emprendedores Chile 2011-2019

Año	Acceso a financiación emprendedores
2011	2,42
2012	2,29
2013	2,47
2014	2,35
2015	2,16
2016	2,14
2017	2,18
2018	2,35
2019	2,42
Media	2,31

Fuente: Elaboración propia con datos de (GEM, 2020)

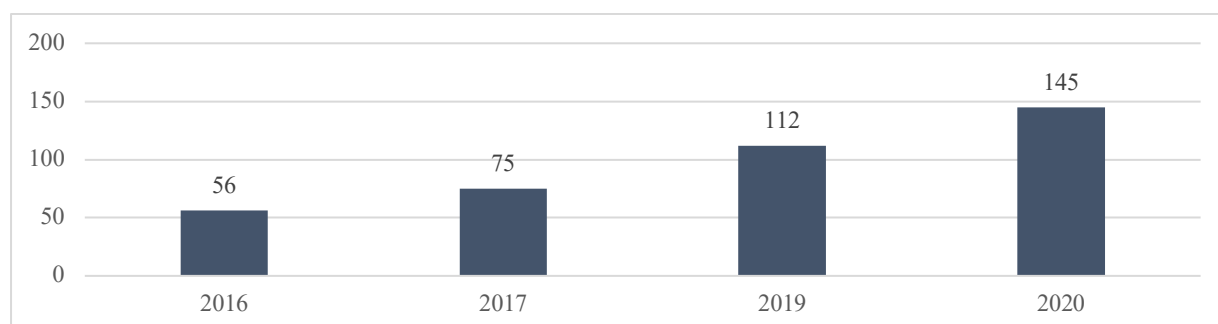
8.2.3 Variables que miden el avance de las empresas Fintech y sus características

Por último, teniendo en cuenta los objetivos de este trabajo, consideramos necesario prestar atención tanto a la evolución de las empresas Fintech en Chile como a sus sub-segmentos, pues resultan dos elementos claves a la hora de comprender qué factores han podido influir en el avance del emprendimiento en la región.

8.2.3.1 Número de empresas Fintech

Como puede apreciarse en la Ilustración 11, el número de empresas Fintech ha crecido exponencialmente durante los últimos años, pasando de 56 en 2016 a 145 en 2020. De hecho, de acuerdo con los datos obtenidos por EY y Fintechile, entre el año 2014 y el año 2017 se fundaron el 65% de las empresas Fintech (EY & FinteChile, 2019), lo que vendría a demostrar la rápida expansión que ha experimentado la industria en esta década.

Ilustración 11. Evolución Fintech Chile



Fuente: Elaboración propia con datos de (Bnamericas, 2020) (Finnovista, 2019)

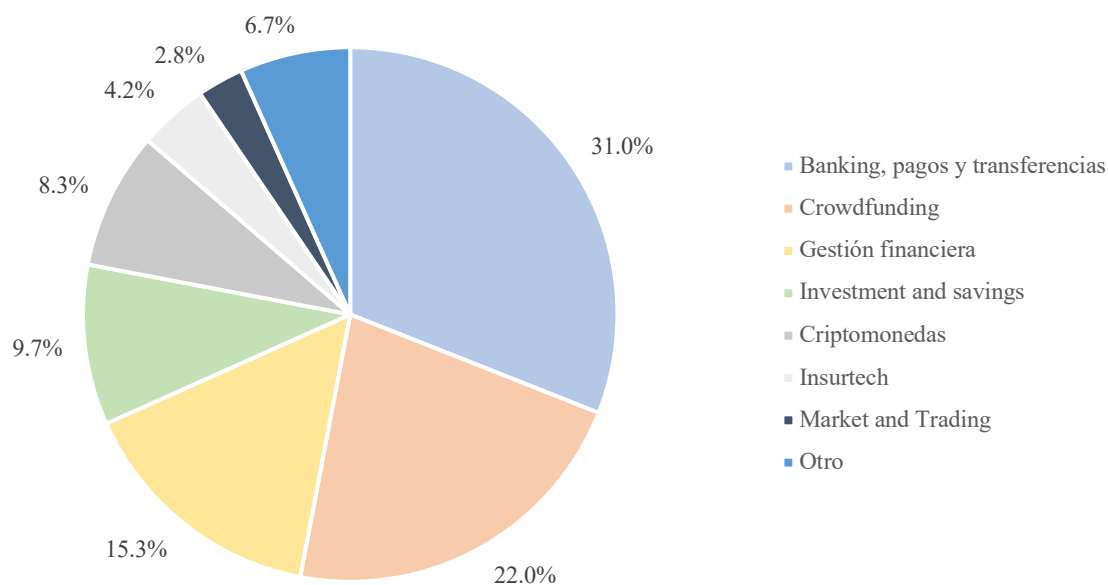
8.2.3.2 Sub-segmentos Fintech

Por otro lado, también es necesario prestar atención a los sub-segmentos Fintech que más se han desarrollado en este territorio, pues esta información puede ayudarnos a comprender la relación que se da entre el *emprendimiento* y el surgimiento de la industria Fintech.

En este sentido cabe destacar que, tal y como se indica en la Ilustración 12, los sub-segmentos Fintech que más se han desarrollado en Chile han sido los servicios de pagos y transferencias, con un 31% del total de las empresas, y los servicios de *crowdfunding*, con un 22% del total.

Como anteriormente se mencionaba, las empresas de *crowdfunding* están destinadas a la financiación, motivo por el cual es muy interesante destacar el crecimiento que ha experimentado este sub-segmento en el país de cara a su posible relación con el fomento del emprendimiento. De hecho, de acuerdo con los datos de EY y Fintechile, las empresas de *crowdfunding* han crecido entre un 151 y el 300% en los últimos tres años (EY & FinteChile, 2019).

Ilustración 12. % Sub-Segmentos Fintech Chile 2019



Fuente: Elaboración propia con datos de EY & Fintechile (2019)

8.3 Comparativa entre períodos

Al inicio de este trabajo se exponía la voluntad de probar que el desarrollo de empresas Fintech ha jugado un papel fundamental en el avance del emprendimiento dentro de Chile, hipótesis principal de nuestra investigación; con esta finalidad, una vez han sido estudiados los datos pertenecientes a los períodos de interés de nuestro estudio, vamos a analizar los resultados de la comparativa entre ambos con el objetivo de exponer la información necesaria para responder a las preguntas de investigación presentadas al inicio de este trabajo y poder así aceptar o rechazar dicha hipótesis.

Evolución del emprendimiento y su relación con la variable Fintech

En primera instancia, los resultados de la comparativa del índice TEA, presentados en la Tabla 12, nos indican que el porcentaje de emprendedores de la región aumentó, de media, un 86,74% en el segundo período en comparación con los datos del primero. Concretamente, los resultados nos indican que, de media, un 25,90% de la población del país ha llevado a cabo un proyecto de emprendimiento entre los años 2011 y 2019 frente al 13,87% que lo hizo entre 2002 y 2010.

Tabla 12. Comparativa Índice TEA

Período	Media Índice TEA
Años 2002 a 2010	13,87%
Años 2011 a 2019	25,90%
% variación	86,74%

Fuente: Elaboración propia con datos de (GEM, 2020)

De la misma manera, si se comparan los porcentajes de percepción de oportunidad entre ambos períodos puede apreciarse un incremento del grado de percepción de oportunidad de emprendimiento en el segundo período estudiado. En términos concretos, esta variable ha aumentado un 34,4% en comparación con el período anterior.

Tabla 13. Comparativa percepción oportunidades emprendedores

Período	Media oportunidades percibidas
Años 2002 a 2010	43,8%
Años 2011 a 2019	58,8%
% variación	34,43%

Fuente: Elaboración propia con datos de (GEM, 2020)

El análisis de ambas variables, el índice TEA y el grado de percepción de oportunidad, nos permiten conocer que, a partir del año 2011, los emprendedores no sólo han percibido, de media, más oportunidades para llevar a cabo un nuevo proyecto de negocio, sino que también se ha dado viabilidad a más proyectos que en la década anterior.

En esta misma línea, en lo que a la **creación de nuevas empresas** se refiere, si se compara el porcentaje de crecimiento de empresas en los últimos 5 años de ambos períodos, tal y como se indica en la Tabla 14, puede observarse un incremento significativo de esta variable en los últimos años. De hecho, entre los años 2013 y 2018 se crearon más del doble de empresas que entre los años 2005 y 2010.

Tabla 14. % Crecimiento n° de empresas

Período	Crecimiento n° empresas
Años 2005 a 2010	8,6%
Años 2013 a 2018	24,11%

Fuente: Elaboración propia con datos de (Servicio de Impuestos Internos, 2019)

Presentadas estas variables cabe mencionar que, tal y como hemos podido observar a lo largo del presente trabajo, el mayor despliegue de empresas Fintech en Chile se ha dado durante la segunda década de los 2000, coincidiendo con el período de mayor expansión del emprendimiento. En este sentido, como se expone en la Ilustración 11, el número de empresas Fintech ha pasado de 56 en 2016 a 145 en 2020, suponiendo un crecimiento del 159% entre dichos años que **demuestra la capacidad de estas empresas de generar nuevos proyectos de emprendimiento** por su propia expansión.

Por otro lado, dentro de las empresas Fintech, hemos podido comprobar que el segundo sub-segmento que mayor crecimiento ha experimentado es el crowdfunding, representando un 22% del total de las Fintech creadas. Esto nos demuestra el interés que han suscitado este tipo de plataformas de financiación en el territorio y nos permite plantear que las empresas Fintech se han posicionado como una alternativa para la financiación de proyectos de emprendimiento, afirmación que será reforzada en el apartado 9 de este trabajo y que nos ayuda a comprender cómo las Fintech han influido en el aumento del número de emprendedores en Chile.

Por tanto, una vez estudiada la evolución de las variables que miden el emprendimiento en Chile, podemos considerar que durante la segunda década de los 2000 se ha producido un importante incremento del emprendimiento en la región que ha venido impulsado por el desarrollo de las empresas Fintech. Estos datos nos permitirían aceptar nuestra primera hipótesis, pues **el aumento del 86,74% del porcentaje de emprendedores de Chile puede relacionarse directamente con la aparición y expansión de empresas Fintech**.

Contexto del emprendimiento y su influencia en el desarrollo del emprendimiento

Sin embargo, para poder reforzar nuestra hipótesis resulta necesario prestar atención a otras variables que podrían haber influido igualmente en el desarrollo del emprendimiento, como es el caso del nivel de apoyo gubernamental a emprendedores y el nivel de acceso a financiación de los emprendedores.

En este sentido, atendiendo a los resultados de ambos períodos, hemos podido observar que el nivel de **apoyo gubernamental**, en términos medios, ha aumentado un 24,9% entre los períodos analizados, pasando de un nivel de 2,34 entre los años 2002 y 2010 a 2,92 en el período de 2011 a 2019. Sin embargo, aunque esta mejora del nivel de apoyo gubernamental ha podido influir positivamente en el sustancial desarrollo del emprendimiento de la región, creemos no es suficiente como para explicar la totalidad de la evolución experimentada por el emprendimiento.

Por otro lado, si se presta atención a la evolución del **acceso a financiación** de los emprendedores, puede apreciarse una disminución, en términos medios, de esta variable en el período 2011-2019 frente a los resultados anteriores, lo que puede relacionarse con el endurecimiento de las condiciones de crédito previamente mencionadas. En términos concretos, el nivel de acceso a financiación medio para emprendedores pasó de ser 2,44 a 2,31. En este sentido, los resultados nos indican que en ninguno de los períodos se ha alcanzado un nivel de acceso a financiación *suficiente* conforme a la escala del 1 al 5 de Global Entrepreneurship Monitor. Por lo tanto, no podemos considerar que el destacado avance del emprendimiento haya sido consecuencia de una mejora general de las facilidades de financiación.

Tabla 16. Comparativa apoyo gubernamental

Año	Apoyo gubernamental
Media 2002-2010	2,34
Media 2011-2019	2,92
Variación	24,9%

Fuente: Elaboración propia con datos de GEM (2020)

Tabla 15. Comparativa financiación emprendedores

Año	Financiación emprendedores
Media 2002-2010	2,44
Media 2011-2019	2,31
Variación	-5,52%

Fuente: Elaboración propia con datos de GEM (2020)

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos y la evolución experimentada por las variables que determinan el contexto del emprendimiento, podemos considerar que el aumento del número de emprendedores que se ha dado en Chile durante la segunda década de los 2000 ha guardado relación con el desarrollo de la industria Fintech en el país. Esta situación ha sido consecuencia de dos factores: por un lado, el surgimiento de esta nueva industria en Chile ha permitido que se incrementen los proyectos de emprendimiento por su propia expansión y evolución y, por otro lado, los servicios prestados por estas nuevas empresas han permitido que se lleven a cabo proyectos de emprendimiento como los que veremos en el siguiente apartado.

De esta manera, la variable Fintech ha demostrado estar positivamente correlacionada con la variable *emprendimiento* y se constituye como uno de los factores claves a la hora de entender tanto la situación actual del emprendimiento del país como las oportunidades de las que dispone para continuar su crecimiento en este ámbito.

9 ESTUDIOS DE CASO

Una vez analizado el comportamiento de las variables cuantitativas, vamos a completar nuestro trabajo con el estudio de una serie de casos concretos que relacionan plataformas Fintech y emprendimiento en la región de Chile. Para ello, se analizarán dos proyectos de emprendimiento que han hecho uso de los servicios Fintech para desarrollarse.

El objetivo principal de este apartado será demostrar, por un lado, que las empresas Fintech han influido en la viabilidad de estas dos compañías y, por otro lado, que es posible financiar un proyecto de emprendimiento recurriendo únicamente a empresas Fintech. De esta forma, podremos reforzar las hipótesis previamente planteadas y mostrar nuevamente la influencia que han tenido este tipo de empresas financiero-tecnológicas en el desarrollo empresarial de Chile de la última década.

La información se presentará en sub-apartados estructurados según las preguntas realizadas en las entrevistas. Para mejorar la comprensión de los datos presentados, se comenzará exponiendo las empresas analizadas y, posteriormente, se expondrá cómo estas empresas han hecho uso de la financiación obtenida mediante empresas Fintech para poder dar viabilidad a sus respectivos proyectos, permitiéndonos así reforzar o rechazar las hipótesis planteadas en este trabajo.

9.1 Empresas analizadas

El primer caso que se analizará corresponde a la empresa **Wine Independent Press**, también conocida como *WIP*. Wine Independent Press es un medio digital creado en 2016 especializado en vinos que apuesta por la creación de una comunidad en la que productores de vino y consumidores puedan ponerse en contacto y compartir opiniones e ideas.

Esta empresa, establecida en Chile en el año 2016, cuenta con una única socia y fundadora: Mariana Martínez, quien se encarga de gestionar todo lo relacionado con la página web y sus servicios. A pesar de ser la única integrante formal de la plantilla, Mariana Martínez cuenta con la ayuda de tres colaboradores voluntarios para crear el contenido de la página web.

La motivación principal detrás de este proyecto de emprendimiento guarda relación con la intención de crear un medio digital independiente y transparente que se constituya como un referente dentro de la industria del vino en la región de América Latina. Por este motivo, tal y como se desarrollará en sub-apartados posteriores, Wine Independent Press ha rechazado cualquier tipo de financiación que pueda influir o sesgar su contenido.

Tabla 17. Empresas analizadas

Empresa	Wine Independent Press	Intrínseca
Actividad económica	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios de publicidad prestados por profesionales • Otras actividades de servicios de apoyo a las empresas 	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de bebidas malteadas y de malta • Venta al por menor de otros productos en comercios especializados • Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas • Fondos y sociedades de inversión y entidades financieras similares
Constitución jurídica	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL)	Sociedad por Acciones (SpA)
Nº de trabajadores	1	4
Facturación anual	<10.000€	<150.000€
Tamaño	Empresa de Menor Tamaño (EMT) Microempresa	Empresa de Menor Tamaño (EMT) Microempresa

Fuente: elaboración propia con la información conseguida en las entrevistas realizadas

El segundo caso que presentaremos corresponde con la empresa **Intrinsical**. Intrinsical es una empresa dedicada a la fabricación de cerveza artesanal fundada por Claudio Rojas, Ignacio Daneri y Moisés Olivares en Santiago de Chile el año 2017. A pesar de haber comenzado su camino en el ámbito de la fabricación de cerveza artesanal, durante el año 2018 el equipo de Intrinsical tomó la decisión de ampliar su negocio mediante la creación de una cervecería en la que pudieran servir la cerveza que ellos mismos producían, lo que los llevó a buscar financiación para poder cumplir con su proyecto.

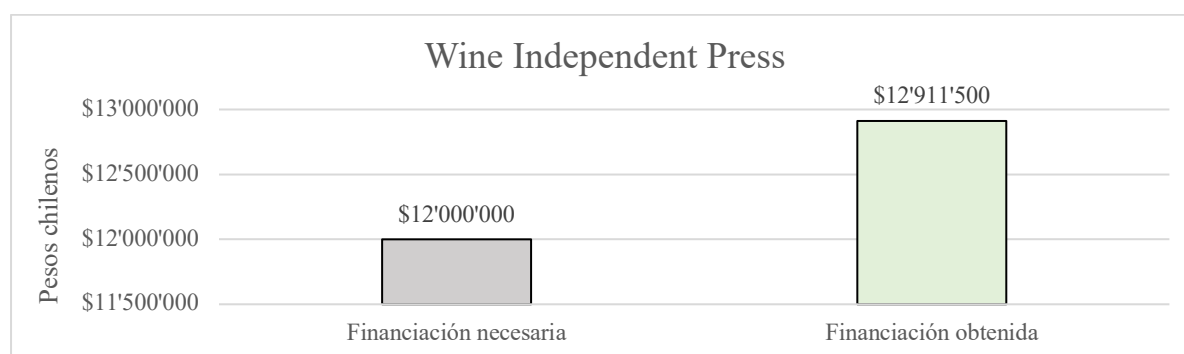
De esta forma, podemos concluir que ambos proyectos necesitaban financiación para cumplir sus objetivos. Teniendo esto en consideración, a continuación, vamos a profundizar en las fuentes de financiación empleadas y su relación con las hipótesis de nuestro trabajo.

9.2 Fuentes de financiación utilizadas y capital obtenido

Una vez conocidas ambas empresas, el siguiente ámbito que conviene conocer para plantear la relación Fintech-emprendimiento es el tipo de financiación obtenida.

En primer lugar, **Wine Independent Press** decidió apostar por financiarse **únicamente** con servicios Fintech, concretamente, mediante el lanzamiento de una campaña de *crowdfunding*. Gracias a la creación de esta campaña de *crowdfunding* mediante la plataforma *crowdfunding.cl*, Wine Independent Press fue capaz de conseguir más de 12.000.000 de pesos chilenos en el año 2018 (cerca de los 14.000 €), **suponiendo un 107% del capital que necesitaban** para desarrollar su página web www.wip.cl y editar su primera publicación (Wine Independent Press, 2020).

Ilustración 13. Capital obtenido mediante crowdfunding. WIP



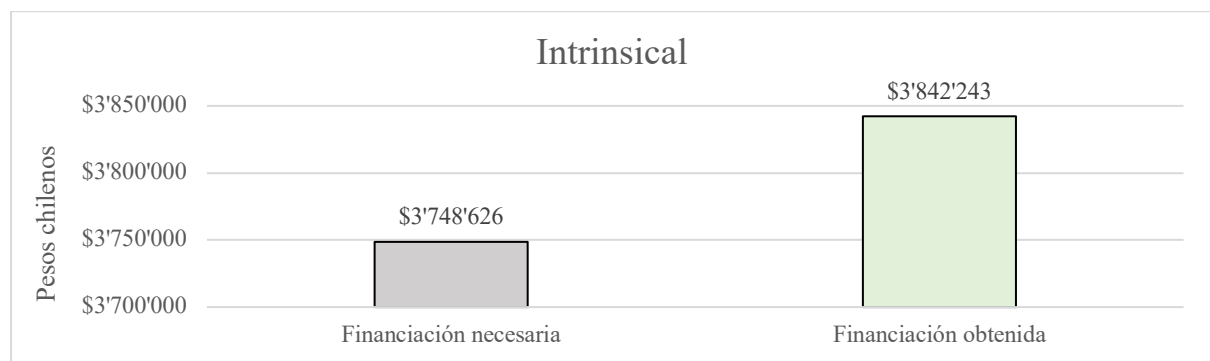
Fuente: elaboración propia con datos de (Catapulta.me, 2018)

Por lo tanto, las evidencias recogidas nos permiten conocer que **Wine Independent Press consiguió obtener incluso más financiación de la necesaria para desarrollarse utilizando únicamente financiación obtenida de plataformas Fintech**, reafirmando así la segunda hipótesis planteada en nuestro trabajo.

En esta misma línea, merece la pena comentar que la empresa continúa financiándose únicamente mediante este tipo de plataformas; de hecho, su creadora afirma que utilizará nuevamente el *crowdfunding* para financiar un nuevo proyecto de emprendimiento en el que se encuentra trabajando (Wine Independent Press, 2020).

Por otro lado, encontramos el caso de **Intrinsical**. Tal y como hemos podido conocer gracias a la entrevista realizada, a diferencia de Wine Independent Press, el grueso de la financiación de esta empresa vino derivado de los fondos propios de los fundadores. Sin embargo, el equipo de Intrinsical consideró que era necesaria la obtención de capital externo para poder completar su proyecto empresarial y establecer su propia cervecería. Teniendo presente este proyecto, la empresa optó por acudir a los servicios Fintech para obtener la financiación que necesitaban. Concretamente, los fundadores de la empresa llevaron a cabo una campaña de *crowdfunding* a través de la plataforma Idea.me en el año 2018 con el objetivo de reunir 3.748.626 pesos chilenos (Idea.me, 2018).

Ilustración 14. Capital obtenido mediante crowdfunding. Intrinsical



Fuente: elaboración propia con datos de (Idea.me, 2018)

Gracias al lanzamiento de esta campaña de *crowdfunding* la empresa fue capaz de reunir 3.842.243 pesos chilenos (cerca de los 4.300 €), **suponiendo el 102% de la financiación que necesitaban** para poder terminar su cervecería y llevar a cabo su idea de negocio (Idea.me, 2018).

9.3 Motivo de la utilización de financiación Fintech

Una vez se ha expuesto la información relativa al capital obtenido mediante el uso de plataformas de *crowdfunding* y como esta ha servido para el desarrollo de los proyectos empresariales presentados, vamos a profundizar en las motivaciones que han llevado a los emprendedores a elegir los servicios Fintech como herramienta para financiar sus negocios, pues así podremos profundizar en la relación que guardan las Fintech con el desarrollo del emprendimiento.

En el caso de **Wine Independent Press** fueron tres los motivos principales de la elección del *crowdfunding* como fuente de financiación. En primer lugar, la búsqueda de la transparencia e independencia los llevó a rechazar cualquier tipo de financiación con intereses comerciales, como es el caso de la proveniente de bodegas o patrocinadores. Por otro lado, con la utilización de este tipo de métodos de financiación también pretendían conocer si realmente la gente estaba interesada en su proyecto de emprendimiento y si querían apostar por él. Por último, las características propias del proyecto hacían muy complicado llamar la atención de inversores profesionales, pues no era posible cumplir con los requerimientos que estos exigían: la baja proyección del proyecto, la falta de datos empíricos sobre el público objetivo y las posibilidades del negocio complicaban el acceso a otras fuentes de financiación. De hecho, antes de optar por estos métodos online, la empresa había tratado de obtener financiación por otros medios, como concursos de financiación, pero los resultados no fueron positivos.

Por otro lado, **Intrinsic** había decidido apostar por la financiación mediante *crowdfunding* por tres motivos fundamentales: para crear un sentimiento de comunidad, para evitar los problemas burocráticos relacionados con la concesión de un préstamo y por la facilidad de acceso a un mayor número de inversores.

Tabla 18. Motivos utilización crowdfunding

Wine Independent Press	Intrinsic
Independencia	Creación de una comunidad
Falta de apoyo de inversores profesionales	Menor burocracia
Análisis del apoyo del público	Mayor número de inversores potenciales

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida en las entrevistas realizadas

9.4 Beneficios derivados del uso de financiación Fintech

Además de las motivaciones que llevaron a los empresarios a utilizar este tipo de servicios, consideramos importante analizar cuáles han sido los beneficios encontrados al utilizar este tipo de métodos de financiación, pues conocerlos puede ayudarnos a comprender por qué el uso de financiación derivada de plataformas Fintech puede ser muy positiva para el desarrollo de proyectos de emprendimiento.

En el caso de **Wine Independent Press**, su fundadora nos indicó que gracias a la utilización del *crowdfunding* había conseguido aumentar la visibilidad de su negocio y, por tanto, su público. Además, gracias al empleo de la financiación mediante *crowdfunding* Mariana fue capaz de comprobar que la gente estaba dispuesta a apoyar su idea de negocio, situación que no se hubiera dado utilizando otro tipo de financiación. Por otro lado, Mariana Martínez considera que la utilización del *crowdfunding* como método de financiación le ha permitido superar los obstáculos asociados a los métodos de financiación tradicionales, como puede ser el caso de la necesidad de elaborar y presentar informes sobre las perspectivas del negocio.

En lo referente a la empresa **Intrinsical**, Claudio Rojas quiso hacer hincapié en que, más allá de la posibilidad de acceder a financiación de una forma más sencilla, con la elección del *crowdfunding* como método de financiación su empresa había creado una comunidad de consumidores fieles al proyecto que han sido los encargados de mantenerlo vivo durante todos estos años. Por este motivo, nos comentaba que los beneficios asociados a la utilización de este tipo de métodos de financiación habían sido clave en el éxito y la viabilidad de su negocio.

9.5 Influencia de la financiación mediante *crowdfunding* en la viabilidad del negocio

Por último, con el fin de relacionar las conclusiones extraídas de los casos analizados con las hipótesis de nuestro trabajo, vamos a exponer cómo ha influido el uso del *crowdfunding* en la viabilidad de las empresas estudiadas.

En lo que a Wine Independent Press se refiere, en las páginas anteriores se ha expuesto como esta empresa se ha formado exclusivamente utilizando financiación obtenida mediante *crowdfunding*. Teniendo en cuenta la voluntad de mantenerse como un medio independiente y la dificultad encontrada para acceder a otro tipo de fuentes de financiación, la propia fundadora de la empresa no duda en atribuir la viabilidad de su negocio a la existencia de este tipo de

métodos de financiación. De hecho, Mariana Martínez considera que, de no haber sido por el crowdfunding, su proyecto empresarial difícilmente hubiera podido hacerse realidad.

Por otro lado, Claudio Rojas, uno de los fundadores de la empresa Intrinsical, afirma que si no hubiera sido por el crowdfunding su proyecto no habría alcanzado el éxito que tiene hoy en día, pues, además de haberles permitido obtener la financiación que necesitaban para establecer su cervecería, el *crowdfunding* también les ha permitido obtener otros beneficios muy importantes a nivel de ventas y repercusión que han sido clave tanto en el éxito del negocio como en su viabilidad.

Por lo tanto, los casos analizados nos permiten reforzar la idea de que **las empresas Fintech han influido positivamente en el desarrollo del emprendimiento en Chile**, pues estas empresas han sido capaces de dar viabilidad a proyectos que de otra forma podrían no haber llegado a constituirse. En situaciones en las que otras fuentes de financiación pueden no ser viables, como hemos visto en el caso de Wine Independent Press, **la existencia de servicios Fintech ha permitido que se lleven a cabo proyectos de emprendimiento**, evidenciando como las Fintech pueden ser una buena alternativa para la financiación de emprendedores, sobre todo en regiones en las que existan dificultades de acceso a financiación.

Por otro lado, más allá de la capacidad de financiar nuevos proyectos de emprendimiento, las evidencias recogidas nos demuestran que las empresas Fintech aportan una serie de beneficios que pueden resultar determinantes en la viabilidad del negocio. Por lo tanto, consideramos que la información extraída de estos casos nos permite afirmar que el surgimiento de la industria Fintech en Chile ha tenido un impacto positivo en el avance del emprendimiento y que sus servicios pueden constituirse como una alternativa para la financiación de emprendedores.

10 CONCLUSIONES

Una vez expuestos los resultados de nuestra investigación, cabría destacar las conclusiones de nuestro estudio e indicar cómo refuerzan las hipótesis planteadas.

Al inicio de este trabajo se planteaba la posibilidad de que las empresas Fintech hubieran contribuido en el desarrollo del emprendimiento en Chile, uno de los países de América Latina que mayor expansión Fintech ha experimentado, incluso en un contexto de dificultad de acceso

a financiación característico de la región que además se había visto agravado por la crisis económica.

Con el fin de analizar si estas consideraciones estaban fundamentadas, a lo largo del presente trabajo hemos hecho hincapié en analizar cómo ha evolucionado tanto el emprendimiento como el contexto del emprendimiento en la primera y segunda década de los años 2000, prestando igual atención a la variable Fintech y a su evolución en el territorio chileno.

Analizadas estas variables, hemos podido observar que el número de emprendedores ha crecido de forma muy destacada en la segunda década de los 2000, datos que han podido reforzarse tras analizar el porcentaje de oportunidades percibidas y el número de empresas creadas en ambos períodos. De la misma manera, hemos podido conocer que las facilidades de acceso a financiación han disminuido en la última década, situación que, tal y como hemos visto, no ha repercutido negativamente en el avance del emprendimiento. En vista de esta aparente contradicción, y gracias al análisis de la variable Fintech y al estudio de su evolución y segmentos, hemos podido conocer que **el surgimiento de este nuevo tipo de empresas habría jugado un papel importante en el avance del emprendimiento** por dos motivos fundamentales: el rápido crecimiento de la industria y los servicios ofrecidos por dichas empresas. En este sentido, los resultados de la investigación nos permiten corroborar nuestra primera hipótesis: *el surgimiento de la industria Fintech es una de las variables que ha influido en el aumento del número de emprendedores en Chile.*

De la misma manera, gracias al estudio de casos, hemos podido reforzar nuevamente la hipótesis previamente mencionada, pues la existencia de empresas Fintech ha permitido que empresas como Wine Independent Press o Intrinsical sean capaces de obtener la financiación necesaria para ser viables, demostrando así el impacto positivo que las empresas Fintech han tenido en el emprendimiento en la región de Chile.

Por otro lado, hemos podido evidenciar que las empresas Fintech pueden ser una alternativa para la financiación de proyectos de emprendimiento, pues la completa financiación de la empresa Wine Independent Press ha venido derivada de los servicios de *crowdfunding*. De esta forma, hemos podido reforzar nuestra segunda hipótesis, afirmando que *es posible llevar a cabo un proyecto de emprendimiento únicamente con financiación obtenida mediante empresas Fintech*, y hemos sido capaces de comprender uno de los motivos que han permitido

a las Fintech influir en los niveles de emprendimiento del país. Si bien estos métodos están en pleno proceso de expansión, nuestra investigación nos permite saber que, frente a la disminución de las facilidades de financiación de otros métodos, la financiación mediante empresas Fintech puede ser clave para dar viabilidad a proyectos de emprendimiento.

De esta manera, las empresas Fintech, gracias a su rápida expansión y a las nuevas posibilidades de financiación que ofrecen, estarían contribuyendo a aliviar las dificultades financieras encontradas por los emprendedores chilenos, permitiendo que se creen nuevos negocios. Además, estas empresas también estarían influyendo en la promoción de los negocios y en la consolidación de su público objetivo, traduciéndose en un potencial aumento de las ventas y una mejor expectativa de las posibilidades de la empresa.

Por lo tanto, en concordancia con lo estudiado por otros autores relativo al impacto positivo que tienen las empresas Fintech en el emprendimiento, estamos de acuerdo en reforzar sus planteamientos y afirmamos que estas circunstancias también se han dado en el caso concreto de Chile. Conocidas estas afirmaciones, cabría plantear posibles líneas de investigación a futuros investigadores.

Tal y como se exponía anteriormente, bajo el planteamiento de la *economía de la innovación* se espera que el avance tecnológico repercuta positivamente en el desarrollo económico, por lo que, una vez analizada la relación Fintech-emprendimiento en Chile, sería interesante continuar investigando su impacto a mayor escala. Por lo tanto, recomendaríamos profundizar en el impacto que ha tenido este avance del emprendimiento en el desarrollo económico de Chile, así como estudiar la forma de aprovechar todavía más esta posibilidad de fomento empresarial derivada de las empresas Fintech.

Por otro lado, consideramos que con nuestro trabajo hemos contribuido a representar la situación en la que se encuentra el emprendimiento chileno y su evolución, información muy interesante de cara a la formulación de medidas y a la comprensión de las variables que afectan en el desarrollo empresarial del país.

Por último, consideramos que este trabajo de fin de grado también contribuye a la comunidad internacional fomentando el conocimiento de estas nuevas empresas y las posibilidades que ofrecen. De la misma manera, animamos a futuros investigadores a continuar investigando el

impacto de las Fintech en otras regiones de América Latina y el Caribe, pues las circunstancias previamente descritas de dicho territorio pueden suponer una gran oportunidad para observar el potencial de esta nueva clase de empresas tecnológico-financieras. De esta forma, no solo será posible la toma de conciencia por parte de los actores internacionales, sino que también podrán tomarse las medidas adecuadas para fomentar su desarrollo y regulación y el público general podrá conocer las opciones disponibles para llevar a cabo proyectos de negocio.

11 BIBLIOGRAFÍA

- Abu Amuna, Y. M., Abu-Naser, S. S., Al Shobaki, M. J., & Abu Mostafa, Y. A. (2019). Fintech: Creative Innovation for Entrepreneurs. *International Journal of Academic Accounting, Finance & Management Research (IJAAFMR)*, 8-15.
- Ahmad, N., & Hoffman, A. (2007). *A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship*. Paris: OECD.
- Amorós, J. E., Atienza, M., & Romani, G. (2009). Financing entrepreneurial activity in Chile: Scale and scope of public support programs. *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 11, 55-70.
- Amorós, J., Atienza, M., & Romani, G. (2009). Financing entrepreneurial activity in Chile: Scale and scope of public support programs. *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 11, 55-70.
- Beck, T. (22 de enero de 2013). Financial Innovation: The Bright and the Dark Sides. *World Bank Blogs: All About Finance*. Obtenido de: <https://blogs.worldbank.org/allaboutfinance/financial-innovation-the-bright-and-the-dark-sides>
- Beck, T., Chen, T., Lin, C., & Song, F. M. (2016). Financial Innovation: The Bright and the Dark Sides. *Journal of Banking & Finance*, 72, 28-51.
- Berkmen, P., Beaton, K., Gershenson, D., Arze del Granado, J., Ishi, K., Kim, M., . . . Duch, E. (2019). Fintech in Latin America and the Caribbean: Sotcktaking. *International Monetary Fund*.
- Bnamericas. (19 de marzo de 2020). La verdad sobre las fintechs en Chile. Obtenido de bnamericas: <https://www.bnamericas.com/es/entrevistas/la-verdad-sobre-las-fintechs-en-chile>

- Borges, C., Bezerra, É. D., Silva, G., Andreassi, T., & da Rocha Ferreira, V. (2018). Entrepreneurship policy in Brazil: its focus and gaps. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 183-203.
- Bosma, N., & Kelley, D. (2019). *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2018/2019 Global Report*.
- Catapulta.me. (2018). *W. I. P (Wine Independent Press) Chile*. Obtenido de Catapulta.me: <https://www.catapulta.me/campaigns/w-i-p-wine-independent-press-chile> <fecha de consulta: 30 de mayo de 2020>
- Chukwuere, J. E., Adom, D., & Gorejena, K. (2019). Towards An Indigenous Crowdfunding Framework: A New Guide For Entrepreneurship Funding In Developing Countries. *Gender & Behaviour*, 12742-12755.
- Courvisanos, J., & Stuart, M. (2014). Innovation Economics And The Role Of The Innovative Entrepreneur In Economic Theory. *Journal of Innovation Economics & Management*, 14(2), 41-61.
- Dabla-Norris, E., Deng, Y., Ivanova, A., Karpowicz, I., Unsal, F., VanLeemput, E., & Wong, J. (2015). *Financial Inclusion: Zooming in on Latin America*. International Monetary Fund.
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., & Hess, J. (2017). *Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. Washington: The Global Findex Database.
- Deng, X., Huang, Z., & Cheng, X. (2019). FinTech and Sustainable Development: Evidence from China Based on P2P Data. *Sustainability*, 11(22), 1-19.
- Diario Financiero. (7 de mayo de 2019). FinteChile entrega al Gobierno la primer radiografía fintech del país. Obtenido de FinteChile: <https://www.fintechile.org/noticias/fintechile-sigue-ganando-notoriedad>
- EY & FinteChile. (2019). *Primer estudio fintech en Chile: Desafíos y oportunidades*. EY & FinteChile.
- Fenwick, M., McCahery, J. A., & Vermeulen, E. P. (2017). *Fintech and the Financing of Entrepreneurs: From Crowdfunding to Marketplace Lending*. TILEC Discussion Paper No. 25; ECGI - Law Working Paper No. 369/2017.
- Fintech Radar Chile. (30 de Julio de 2019). El ecosistema Fintech en Chile crece un 49% en los últimos 18 meses. Finnovista. Obtenido de: <https://www.finnovista.com/radar/el-ecosistema-fintech-en-chile-crece-un-49-en-los-ultimos-18-meses/>
- García Gallegos, D. (2019). Crowdfunding, transformación digital financiera y jurídica en México. *Revista Chilena De Derecho Y Tecnología*, 8(2), 139-155.

- Global Entrepreneurship Monitor. (2020). Entrepreneurial Attitudes, Perceptions, Intentions. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor: <https://www.gemconsortium.org/wiki/1182> <fecha de consulta: 27 de abril de 2020>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2020). Financing for Entrepreneurs [Fichero de datos] Obtenido de <https://www.gemconsortium.org/data/key-nes> <fecha de consulta: 10 abril de 2020>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2020). Governmental Programs [Fichero de datos] Obtenido de <https://www.gemconsortium.org/data/key-nes> <fecha de consulta: 10 abril de 2020>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2020). Methodology. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor: <https://www.gemconsortium.org/wiki/1599> <fecha de consulta: 27 de abril de 2020>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2020). Mission. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor: <https://www.gemconsortium.org/about/gem/5> <fecha de consulta: 28 de abril de 2020>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2020). Perceived Opportunities [Fichero de datos] Obtenido de <https://www.gemconsortium.org/data/key-aps> <fecha de consulta: 10 abril de 2020>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2020). Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA) [Fichero de datos] Obtenido de <https://www.gemconsortium.org/data/key-aps> <fecha de consulta: 10 abril de 2020>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2020). What is the National Expert Survey (NES)? Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor: <http://gem-consortium.ns-client.xyz/wiki/1142> <fecha de consulta: 27 de abril de 2020>
- Godin, K., Clemens, J., & Veldhuis, N. (2008). Measuring Entrepreneurship Conceptual Frameworks and Empirical Indicators. Development Department . Vancouver : The Fraser Institute.
- Godin, K., Clemens, J., & Veldhuis, N. (junio de 2008). Measuring Entrepreneurship Conceptual Frameworks and Empirical Indicators. Studies in Entrepreneurship Markets, 7, 1-65.
- Haiyong, S. (2019). The U.S.-China Tech War: Impacts and Prospects. China Quarterly of International Strategic Studies,, 5(2), 197-212.

- Idea.me. (2018). Intrinsic Brewing Company. Obtenido de Idea.me: <https://www.idea.me/projects/58516/intrinsic-brewing-company> <fecha de consulta: 4 de junio de 2020>
- Inter-American Development Bank, Finnovista. (2018). Fintech Latin America 2018. Inter-American Development Bank.
- Jenik, I., Lyman, T., & Nava, A. (2017). Crowdfunding and Financial Inclusion. Consultative Group to Assist the Poor.
- Kantis, H., Ishida, M., & Komori, M. (2002). Entrepreneurship in Emerging Economies: The Creation and Development of New Firms in Latin America and East Asia. Inter-American Development Bank.
- Léger, A., & Swaminatha, S. (2007). Innovation Theories: Relevance and Implications for Developing Country Innovation. Berlin: German Institute for Economic Research.
- Lopez, T., & Alvarez, C. (2018). Entrepreneurship research in Latin America: a literature review. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*.
- Lora, E., & Castellani, F. (2014). Entrepreneurship in Latin America. Washington DC: Inter-American Development Bank and The World Bank.
- Lukonga, I. (2018). Fintech, Inclusive Growth and Cyber Risks: A Focus on the MENAP and CCA Regions. Washington D.C.: International Monetary Fund.
- Michael, C. (2007). Discussant Comments Entrepreneurship, Growth, And Adam Smith. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 287-289.
- Moreno de Tejada, O. (2018). *Inclusión Financiera en América Latina y el Caribe*. Universidad Pontificia Comillas. Madrid: Universidad Pontificia Comillas.
- OECD. (2013). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2013: An OECD Scoreboard Final Report*. OECD.
- OECD. (2015). *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*. OECD Publishing.
- OECD. (2018). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2018: An OECD Scoreboard*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2019). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2019. An OECD Scoreboard*. Paris: OECD Publishing.
- Orueta, I., Echagüe Pastore, M., Bezarque, P., Correa Pina, A., García Vera, C., García López, D., Meléndez Martínez, Á., Pazmiño Hernández, M. F., Castañeda Sánchez, J. A., Real S., Y., Nivar Arias, O. M., Rodríguez Fernández, S. (2017). *Actividades Fintech para PYMES*. Madrid: Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores (IIMV).

- Rosenberg, N. (2006), "Innovation and Economic Growth", in Innovation and Growth in Tourism, OECD Publishing, Paris
- Schueffel, P. (2016). Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech. *Journal of Innovation Management*, 4(4), 32-54.
- Schweitzer, M. E., & Barkley, B. (2017). Is "Fintech" Good for Small Business Borrowers? Impacts on Firm Growth and Customer Satisfaction. Cleveland: Federal Reserve Bank of Cleveland.
- Sengupta, J. (2013). *Theory of Innovation. A New Paradigm of Growth*. London: Springer.
- Servicio de Impuestos Internos. (septiembre de 2019). Estadísticas de Empresa por Actividad Económica. [Fichero de datos] Obtenido de Servicio de Impuestos Internos: http://www.sii.cl/sobre_el_sii/estadisticas/empresas/PUB_COMU_ACT.xlsb <fecha de consulta: 21 de abril de 2020>
- Śledzik, K. (2013). Schumpeter's View On Innovation And Entrepreneurship. Zilina: Management Trends in Theory and Practice, (ed.) Stefan Hittmar, Faculty of Management Science and Informatics, University of Zilina .
- The World Bank. (2013). *Crowdfunding's Potential for the Developing World*. Washington DC: Information for Development Program. The World Bank.
- The World Bank. (2020). TCdata360 Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA). Obtenido de The World Bank: https://tcdata360.worldbank.org/indicators/aps.ea.total?country=CHL&indicator=3116&viz=line_chart&years=2001,2017 <fecha de consulta: 2 de junio de 2020>
- Wine Independent Press. (2020). ¿Quiénes somos? Obtenido de W.I.P: <https://www.wip.cl/quienes-somos/> <fecha de consulta: 13 de junio de 2020>

12 ANEXO

Preguntas de las entrevistas realizadas

1. ¿Por qué decidió apostar por el *crowdfunding* para financiarse?
2. ¿Considera que gracias a los métodos de *crowdfunding* consiguió llevar a cabo su proyecto de emprendimiento?
3. ¿Había probado con otras fuentes de financiación?
4. ¿Qué dificultades encontró en otras fuentes de financiación que no encontró en el *crowdfunding*?
5. ¿Qué ventajas puede atribuir al *crowdfunding* frente a otros métodos de financiación?
6. ¿Considera que fue acertada la decisión de utilizar *crowdfunding* para financiarse? Si es así, ¿por qué?