

GUÍA **DESCARGABLE** GRATUITA FONDOS SERCOTEC



INTRODUCCIÓN

Esta guía tiene como propósito proporcionar información detallada sobre los **fondos concursables de Sercotec**, abordando aspectos clave como su definición, las diferentes convocatorias disponibles, los requisitos para postular, los beneficiarios a los que están dirigidos y el financiamiento que cada programa otorga. Asimismo, se establecerán las principales diferencias entre los fondos de Sercotec y Corfo, permitiendo a los postulantes identificar la opción más adecuada según sus necesidades y características.

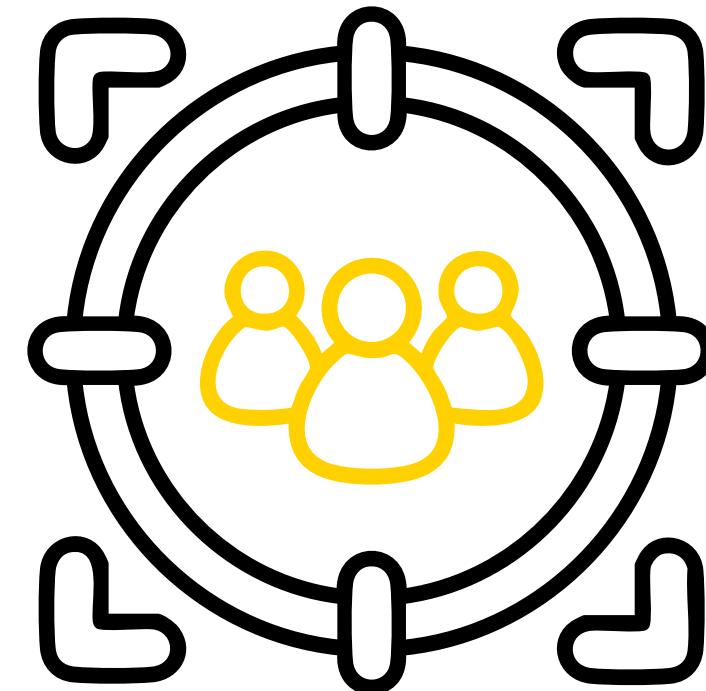
Además, **se expondrán las etapas del proceso de postulación a los fondos de Sercotec**, entregando orientación sobre los pasos a seguir desde la inscripción hasta la evaluación final. También se abordarán elementos esenciales dentro de la formulación de un proyecto, tales como la metodología Canvas para la estructuración del modelo de negocio y la correcta planificación de costos, elementos fundamentales para una postulación exitosa.

Esta guía está diseñada para facilitar la comprensión del proceso de financiamiento público y brindar herramientas prácticas que aumenten las probabilidades de adjudicación de los fondos concursables.

DIFERENCIA ENTRE CORFO Y SERCOTEC

Los fondos concursables representan una valiosa oportunidad para emprendedores y pequeñas empresas que buscan financiamiento para el desarrollo y crecimiento de sus proyectos. En Chile, entidades como el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec) y la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo) ofrecen diversas líneas de apoyo económico con el objetivo de fomentar la innovación, la competitividad y el fortalecimiento del ecosistema emprendedor.

SERCOTEC y **CORFO** son dos entidades gubernamentales chilenas que apoyan el desarrollo económico del país a través de distintos fondos y programas de financiamiento. Aunque ambos tienen el objetivo de fomentar el emprendimiento y la innovación, presentan diferencias clave en su enfoque y público objetivo.

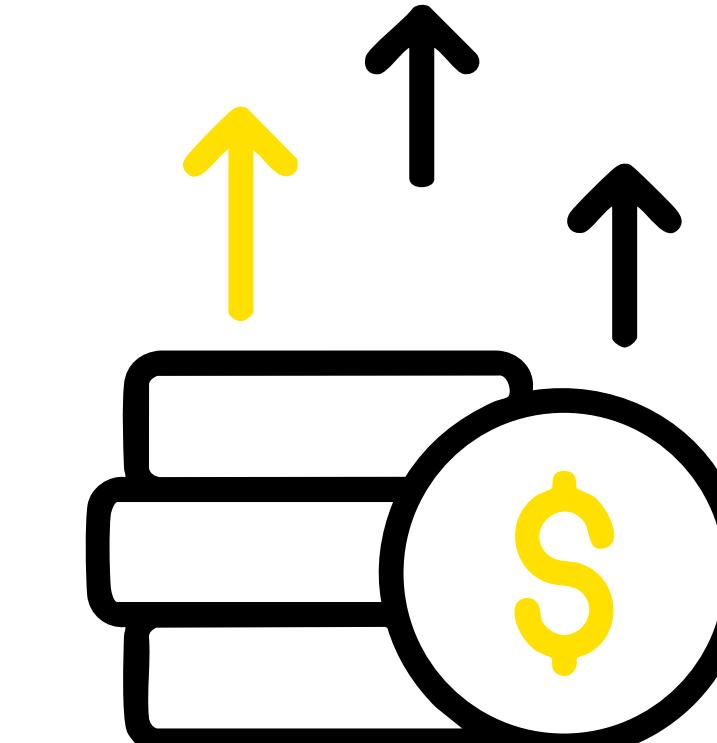


Enfoque y público objetivo

SERCOTEC: Está dirigido principalmente a micro y pequeñas empresas (MIPES) y emprendedores en etapa inicial. Su objetivo es fortalecer negocios a pequeña escala, facilitando acceso a financiamiento, capacitación y asesoría.

CORFO: Se orienta a empresas de mayor tamaño, con énfasis en la innovación, productividad y competitividad. Sus fondos suelen estar destinados a proyectos tecnológicos, escalabilidad y expansión internacional.

Los fondos concursables representan una valiosa oportunidad para emprendedores y pequeñas empresas que buscan financiamiento para el desarrollo y crecimiento de sus proyectos. En Chile, entidades como el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec) y la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo) ofrecen diversas líneas de apoyo económico con el objetivo de fomentar la innovación, la competitividad y el fortalecimiento del ecosistema emprendedor.



Tipos de financiamiento

SERCOTEC: Otorga subsidios no reembolsables, es decir, financiamiento que no requiere devolución, aunque generalmente exige un cofinanciamiento del beneficiario.

CORFO: Entrega créditos con condiciones preferenciales, fondos de inversión y garantías para acceder a financiamiento bancario. Además, financia proyectos de innovación mediante aportes compartidos.



EJEMPLOS DE FONDOS

Fondo SERCOTEC: “Capital Semilla Emprende”, que entrega financiamiento a emprendedores para la puesta en marcha de un negocio, cubriendo la compra de activos, insumos y acciones de marketing.

Fondo CORFO: “Startup Chile”, un programa de aceleración de empresas emergentes con alto potencial de crecimiento, brindando financiamiento, redes de contacto y apoyo en internacionalización.

SERCOTEC es ideal para quienes buscan iniciar o consolidar una micro o pequeña empresa, con acceso a subsidios y asesoría. **CORFO**, en cambio, es una opción más adecuada para empresas con potencial de escalamiento e innovación, con financiamiento que puede requerir devolución o cofinanciamiento



¿QUÉ ES EL FONDO SERCOTEC?

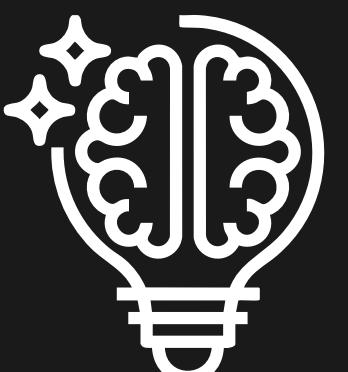
El Servicio de Cooperación Técnica (**SERCOTEC**) ofrece diversos fondos concursables dirigidos a fortalecer el emprendimiento en Chile. Entre los principales programas se encuentran:

- **Capital Abeja Emprende**
- **Capital Semilla Emprende**
- **Capital Crece**

Cada uno diseñado para diferentes etapas y necesidades de los negocios. El Fondo Concursable de Sercotec es un programa de apoyo destinado a fomentar la creación de nuevos negocios con potencial de participar en el mercado formal. A través de este fondo, se cofinancia un plan de trabajo que incluye gestión empresarial e inversiones necesarias para la implementación del proyecto

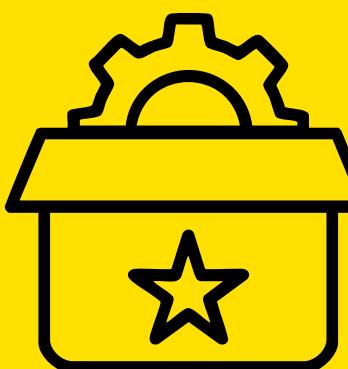
GENERALIDADES DE LA POSTULACIÓN A LOS FONDOS

REQUISITOS BASE



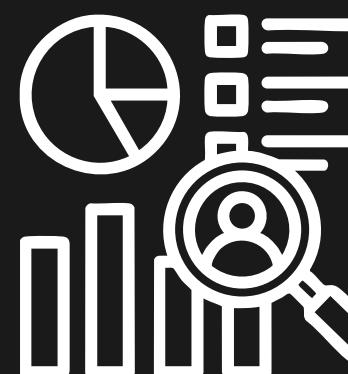
TENER UNA IDEA DE NEGOCIO CLARA

Definir de manera precisa y concisa la propuesta de valor de tu negocio. Esto incluye comprender qué problema resuelve tu producto o servicio. Qué necesidades satisface y cómo se diferencia de otras soluciones en el mercado. Debes ser capaz de articular tu idea de manera convincente y comprensible.



VALIDACIÓN DEL PRODUCTOSERVICIO

La validación del producto o servicio consiste en recopilar evidencia de que existe demanda real en el mercado. Esto se puede lograr a través de encuestas, pruebas piloto, entrevistas con clientes potenciales o ventas iniciales. La validación confirma que la oferta satisface una necesidad específica y tiene potencial comercial, reduciendo el riesgo de fracaso y aumentando las probabilidades de éxito del negocio.



INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y COMPETENCIA

Realizar un análisis profundo del mercado en el que te encuentras, identificando tendencias, segmentos de clientes y oportunidades, conocer a tu competencia te permite posicionar tu oferta de manera única y aprovechar vacíos en el mercado. Además estudiar los canales de venta te ayudará a elegir la forma más eficiente de llegar a tus clientes.



REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD PRINCIPALES

Mayoria de edad, carnet vigente, sin deudas de pensión alimenticia y/o tributarias, sin inicio de actividades en primera categoría con rut personal, no tener contrato vigente con sercotec, entre otros.



PROCESOS DE POSTULACIÓN

Para postular al Fondo Sercotec, los interesados deben seguir los siguientes pasos:

- 1. Registro:** Crear una cuenta de usuario en la plataforma de Sercotec.
- 2. Revisión de bases:** Descargar y leer detalladamente las bases y anexos de la convocatoria.
- 3. Completar la postulación:** Llenar el formulario en línea, responder un test de preselección y enviar un video de presentación junto con la documentación requerida.
- 4. Verificación de requisitos:** Asegurar que toda la información cumple con los formatos y criterios especificados en la convocatoria.

GASTOS FINANCIABLES POR LOS FONDOS

Los subsidios de Sercotec permite financiar los siguientes ítems:

Acciones de Gestión Empresarial

Asistencia técnica y asesoría en gestión: Contratación de consultoría especializada para mejorar la gestión del negocio.

Capacitación: Desarrollo de actividades formativas necesarias para la implementación del emprendimiento.

Marketing y Promoción: Participación en ferias, exposiciones, eventos, publicidad y estrategias de difusión, incluyendo marketing digital.

Misiones comerciales y tecnológicas: Viajes y visitas de transferencia tecnológica o comercial para fortalecer el negocio.

Inversiones

Activos fijos: Adquisición de bienes materiales esenciales para la operación del negocio.

Activos intangibles: Compra de software, registros de marca y otros elementos inmateriales necesarios.

Habilitación de infraestructura: Adaptación de espacios físicos para el funcionamiento del negocio.

Capital de trabajo: Este ítem está sujeto a una restricción del 40% sobre el total de la inversión y puede incluir:

Nuevas contrataciones de personal.
Arrendamiento de bienes inmuebles, maquinaria y vehículos.

Compra de materias primas y materiales esenciales.
Servicios indispensables para la operación del negocio.

Adquisición de mercadería complementaria para la comercialización del producto o servicio.



El Fondo Sercotec representa una excelente oportunidad para emprendedores que buscan formalizar y fortalecer su negocio. Es fundamental revisar en detalle las bases de postulación y preparar un plan de trabajo bien estructurado para aumentar las posibilidades de obtener el subsidio.

Para más información, se recomienda visitar el sitio web oficial de Sercotec y estar atentos a las convocatorias disponibles en su región.

GENERALIDADES FONDOS SERCOTEC SEMILLA

¿Qué es?

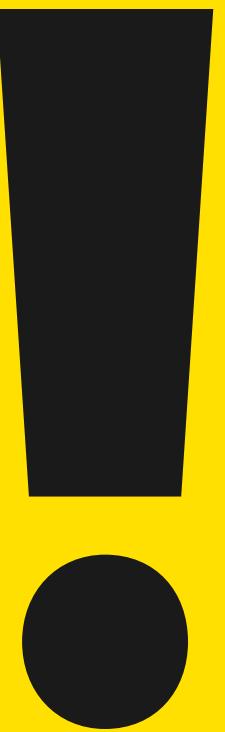
Es un fondo concursable dirigido a emprendedores y emprendedoras que desean poner en marcha un nuevo negocio formal con potencial de crecimiento en el mercado. Su propósito es facilitar la creación de empresas a través de financiamiento y acompañamiento técnico.

¿Qué apoyo entrega?

El subsidio entregado es de hasta \$3.500.000, con la siguiente distribución:

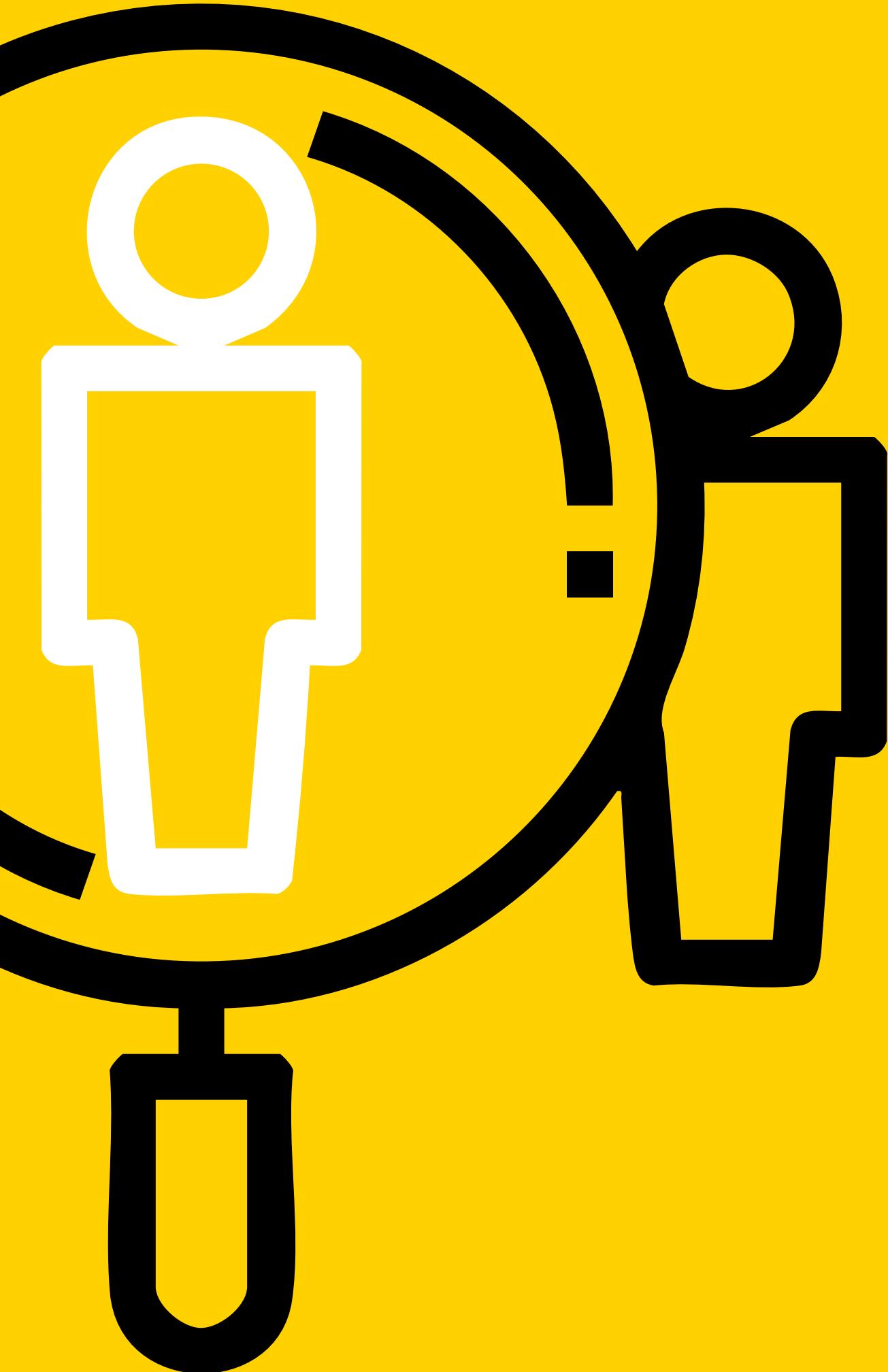
Entre **\$200.000** y **\$500.000** para asistencia técnica, capacitación, marketing y formalización del negocio.

Entre **\$3.000.000** y **\$3.300.000** para inversiones en activos, habilitación de infraestructura y capital de trabajo.



El beneficiario debe realizar un aporte determinado en las bases el cual se denomina el aporte empresarial el cual consiste en un 3% de la totalidad del fondo, además de asumir el pago de impuestos correspondientes en el transcurso de las compras.

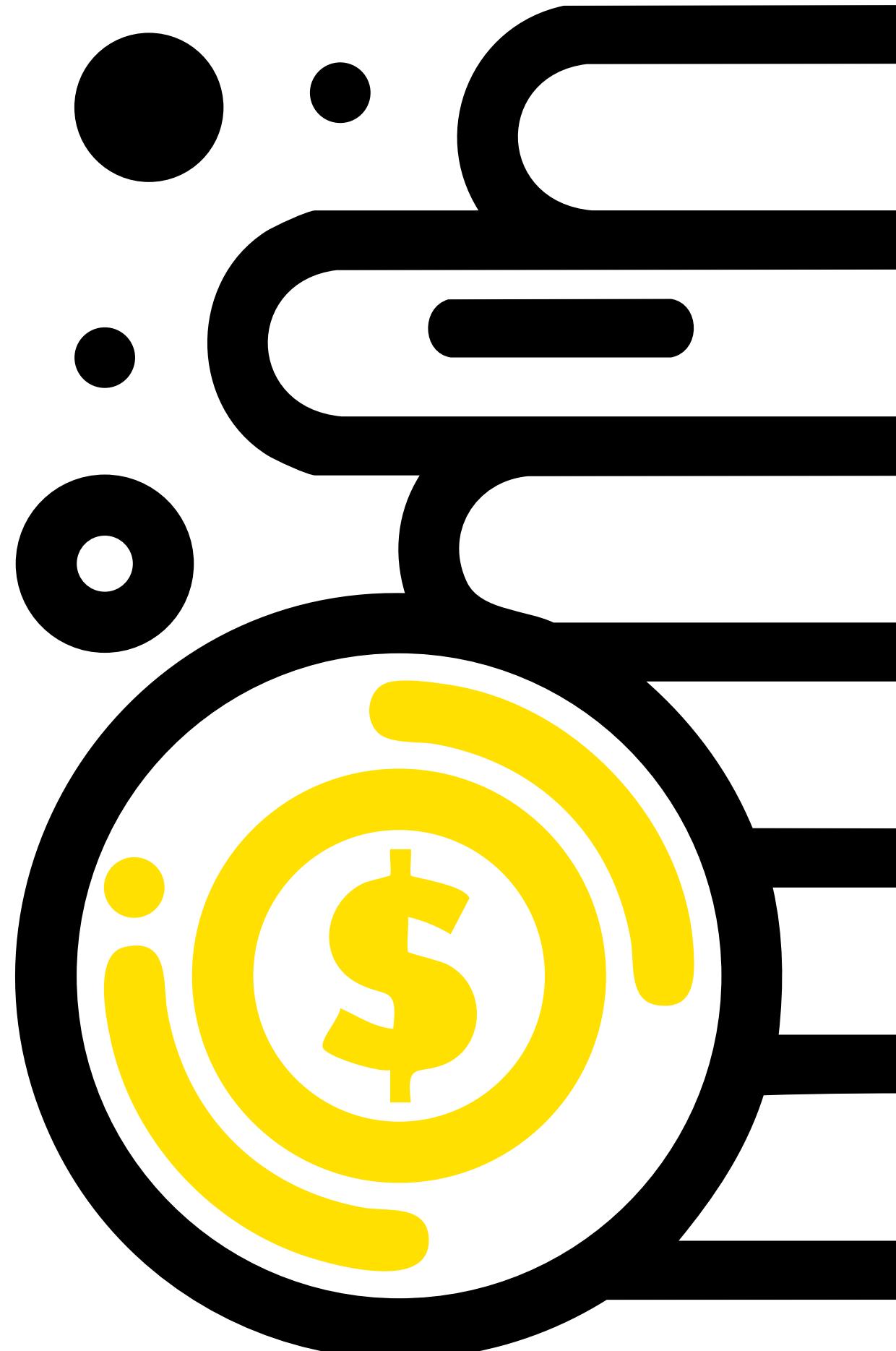
¿A quién va dirigido?



- Personas mayores de 18 años.
- Que no hayan iniciado actividades en primera categoría ante el SII.
- Que cuenten con una idea de negocio viable y alineada con los criterios de la convocatoria regional.

¿Qué financia?

- Asistencia técnica y capacitación en gestión empresarial.
- Marketing y promoción, incluyendo ferias y publicidad digital.
- Inversión en activos fijos e intangibles, como equipamiento y software.
- Habilitación de infraestructura para adecuar espacios de trabajo.
- Capital de trabajo, cubriendo nuevas contrataciones, arriendo de bienes, insumos y mercadería.



GENERALIDADES FONDOS SERCOTEC ABEJA

¿Qué es?

Es un fondo concursable destinado **exclusivamente a mujeres emprendedoras** que buscan iniciar un negocio formal sostenible en el tiempo. Su objetivo es apoyar la creación de nuevas microempresas lideradas por mujeres, entregando **financiamiento** para sus implementación y desarrollo.

Capital Abeja emprende: Es un fondo Sercotec con financiamiento del servicio nacional de la mujer y equidad de Genero (SernamEG)

¿Qué apoyo entrega?

Se otorga un subsidio de hasta \$3.500.000, distribuido de la siguiente manera:

Entre **\$200.000 y \$500.000** para asistencia técnica, capacitación, marketing y formalización del negocio.

Entre **\$3.000.000 y \$3.300.000** para inversiones en activos, habilitación de infraestructura y capital de trabajo.

La emprendedora debe realizar un **aporte empresarial** cuyo porcentaje será indicado en las bases de postulación, además de **financiar los impuestos asociados**.



El beneficiario debe realizar un aporte determinado en las bases el cual se denomina el aporte empresarial el cual consiste en un 3% de la totalidad del fondo, además de asumir el pago de impuestos correspondientes en el transcurso de las compras.

¿A quién va dirigido?

Mujeres mayores de 18 años. Sin inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII).

Que presenten un proyecto alineado con los objetivos de la convocatoria regional de SERCOTEC.

¿Qué financia?

- Asistencia técnica y asesoría en gestión.
- Capacitación para fortalecer conocimientos y habilidades.
- Marketing y promoción: publicidad, ferias, exposiciones y marketing digital.
- Inversiones en activos fijos e intangibles, habilitación de infraestructura.
- Capital de trabajo, incluyendo contratación de personal, arriendo de bienes, compra de insumos y servicios esenciales.

GENERALIDADES FONDOS SERCOTEC CRECE

Es un programa dirigido a micro y pequeñas empresas que ya están formalizadas y buscan consolidarse, mejorar su competitividad y expandir sus operaciones para así acceder a nuevas oportunidades de negocio

¿Qué apoyo entrega?

- *Entrega un subsidio de entre los \$5.000.000 y \$6.000.000, distribuido de la siguiente manera:*
 - Hasta \$1.000.000 para asistencia técnica, capacitación y acciones de marketing.
 - Hasta \$5.000.000 para inversiones en activos, infraestructura y capital de trabajo.
 - El beneficiario debe realizar un **aporte empresarial**, cuyo porcentaje está definido en las bases de la convocatoria, además de asumir los impuestos generados.



El beneficiario debe realizar un aporte determinado en las bases el cual se denomina el aporte empresarial el cual consiste en un 5% de la totalidad del fondo, además de asumir el pago de impuestos correspondientes en el transcurso de las compras.

¿A quién va dirigido?

- Micro y pequeñas empresas con **inicio de actividades en primera categoría ante el SII**.
- Que tengan **ventas anuales iguales o superiores a 200 UF e inferiores a 25.000 UF**.
- Que cuenten con un plan de negocio orientado a fortalecer y hacer crecer la empresa.

¿Qué financia?

- **Asistencia técnica y capacitación** para mejorar la gestión empresarial.
- **Marketing y promoción**: ferias, exposiciones, publicidad y estrategias digitales.
- **Inversión en activos fijos e intangibles**, como equipamiento, tecnología y registro de marca.
- **Habilitación de infraestructura**, incluyendo remodelaciones o acondicionamiento de espacios.
- **Capital de trabajo**: contratación de personal, compra de insumos y materias primas, arriendo de bienes esenciales para la operación.

QUE NO FINANCIAN LOS FONDOS SERCOTEC

Los fondos concursables de **SERCOTEC** cuentan con restricciones respecto a los ítems que pueden ser financiados con el subsidio otorgado. Los beneficiarios deben considerar que **no podrán utilizar estos recursos** para cubrir los siguientes gastos:

1. Impuestos Recuperables o con Crédito Fiscal

No se financian impuestos que sean recuperables para el beneficiario o que generen créditos tributarios, tales como:

- **Impuesto al Valor Agregado (IVA).**
- **Impuesto territorial.**
- **Impuesto a la renta, entre otros.**

El pago de impuestos del proyecto debe ser asumido por el beneficiario y no se considera como parte del aporte empresarial. Sin embargo, en casos donde el contribuyente no tenga derecho a recuperar estos impuestos, podrán ser considerados dentro del aporte empresarial, presentando la documentación tributaria correspondiente.

2. Compra de Bienes Financieros y Propiedades

No se permite la adquisición de:

- **Bienes raíces.**
- **Valores financieros** (depósitos en fondos mutuos, ahorros a plazo, entre otros).

3. Transacciones con Relación Directa al Beneficiario

- Se prohíben pagos o transacciones entre el beneficiario y:
- Sí mismo/a.
- Cónyuge, conviviente civil o hijos/as.
- Socios/as de una persona jurídica y sus familiares directos.

Tampoco se permite la **auto-contratación** de los beneficiarios dentro del proyecto financiado.

4. Garantías y Obligaciones Financieras

El subsidio no puede ser utilizado para:

- **Garantizar obligaciones financieras** (ej. prenda, endoso, transferencias a terceros).
- **Pago de deudas personales o comerciales**, incluyendo intereses y dividendos.

5. Asesoría para la Postulación

No se permite el pago a consultores o terceros por servicios de asistencia en la preparación y presentación de la postulación al fondo SERCOTEC.

6. Gastos de Consumo Básico

No se pueden financiar servicios como:

- Agua, luz, gas, teléfono.
- Gastos comunes de propiedad arrendada o propia.

7. Vehículos con Permiso de Circulación

Se excluye la compra de **cualquier tipo de vehículo** que requiera una patente para circular.

8. Restricciones Adicionales para el Fondo Crece

El programa **Crece** puede establecer limitaciones adicionales sobre los gastos financiables, tanto con el subsidio de SERCOTEC como con el aporte empresarial.

Los fondos de SERCOTEC están diseñados para potenciar el emprendimiento y el desarrollo empresarial. **Sin embargo, es importante que los beneficiarios planifiquen su proyecto en función de los ítems permitidos, evitando incurrir en gastos no financierables que puedan afectar la correcta ejecución del subsidio.**

FONDOS CONCURSABLES SERCOTEC

SEMILLA

REQUISITOS:

Emprendedores y emprendedoras mayores de 18 años sin inicio de actividades en primera categoría ante el SII.

ABEJA

REQUISITOS:

Emprendedoras mayores de 18 años sin inicio de actividades en primera categoría ante el SII.

- No presentar deudas tributarias o tener repactadas estas antes del inicio de la convocatoria.
- Contar con el dinero de aporte empresarial que se solicita **una vez adjudicado el fondo** el cual consta del 3% de la totalidad del fondo (**\$105.000 aproximadamente**) + **Impuestos asociados a las compras**.

Apoyo que entrega:

Otorga un subsidio de **\$3.500.000** para concretar las actividades detalladas en el plan de trabajo (**montoneto, es decir no incluye el IVA de las compras a realizar**).

CRECE

REQUISITOS:

Micro y pequeñas empresas que cumplan con el mínimo de ventas netas (es decir, sin impuestos) dependiendo fecha de inicio de actividades en el SII:

- **Empresas con más de un año de formalización**, deben visualizar entre 200 a 25.000 UF
- **Empresas con menos de un año de formalización**, deben demostrar ventas de al menos 20 UD y tengan como mínimo tres meses de inicio de actividades a la fecha de inicio de la convocatoria
- Contar con el dinero de aporte empresarial una vez adjudicado el fondo el cual consta de 5% de la totalidad del fondo

Apoyo que entrega:

Otorga un subsidio de **\$5.000.000** para concretar las actividades detalladas en el plan de trabajo (**montoneto, es decir no incluye el IVA de las compras a realizar**).



ETAPAS DE POSTULACIÓN A LOS FONDOS SERCOTEC

El proceso de postulación a los fondos otorgados por SERCOTEC se desarrolla en tres etapas fundamentales, cada una con criterios específicos de evaluación para determinar la viabilidad del emprendimiento o microempresa postulante. A continuación, se detallan las fases del proceso:

ETAPA 1

TEST DE CARACTERIZACIÓN

Esta primera fase consiste en la aplicación de un test de caracterización, el cual tiene como objetivo evaluar el perfil del emprendedor o empresario, así como las características del emprendimiento o empresa postulante.

El test se compone de preguntas de alternativa múltiple (**40 preguntas aproximadamente**), las cuales buscan identificar aspectos clave como experiencia previa, conocimientos en gestión de negocios, objetivos del emprendimiento y nivel de desarrollo del proyecto. Esta evaluación es determinante para la continuidad en el proceso, ya que permite clasificar a los postulantes según su grado de preparación y alineación con los requisitos del fondo.

ETAPA 2

EVALUACIÓN TÉCNICA Y VISITA EN TERRENO

Esta etapa comprende dos fases complementarias

1. Evaluación Técnica

Se realiza un análisis detallado del proyecto postulado específicamente lo redactado en las preguntas del modelo canvas y la evaluación del video pitch.

Para esta revisión se evalúa considerando su factibilidad, impacto y sostenibilidad en el tiempo. Para ello, se revisan diversos aspectos, tales como:

- **Coherencia del plan de negocios.**
- **Viabilidad financiera y capacidad de gestión del postulante.**
- **Potencial de crecimiento y generación de empleo.**
- **Grado de innovación y diferenciación del emprendimiento.**

2. Visita a Terreno

Posterior a la evaluación técnica, se lleva a cabo una visita presencial al lugar donde opera o se proyecta desarrollar el emprendimiento. El propósito de esta instancia es validar la información entregada en la postulación y verificar la factibilidad real del negocio. Durante la visita, se analizan aspectos como:

- **Infraestructura y condiciones del espacio físico.**
- **Equipamiento disponible o requerido.**
- **Funcionamiento operativo del emprendimiento.**
- **Compromiso y capacidad del postulante para ejecutar el proyecto.**

ETAPA 3

DEFENSA CER

La última fase del proceso corresponde a la Defensa CER (Comité de Evaluación Regional), instancia en la cual el postulante debe presentar su proyecto ante un comité evaluador conformado por cinco agentes de SERCOTEC. Este proceso se realiza de manera presencial en la mayoría de los casos, aunque en ocasiones puede ejecutarse de forma online. Durante la defensa, el emprendedor dispone de un tiempo aproximado de 5 minutos para exponer su propuesta en formato libre en donde se le solicita al emprendedor desarrollar un negocio o responder preguntas del comité y justificar la viabilidad de su negocio.

¿Cómo tener una buena entrevista?

Hay que analizar en primera instancia que es lo que los evaluadores analizan, estos suelen ser distintos factores, tales como:

- **Claridad y solidez del modelo de negocio.**
- **Potencial impacto económico y social del emprendimiento.**
- **Justificación del uso del financiamiento solicitado.**
- **Capacidad del postulante para implementar el proyecto de manera eficiente.**

Por lo que para tener una buena entrevista, es necesario demostrar un amplio conocimiento del negocio, incluyendo el **modelo CANVAS** y la **problemática que resuelve en el mercado**, además es importante tener claro en qué **inversiones y gastos** se utilizará el fondo, junto con la justificación adecuada, logrando demostrar que es un negocio **rentable y competitivo**.

Al finalizar esta etapa, el comité emite una resolución que determina si el postulante es seleccionado para recibir el financiamiento solicitado el cual pasaría a calidad de **adjudicado**.

El proceso de postulación a los fondos SERCOTEC exige una evaluación integral del emprendedor y su negocio, asegurando que los recursos sean asignados a proyectos con alto potencial de éxito y sostenibilidad. Cada etapa del proceso es clave para demostrar la solidez del emprendimiento y justificar la necesidad del financiamiento.

Como hemos ido en un orden de información desde lo más macro como lo fueron los aspectos generales tanto de los fondos como del proceso de postulación, a lo más micro que sería el detalle en sí de lo que se va a postular, procederemos a ver puntos claves como lo son proyecto CANVA, Estructura de costo y video Pitch, en donde mencionaremos los aspectos más importantes a considerar en la elaboración de cada uno de estos la cual se expondrá de por medio de la exemplificación.

- **PITCH**

¿Qué es un Guión Pitch?

El guión pitch es un esquema estructurado que permite a los postulantes planificar y organizar su video pitch, el cual es un requisito fundamental en la postulación a los fondos SERCOTEC. Este video tiene como objetivo presentar de manera clara y persuasiva la idea de negocio, emprendimiento o empresa, destacando su propuesta de valor y potencial de crecimiento.

Un buen guión pitch ayuda a transmitir la esencia del proyecto de manera ordenada, atractiva y efectiva, maximizando el impacto en el proceso de evaluación.



REQUISITOS DEL VIDEO PITCH

Para que el video sea válido en la postulación, debe cumplir con los siguientes criterios técnicos y de contenido:

- Duración máxima: 90 segundos (**1 minuto y 30 segundos**).
- Formato de grabación: Puede realizarse con un teléfono móvil, en posición horizontal o vertical.
- Elementos visuales: Se recomienda incluir imágenes o videos del negocio, mostrando claramente los productos o servicios que se ofrecen.
- Audio y música: Evitar música de fondo que dificulta la claridad del diálogo.
- Peso y formato:
 - Tamaño máximo: **160 MB**.
 - Formatos aceptados: MP4, MOV, AVI, MKV.
 - Envío a través de WhatsApp según las instrucciones de la convocatoria.

Consejos para un **Video Pitch** Exitoso

- Hablar con claridad y seguridad.
- Mantener contacto visual con la cámara al momento de la presentación.
- Evitar leer directamente un texto, para sonar más natural.
- Utilizar un fondo neutro y buena iluminación
- Mostrar imágenes o videos del producto o servicio para reforzar el mensaje.

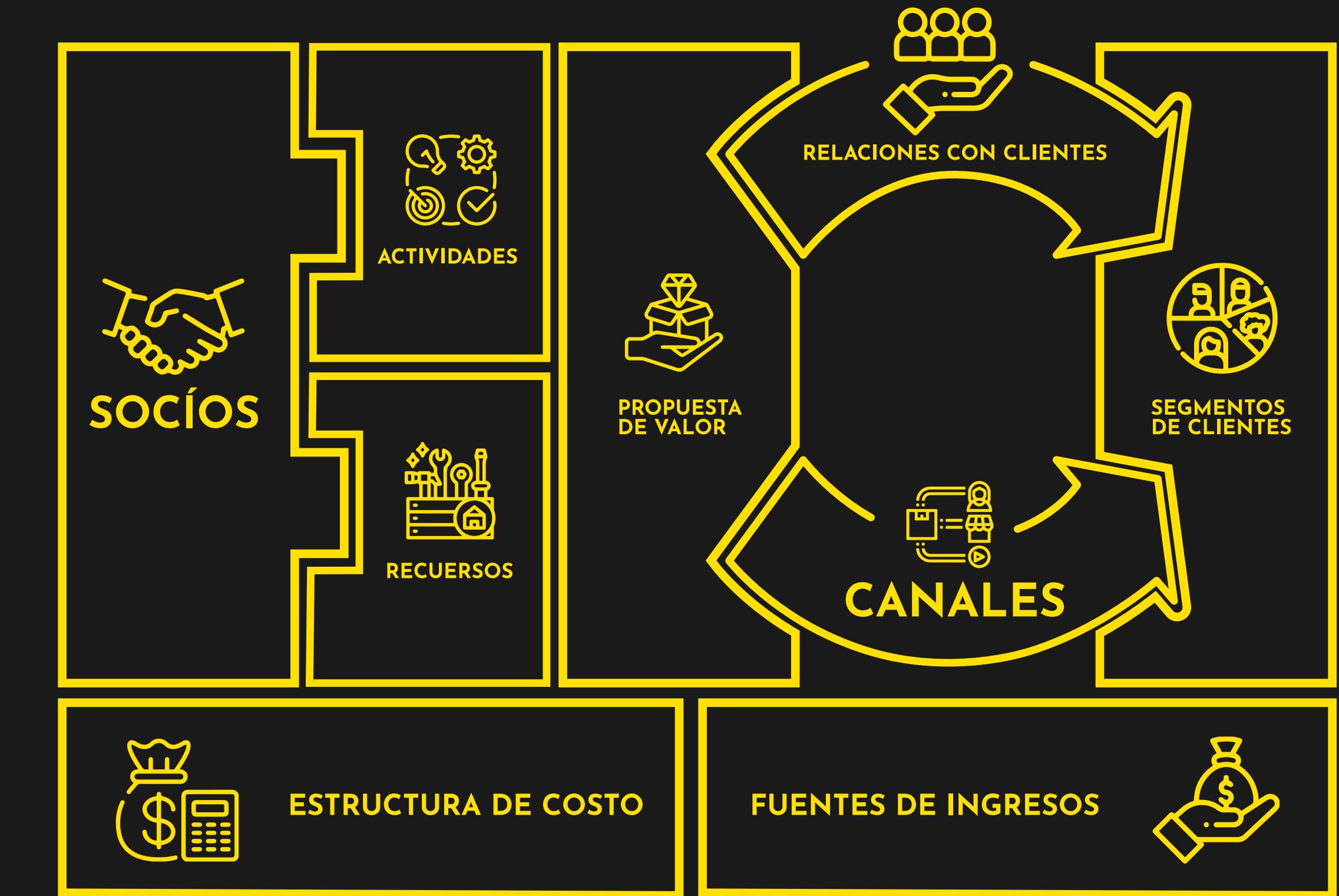
Siguiendo estas recomendaciones, los postulantes podrán crear un video pitch efectivo, aumentando sus posibilidades de obtener el financiamiento para su emprendimiento.

¿QUÉ ES UN MODELO CANVAS?

El Business Model Canvas consta de nueve bloques principales, cada uno representando un aspecto crucial de un modelo de negocios:



Es una herramienta visual utilizada para describir y planificar de manera concisa los componentes clave de un modelo de negocio.



IMPLEMENTACION MODELO CANVAS

El modelo Canvas es una herramienta visual que se utiliza para describir, diseñar y analizar modelos de negocio de forma simple y clara. Imagina un lienzo dividido en nueve secciones o bloques, y cada bloque representa un aspecto fundamental del negocio.



PROPUESTA DE VALOR

Este es el corazón de tu negocio. Aquí defines qué ofreces a tus clientes, es decir, qué problemas resuelves o qué necesidad satisfaces con tu producto o servicio. **¿Qué hace que tu oferta sea única o mejor que la de tus competidores?** Puede ser el precio, la calidad, la novedad o la personalización.

Ejemplos: La propuesta de valor de “Panadería Doña Juanita” se centra en ofrecer Pan libre de Gluten y fabricado con ingredientes 100% naturales.



SEGMENTOS DE CLIENTES

Este bloque define quiénes son tus clientes. No puedes vender a todo el mundo, así que debes identificar a los grupos específicos que quieras atraer. Puede ser un grupo muy amplio o un nicho pequeño. ¿A quién está dirigida tu oferta?

Ejemplo: Los Segmentos de Clientes de “Taller Automotriz Don Luis” son personas y empresas que tengan vehículos que requieran reparaciones.

Recordar que SIEMPRE los Segmentos de Clientes, Canales de Distribución y la Relación con Clientes están relacionados y se desprenden directamente de la Propuesta de Valor.

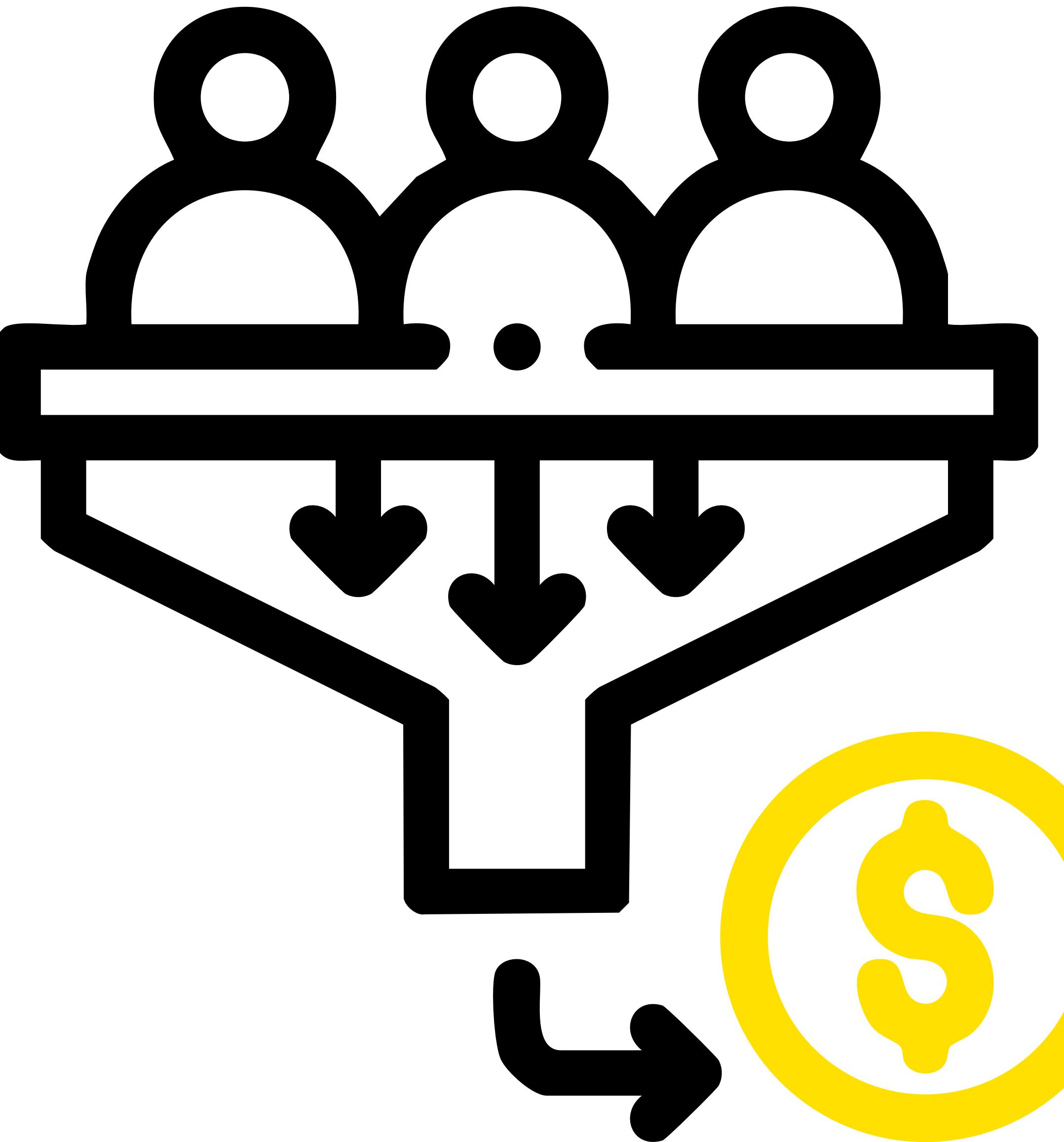


CANALES

Aquí describes cómo llevas tu producto o servicio a tus clientes. Los canales pueden ser tanto físicos como digitales: tiendas físicas, ventas online, redes sociales, correos electrónicos, entre otros. **¿Cómo entregar tu propuesta de valor?**

Ejemplo: Los Canales de Distribución de "Sushi Doña Monse" son retiro en punto de venta y entrega de sus productos a domicilio.

Recordar que SIEMPRE los Segmentos de Clientes, Canales de Distribución y la Relación con Clientes están relacionados y se desprenden directamente de la Propuesta de Valor.



RELACIONES CON LOS CLIENTES

En este bloque se define cómo te comunicas e interactúas con tus clientes, desde el primer contacto hasta la venta y el servicio postventa. **¿Es un trato personalizado, automático o autoservicio?** Aquí decides cómo construirás y mantendrás la relación con ellos.

Ejemplo: La Relación con los Clientes de MARANTA ASESORÍAS se busca que sea personalizada, cercana y de confianza en cada paso del proceso.

Recordar que SIEMPRE los Segmentos de Clientes, Canales de Distribución y la Relación con Clientes están relacionados y se desprenden directamente de la Propuesta de Valor.



FUENES DE INGRESO

Este es uno de los bloques más importantes para entender cómo tu negocio genera dinero. **¿De dónde vendrán los ingresos?** Puede ser por ventas directas, suscripciones, licencias, comisiones, etc. **¿Qué valor están dispuestos a pagar tus clientes y cómo lo harán?**

Ejemplo: Los ingresos de “Contadores Don Rodrigo” son mediante la venta de servicios en su página web y venta de Cursos de contabilidad básica.

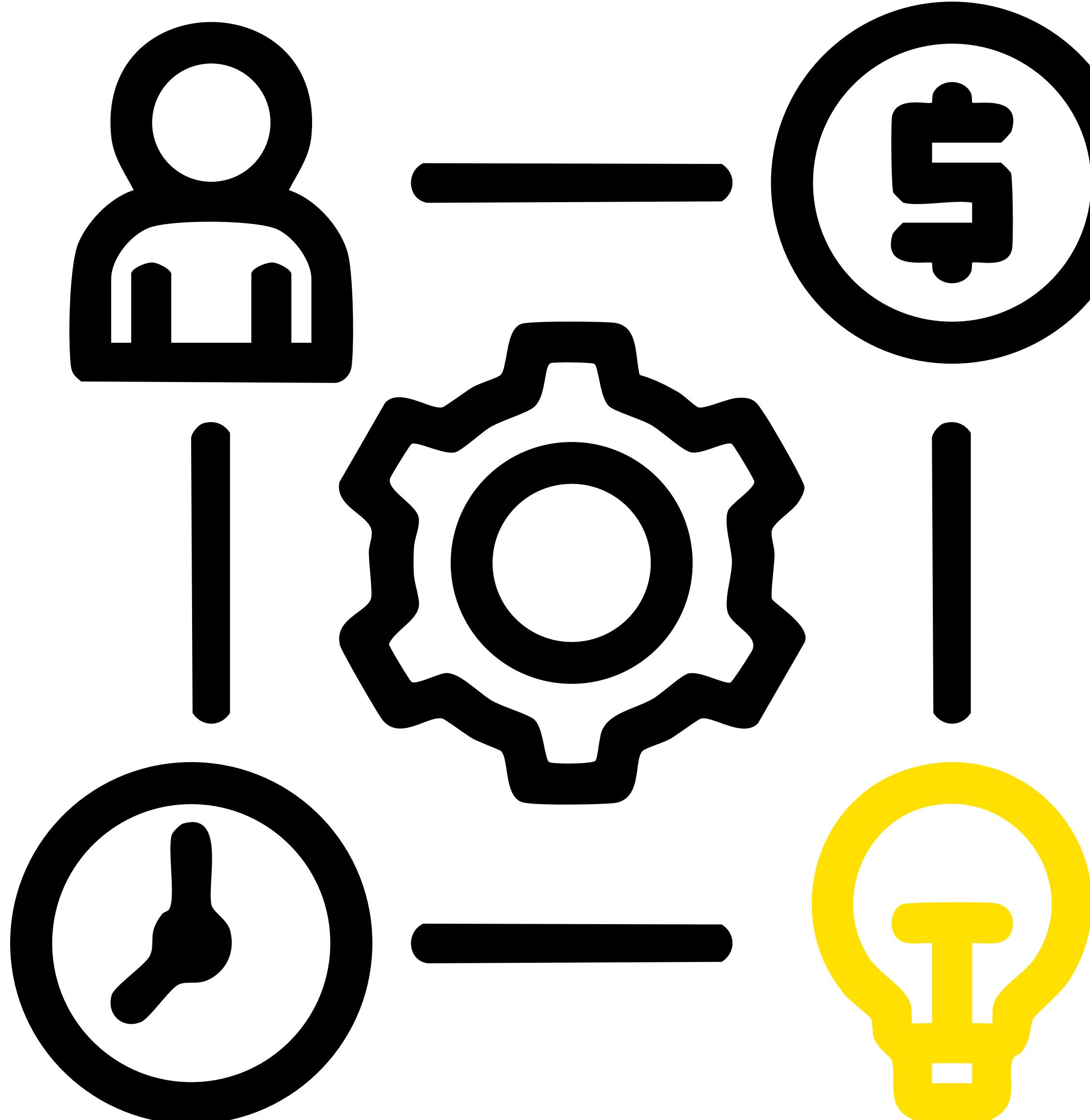


RECURSOS CLAVES

Aquí identificar qué activos necesitas para que tu negocio funcione. Estos recursos pueden ser físicos (maquinaria, oficinas), intelectuales (patentes, marcas), humanos (trabajadores con habilidades específicas) o financieros (capital, dinero).

Ejemplo: Los Recursos Claves del “Salón de belleza Doña Catalina” son sillones de peluquería, secadores de pelo, tinturas, recepcionista, etc.

Recordar que SIEMPRE los Recursos Claves, Actividades Clave y la Socios Claves están relacionados entre sí y debe existir una coherencia y conexión entre ellos.

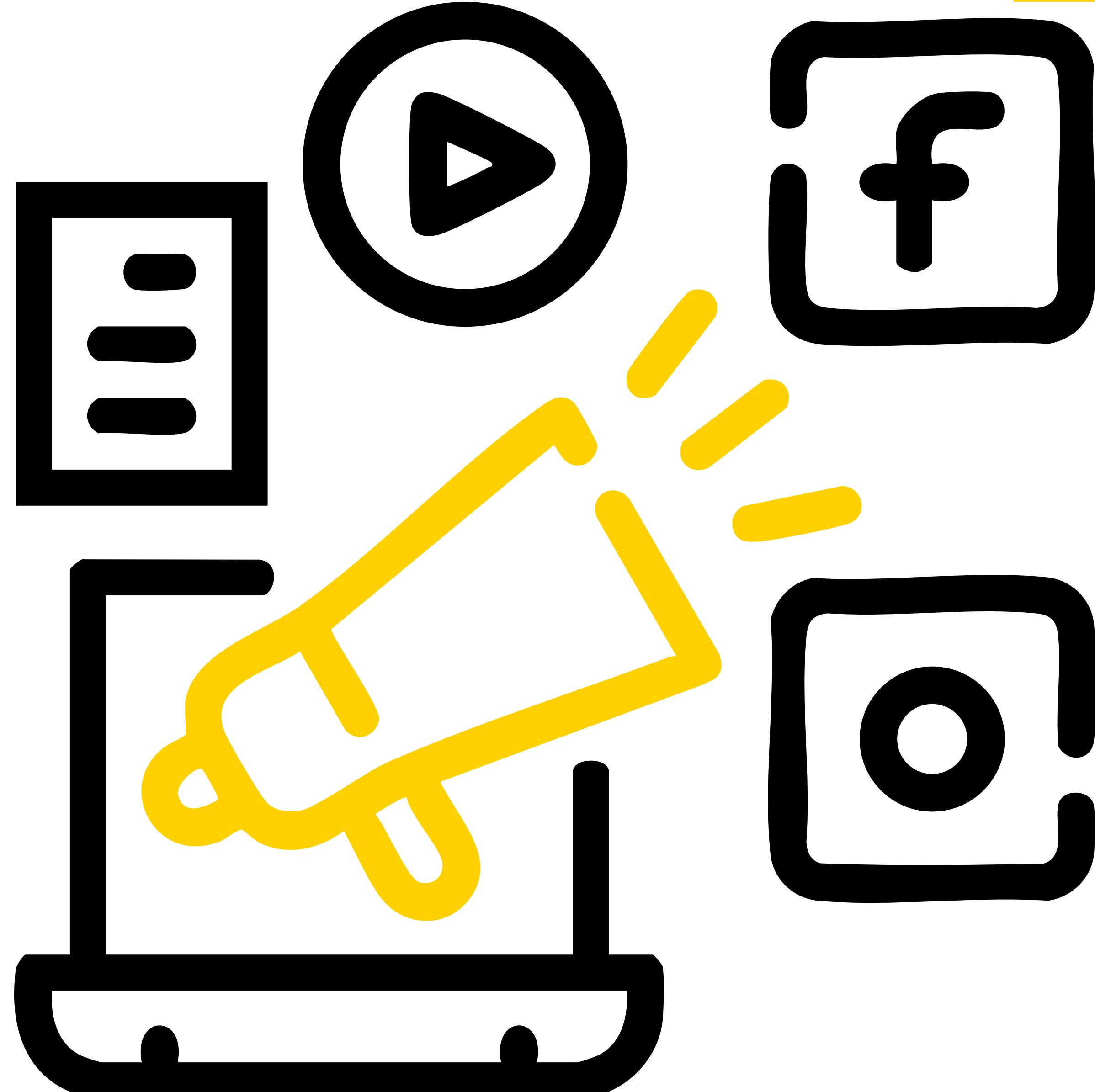


ACTIVIDADES CLAVES

Son las acciones más importantes que necesitas realizar para que tu negocio entregue su propuesta de valor, alcance a sus clientes y genere ingresos. Puede ser producción, marketing, desarrollo de producto, atención al cliente, etc.

Ejemplo: Las Actividades Clave de “Impresión 3D Don Luis” son el desarrollo de modelos para imprimir, campañas de marketing digital para llegar a sus clientes y participación en ferias tecnológicas.

Recordar que SIEMPRE los Recursos Claves, Actividades Clave y la Socios Claves están relacionados entre sí y debe existir una coherencia y conexión entre ellos.



SOCIOS CLAVE

Aquí defines quiénes son tus aliados estratégicos. Estos pueden ser proveedores, distribuidores, colaboradores o cualquier otra entidad externa que te ayude a llevar a cabo tu negocio de manera eficiente. **¿Con quién necesitas trabajar para hacer tu negocio más fuerte?**

Ejemplo: Las Actividades Clave de “Impresión 3D Don Luis” son el desarrollo de modelos para imprimir, campañas de marketing digital para llegar a sus clientes y participación en ferias tecnológicas.

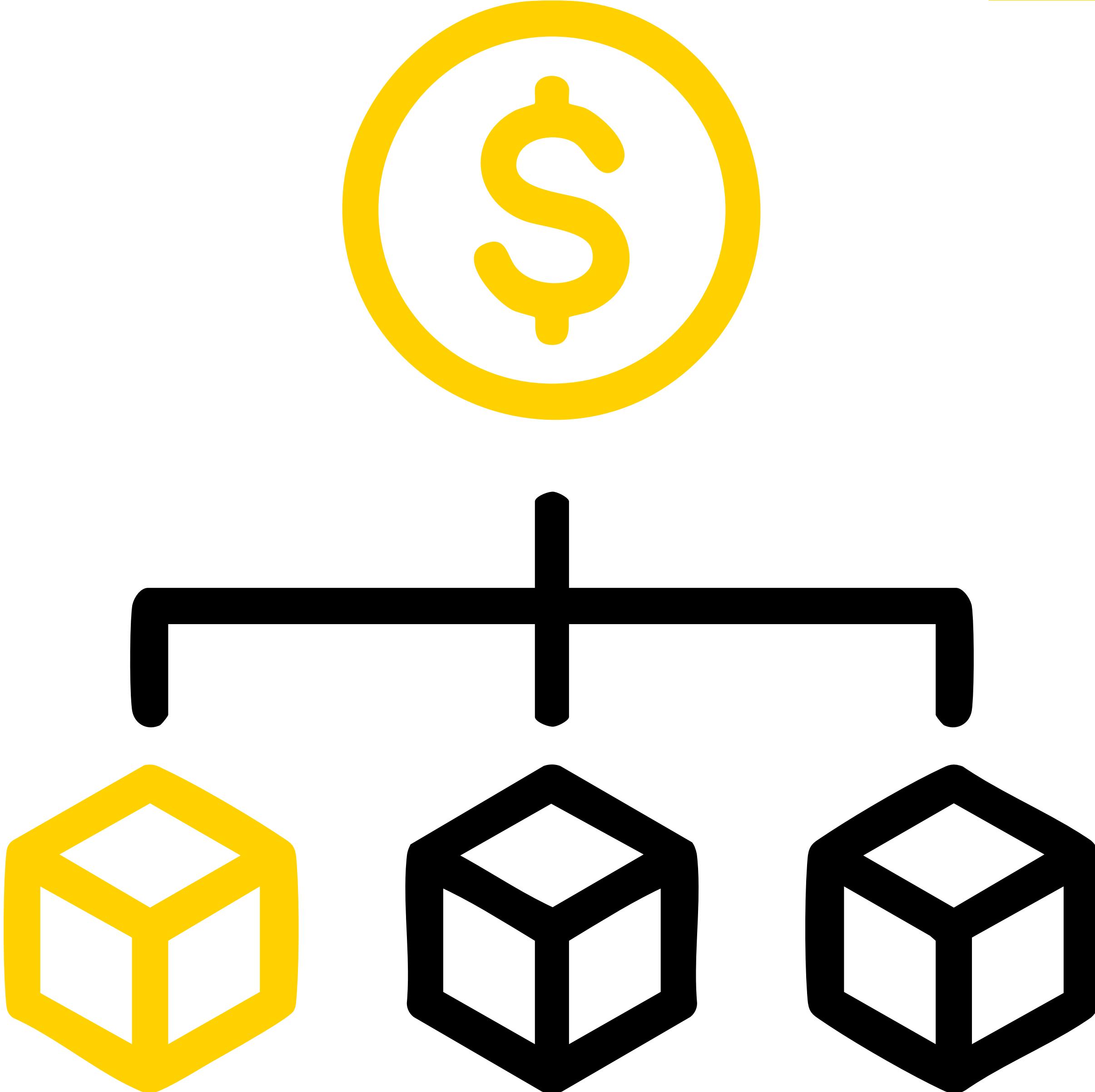
Recordar que SIEMPRE los Recursos Claves, Actividades Clave y la Socios Claves están relacionados entre sí y debe existir una coherencia y conexión entre ellos.



ESTRUCTURA DE COSTOS

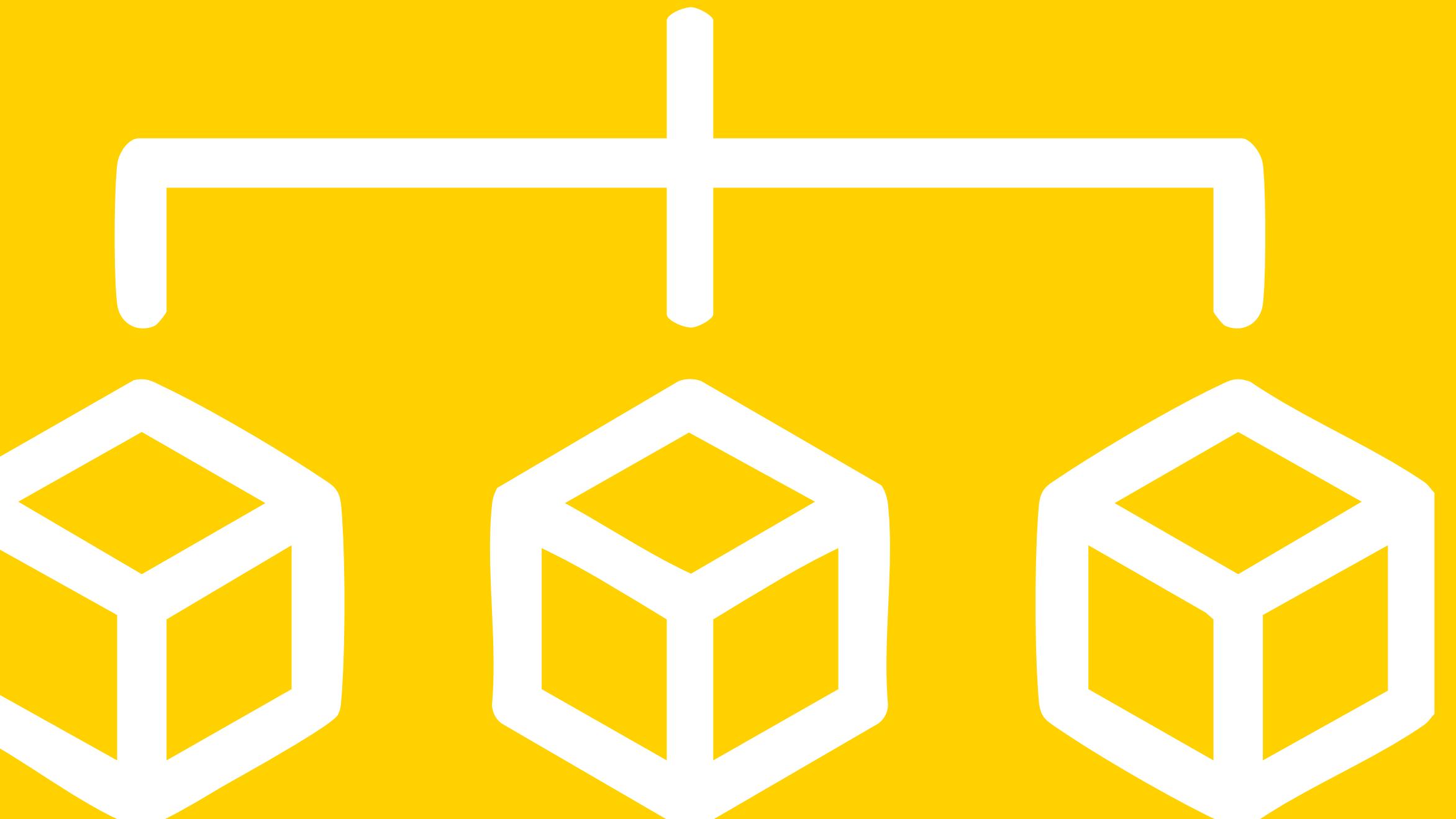
Finalmente, este bloque te ayuda a entender cuáles son los costos más importantes para hacer funcionar tu negocio.

Puede incluir costos fijos (alquiler, salarios) y variables (materia prima, costos de distribución). ¿Cuáles son los gastos clave?



RESUMEN

El Modelo Canvas te **permite visualizar en un solo lugar cómo funciona tu negocio**. Al ver todos estos elementos juntos, puedes identificar oportunidades de mejora, posibles riesgos y cómo puedes hacer crecer tu empresa de manera efectiva. Es una herramienta fácil de entender para cualquier persona, sin importar su experiencia previa en negocios, y muy útil para diseñar estrategias de manera clara y concisa.



ESTRUCTURA DE COSTO

ESTRUCTURA DE COSTOS DE LOS FONDOS SERCOTEC

La **estructura de costos** de los fondos otorgados por SERCOTEC se define como la **distribución de los recursos financieros asignados a emprendedores y microempresarios, estableciendo límites y condiciones para su correcta utilización**. Su objetivo es garantizar que los fondos se empleen en áreas estratégicas que potencien el desarrollo del negocio, asegurando eficiencia y cumplimiento de los lineamientos del programa.

ÍTEM Y SUBDIVISIONES DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS

ESTRUCTURA DE COSTOS DE LOS FONDOS SERCOTEC

La estructura de costos se compone de los siguientes ítems principales:

1. Acciones de Gestión Empresarial: Destinadas a fortalecer la administración y competitividad del negocio, incluye los siguientes gastos:

- **Asistencia técnica y asesoría en gestión:** Servicios de consultoría para mejorar la administración y operatividad.
- **Capacitación:** Cursos o talleres para desarrollar habilidades técnicas y empresariales.
- **Gastos de formalización:** Costos asociados a la obtención de permisos, patentes y constitución legal del negocio.
- **Acciones de marketing:** Estrategias de difusión y promoción obligatorias, representando un 15% del total del fondo.

2. Inversiones: Comprende los gastos relacionados con la adquisición de bienes y mejoras para la operatividad del negocio, divididos en:

- **Activo fijo:** Compra de bienes duraderos esenciales para la empresa, sin restricción de monto.
- **Habilitación de infraestructura:** Obras y adecuaciones del espacio físico del negocio. Su financiamiento depende de la propiedad del inmueble:
 - **Bien ajeno:** Se permite cubrir hasta un 30% del fondo.
 - **Bien propio:** Puede finanziarse hasta un 100% del fondo.
- **Capital de trabajo:** Recursos destinados a la operación diaria, incluyendo insumos, materias primas y servicios. Puede representar hasta un 40% del fondo total.

CONSIDERACIONES FINANCIERAS

- **APORTE EMPRESARIAL:** El beneficiario debe realizar un aporte equivalente al 3% (Semilla, Abeja) o 5% (Crece) del monto total adjudicado, dependiendo de las bases del programa.
- **IVA (IMPUUESTO AL VALOR AGREGADO):** Se debe contemplar un 19% en la planificación de costos.



EJEMPLOS DE APLICACIÓN

Un emprendedor obtiene un fondo de **\$5.000.000 CLP** de SERCOTEC. La distribución de su estructura de costos sería la siguiente:

Activo fijo: \$2.500.000 CLP para la compra de una máquina industrial.

Capital de trabajo (40%): \$2.000.000 CLP para insumos y materias primas.

Habilitación de infraestructura (bien ajeno, 30%): \$1.500.000 CLP para adecuaciones del local arrendado.

Marketing (15% obligatorio): \$750.000 CLP para publicidad en redes sociales y diseño de marca.

Aporte empresarial (5%): \$250.000 CLP como requisito de cofinanciamiento.

Este esquema permite visualizar cómo se asignan los recursos bajo las normas establecidas por SERCOTEC, asegurando el cumplimiento de los porcentajes requeridos y el uso estratégico del financiamiento.

CUADRO PRESUPUESTARIO PARA ACCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL

ÍTEM		SUB -ÍTEM	SUBSIDIO SERCOTEC	APORTE EMPRESARIAL (3-5%)	TOTAL ÍTEM	OBSERVACIÓN
Acciones de Gestión Empresarial	Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión	Asistencia Técnica y Asesoría en Gestión	Mínimo \$200.000	Auto Completado	Auto Completado	El Total de Subsidio de Sercotec en Acciones de Gestión Empresarial debe tener un mínimo obligatorio de \$200.000 y un máximo optional de %500.000
	Capacitación	Capacitación		Auto Completado	Auto Completado	
	Acciones de Marketing	Ferias, Exposiciones y eventos		Auto Completado	Auto Completado	
		Promoción , publicidad y difusión		Auto Completado	Auto Completado	
		Misiones comerciales y/o tecnológicas,, visitas y pasantías		Auto Completado	Auto Completado	
	Gastos de formalización (constitución de empresa)	Gastos de constitución de empresas		Auto Completado	Auto Completado	
		TOTAL	\$200.000 \$500.000	Auto Completado	Auto Completado	El aporte empresarial deberá ser el 3-5% (dependiendo del fondo) del valor de subsidio solicitado para cada uno de los ítem o sub-ítem de Acciones de Gestión Empresarial

CUADRO PRESUPUESTARIO PARA INVERSIONES

ÍTEM		SUB -ÍTEM	SUBSIDIO SERCOTEC	APORTE EMPRESARIAL (3%)	TOTAL ÍTEM	OBSERVACIÓN
Inversiones	Activos	Activos fijos		Auto Completado	Auto Completado	Sin restricción
		Activos Intangibles		Auto Completado	Auto Completado	Sin restricción
	Infraestructura	Habilitación de Infraestructura		Auto completado	Auto completado	100%, si es propietario/a, usufructuario/a o propietario/a bajo régimen de sociedad conyugal o unión civil con autorización. Máximo 30%, si acredita arrendatario/a, comodatario/a, otras condiciones. % sobre el Total del Proyecto de Inversión
	Capital de Trabajo	Nuevas contrataciones		Auto completado	Auto completado	Máximo 40% del monto total de inversiones. (Cof. Sercotec más Aporte Empresarial) % sobre el total del Proyecto, total de Inversión.
		Nuevos arriendos		Auto completado	Auto completado	
		Mat. Primas y materiales		Auto completado	Auto completado	
		Mercadería		Auto completado	Auto completado	
TOTAL			Max \$3.300.000.-	Auto Completado	Auto Completado	El aporte empresarial deberá ser el 3 - 5% del valor de subsidio solicitado para cada uno de los ítems o sub ítems de Inversión Semilla/ Abeja: 3% Crece: 5%.

Esperamos que esta guía haya sido de gran utilidad para comprender el proceso de postulación y aumentar las posibilidades de acceder a un fondo SERCOTEC. Sabemos que postular a un fondo concursable puede parecer un desafío, especialmente para quienes lo hacen por primera vez, por lo que hemos desarrollado esta guía detallada para facilitar cada etapa del proceso.

Nuestra empresa de asesorías en fondos SERCOTEC ha acompañado a más de mil emprendedores en la formulación y obtención de financiamiento, contribuyendo al crecimiento de nuevos negocios en diversas áreas.

Si necesitas asesoría personalizada o apoyo en la formulación de tu proyecto, puedes contactarnos a través de los siguientes medios:

-  maranta.asesorias@gmail.com
-  Departamento Soporte y Administración: **+569 8640 6997**
-  Departamento de Ventas: **+569 8640 6997**
-  Redes sociales: [@darwinrosas.a](https://www.instagram.com/@darwinrosas.a)



*Estamos comprometidos con el éxito de tu emprendimiento
y estaremos encantados de ayudarte a cumplir tus objetivos.
¡Mucho éxito en tu postulación!*

