

GUÍA ESTRATÉGICA DE FINANCIAMIENTO

Cómo postular con éxito a
Sercotec
y **Corfo**



Método profesional de formulación,
evaluación interna, presupuesto,
evidencia y ejecución.



PROPÓSITO

Convertir una necesidad
real de la empresa en
un proyecto defendible,
financiable y ejecutable.



ENFOQUE

Problemas reales,
soluciones pertinentes
e impacto medible.



MÉTODO

Paso a paso
para postular con
coherencia y rigor.



CONTROL

Presupuesto trazable,
evidencia sólida y
ejecución ordenada.



RESULTADOS

Proyectos que
generan valor para
tu empresa y tu entorno.



**INCLUYE PLANTILLAS
EDITABLES**



Edición 2026

Actualizada a las prácticas y criterios
de evaluación vigentes.



Para micro, pequeñas
y medianas empresas
y emprendedores.

Cómo postular con éxito a Sercotec y Corfo

Método profesional de formulación, evaluación interna, presupuesto, evidencia y ejecución

PROPÓSITO Convertir una necesidad real de la empresa en un proyecto defendible, financiable y ejecutable.

Edición 2026 · Incluye plantillas editables

Método de trabajo

Esta guía prepara la postulación antes del formulario oficial. Las bases y anexos de cada convocatoria siempre prevalecen: allí se definen los beneficiarios, gastos permitidos, topes, documentos, aportes, criterios de evaluación y plazos.

PRINCIPIO Un evaluador no financia una compra aislada: financia una solución coherente a una brecha empresarial, con impacto y evidencia.

Decisión	Pregunta crítica	Entregable
Elegibilidad	¿Cumpló todas las reglas de entrada?	Matriz pasa/no pasa
Brecha	¿Qué proceso produce la pérdida u oportunidad?	Diagnóstico cuantificado
Encaje	¿Este fondo financia esta solución?	Mapa de pertinencia
Diseño	¿Qué se hará y en qué secuencia?	Plan de trabajo
Métricas	¿Qué cambia y cómo se demuestra?	Tablero de indicadores
Presupuesto	¿Cada peso es elegible y necesario?	Presupuesto trazable
Control	¿Relato, anexos y números coinciden?	Checklist final

Sercotec y Corfo

Dimensión	Sercotec	Corfo
Orientación usual	Mipymes: gestión, crecimiento, digitalización y comercialización	Innovación, productividad, tecnología, inversión y escalamiento
Punto de énfasis	Brecha concreta, compra pertinente y resultado medible	Problema relevante, diferenciación, viabilidad, equipo e impacto
Fallo común	Confundir la compra con el objetivo	Declarar innovación sin evidencia técnica o comercial

Filtro de elegibilidad

No invierta tiempo redactando si la empresa no pasa los requisitos críticos. Complete esta matriz con las bases abiertas y conserve los respaldos de cada respuesta.

Requisito	Verificación	Estado	Respaldo
Beneficiario	Tipo de persona o empresa admisible		
Territorio	Domicilio y ejecución en región/comuna requerida		
Ventas / antigüedad	Tramo, inicio de actividades o límite indicado		
Actividad	Rubro permitido y exclusiones revisadas		
Situación tributaria	Sin impedimentos o con regularización admitida		
Situación laboral	Cumplimiento laboral y previsional		
Aporte e IVA	Liquidez para cubrir copago, IVA y diferencias		
Gastos	Solución incluida en categorías financiables		
Incompatibilidades	Sin beneficios, vínculos o restricciones prohibidas		

DECISIÓN Si un requisito crítico queda en “No” o “No sé”, no avance hasta confirmar por escrito con la entidad o revisar nuevamente las bases.

Carpeta de postulación

Carpeta	Contenido mínimo
01_Bases	Bases, anexos, calendario, preguntas frecuentes
02_Legal	RUT, vigencia, estatuto, personería, cédula
03_Tributario	Carpeta tributaria, F29, antecedentes de ventas
04_Laboral	F30-1 y certificados exigidos
05_Técnico	Diagnóstico, fotografías, fichas, CV y cartas
06_Cotizaciones	Cotizaciones comparables, vigentes y legibles
07_Formulario	Borradores, PDF final y comprobante de envío

Diagnóstico que convence

Un buen diagnóstico no describe una sensación. Identifica un proceso, muestra su brecha, explica la causa y cuantifica la consecuencia. El proyecto debe atacar la causa principal, no solo el síntoma.

Elemento	Pregunta que debe contestar	Ejemplo
Proceso	¿Dónde ocurre la brecha?	Cotización, producción, despacho o postventa
Situación actual	¿Cómo se trabaja hoy?	Registros dispersos en WhatsApp y planillas
Causa	¿Por qué ocurre?	Sin sistema único ni responsable de seguimiento
Consecuencia	¿Qué cuesta o impide?	Respuesta lenta, pérdida de oportunidades, errores
Evidencia	¿Con qué se prueba?	Tiempos, registros, fotos, reclamos, ventas
Oportunidad	¿Qué mejora es realista?	Centralizar información y estandarizar flujo

Plantilla de problema

Actualmente, [EMPRESA] presenta una brecha en [PROCESO] debido a [CAUSA CONCRETA]. Esta situación provoca [CONSECUENCIA MEDIBLE], afectando [VENTAS, COSTOS, PLAZOS, CALIDAD O CLIENTES]. La empresa requiere [SOLUCIÓN] para mejorar [PROCESO OBJETIVO] y lograr [RESULTADO].

Prueba de calidad

- ¿Puede un tercero observar o medir la brecha?
- ¿La causa es distinta de la consecuencia?
- ¿La solución propuesta ataca realmente esa causa?
- ¿El problema está escrito sin promesas vagas como “modernizar” o “crecer”?

Diseño técnico del proyecto

Objetivo, resultados y actividades

Nivel	Cómo redactarlo	Ejemplo
Objetivo	Cambio que busca lograr; no es una compra	Mejorar la gestión comercial y el control de órdenes
Resultado	Estado verificable al cierre	Sistema operativo con 80% de órdenes registradas
Actividad	Acción ejecutable con responsable y plazo	Configurar software, capacitar equipo y migrar datos
Inversión	Recurso necesario para la actividad	Licencia, implementación, equipo compatible
Indicador	Variable que demuestra el cambio	Tiempo de respuesta, órdenes registradas, cotizaciones

Plantilla de objetivo

Mejorar [PROCESO/CAPACIDAD] de [EMPRESA] mediante [SOLUCIÓN], con el fin de [RESULTADO COMERCIAL, PRODUCTIVO O DE GESTIÓN] dentro del período de ejecución.

Plan de trabajo editable

Actividad	Responsable	Inicio	Término	Dependencia	Evidencia

COHERENCIA Cada actividad debe producir una evidencia; cada inversión debe habilitar una actividad; cada resultado debe tener al menos un indicador.

Indicadores y metas

Los resultados deben describir cambios observables. Defina línea base antes de ejecutar y una meta alcanzable dentro del plazo del fondo.

Resultado	Línea base	Meta	Fórmula / unidad	Evidencia
Sistema comercial operativo	Sin sistema centralizado	1 sistema funcionando	Sí/No; usuarios activos	Licencia, URL, capturas
Respuesta a consultas	72 horas promedio	Máximo 24 horas	Horas promedio	Registro de fechas
Cotizaciones	20 al mes	30 al mes	Cantidad mensual	Reporte del sistema
Trazabilidad de órdenes	0%	80%	Órdenes registradas / total	Reporte de órdenes

Ficha de indicador

Campo	Complete aquí
Nombre del indicador	
Resultado asociado	
Línea base y fecha	
Meta y fecha objetivo	
Fórmula	
Fuente de información	
Frecuencia de medición	
Responsable	
Riesgo de medición	

Errores habituales

- Usar “aumentar ventas” sin base, meta, plazo ni fuente de medición.
- Medir una actividad —por ejemplo, “hacer una capacitación”— en vez del cambio producido.
- Proponer metas que no dependen de la solución financiada.

Presupuesto defendible

El presupuesto debe ser una consecuencia directa del diseño técnico. No se construye desde el monto máximo disponible, sino desde las inversiones mínimas necesarias para alcanzar las metas.

Brecha	Solución	Ítem	Justificación	Resultado
Seguimiento comercial disperso	CRM + implementación	Activo intangible	Centraliza clientes, cotizaciones y alertas	Más trazabilidad
Respuesta lenta	Formularios y automatización	Servicio digital	Reduce captura y derivación manual	Menor tiempo respuesta
Errores de fabricación	Herramienta/equipo técnico	Activo fijo	Aumenta precisión o capacidad	Menos reproceso

Plantilla de presupuesto

Categoría	Ítem y especificación	Cantidad	Neto	Subsidio	Aporte	IVA
TOTAL						

Justificación de inversión

La adquisición de [ÍTEM] permitirá resolver [BRECHA] mediante [FUNCIÓN TÉCNICA]. Es necesaria para ejecutar [ACTIVIDAD] y se relaciona directamente con [RESULTADO]. Su implementación se verificará mediante [EVIDENCIA].

CONTROL FINANCIERO Revise topes por categoría, cotizaciones, plazos de entrega, impuestos, aporte y cualquier restricción de proveedores o compras relacionadas.

Autoevaluación antes del envío

Criterio	Pregunta de auditoría	Puntaje 0-3
Elegibilidad	¿Todo requisito está demostrado documentalmente?	
Problema	¿Es específico, actual y respaldado?	
Pertinencia	¿La solución responde exactamente a la brecha?	
Diferenciación	¿Se explica por qué esta alternativa es adecuada?	
Plan	¿Actividades, responsables y plazos son realizables?	
Impacto	¿Metas claras y verificables dentro del proyecto?	
Presupuesto	¿Cada ítem es elegible y técnicamente justificado?	
Capacidad	¿Equipo, tiempo y recursos aseguran la ejecución?	
Evidencia	¿Anexos y fuentes sostienen las afirmaciones?	

Interpretación: 0 = inexistente; 1 = débil; 2 = suficiente; 3 = sólido. Si algún criterio clave obtiene 0 o 1, reescriba antes de enviar.

Checklist de envío

- Los datos legales y tributarios corresponden al RUT postulante.
- El formulario cumple límites de caracteres, formatos y documentos obligatorios.
- Los montos cuadran entre formulario, presupuesto y cotizaciones.
- No hay contradicciones entre problema, actividades, metas e inversiones.
- Se revisaron gastos prohibidos, topes, aporte empresarial e IVA.
- Se descargó o capturó la versión final y el comprobante de envío.

Ejecución sin observaciones

La adjudicación inicia una fase de control. La trazabilidad debe construirse desde el primer día: compra, pago, recepción, implementación, evidencia y medición.

Momento	Control obligatorio	Respaldo
Antes de comprar	Confirmar autorización, categoría, monto y proveedor	Correo, resolución o plataforma
Compra	Respetar especificación y procedimiento aplicable	Cotización, orden de compra
Pago	Mantener trazabilidad bancaria	Factura y comprobante de pago
Recepción	Acreditar entrega y conformidad	Acta, guía, foto, correo
Implementación	Probar uso y registrar avance	Capturas, reportes, capacitación
Medición	Comparar línea base con avance/meta	Tablero de indicadores
Cierre	Ordenar carpeta de rendición	Índice de evidencias

Matriz de riesgos

Riesgo	Señal temprana	Prevención	Plan de respuesta
Proveedor retrasa	No confirma fecha de entrega	Validar stock y plazo por escrito	Proveedor alternativo o autorización de cambio
Costo excede	Cotización vence o varía	Cotizar con holgura y revisar vigencia	Ajustar alcance con autorización
Meta no se cumple	Baja adopción del equipo	Capacitación y responsable definido	Plan de uso y seguimiento semanal
Documento rechazado	Archivo incompleto o inconsistente	Checklist y revisión cruzada	Corregir antes de hito o cierre

CIERRE Una postulación sólida se reconoce porque un tercero puede entender qué problema existe, por qué la solución es pertinente, cuánto cuesta, cómo se ejecutará y cómo se demostrará el resultado.

Material de apoyo elaborado por CreaPlan Desarrollo Local. Adaptar siempre a las bases específicas y vigentes de la convocatoria correspondiente.

Anexo A · Proyecto modelo Sercotec

Caso ficticio y editable. Modelo basado en la lógica de un programa Crece: fortalecer competitividad de una micro o pequeña empresa mediante plan de trabajo, gestión empresarial e inversiones. Ajustar montos, aportes, gastos permitidos y criterios a las bases vigentes.

NOMBRE DEL PROYECTO Digitalización comercial y trazabilidad operativa para Taller MetalSur SpA

Dato	Contenido
Empresa	Taller MetalSur SpA (caso ficticio)
Actividad	Fabricación e instalación de portones, rejas y estructuras metálicas
Ubicación	Región Metropolitana; ejecución en comuna rural según focalización
Clientes	Hogares, parcelas, pymes y constructoras locales
Brecha prioritaria	Gestión manual de cotizaciones, órdenes y coordinación de instalaciones
Objetivo general	Mejorar la gestión comercial y trazabilidad de órdenes mediante herramientas digitales, equipamiento y estandarización del proceso de atención
Duración de referencia	6 meses, sujeto a bases y contrato de ejecución

Diagnóstico y evidencia

MetalSur recibe en promedio 55 consultas mensuales por WhatsApp, teléfono y recomendaciones. Las solicitudes se registran de forma dispersa, por lo que no existe un historial único de clientes, ni un estado trazable de cotización, fabricación, instalación y postventa. El tiempo promedio de respuesta es de 72 horas; durante los últimos tres meses se emitieron 20 cotizaciones mensuales y se concretaron 6 ventas por mes. La ausencia de control también impide comparar materiales presupuestados versus utilizados.

Problema	Causa raíz	Consecuencia	Evidencia
Información comercial y operativa dispersa	No existe CRM ni flujo estándar de órdenes	Respuestas tardías, oportunidades perdidas y poca trazabilidad	Capturas de registros, planillas, 3 meses de cotizaciones
Control débil de materiales	Órdenes sin ficha técnica ni consumo asociado	Diferencias de costo y reproceso	Órdenes de trabajo y compras históricas

Proyecto Sercotec · Diseño técnico

Solución propuesta

Implementar un flujo integrado de captación, cotización, orden de trabajo y seguimiento postventa. El proyecto incorpora un sistema de gestión comercial, formulario web para consultas, capacitación del equipo, notebook de uso operativo y una estación de medición/corte que reduce errores en la preparación de materiales. La inversión está diseñada para responder a la brecha detectada; los ítems finales deben respetar las categorías y topes de la convocatoria vigente.

Resultado	Línea base	Meta al cierre	Indicador / evidencia
Gestión comercial centralizada	0 sistema y registros dispersos	1 sistema operativo con 2 usuarios	Licencia, capturas, usuarios activos
Respuesta comercial oportuna	72 horas promedio	24 horas promedio o menos	Reporte de fechas de ingreso y respuesta
Mayor actividad comercial	20 cotizaciones mensuales	30 cotizaciones mensuales	Reporte mensual del CRM
Órdenes trazables	0% con ficha digital	80% de órdenes registradas	Reporte de órdenes y estados
Control de materiales	Sin comparación sistemática	100% de órdenes nuevas con lista de materiales	Fichas técnicas y órdenes

Plan de trabajo

Mes	Actividad	Responsable	Producto / evidencia
1	Validar flujo actual, seleccionar proveedor y configurar sistema	Representante legal + proveedor	Acta de inicio, configuración
2	Implementar CRM, formulario y plantillas de cotización	Proveedor digital	Sistema publicado y pruebas
2-3	Adquirir e instalar equipamiento permitido	Empresa + proveedor	Factura, pago, recepción, fotos
3	Capacitar a equipo en uso de CRM y órdenes	Proveedor / jefe de operaciones	Lista asistencia, manual, registro
4-5	Usar sistema en operación y medir indicadores	Encargado comercial	Reportes mensuales
6	Ajustar proceso, cerrar indicadores y preparar rendición	Representante legal	Informe final y carpeta de evidencias

Proyecto Sercotec · Presupuesto y pitch

Categoría referencial	Ítem	Neto CLP	Fundamento técnico
Gestión empresarial	Implementación CRM, configuración, capacitación y soporte inicial	\$850.000	Centraliza clientes, cotizaciones y órdenes
Activo intangible	Sitio landing + formulario + integración de consultas	\$650.000	Captura consultas con datos estructurados
Activo fijo	Notebook operativo compatible	\$750.000	Permite uso en terreno y oficina
Activo fijo	Equipo de medición/corte de precisión	\$1.650.000	Reduce errores y reproceso
Capital de trabajo / habilitación	Según bases vigentes	\$0	Incluir solo si es elegible y pertinente
Total neto referencial		\$3.900.000	Subsidio, aporte e IVA se calculan según bases

JUSTIFICACIÓN MODELO El CRM es necesario porque el problema no es solo “falta de computador”: la brecha es la ausencia de trazabilidad. El notebook habilita el uso del sistema; el equipo técnico se vincula a la reducción de errores de producción. Cada compra se conecta a un resultado.

Pitch de 60 segundos

Taller MetalSur fabrica e instala soluciones metálicas para hogares, parcelas y pymes de la Región Metropolitana. Hoy recibimos más de 50 consultas mensuales, pero la información se gestiona en WhatsApp y planillas separadas. Esto nos demora hasta 72 horas en responder y dificulta seguir cotizaciones, órdenes y materiales. Con este proyecto implementaremos un sistema de gestión comercial y órdenes de trabajo, un canal digital de captación y equipamiento para mejorar precisión operativa. Esperamos reducir la respuesta a 24 horas, aumentar de 20 a 30 cotizaciones mensuales y registrar al menos el 80% de las órdenes. El proyecto fortalece nuestra competitividad y permite atender más clientes con control y trazabilidad.

Anexo B · Proyecto modelo Corfo

Caso ficticio y editable, estructurado para la lógica de una postulación de innovación tipo Semilla Inicia: solución mejorada, problema relevante, validación técnica y comercial, equipo capaz y potencial de expansión. No corresponde presentarlo como una convocatoria vigente ni usar sus montos como referencia obligatoria.

NOMBRE DEL PROYECTO PortaPredict: plataforma predictiva para mantenimiento de portones automáticos en condominios y pymes

Dato	Contenido
Emprendimiento	PortaPredict SpA (caso ficticio)
Etapas	Prototipo funcional inicial; sin ventas recurrentes
Problema	Mantenimiento reactivo de portones automáticos: fallas inesperadas, accesos detenidos y costos por urgencia
Cliente objetivo	Administradores de condominios, parques industriales y empresas de seguridad
Solución	Plataforma SaaS con sensores, registro de ciclos, alertas de desviación y mantenimiento preventivo
Innovación	Combina datos de uso y eventos operativos para priorizar riesgos y recomendar acciones antes de una falla
Mercado inicial	Región Metropolitana, con proyección a otras regiones y verticales de acceso automatizado

Problema, oportunidad y cliente

La mantención de portones automáticos se contrata principalmente después de una falla. Los administradores no poseen datos sobre ciclos de apertura, variaciones de tiempo de operación, detenciones ni historial técnico consolidado. Esto genera gastos urgentes, interrupciones de acceso y baja capacidad para planificar mantenimiento. La oportunidad es ofrecer una herramienta de monitoreo simple, instalable sobre motores existentes y acompañada de un tablero comprensible para administradores no técnicos.

Proyecto Corfo · Hipótesis y validación

Propuesta de valor

PortaPredict transforma señales y registros operativos de portones automáticos en alertas de mantenimiento priorizadas. En lugar de esperar una falla, el administrador recibe un indicador de condición, una recomendación de revisión y un historial técnico para programar acciones preventivas.

Hipótesis	Validación propuesta	Métrica de éxito	Evidencia
Dolor	Administradores valoran anticipar fallas y reducir urgencias	15 de 20 entrevistas confirman dolor prioritario	Entrevistas grabadas/fichas
Producto	Sensor + plataforma detecta patrones operativos útiles	90% de eventos críticos correctamente registrados	Bitácoras y pruebas piloto
Disposición de pago	Clientes aceptan suscripción mensual	5 cartas de intención o 3 pilotos pagados	LOI, contratos, pagos
Mercado	El segmento puede escalar por canal técnico	2 empresas mantenedoras interesadas en canal	Cartas de colaboración

Objetivo general

Validar técnica y comercialmente una plataforma de mantenimiento predictivo para portones automáticos, mediante el desarrollo de un prototipo funcional, pilotos controlados y validación con administradores y empresas mantenedoras.

Resultados esperados

Resultado	Meta	Indicador	Medio de verificación
MVP técnico	MVP integrado con sensor, conectividad y tablero	1 MVP funcional	Repositorio, fotos, demostración
Pilotos	Instalar y monitorear 10 accesos	10 instalaciones activas	Actas, telemetría
Validación técnica	Registrar eventos y alertas confiables	90% de registros críticos válidos	Comparación con bitácoras
Validación comercial	Obtener interés verificable	20 entrevistas + 5 LOI o 3 pilotos pagados	Fichas, cartas, contratos
Modelo de negocio	Definir precio y canal prioritario	1 modelo validado	Informe de experimentos

Proyecto Corfo · Plan y presupuesto

Fase	Actividad	Resultado	Evidencia
1. Descubrimiento	20 entrevistas, mapa de dolor, disposición de pago	Segmento y problema priorizado	Fichas y síntesis
2. Desarrollo	Diseño electrónico, firmware, tablero web y seguridad básica	MVP funcional	Repositorio, manual, demo
3. Pilotos	Instalar 10 unidades, monitorear y comparar eventos	Datos reales de operación	Actas, dashboard
4. Validación comercial	Probar oferta, precio, canal y cartas de intención	Modelo comercial ajustado	LOI y reportes
5. Cierre	Medir resultados, roadmap y estrategia de escalamiento	Decisión de continuidad	Informe final

Categoría referencial	Uso	Monto referencial CLP	Justificación
Desarrollo tecnológico	Firmware, plataforma, integración de datos	\$6.000.000	Construcción y mejora del MVP
Prototipos y pilotos	Sensores, comunicaciones, montaje y pruebas	\$4.500.000	Validación en condiciones reales
Validación de mercado	Entrevistas, pilotos, pruebas de precio y diseño UX	\$2.000.000	Reducir incertidumbre comercial
Equipo especializado	Desarrollo, datos y gestión de pilotos	\$5.000.000	Capacidad técnica para ejecutar
Total referencial		\$17.500.000	Distribución ilustrativa; revisar bases vigentes

DIFERENCIA CLAVE Este proyecto no pide financiar “una app”. Pide reducir incertidumbre técnica y comercial: demostrar que el sistema funciona, resuelve un dolor relevante y tiene clientes dispuestos a adoptar o pagar.

Resumen ejecutivo modelo

PortaPredict busca transformar la mantención reactiva de portones automáticos en una gestión preventiva basada en datos. Desarrollaremos y validaremos un sistema compuesto por sensores y una plataforma que registra ciclos, eventos y desviaciones operativas para emitir alertas de mantenimiento. El proyecto ejecutará 10 pilotos, entrevistará 20 clientes potenciales y buscará cartas de intención o pilotos pagados para comprobar disposición de pago. El resultado esperado es un MVP validado técnica y comercialmente, con un modelo de negocio replicable para condominios, parques industriales y empresas de seguridad.