



ACLARATORIA
BASES DE CONVOCATORIA

PROGRAMA ESPECIAL
Capital Semilla Emprende
“Zona de Rezago Costa”

Región de la Araucanía 2022



1.- Que, en “Formulario Idea de Negocio” del punto 2.2, de las Bases de Convocatoria Capital Semilla Emprende “Zona de Rezago Costa” Región de la Araucanía 2022, contiene tabla que fija ámbitos del Instrumento “Formulario Idea de Negocio”.

2.- Que, el anexo N° 7, que fija los Criterios de Evaluación Técnica, en el punto “ii). Formulario Idea de Negocio (95%)”, incluye el criterio “10 Sustentabilidad” el cual no corresponde evaluar en estas bases, siendo necesario en consecuencia, aclarar los criterios indicados en el anexo y los porcentajes correspondientes , según se indica:

DONDE DICE:

ii). Formulario Idea de Negocio (95%)



Nº	Criterio Modelo CANVAS	Pregunta Formulario	Criterio de evaluación	Rúbrica	Nota	Ponderación Criterio
1	Clientes	<p>¿Quiénes son los principales clientes? ¿A qué tipo de clientes apunta nuestro negocio?</p> <p><i>Tipo: armar grupos de clientes de acuerdo a sus características. Tipos de clientes, con una identificación clara, a los cuales quiere llegar nuestro negocio.</i></p>	<p>Descripción del o los tipos de clientes al cual está dirigido su producto/servicio.</p> <p><i>Describir: implica nombrar y explicar detalladamente el/los elemento/s solicitados.</i></p>	El/la postulante describe las características de al menos 2 tipos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio.	7	12%
				El/la postulante describe las características de al menos 1 tipo de cliente al cual enfocará su producto/servicio.	6	
				El/la postulante solo menciona al cliente o los clientes al cual enfocará su producto/servicio, sin describir las características de los mismos.	4	
				El/la postulante no menciona ni describe tipos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio.	1	
				El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa, y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0	
2	Elemento diferenciador	<p>¿Por qué los clientes deberían preferirme por sobre los demás?</p> <p>¿Por qué los clientes deberían preferir mi producto/servicio por sobre los demás?</p> <p><i>Elemento diferenciador: Elemento que ayuda a elegir un producto o</i></p>	<p>Describe por cada tipo de clientes, cuál es el elemento diferenciador por el cual deberían elegir el producto/servicio.</p> <p><i>Describir: implica nombrar y explicar detalladamente el/los elemento/s solicitados.</i></p>	El/la postulante describe su elemento diferenciador para todos los tipos de clientes identificados.	7	14%
				El/la postulante describe su elemento diferenciador solo para algunos de los tipos de clientes identificados.	5	
				El/la postulante solo menciona su elemento diferenciador y/o lo describe sin mencionar a qué tipo de cliente pertenece.	3	



		<i>servicio por sobre otro de similares características.</i>		El/la postulante no menciona ni describe el elemento diferenciador de su idea de negocio.	1	
				El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa, y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0	
3	Medios de distribución/atención	¿A través de qué medios realizo las ventas a mis clientes? ¿Cuáles son los medios, para dar a conocer mi producto/servicio, que prefieren mi/s tipo/s de clientes? ¿Cuáles son los medios con los que obtendría mayor venta en mi modelo de negocio?	Describe los medios necesarios para llegar a los clientes y dar conocer el producto/servicio, posibilitando la compra. Además comentar por qué esos medios son los más adecuados (financiera y operacionalmente) respecto a cada tipo de clientes.	El/la postulante describe medios de distribución para todos los tipos de cliente identificados, justificando el por qué lo utilizará.	7	7%
				El/la postulante describe medios de distribución solo para algunos de los tipos de cliente identificados, justificando el por qué lo utilizará.	5	
				El/la postulante solo menciona o describe medios de distribución, sin mencionar a qué tipo de cliente pertenecen y/o por qué se utilizarán.	3	
				El/la postulante no menciona ni describe medios de distribución, ni tampoco hace referencia a qué tipo de cliente pertenecen.	1	
				El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa, y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0	
4	Relación con los clientes	¿Qué relación tiene o espera tener con cada tipo de cliente descrito? ¿Alguno de los medios por los cuales busca relacionarse con el	De acuerdo a los tipos de clientes indicados, establecer cuál o cuáles serán los tipos de relación por cada uno de ellos. La relación con los	El/la postulante describe y justifica la relación para todos los tipos de cliente identificados.	7	7%
				El/la postulante describe y justifica la relación solo para algunos de los tipos de cliente identificados.	5	



		cliente, tiene algún costo asociado?	clientes apunta a fidelizar su compra.	El/la postulante solo menciona o describe la relación con el cliente, sin mencionar a qué tipo pertenece y/o cuál es su justificación.	3	
				El/la postulante no menciona ni describe la relación con el cliente en ningún tipo (de cliente) descrito.	1	
				El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa, y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0	
5	Ingresos	¿Por cuál tipo de producto/servicio estarían dispuestos a pagar más nuestros clientes? ¿Por cuál tipo de producto/servicio pagan actualmente los clientes? ¿Qué tipo de medio de pago prefieren utilizar mis clientes?	Describe qué ingresos recibirá el negocio y a través de qué medios.	El/la postulante describe cada uno de los ingresos de su negocio y a través de qué medios de pago los percibirá.	7	7%
				El/la postulante describe los ingresos de su negocio, sin mencionar través de qué medios de pago los percibirá.	5	
				El/la postulante no describe los ingresos de su negocio y/o solo menciona medios de pago.	3	
				El/la postulante no describe qué ingresos ni tampoco a través de qué medios los percibirá.	1	
				El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa, y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0	
6	Elementos clave	¿Qué elementos se debe adquirir para generar mi producto/servicio	Descripción de los elementos clave necesarios para que el	El/la postulante describe al menos 2 elementos clave, necesarios para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	7	7%



		y entregue a los diferentes tipos de clientes?	producto/servicio se genere y se entregue a los clientes.	El/la postulante describe al menos 1 elemento clave, necesario para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	5	
				El/la postulante no describe elementos claves, necesarios para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	1	
				El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa, y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0	
7	Acciones/ actividades clave	¿Qué acciones se deben realizar para que mi producto/servicio se entregue a los diferentes tipos de clientes?	Descripción de las acciones clave necesarias para que el producto/servicio se entregue a los clientes.	El/la postulante describe al menos 2 acciones clave, necesarias para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	7	7%
				El/la postulante describe al menos 1 acción clave, necesarias para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	5	
				El/la postulante no describe acciones clave, necesarias para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	1	
				El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa, y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0	
8	Costos	¿Cuáles son los costos (fijos y variables) para el funcionamiento de los elementos y acciones clave definidos?	Definir cuáles son los costos fijos y variables asociados a los elementos y acciones claves de su negocio.	El/la postulante describe la estructura de costos de su idea de negocio, identificando costos fijos y costos variables de cada elemento y acción clave identificados previamente.	7	7%



				El/la postulante describe la estructura de costos de su idea de negocio, identificando costos fijos y costos variables, sin asociarlos necesariamente a a cada elemento o acción clave identificada previamente.	5	
				El/la postulante describe la estructura de costos sin separar entre costos fijos y variables y/o no los asocia a elementos ni acciones claves.	3	
				El/la postulante no es capaz de describir la estructura de costos de su idea de negocio.	1	
				El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa, y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0	
9	Alianzas clave	¿Cuáles son las alianzas realizadas o a realizar para mejorar la satisfacción de mis clientes?	Definir cuáles son las actuales o futuras alianzas clave (redes de trabajo) que mi negocio debe tener para satisfacer de mejor forma a mis clientes.	El/la postulante describe a lo menos 2 alianzas clave que pueden mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes.	7	4%
				El/la postulante describe a lo menos 1 alianza clave que pueda mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes.	5	
				El/la postulante no describe alianzas clave destinadas a mejorar la satisfacción de los clientes.	1	
				El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa, y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0	



10	Sustentabilidad	<p>¿Qué acciones puedo implementar en mi negocio, desde el punto de vista de la eficiencia energética, energías renovables y economía circular? de manera de hacer mi producto o servicio más sustentable.</p> <p>¿Tenía ya incorporada alguna de estas acciones en el proceso de mi producto o servicio?</p>	<p>Establecer las acciones de eficiencia energéticas, energías renovables y de economía circular involucradas en el proceso productivo de mi producto/servicio.</p>	<p>La idea de negocio presentada es del tipo sustentable (ver Anexo N°9) o incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, acciones de eficiencia energética y/o de energías renovables y de economía circular.</p>	7	8%
				<p>La idea de negocio presentada, indistinta su naturaleza, incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, al menos 1 (una) acción de eficiencia energética o de energías renovables o de economía circular.</p>	4	
				<p>La idea de negocio presentada no incorpora en la cadena de desarrollo del producto o servicio, alguna acción de eficiencia energética y/o de energías renovables o de economía circular, ni tampoco integra en su quehacer actividades que aporten a la sustentabilidad.</p>	1	
				<p>El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa, y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.</p>	0	
11	Coherencia Global de la Idea de Negocio	<p>En este ítem se evaluará la coherencia general de la Idea de Negocio en el formulario de postulación (Canvas), sobre la base de la información incorporada en los correspondientes criterios.</p>	<p>Coherencia en el formulario (Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador determinados y cómo se refleja los mismos en los demás criterios del modelo.</p>	<p>Se puede observar un alto nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, lo cual se refleja también en los demás criterios de evaluación.</p>	7	20%
				<p>Se puede observar un alto nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, no obstante, éste no se ve</p>	5	



			claramente reflejado en alguno de los demás criterios de evaluación.	
			Se puede observar un nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, no obstante, éste no se ve reflejado en los demás criterios de evaluación.	4
			Se puede observar un bajo nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, lo que se ve reflejado también en los demás criterios de evaluación.	3
			No existe coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descritos y elemento diferenciador, ni tampoco entre éstos y los demás criterios de evaluación.	1
			El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0

DEBE DECIR:

ii). Formulario Idea de Negocio (95%)



Nº	Criterio Modelo CANVAS	Pregunta Formulario	Criterio de evaluación	Rúbrica	Nota	Ponderación Criterio
1	Clientes	<p>¿Quiénes son los principales clientes? ¿A qué tipo de clientes apunta nuestro negocio?</p> <p><i>Tipo: armar grupos de clientes de acuerdo a sus características. Tipos de clientes, con una identificación clara, a los cuales quiere llegar nuestro negocio.</i></p>	<p>Descripción del o los tipos de clientes al cual está dirigido su producto/servicio.</p> <p><i>Describir: implica nombrar y explicar detalladamente el/los elemento/s solicitados.</i></p>	El/la postulante describe las características de al menos 2 tipos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio.	7	12%
				El/la postulante describe las características de al menos 1 tipo de cliente al cual enfocará su producto/servicio.	6	
				El/la postulante solo menciona al cliente o los clientes al cual enfocará su producto/servicio, sin describir las características de los mismos.	4	
				El/la postulante no menciona ni describe tipos de clientes a los cuales enfocará su producto/servicio.	1	
				El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa, y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0	
2	Elemento diferenciador	<p>¿Por qué los clientes deberían preferirme por sobre los demás?</p> <p>¿Por qué los clientes deberían preferir mi producto/servicio por sobre los demás?</p> <p><i>Elemento diferenciador: Elemento que ayuda a elegir un producto o</i></p>	<p>Describe por cada tipo de clientes, cuál es el elemento diferenciador por el cual deberían elegir el producto/servicio.</p> <p><i>Describir: implica nombrar y explicar detalladamente el/los elemento/s solicitados.</i></p>	El/la postulante describe su elemento diferenciador para todos los tipos de clientes identificados.	7	16%
				El/la postulante describe su elemento diferenciador solo para algunos de los tipos de clientes identificados.	5	
				El/la postulante solo menciona su elemento diferenciador y/o lo describe sin mencionar a qué tipo de cliente pertenece.	3	



		<i>servicio por sobre otro de similares características.</i>		El/la postulante no menciona ni describe el elemento diferenciador de su idea de negocio.	1	
				El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa, y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0	
3	Medios de distribución/atención	¿A través de qué medios realizo las ventas a mis clientes? ¿Cuáles son los medios, para dar a conocer mi producto/servicio, que prefieren mi/s tipo/s de clientes? ¿Cuáles son los medios con los que obtendría mayor venta en mi modelo de negocio?	Describe los medios necesarios para llegar a los clientes y dar conocer el producto/servicio, posibilitando la compra. Además comentar por qué esos medios son los más adecuados (financiera y operacionalmente) respecto a cada tipo de clientes.	El/la postulante describe medios de distribución para todos los tipos de cliente identificados, justificando el por qué lo utilizará.	7	8%
				El/la postulante describe medios de distribución solo para algunos de los tipos de cliente identificados, justificando el por qué lo utilizará.	5	
				El/la postulante solo menciona o describe medios de distribución, sin mencionar a qué tipo de cliente pertenecen y/o por qué se utilizarán.	3	
				El/la postulante no menciona ni describe medios de distribución, ni tampoco hace referencia a qué tipo de cliente pertenecen.	1	
				El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa, y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0	
4	Relación con los clientes	¿Qué relación tiene o espera tener con cada tipo de cliente descrito? ¿Alguno de los medios por los cuales busca relacionarse con el	De acuerdo a los tipos de clientes indicados, establecer cuál o cuáles serán los tipos de relación por cada uno de ellos. La relación con los	El/la postulante describe y justifica la relación para todos los tipos de cliente identificados.	7	8%
				El/la postulante describe y justifica la relación solo para algunos de los tipos de cliente identificados.	5	



		cliente, tiene algún costo asociado?	clientes apunta a fidelizar su compra.	El/la postulante solo menciona o describe la relación con el cliente, sin mencionar a qué tipo pertenece y/o cuál es su justificación.	3	
				El/la postulante no menciona ni describe la relación con el cliente en ningún tipo (de cliente) descrito.	1	
				El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa, y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0	
5	Ingresos	¿Por cuál tipo de producto/servicio estarían dispuestos a pagar más nuestros clientes? ¿Por cuál tipo de producto/servicio pagan actualmente los clientes? ¿Qué tipo de medio de pago prefieren utilizar mis clientes?	Describe qué ingresos recibirá el negocio y a través de qué medios.	El/la postulante describe cada uno de los ingresos de su negocio y a través de qué medios de pago los percibirá.	7	8%
				El/la postulante describe los ingresos de su negocio, sin mencionar través de qué medios de pago los percibirá.	5	
				El/la postulante no describe los ingresos de su negocio y/o solo menciona medios de pago.	3	
				El/la postulante no describe qué ingresos ni tampoco a través de qué medios los percibirá.	1	
				El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa, y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0	
6	Elementos clave	¿Qué elementos se debe adquirir para generar mi producto/servicio	Descripción de los elementos clave necesarios para que el	El/la postulante describe al menos 2 elementos clave, necesarios para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	7	8%



		y entregue a los diferentes tipos de clientes?	producto/servicio se genere y se entregue a los clientes.	El/la postulante describe al menos 1 elemento clave, necesario para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	5	
				El/la postulante no describe elementos claves, necesarios para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	1	
				El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa, y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0	
7	Acciones/ actividades clave	¿Qué acciones se deben realizar para que mi producto/servicio se entregue a los diferentes tipos de clientes?	Descripción de las acciones clave necesarias para que el producto/servicio se entregue a los clientes.	El/la postulante describe al menos 2 acciones clave, necesarias para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	7	8%
				El/la postulante describe al menos 1 acción clave, necesarias para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	5	
				El/la postulante no describe acciones clave, necesarias para que su producto/servicio llegue a sus clientes.	1	
				El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa, y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0	
8	Costos	¿Cuáles son los costos (fijos y variables) para el funcionamiento de los elementos y acciones clave definidos?	Definir cuáles son los costos fijos y variables asociados a los elementos y acciones claves de su negocio.	El/la postulante describe la estructura de costos de su idea de negocio, identificando costos fijos y costos variables de cada elemento y acción clave identificados previamente.	7	8%



				El/la postulante describe la estructura de costos de su idea de negocio, identificando costos fijos y costos variables, sin asociarlos necesariamente a cada elemento o acción clave identificada previamente.	5	
				El/la postulante describe la estructura de costos sin separar entre costos fijos y variables y/o no los asocia a elementos ni acciones claves.	3	
				El/la postulante no es capaz de describir la estructura de costos de su idea de negocio.	1	
				El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa, y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0	
9	Alianzas clave	¿Cuáles son las alianzas realizadas o a realizar para mejorar la satisfacción de mis clientes?	Definir cuáles son las actuales o futuras alianzas clave (redes de trabajo) que mi negocio debe tener para satisfacer de mejor forma a mis clientes.	El/la postulante describe a lo menos 2 alianzas clave que pueden mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes.	7	4%
				El/la postulante describe a lo menos 1 alianza clave que pueda mejorar la satisfacción de sus actuales y/o potenciales clientes.	5	
				El/la postulante no describe alianzas clave destinadas a mejorar la satisfacción de los clientes.	1	
				El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa, y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0	



				El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa, y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0	
10	Coherencia Global de la Idea de Negocio	En este ítem se evaluará la coherencia general de la Idea de Negocio en el formulario de postulación (Canvas), sobre la base de la información incorporada en los correspondientes criterios.	Coherencia en el formulario (Canvas), respecto a los clientes y elemento diferenciador determinados y cómo se refleja los mismos en los demás criterios del modelo.	Se puede observar un alto nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, lo cual se refleja también en los demás criterios de evaluación.	7	20%
				Se puede observar un alto nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, no obstante, éste no se ve claramente reflejado en alguno de los demás criterios de evaluación.	5	
				Se puede observar un nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, no obstante, éste no se ve reflejado en los demás criterios de evaluación.	4	
				Se puede observar un bajo nivel de coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descrito/s y elemento diferenciador, lo que se ve reflejado también en los demás criterios de evaluación.	3	
				No existe coherencia en la idea de negocio formulada, desde el punto de vista del/los tipo/s de clientes descritos y elemento diferenciador, ni	1	



			tampoco entre éstos y los demás criterios de evaluación.	
			El/la postulante renuncia y/o no presenta/adjunta los documentos definidos por Sercotec para esta etapa y/o no cumple con las condiciones señaladas en Bases de Convocatoria.	0

En todo lo demás se entiende vigente las bases de convocatoria que por el presente acto se modifican, lo anterior en concordancia con el 2.2 de las bases citadas.

