

MUNICIPALIDAD DE LAS CONDES
DIRECCIÓN DE DESARROLLO COMUNITARIO
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO LOCAL
CCB/COR/JMD/MCR

DEC. SEC. 1ª N° 1339

LAS CONDES, 24 ABR 2025

ESTOS Y TENIENDO PRESENTE:

Decreto Alcaldicio Sección 1º N° 4647/P2024 de fecha 16 de diciembre de 2024, que pone en vigencia el Programa Emprendimiento 2025;

La necesidad de convocar a participar en la convocatoria "Emprende y Crece Las Condes 2025", con cargo al Programa Emprendimiento 2025.

- Decreto Alcaldicio N°3593/P2024, de fecha 06 de diciembre del 2024, que designa a la Administradora Municipal.

- Y en uso de las atribuciones delegadas mediante Decreto Alcaldicio N°1125, de fecha 13 de marzo de 2014.

DECRETO

- 1) **APRUÉBASE** las Bases de Postulación a la Convocatoria "Emprende y Crece Las Condes 2025", Programa Emprendimiento 2025.
- 2) **LLÁMASE** a postular proyectos a la Convocatoria "Emprende y Crece Las Condes 2025", cuyo propósito es "Fomentar el desarrollo y fortalecimiento del ecosistema emprendedor en Las Condes, apoyando a emprendedores en distintas etapas de crecimiento, desde la generación de ideas hasta la consolidación de negocios formalizados".
- 3) Dicha postulación deberá regirse por lo señalado en las Bases de Postulación de la Convocatoria "Emprende y Crece Las Condes 2025", eventuales aclaraciones y demás antecedentes.
- 4) Las Bases de Postulación a la Convocatoria "Emprende y Crece Las Condes 2025", estarán a disposición a través de una plataforma en el sitio www.lascondes.cl/emprendecrece; a contar del día 28 de abril y hasta el día 13 de mayo de 2025, a las 16:00 horas.
- 5) Las consultas sobre esta convocatoria deberán formularse por escrito, mediante correo electrónico dirigido a emprendimiento@lascondes.cl hasta el 09 de mayo de 2025 a las 16:00 horas.
- 6) La postulación a la Convocatoria "Emprende y Crece Las Condes 2025", se efectuará a través de una plataforma disponible en el sitio www.lascondes.cl/emprendecrece, entre el 28 de abril y el 13 de mayo del 2025, ambas fechas inclusive. Por lo tanto, **el plazo para postular vence impostergablemente el 13 de mayo de 2025 a las 16:00 horas.**
- 7) **Durante la Fase 2 - Evaluación de Admisibilidad**, iniciada la postulación, se iniciará la revisión del cumplimiento de los requisitos de admisibilidad establecidos en todas sus letras.

El no cumplimiento de alguno de ellos según verificación respectiva dará lugar a la eliminación del postulante del proceso, en cuyo caso el municipio le comunicará dicha situación vía correo electrónico.

- 8) **En la Fase 3- Evaluación Técnica**, Una vez definida la evaluación de admisibilidad, se procederá a realizar la evaluación técnica que considera las respuestas del ítem Potencial del Negocio y el video de presentación.

OFICINA DE PARTES

MUNICIPALIDAD DE LAS CONDES
Las Condes
MIRAR PARA TODOS
DIRECCION DE CONTROL

Un equipo de funcionarios y profesionales (internos y/o externos al municipio) con conocimiento en emprendimiento, evaluarán a todos los proyectos admitidos en función de los criterios de evaluación expuestos en las bases de postulación (anexo 2 en "Tabla de Evaluación").

9) Se otorgará un premio de un máximo de \$2.000.000 por cada idea seleccionada, con un total a repartir de hasta \$30.000.000, considerando ambos niveles. La Municipalidad se reserva el derecho de no entregar el monto total a repartir.

POR ORDEN DE LA SEÑORA ALCALDESA



Distribución:

- Secretaria Municipal
- Dirección de Control
- Departamento de Desarrollo Local. (1)
- Oficina de Partes

Bases Convocatoria
Emprende y Crece Las Condes 2025

I. Objetivo de la convocatoria

Fomentar el desarrollo y fortalecimiento del ecosistema emprendedor en Las Condes, apoyando a emprendedores en distintas etapas de crecimiento, desde la generación de ideas hasta la consolidación de negocios formalizados.

Mediante un aporte económico, buscamos impulsar a que más personas puedan concretar sus proyectos, crecer con sus negocios y aportar al desarrollo de la comunidad.

En esta versión, los emprendedores postularán según su nivel de desarrollo:

Nivel N°1: Primeros pasos - Dirigido a proyectos en sus etapas iniciales, sin inicio de actividades en el servicio de impuestos internos, realizando sus primeras ventas o que buscan aumentar su stock de productos.

Destinado a invertir el aporte en maquinaria para la producción, compra de insumos, marketing, capacitaciones y otros recursos clave para su desarrollo inicial.

Nivel N°2: Crecimiento e Innovación - Dirigido a proyectos con inicio de actividades en el servicio de impuestos internos, que buscan lanzar nuevos productos, acceder a nuevos mercados o segmentos de clientes, optimizar su cadena de producción o fortalecer su modelo de negocios. Destinado a invertir el aporte en marketing, herramientas digitales y otras mejoras estratégicas.

El aporte económico podrá ser de hasta **\$2.000.000** por cada proyecto seleccionado, con un monto total a repartir de \$30.000.000, considerando ambos niveles. La Municipalidad se reserva el derecho de no otorgar la totalidad de los fondos.

II. Quienes pueden participar

A. Requisitos generales

La postulación debe cumplir con los siguientes requisitos:

1. Ser persona natural y haber cumplido 18 años al momento de la postulación.
2. Contar con cédula de identidad vigente.
3. Poseer tarjeta de vecino residente vigente.
4. Acreditar domicilio particular en la comuna de Las Condes mediante una de las siguientes alternativas:
 - Certificado de residencia emitido por Junta de Vecinos, Notaría o Administración de edificio (con máximo 6 meses de antigüedad).
 - Comprobante de cuenta de algunos de los siguientes gastos básicos con no más de 3 meses de antigüedad al día en que abren las bases de postulación:
 - Gastos comunes residencia.
 - Electricidad.
 - Agua.
 - Gas natural (solo boletas de gas de cañería).
 - Teléfono (fijo o móvil).
 - Internet.

Para comprobar domicilio particular del o la postulante, no serán consideradas cuentas de retail, cartola bancaria, pago de contribuciones, cobros de autopistas, tarjeta vecina Las Condes, entre otras, que no estén mencionadas en el punto II, letra A, punto 4. Tampoco se aceptarán cuentas a nombre de un tercero.

5. Estar inscrito en el Área de Emprendimiento de la Municipalidad con registro actualizado desde mayo de 2024.

MUNICIPALIDAD DE LAS CONDES
DIRECCIÓN DE DESARROLLO COMUNITARIO
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO LOCAL
CCB/CGR/JHD/MCR

B. Restricciones

No podrán participar:

1. Miembros del equipo organizador.
2. Funcionarios municipales o de corporaciones municipales.
3. Personas con vínculos de parentesco (hasta tercer grado) o comerciales con los puntos anteriores.
4. Ganadores de convocatorias anteriores ("Tu Idea la Hacemos Realidad", "Reactivate" o "Torneo de Emprendimiento e Innovación") que hayan recibido fondos de \$500.000 o más.

El/la postulante será considerado representante del proyecto y beneficiario para todos los efectos formales de esta convocatoria.

El incumplimiento de alguna de estas condiciones será causal de desestimación de la postulación al aporte económico.

III. Cronograma de la convocatoria

Evento	Fecha
Apertura de postulación	28 de abril de 2025
Cierre de postulación	13 de mayo de 2025 a las 16:00 horas
Publicación de finalistas	10 de junio de 2025
Presentación de finalistas	entre el 11 al 17 de junio de 2025
Publicación de ganadores	24 de junio de 2025

IV. Etapas de la convocatoria

La postulación se efectuará a través de una plataforma disponible en el sitio <https://app.charly.io/spar/programs/emprendeycrece> para lo cual los/ las postulantes deberán:

FASE 1 - POSTULACIÓN

- A. Registrarse en la plataforma.
- B. Completar el formulario de postulación, con la siguiente información (el municipio se reserva el derecho a modificar las preguntas que se mencionan a continuación):

Antecedentes personales

1. Nombre del representante del proyecto.
2. Rut del representante del proyecto.
3. Teléfono de contacto (Para ser notificado).
4. Correo de contacto (Para ser notificado).
5. Domicilio particular.

Antecedentes del proyecto

1. Nombre del proyecto
2. Etapa del proyecto (nivel 1 o nivel 2).
3. Estado de formalización (Iniciación de actividades y si cuenta o no con patente municipal)

Proyectos presentados en el nivel 1 accederán al siguiente formulario:

Evaluación Técnica nivel 1

Diagnóstico

- a. Describa brevemente su idea de negocio.
- b. Describa la problemática identificada que cubrirá su negocio dentro del mercado. Debe estar respaldada por datos atinentes y fuentes.
- c. Describa la solución u oportunidad a la problemática identificada.

Modelo de negocios

- d. Describa de forma detallada los clientes a los que les vende o a los que apunta, considerando las siguientes características; intereses del comprador, variables demográficas, geográficas y socioeconómicas.
- e. Describa su propuesta de valor: ¿Qué beneficios ofrece su producto o servicio? ¿Qué lo hace único? ¿Porque sus actuales compradores lo prefieren a usted sobre la competencia?
- f. Identifique y describa los recursos claves (ej. equipo humano, tecnología, conocimientos especializados, maquinaria, insumos, etc) que necesitará para implementar su idea de negocio.
- g. Describa su modelo de ingresos, señalando cuales prevé que serán los canales más rentables de su modelo de negocio y cómo su idea de negocios obtiene ingresos.

Viabilidad técnica

- h. Describa detalladamente las actividades claves y procesos que ejecutará en su proyecto en los próximos 6 meses considerando que usted obtiene el fondo.
- i. Describa las funciones que usted cumple o cumplirá en el emprendimiento. Si tiene socios/as y/o trabajadores/as, describa también las funciones de sus socios/as y/o trabajadores/as, en caso de tener.
- j. Describa de forma detallada en qué utilizará el aporte económico y cómo esta inversión le dará un impulso a su negocio (ej. testeo ante potenciales clientes, compra de equipamiento, desarrollo de prototipos o packaging, diseño y producción de material publicitario, etc.)
- k. Adjunte al menos 3 cotizaciones en las que usará los fondos.

Video de Presentación (Pitch)

El/la postulante deberá presentar un video-pitch de una duración máxima de 90 segundos. El cual debe ser subido a la plataforma de **YouTube en modo público**. En este video se evaluará:

1. Presentación del/la postulante y problemática detectada, respaldada por datos o fuentes.
2. Idea de negocios y propuesta de valor.
3. El impulso esperado que le dará los fondos de la convocatoria a su proyecto.
4. Evaluación global del Pitch

Proyectos presentados en un nivel 2 accederán al siguiente formulario:

Evaluación Técnica nivel 2

Diagnóstico

- a. Describa brevemente su idea de negocio.
- b. Describa la problemática identificada que cubrirá su negocio dentro del mercado. Debe estar respaldada por datos atinentes y fuentes.
- c. Describa la solución u oportunidad a la problemática identificada.
- d. Describa cómo ha validado su modelo de negocios y qué resultados ha obtenido hasta el momento. Puede apoyarse de cifras de venta, número de clientes, calificaciones, tasa de recompra, etc.

Modelo de negocios

- e. Identifique y describa cuál(es) es(son) su(s) segmento de clientes.
- f. Describa su propuesta de valor: ¿Qué beneficios ofrece su producto o servicio? ¿Qué lo hace único? ¿Porque sus actuales compradores lo prefieren a usted sobre la competencia?
- g. Identifique y describa los recursos claves (ej. equipo humano, tecnología, conocimientos especializados, maquinaria, insumos, etc) que posee actualmente.
- h. Identifique y describa sus socios y aliados clave (ej. proveedores, colaboradores, auspiciadores).
- i. Describa su modelo de ingresos, señalando cuales son los canales más rentables de su modelo de negocio y cómo obtiene ingresos.

Viabilidad técnica

- j. Describa y explique los aspectos técnicos claves de su emprendimiento. ¿Qué tecnologías, herramientas o procesos utiliza actualmente en su operación diaria?
- k. Describa detalladamente las actividades claves y procesos que ejecutará en su proyecto en los próximos 6 meses considerando que usted obtiene el fondo.
- l. Justifique que usted y su equipo de trabajo son las personas idóneas para realizar este emprendimiento (Conocimientos, habilidades, convenios o contratos ya cerrados, etc).
- m. Describa de forma detallada en qué utilizará el aporte económico y cómo esta inversión le dará un impulso a su negocio (ej. crecimiento esperado de las ventas, de las líneas de producto, ahorro en costos, acceso a nuevos segmentos de clientes, etc).

Potencial de impacto

- n. Identifique el impacto esperado (a nivel de comunidad sea social, económico y/o ambiental).

Video de Presentación (Pitch)

El/la postulante deberá presentar un video-pitch de una duración máxima de 90 segundos. El cual debe ser subido a la plataforma de **YouTube en modo público**. En este video se evaluará:

5. Presentación del/la postulante y problemática detectada, respaldada por datos o fuentes.
6. Idea de negocios y propuesta de valor.
7. El impulso esperado que le dará los fondos de la convocatoria a su proyecto.
8. Evaluación global del Pitch

FASE 2 - EVALUACIÓN DE ADMISIBILIDAD

- A. No se considerarán como válidas postulaciones que **no hayan completado todos los campos** requeridos del formulario de postulación y enviadas correctamente.
- B. No se aceptarán postulaciones ni documentos a través de otro medio, ni fuera del plazo establecido en el cronograma en las presentes bases.
- C. No serán consideradas válidas las postulaciones que **no cuenten con su video de manera pública y exclusivamente en la plataforma YouTube**. Si este tuviera una duración superior al tiempo permitido, se evaluarán únicamente los primeros 90 segundos. Adicionalmente, no serán consideradas válidas aquellas postulaciones cuyos videos no hayan sido registrados específicamente para esta convocatoria o se encuentren en modo privado.
- D. No se aceptará más de una postulación por persona (una persona postulada con dos o más emprendimientos distintos). En caso de que esto ocurra, se considerará válida la última postulación ingresada por el/la postulante, quedando inadmisibles las otras postulaciones ingresadas.
- E. No se aceptarán dos o más postulaciones de un mismo emprendimiento, a cargo de dos o más personas naturales distintas, en este caso se dejará admisible solamente la última postulación.

Posterior al cierre de la etapa de postulación, se revisará el cumplimiento de los requisitos de admisibilidad establecidos en:

- Punto II, en sus letras A y B todos sus puntos.
- Punto IV, Fase 2 en sus letras A, B, C, D y E.

El no cumplimiento de alguno de ellos dará lugar a la eliminación del o la postulante del proceso, en cuyo caso el municipio le comunicará dicha situación vía correo electrónico.

FASE 3 - EVALUACIÓN TÉCNICA

Una vez definida la evaluación de admisibilidad, se procederá a realizar la evaluación técnica que considera las respuestas del ítem Evaluación técnica correspondiente y el video de presentación. Los criterios de evaluación de dichos puntos se encuentran en anexo 1 en "Tabla de Ponderación".

Un equipo de funcionarios y profesionales (internos y/o externos al municipio) con conocimiento en emprendimiento, evaluarán a todos los proyectos admitidos en función de los criterios expuestos a continuación:

A. Evaluación técnica - 75%:

El/la postulante deberá presentar el funcionamiento del negocio, expresando de forma clara su modelo de negocios y que contiene todos los elementos necesarios para que el emprendimiento sea sostenible en el tiempo.

B. Video de presentación (Pitch)¹ - 25%

El/la postulante mediante el video deberá comunicar su proyecto logrando generar un "gancho" con la audiencia. La presentación debe ser clara, concisa e innovadora para mantener la atención e interés del receptor, además de presentar su proyecto, la diferenciación ofrecida y el potencial que tiene.

FASE 4 – PUBLICACIÓN Y PRESENTACIÓN DE FINALISTAS

Luego de la evaluación técnica, se seleccionarán los proyectos que obtengan una puntuación sobre la media. Estos proyectos serán los que pasen a la siguiente fase.

En el caso de que 36 o más proyectos alcancen una puntuación superior al promedio, los 36 con la mejor puntuación serán los que avancen a la siguiente etapa del proceso.

La municipalidad se reserva el derecho de determinar la cantidad mínima de proyectos que pasan a la etapa de finalistas.

Será requisito para todos aquellos candidatos/as **que sean seleccionados como finalistas**, enviar su presentación en **formato PDF o PPT** (PowerPoint), con al menos 24 horas de anticipación al día de la presentación de los finalistas. En caso de no cumplir con el envío dentro del plazo, la Municipalidad se reserva el derecho de eliminar del proceso al finalista.

Entre el 09 y el 13 de junio de 2025 les corresponderá presentar su proyecto ante un jurado de profesionales con conocimiento en emprendimiento, quienes evaluarán en el momento y podrán dejar preguntas a cada expositor, en caso de ser necesario.

- A. En las fechas indicadas en el cronograma de la convocatoria se publicarán únicamente los emprendimientos finalistas. Todos aquellos cuyas candidaturas hayan sido declaradas válidas o admisibles y no hayan sido seleccionados como finalistas, podrán solicitar retroalimentación únicamente sobre su propia postulación y dentro de un plazo máximo de 10 días hábiles, a contar desde la fecha de publicación de los finalistas.
- B. No será en ningún caso obligación de la Municipalidad de Las Condes ni de sus direcciones o departamentos, publicar los puntajes obtenidos por los proyectos postulantes, o de aquellas candidaturas que hayan sido declaradas como no válidas o inadmisibles por haber fallado en el cumplimiento de algún criterio estipulado en las presentes bases. Solo se podrá solicitar el puntaje del propio proyecto, y únicamente si este fue declarado admisible, enviando un correo a emprendimiento@lascondes.cl.

¹ Algunos enlaces de referencia para hacer un buen vídeo de presentación (pitch):

Como hacer un buen Pitch: <https://recursos.sercotec.cl/manual/sps/guia/index.html>

Ejemplo de Elevator Pitch: <https://www.youtube.com/watch?v=uv357YzY7-k>

Consideraciones: El pitch es un discurso que debe ser fluido y coherente. Te recomendamos lo siguiente: Practicarlo varias veces y hacer lo de una forma didáctica; Preocúpate de que tu lenguaje corporal transmita una actitud positiva; Asegúrate que haya suficiente luz, buena acústica y evita incorporar música de fondo. Si se incorpora esta última, no debe interrumpir o intervenir el correcto relato presentado en el video.

FASE 5 - GANADORES Y ACTIVIDADES NO FINANCIABLES

Los proyectos ganadores y los montos adjudicados serán publicados en las redes sociales del Municipio y del Departamento de Desarrollo Local, especificando el nombre de cada proyecto y el monto obtenido.

Asimismo, los ganadores deberán enviar al municipio, dentro de los primeros 15 días corridos desde la publicación, una propuesta detallada sobre la utilización de los fondos. Esta deberá presentarse en un formato Excel proporcionado por la municipalidad, con el fin de informar a la organización.

Actividades no financiables

Las actividades para financiar, con aporte municipal, serán aquellas destinadas exclusivamente al cumplimiento de los objetivos del proyecto, en consecuencia, las iniciativas que se presenten no podrán utilizar los recursos obtenidos, en los siguientes gastos:

- Gastos previos a la entrega de los recursos.
- Deudas, recuperación de capital, adquisición de acciones, derechos de sociedades, bonos y otros de similares características.
- Adquisición de vehículos e inmuebles.
- Construcción de obras civiles.
- Viajes asociados al negocio.
- Pago de sueldos de los integrantes del equipo.
- Patentes asociadas al negocio y su giro.

V. Consultas

Las consultas sobre este fondo deberán formularse por escrito, mediante correo electrónico dirigido a emprendimiento@lascondes.cl , **hasta el jueves 09 de mayo de 2025, a las 16:00 horas.**

VI. Consideraciones generales

Los beneficiados con aportes económicos municipales deberán adoptar todas las medidas conducentes a facilitar las acciones de supervisión por parte del municipio.

Las eventuales aclaraciones estarán a disposición de todos los participantes hasta la fecha de cierre de la convocatoria a través de la plataforma de postulación <https://app.charly.io/spar/programs/emprendeycrece>

ANEXO N°1
TABLA DE EVALUACIÓN

Nivel N°1: Primeros Pasos

Letra	Potencial del negocio	Evaluación	Puntaje
a	Describa brevemente su idea de negocio.	El/la postulante describe claramente su idea de negocio, dejando en claro su giro y actividades que realiza.	7
		El/la postulante describe su idea de negocio, dejando en claro su giro, pero no quedan del todo claro las actividades que efectúa.	5
		El/la postulante describe su idea de negocio de forma general, quedando dudas de qué actividades ejecuta o quiere efectuar.	3
		El/la postulante describe su idea de negocio de forma muy general, siendo las actividades poco claras.	1
b	Describa la problemática identificada que cubrirá su negocio dentro del mercado. Debe estar respaldada por datos atinentes y fuentes.	El/la postulante identifica claramente una problemática de mercado, la cual está respaldada a partir de datos atinentes y acompañado por fuentes.	7
		El/la postulante identifica claramente una problemática de mercado, pero no está respaldado por datos ni fuentes o los datos no son atinentes al problema presentado.	5
		El/la postulante identifica una problemática que no está acorde al proyecto planteado.	3
		El/la postulante no identifica una problemática de mercado.	0
c	Describa la solución u oportunidad a la problemática identificada.	El/la postulante describe la solución al problema identificado, siendo esta una solución atinente.	7
		El/la postulante describe la solución al problema identificado, pero no resulta ser del todo atinente.	5
		El/la postulante describe una solución de forma parcial y/o no está del todo relacionada al problema identificado.	3
		El/la postulante no presenta una solución ni es atinente al problema identificado.	0
d	Describa de forma detallada los clientes a los que les vende o a los que apunta, considerando al menos tres características; como los intereses del comprador, variables demográficas, geográficas y socioeconómicas.	El/la postulante identifica y describe correctamente el/los segmentos de clientes a los cuales enfocar su producto/servicio.	7
		El/la postulante identifica y describe parcialmente segmentos de clientes, faltando características claves de los mismos y/o le falta mencionar algún segmento de clientes destacado.	5
		El/la postulante solo menciona a los clientes al cual enfoca su producto/servicio, sin describir las características de los mismos o falta mencionar algún segmento de cliente destacado.	3
		El/la postulante no menciona ni describe segmentos de clientes a los cuales enfoca su producto/servicio.	0
e	Describa su propuesta de valor: ¿Qué beneficios ofrece su producto o servicio? ¿Qué lo hace único? ¿Porque sus actuales compradores lo prefieren a usted sobre la competencia?	El/la postulante describe la propuesta de valor de su negocio, señalando correctamente los beneficios que trae, que los hace único y porque deberían preferirlo por sobre la competencia	7
		El/la postulante describe parcialmente algunos de los elementos esperados acerca de su propuesta de valor.	5
		El/la postulante identifica solo algunos de los elementos esperados acerca de su propuesta de valor.	3
		El/la postulante no describe su propuesta de valor.	0
f	Identifique y describa los recursos claves (ej. equipo humano, tecnología, conocimientos especializados, maquinaria, insumos, etc.) que necesitará para implementar su idea de negocio.	El/la postulante identifica y describe claramente los recursos claves que necesitará para implementar su idea de negocios.	7
		El/la postulante identifica y describe parcialmente algunos de los recursos claves que necesitará para implementar su idea de negocios.	5
		El/la postulante identifica solamente algunos de los recursos claves, de forma errónea o inconsistente con lo que necesitará para implementar su idea de negocios.	3
		El/la postulante no identifica ni describe recursos claves que necesitará para implementar su idea de negocios.	0

g	Describa su modelo de ingresos, señalando cuales prevé que serán los canales más rentables de su modelo de negocio y cómo su idea de negocios obtiene Ingresos.	El/la postulante describa claramente su modelo de ingresos, señalando sus canales más rentables y cómo obtiene o obtendrá ingresos.	7
		El/la postulante describe de buena manera su modelo de Ingresos, señalando sus canales más rentables y cómo obtiene o obtendrá ingresos, quedando algunos elementos sin considerar o sin concluir.	5
		El/la postulante describe de manera parcial y/o errónea su modelo de ingresos, canales más rentables y cómo obtiene o obtendrá ingresos.	3
		El/la postulante no es capaz de describir su modelo de Ingresos, canales más rentables ni cómo obtiene o obtendrá ingresos.	0
h	Describa detalladamente las actividades claves y procesos que ejecutará en su proyecto en los próximos 6 meses considerando que usted obtiene el fondo.	El/la postulante describe claramente las actividades claves y los procesos que ejecutará en los próximos 6 meses considerando que usted obtiene el fondo.	7
		El/la postulante describe de buena manera las actividades claves y los procesos que ejecutará, quedando dudas en el tiempo y el orden cronológico.	5
		El/la postulante describe parcialmente las actividades claves y los procesos que ejecutará.	3
		El/la postulante no describe actividades ni procesos que ejecutará.	0
i	Describa las funciones que usted cumple o cumplirá en el emprendimiento. Si tiene socios/as y/o trabajadores/as, describa también las funciones de sus socios/as y/o trabajadores/as, en caso de tener.	Describe de forma clara su función y la de todos los integrantes del equipo si corresponde.	7
		Describe la función de todos los integrantes, dejando dudas.	5
		Describe funciones de algunos integrantes, faltando informar las funciones de algunos integrantes del equipo o ciertas funciones claves que no quedan asignadas a ningún miembro.	3
		No describe ninguna función.	0
j	¿En que utilizará los fondos? Especifique de forma clara y detallada el uso de los fondos.	Describe de manera detallada y clara cómo se utilizarán los fondos de forma coherente con las necesidades presentadas en la postulación.	7
		El/la postulante describe parcialmente cómo va a utilizar los fondos, quedando algunos elementos sin concluir.	5
		El/la postulante describe a rasgos generales cómo va a utilizar los fondos, siendo no del todo atingentes a la idea de negocios presentada o a las necesidades presentadas en la postulación.	3
		El/la postulante no especifica cómo se van a utilizar los fondos.	0
k	Adjunte al menos 3 cotizaciones en las que usará los fondos.	Adjunta 3 cotizaciones correctamente, relacionadas con la pregunta anterior	7
		Adjunta 2 cotizaciones correctamente, relacionadas con la pregunta anterior	5
		Adjunta 1 cotización correctamente, relacionada con la pregunta anterior	3
		No adjunta ninguna cotización correctamente	0
l	Identifique los resultados esperados (a nivel de comunidad sea social, económico y/o ambiental).	El/la postulante describe claramente y se logra percibir los resultados esperados, ya sea a nivel social, económico y/o ambiental.	7
		El/la postulante describe los resultados esperados de manera parcial y se logra percibir parcialmente, ya sea a nivel social, económico y/o social.	5
		El/la postulante describe de forma deficiente los resultados esperados del proyecto a nivel social, económico y/o ambiental.	3
		El/la postulante no describe los resultados esperados del proyecto a nivel social, económico y/o ambiental.	0

Nivel N°2: Crecimiento e Innovación

N°	Potencial del negocio	Evaluación	Puntaje
a	Describa brevemente su idea de negocio.	El/la postulante describe claramente su idea de negocio, dejando en claro su giro y actividades que realiza.	7
		El/la postulante describe su idea de negocio, dejando en claro su giro, pero no quedan del todo claro las actividades que efectúa.	5
		El/la postulante describe su idea de negocio de forma general, quedando dudas de qué actividades ejecuta o quiere efectuar.	3
		El/la postulante describe su idea de negocio de forma muy general, siendo las actividades poco claras.	1
b	Describa la problemática identificada que cubrirá su negocio dentro del mercado. Debe estar respaldada por datos atinentes y fuentes.	El/la postulante identifica claramente una problemática de mercado, la cual está respaldada a partir de datos atinentes y acompañado por fuentes.	7
		El/la postulante identifica parcialmente una problemática de mercado, pero no está respaldado por datos ni fuentes o los datos no son atinentes al problema presentado.	5
		El/la postulante identifica una problemática que no está acorde al proyecto planteado.	3
		El/la postulante no identifica una problemática de mercado.	0
c	Describa la solución u oportunidad a la problemática identificada.	El/la postulante describe la solución al problema identificado, siendo esta una solución atinente.	7
		El/la postulante describe la solución al problema identificado, pero no resulta ser del todo atinente.	5
		El/la postulante describe una solución de forma parcial y/o no está del todo relacionada al problema identificado.	3
		El/la postulante no presenta una solución ni es atinente al problema identificado.	0
d	Describa cómo ha validado su modelo de negocios y qué resultados ha obtenido hasta el momento. Puede apoyarse de cifras de venta, número de clientes, calificaciones, tasa de recompra, etc.	El/la postulante describe y presenta información valiosa y clara de cómo ha validado su modelo de negocios, junto con cifras y/o evidencias de los resultados obtenidos hasta el momento.	7
		El/la postulante describe y presenta información parcial de cómo ha validado su modelo de negocios, junto con algunas cifras y/o evidencia de los resultados obtenidos hasta el momento.	5
		El/la postulante no describe cómo ha validado su modelo de negocios, solo presentando algunas cifras y/o evidencia parcial de los resultados obtenidos hasta el momento.	3
		El/la postulante no describe cómo ha validado su modelo de negocios ni presenta cifras ni evidencias de resultados obtenidos hasta el momento.	0
e	Identifique y describa cuál(es) es(son) su(s) segmento de clientes.	El/la postulante identifica y describe correctamente el/los segmentos de clientes a los cuales enfocar su producto/servicio.	7
		El/la postulante identifica y describe correctamente segmentos de clientes, faltando características claves de los mismos y/o le falta mencionar algún segmento de clientes destacado.	5
		El/la postulante solo menciona a los clientes al cual enfoca su producto/servicio, sin describir las características de los mismos o falta mencionar algún segmento de cliente destacado.	3
		El/la postulante no menciona ni describe segmentos de clientes a los cuales enfoca su producto/servicio.	0
f	Describa su propuesta de valor: ¿Qué beneficios ofrece su producto o servicio? ¿Qué lo hace único? ¿Porque sus actuales compradores lo prefieren a usted sobre la competencia?	El/la postulante describe la propuesta de valor de su negocio, señalando correctamente los beneficios que trae, que los hace único y porque deberían preferirlo por sobre la competencia	7
		El/la postulante describe parcialmente algunos de los elementos esperados acerca de su propuesta de valor.	5
		El/la postulante identifica solo algunos de los elementos esperados acerca de su propuesta de valor.	3
		El/la postulante no describe su propuesta de valor.	0

g	Identifique y describa los recursos claves (ej. equipo humano, tecnología, conocimientos especializados, maquinaria, insumos, etc) que necesitará para implementar su idea de negocio.	El/la postulante identifica y describe claramente los recursos claves que necesitará para implementar su idea de negocios.	7
		El/la postulante identifica y describe parcialmente algunos de los recursos claves que necesitará para implementar su idea de negocios.	5
		El/la postulante identifica solamente algunos de los recursos claves, de forma errónea o inconsistente con lo que necesitará para implementar su idea de negocios.	3
		El/la postulante no identifica ni describe recursos claves que necesitará para implementar su idea de negocios.	0
h	Describa su modelo de ingresos, señalando cuales prevé que serán los canales más rentables de su modelo de negocio y cómo su idea de negocios obtiene ingresos.	El/la postulante describa claramente su modelo de ingresos, señalando sus canales más rentables y cómo obtiene ingresos.	7
		El/la postulante describe de buena manera su modelo de ingresos, señalando sus canales más rentables y cómo obtiene ingresos, quedando algunos elementos sin considerar o sin concluir.	5
		El/la postulante describe de manera parcial y/o errónea su modelo de ingresos, canales más rentables y cómo obtiene ingresos.	3
		El/la postulante no es capaz de describir su modelo de ingresos, canales más rentables ni cómo obtiene ingresos.	0
i	Describa y explique los aspectos técnicos claves de su emprendimiento. ¿Qué tecnologías, herramientas o procesos utiliza actualmente en su operación diaria?	El/la postulante describe y explica qué tecnologías, herramientas y/o procesos utiliza actualmente en su operación diaria, abarcando de gran manera los aspectos técnicos claves del emprendimiento.	7
		El/la postulante describe y explica qué tecnologías, herramientas y/o procesos utiliza actualmente en su operación diaria, abarcando parcialmente los aspectos técnicos del emprendimiento.	5
		El/la postulante describe parcialmente y/o de manera errónea tecnologías, herramientas y/o procesos que utiliza, quedando dudas de los aspectos técnicos del emprendimiento.	3
		El/la postulante no describe aspectos técnicos de su emprendimiento. No incluye tecnologías, herramientas ni procesos que utiliza en su operación diaria.	0
j	Describa detalladamente las actividades claves y procesos que ejecutará en su proyecto en los próximos 6 meses considerando que usted obtiene el fondo.	El/la postulante describe claramente las actividades claves y los procesos que ejecutará en los próximos 6 meses considerando que usted obtiene el fondo.	7
		El/la postulante describe de buena manera las actividades claves y los procesos que ejecutará, quedando dudas en el tiempo y el orden cronológico.	5
		El/la postulante describe parcialmente las actividades claves y los procesos que ejecutará.	3
		El/la postulante no describe actividades ni procesos que ejecutará.	0
k	Justifique que usted y su equipo de trabajo son las personas idóneas para realizar este emprendimiento (Conocimientos, habilidades, convenios o contratos ya cerrados, etc).	El/la postulante justifica y describe claramente que junto a su equipo son las personas idóneas para realizar el proyecto de manera satisfactoria.	7
		El/la postulante justifica y describe parcialmente que junto a su equipo son las personas idóneas para realizar el proyecto.	5
		El/la postulante justifica de forma general que junto a su equipo pueden ser las personas idóneas para realizar el proyecto, siendo inconsistente o incompleta su justificación.	3
		El/la postulante no justifica que junto a su equipo sean las personas idóneas para realizar el proyecto.	0
l	Describa de forma detallada en qué utilizará el aporte económico y cómo esta inversión le dará un impulso a su negocio (ej. crecimiento esperado de las ventas, de las líneas de producto, ahorro en costos, acceso a nuevos segmentos de clientes, etc).	El/la postulante describe de forma detallada en que utilizará el aporte económico y cómo la inversión le dará un impulso a su negocio.	7
		El/la postulante describe de buena manera en que utilizará el aporte económico y cómo la inversión le dará un impulso a su negocio.	5
		El/la postulante describe a grandes rasgos en que utilizará el aporte económico y quedan dudas del impulso que le darán a su negocio.	3
		El/la postulante no describe en qué utilizará el aporte económico y no justifica el impulso que le dará a su negocio.	0