Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

INFORME DE GESTIÓN MENSUAL SEPTIEMBRE AÑO 2026

PROGRAMA DE TRANSFERENCIA DE RECURSOS Y CAPACITACIÓN A LOS/AS EMPRENDEDORES/AS Y MIPES DE PORVENIR Y COMUNIDAD YAGÁN DE CABO DE HORNOS

CÓDIGO BIP 40064453-0

I. OBJETIVOS

Objetivo General

Gestionar y controlar aspectos operativos, técnicos y administrativos de las componentes del Programa de Transferencia de Recursos y Capacitación a los/as Emprendedores/as y Mipes de Porvenir y Comunidad Yagán de Cabo de Hornos, Región de Magallanes y Antártica Chilena, que tengo a cargo.

Objetivos Específicos

- ✓ Elaborar la documentación y antecedentes de cada una de las componentes a cargo.
- ✓ Participar de los procesos de licitación, difusión, convocatoria y/o postulación de cada una de las componentes a cargo según corresponda.
- ✓ Participar en la evaluación de proyectos.
- ✓ Administrar las componentes a cargo.
- ✓ Supervisar y realizar seguimiento a la implementación de las componentes a cargo.
- ✓ Realizar atención de público.

II. ALCANCE

Prestar servicios profesionales en torno a la ejecución del Programa de Transferencia de Recursos y Capacitación a los/as Emprendedores/as y Mipes de Porvenir y Comunidad Yagán de Cabo de Hornos, Región de Magallanes y Antártica Chilena, a ejecutar con fondos regionales (FNDR) por la Dirección Regional de Sercotec Magallanes y Antártica Chilena, desde el 01 al 30 de septiembre de 2026.

III. DESARROLLO Y FUNCIONES

A continuación, detallo el avance de las actividades que comprenden el período señalado en el apartado anterior y que se enmarcan en lo establecido en mi plan de trabajo.

Funciones	Estado de Avance
1. Diseñar, ejecutar y/o supervisar las componentes a cargo según corresponda.	✓ Participé en la etapa de Evaluación Técnica de la convocatoria “Crece MIPE Porvenir” (FNDR), evaluando personalmente una muestra de **63 proyectos** postulados conforme al Anexo N°5 de la convocatoria (Formulario Proyecto de Negocio – Canvas), que representa el **40%** de la evaluación

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

Funciones	Estado de Avance
	total de cada proyecto. ✓ Califiqué cada proyecto de la muestra en los **10 criterios** del Anexo N°5, con sus respectivas ponderaciones: Clientes (12%), Oferta de Valor (16%), Canales (8%), Relación con Clientes (8%), Ingresos (8%), Recursos Clave (8%), Actividades Clave (8%), Costos (8%), Alianzas Clave (4%) y Coherencia Global (20%), a partir de las respuestas entregadas por cada postulante en el Ámbito 2 (Canvas) de su formulario de postulación. (Anexos 1 y 2)
2. Elaborar informes de control y ejecución de las componentes a cargo.	✓ Elaboré el Informe de Evaluación Técnica de la muestra evaluada, con una ficha por cada uno de los **63 proyectos** que detalla la nota asignada en cada criterio y la justificación de cada calificación, ordenadas de mayor a menor nota final. (Anexo 2) ✓ Elaboré el presente informe de gestión mensual, correspondiente al período comprendido entre el 01 y el 30 de septiembre de 2026.
3. Generar reportabilidad de resultados e indicadores de las componentes a cargo, ingresando y complementando la información en el Banco de Proyectos y otras plataformas tecnológicas.	✓ Consolidé los resultados de la evaluación en la Planilla de Evaluación Técnica, con la nota por criterio y la nota final ponderada de cada postulante, más un resumen de indicadores de la muestra. (Anexo 1) ✓ Indicadores de la muestra: **63** proyectos evaluados, nota promedio **5,84**, nota máxima **7,00** y mínima **2,04**. Distribución: **8** proyectos con nota 7,00; **28** entre 6,00 y 6,99; **15** entre 5,00 y 5,99; **6** entre 4,00 y 4,99, y **6** con nota inferior a 4,00.
4. Realizar atención de público (presencial, virtual y telefónica) entregando servicios de información claros, oportunos y expeditos de orientación sobre las componentes a cargo y/o derivación hacia otros Servicios de la red de fomento.	✓ Realicé **12 atenciones presenciales** entre el 01 y el 03 de septiembre de 2026, correspondientes a **9 asistencias técnicas** y **3 consultas generales**. (Anexo 3) ✓ Atendí **30 llamadas telefónicas** de postulantes a la convocatoria “Crece MIPE Porvenir” que consultaron por los plazos del proyecto, entregando en cada caso información clara, oportuna y expedita sobre los plazos y el estado del proceso.

Funciones	Estado de Avance
5. Velar por la correcta gestión operacional, técnica, financiera y administrativa de las componentes implementadas a cargo.	✓ Velé por la correcta gestión técnica de la etapa de evaluación, aplicando los mismos criterios y ponderaciones del Anexo N°5 a los 63 proyectos de la muestra y fundamentando por escrito cada nota asignada, con el fin de asegurar la transparencia del proceso y la igualdad de condiciones entre los postulantes.
6. Efectuar seguimiento y supervisión en terreno de las componentes a cargo.	✓ Sin requerimientos durante el período, dado que la convocatoria se encontraba en etapa de evaluación de los proyectos postulados.
7. Revisión de rendiciones mensuales a través de SISREC para las componentes a cargo.	✓ Sin requerimientos durante el período, ya que la convocatoria se encuentra en etapa de evaluación y aún no se han generado rendiciones que revisar.
8. Participar cuando sea requerido, de los diferentes Comités Regionales.	✓ Sin requerimientos de participación durante el período.
9. Evaluar y/o participar en licitaciones que impliquen el desarrollo y/o implementación de las componentes del programa.	✓ Sin requerimientos de participación en licitaciones durante el período.
10. Realizar otros productos que guarden relación con el objetivo de este plan, cuando sea requerido por la Dirección Regional de Sercotec Magallanes y Antártica Chilena.	✓ Sin requerimientos adicionales de la Dirección Regional durante el período.

IV. CONCLUSIONES

De acuerdo con lo indicado en el apartado III del presente informe, puedo establecer el cumplimiento de las labores encomendadas para el mes de septiembre. El período estuvo centrado en la etapa de Evaluación Técnica de la convocatoria “Crece MIPE Porvenir”: evalué una muestra de 63 proyectos postulados conforme al Anexo N°5 de la convocatoria, con nota y justificación para cada criterio, y consolidé los resultados en la Planilla y el Informe de Evaluación Técnica (Anexos 1 y 2).

La muestra evaluada obtuvo una nota técnica promedio de 5,84, y 51 de sus 63 proyectos (81%) alcanzaron una nota igual o superior a 5,00. Los criterios con menor desempeño promedio fueron Recursos Clave (4,95) y Clientes (5,32), lo que indica que la identificación de recursos y la caracterización de clientes son los aspectos más débiles de los modelos de negocio evaluados y un foco de apoyo para futuras asesorías.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

En atención de público, realicé 12 atenciones presenciales entre el 01 y el 03 de septiembre (Anexo 3) y atendí 30 llamadas telefónicas de postulantes que consultaron por los plazos del proceso. Con lo anterior, doy cumplimiento a los resultados esperados de mi plan de trabajo en lo referido a la evaluación de las componentes a cargo y a la elaboración de informes oportunos, fidedignos y de acuerdo a procedimiento.

Juan Enrique Seguel del Río	**Sabrina Garay Miranda**
Ejecutivo de Fomento FNDR	Directora Regional
Sercotec Magallanes y Antártica Chilena	Sercotec Magallanes y Antártica Chilena

Punta Arenas, 2 de octubre de 2026

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

SERCOTEC

ANEXO 1: PLANILLA DE EVALUACIÓN TÉCNICA

Convocatoria “Crece MIPE Porvenir” (FNDR) – Anexo N°5 de la convocatoria, Formulario Proyecto de Negocio (Canvas). Muestra de 63 proyectos evaluados en septiembre de 2026.

Resumen de la muestra evaluada		Distribución de notas finales	
Proyectos evaluados (muestra)	**63**	Nota 7,00 (máxima)	**8**
Nota promedio	**5,84**	Nota entre 6,00 y 6,99	**28**
Nota máxima	**7,00**	Nota entre 5,00 y 5,99	**15**
Nota mínima	**2,04**	Nota entre 4,00 y 4,99	**6**
		Nota inferior a 4,00	**6**

Escala de notas de 1 a 7 por criterio. La nota final corresponde al promedio ponderado de los 10 criterios: **C1** Clientes (12%), **C2** Oferta de Valor (16%), **C3** Canales (8%), **C4** Relación con Clientes (8%), **C5** Ingresos (8%), **C6** Recursos Clave (8%), **C7** Actividades Clave (8%), **C8** Costos (8%), **C9** Alianzas Clave (4%) y **C10** Coherencia Global (20%). Proyectos ordenados de mayor a menor nota final.

N°	RUT	Nombre postulante	Nombre del proyecto	Actividad económica	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	Nota final
1	12280969-2	NOVELIA DEL CARMEN IBARRA GABY	Fortalecimiento de Entretenimientos Kids Porvenir mediante Habilitación de Espacio Recreativo para Atención Permanente	Otro sector relacionado con Actividades de Servicios Comunitarias, Sociales y Personales	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	**7,00**
2	16162733-K	JORGE ALBERTO VIVAR GARAY	Horneando Crecimiento	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	**7,00**
3	16187374-8	VICTOR MARCELO SALAZAR CARRILLO	Ragus Barbería: Modernización, Eficiencia y Crecimiento en Porvenir	Peluquerías, salón de belleza, baños turcos, otra similar.	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	**7,00**
4	5535494-4	MARGARITA SÁNCHEZ HARO	Crece Novedades Ganesh: Espacio de bienestar integral, inclusión y medicina natural para Tierra del Fuego	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	**7,00**
5	77513886-6	AGROTURISMO TRES HERMANOS LIMITADA	Tres Hermanos Experience	Otro relacionado con Hoteles, Restaurantes y Turismo	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	**7,00**
6	77912139-9	ELABORADORA DE ALIMENTOS MARIA ISABEL GONZALEZ EIRL	AIKEBARRITA : un emprendimiento de Porvenir-Tierra del Fuego	Agroindustria (lechería, viveros, apicultura, conservas, frutos secos, vitivinícola, aceites, productos alimenticios, otro similar).	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	**7,00**
7	8248866-9	REBECA DEL CARMEN SÁNCHEZ HARO	Porvenir Market	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	**7,00**
8	9198808-9	BERNARDITA ELIZABETH ALEJANDRA AZUA AZUA	Artesanías Keyuk: Artesanías desde el origen	Otro sector relacionado con Industrias Manufactureras No Metálicas	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	**7,00**
9	15208138-3	EDUARDO ALBERTO TOLEDO SEPÚLVEDA	Implementación de tecnología de corte y grabado láser CO2 para la automatización, innovación sustentable y escalabilidad de la producción local.	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	7	7	5	7	7	7	7	7	7	7	**6,84**

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

N°	RUT	Nombre postulante	Nombre del proyecto	Actividad económica	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	Nota final
10	16394588-6	LILIAN SILVA .MUNDACA	implementacion equipos servicio de transporte Lilian Silva	Agencias de viajes, Tour operadores, Guías turísticos, Transportes de turistas.	7	7	7	7	7	7	7	5	7	7	**6,84**
11	17365303-4	MARÍA ANTONIETA ROGERS LÓPEZ	La Grilla un paso mas	Café, Comida al paso, Delevery, restaurantes (consumo en establecimiento), casinos, bares, otro similar.	7	7	7	7	7	5	7	7	7	7	**6,84**
12	26091670-K	FIAMMA RAFAELA TARQUINIO PEREZ	Ubuntu Tallas Reales: Crecimiento ,Confianza y Autoestima	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	7	7	5	7	7	7	7	7	7	7	**6,84**
13	77904916-7	FOOD TRUCK TDF SPA	Fortalecimiento y Modernización Food Truck TDF Porvenir	Café, Comida al paso, Delevery, restaurantes (consumo en establecimiento), casinos, bares, otro similar.	7	7	7	7	5	7	7	7	7	7	**6,84**
14	12655151-7	GLORIA MARCELA MEZA CESPEDES	renovación de maquinas, herramientas mobiliario e insumos salón de belleza dreams.	Peluquerías, salón de belleza, baños turcos, otra similar.	7	7	7	7	7	7	7	5	5	7	**6,76**
15	7443873-3	LAURA PATRICIA OYARZÚN RUIZ	Modernización del Restaurant Puerto Montt de Porvenir	Café, Comida al paso, Delevery, restaurantes (consumo en establecimiento), casinos, bares, otro similar.	5	7	7	7	7	7	7	7	7	7	**6,76**
16	78344603-0	TDF PRODUCCIONES ARTISTICAS SPA	Impulso Sonoro TDF: fortalecimiento técnico para eventos en Porvenir	Otro sector relacionado con Actividades de Servicios Comunitarias, Sociales y Personales	5	7	7	7	7	7	7	7	7	7	**6,76**
17	9180942-7	EUNICE DEL PILAR VILLAGRA ALARCÓN	KIOSKO KEWANIX: MEJORANDO TU EXPERIENCIA	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	7	7	7	7	7	4	7	7	7	7	**6,76**
18	16219784-3	CAROLINA MERIÑO MERIÑO	Sabores de la Patagonia	Agroindustria (lechería, viveros, apicultura, conservas, frutos secos, vitivinícola, aceites, productos alimenticios, otro similar).	7	7	7	7	5	7	7	5	7	7	**6,68**
19	21833848-8	FERNANDA MONSERRAT DÍAZ MUÑOZ	Kehel: Personalización sin Límites	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	7	7	5	7	7	4	7	7	7	7	**6,60**
20	76578582-0	PETS SERVICIOS CONSTANZA FRANCISCA HERNADEZ ZENCOVICH EIRL	*No informado*	No Informada	7	7	5	7	7	4	7	7	7	7	**6,60**
21	77562793-K	COMERCIO GRACIELA BARRIA E.I.R.L.	Lunaustral: Bienestar, Aromaterapia y productos exclusivos.	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	7	7	5	7	7	4	7	7	7	7	**6,60**
22	78040031-5	JUAN ANGEL PAREDES OYARZÚN AMPLIFICACIONES E.I.R.L.	Porvenir LED: Tecnología e Impacto Audiovisual	Otro sector relacionado con Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler	5	7	7	7	7	4	7	7	7	7	**6,52**
23	10524639-0	JORGE PATRICIO MUÑOZ AGUILA	Panadería El Tata: tradición, sabor y crecimiento	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	5	7	5	7	7	7	7	5	7	7	**6,44**

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

N°	RUT	Nombre postulante	Nombre del proyecto	Actividad económica	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	Nota final
24	16651770-2	YANINA SOLEDAD MANSILLA FERNANDEZ	Coctelería y servicio de arriendo de equipamiento para eventos y mantelería	Café, Comida al paso, Delevery, restaurantes (consumo en establecimiento), casinos, bares, otro similar.	7	7	5	7	7	7	7	7	7	5	**6,44**
25	17236311-3	NELSON BAHAMONDE VIVAR	Instalación de sistema eléctrico en bodega logistica fueguina para conectar en actual sistema fotovoltaico, smarthome, iluminacion interior, exterior y mejoramiento de estacionamiento para camiones.	Otro sector relacionado con Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	7	7	7	7	7	7	7	7	3	5	**6,44**
26	19769709-1	DANIELA ALEJANDRA MARTINEZ TORRES	Modernización y fortalecimiento comercial de Amalú Store	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	7	7	5	7	5	4	7	7	7	7	**6,44**
27	78177729-3	VIVIANA BEATRIZ CASTILLO PIAMON ELABORACIÓN DE COMIDAS PREPARADAS	Okay Sweet Café	Café, Comida al paso, Delevery, restaurantes (consumo en establecimiento), casinos, bares, otro similar.	7	7	5	7	5	4	7	7	7	7	**6,44**
28	7999962-8	MIGUEL AGUSTIN MIMICA NAVARRO	Cafeteria al paso	Café, Comida al paso, Delevery, restaurantes (consumo en establecimiento), casinos, bares, otro similar.	7	7	5	7	5	4	7	7	7	7	**6,44**
29	22287226-K	ANA LUCIA VERGARA MANTILLA	Crecimiento Operativo Lavandería Colombia	Otro sector relacionado con Actividades de Servicios Comunitarias, Sociales y Personales	5	7	5	7	7	4	7	7	7	7	**6,36**
30	78177483-9	AGENCIA DE VIAJES ALEJANDRO EMETERIO RIQUELME CARRASCO E.I.R.L	Ampliación de Servicios de Turismo: Traslado y Paseos Tanu	Agencias de viajes, Tour operadores, Guías turísticos, Transportes de turistas.	5	7	5	7	7	4	7	7	7	7	**6,36**
31	78275834-9	CELESTE DE JESUS GARCES MOLINA SERVICIOS Y VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA E.I.R.L	CAYENA NAILS	Peluquerías, salón de belleza, baños turcos, otra similar.	5	7	5	7	7	4	7	7	7	7	**6,36**
32	77480218-5	NUTRICIONISTA AYLINN VASTI MONTENEGRO VELOSO E.I.R.L.	Fortalecimiento y consolidación de Gimnasio JIREH: Movimiento, Nutrición y Vida	Actividades relacionadas con la salud humana	5	7	5	7	7	4	7	7	5	7	**6,28**
33	78025978-7	DIEMON SPA	SERVICIO DE HOSTAL ESTUDIANTES, TRABAJADORES Y TURISTAS	Albergue (refugio), Apart-Hotel, Hospedaje familiar (alojamiento y desayuno; bed & breakfast), Hostal, Hostería, Hotel, Lodge, Motel, Camping, Resort, otro similar.	5	7	5	7	7	4	7	7	5	7	**6,28**
34	78288394-1	VENTA DE LEÑA Y MADERA	Mejora para mi servicio	Forestal.	5	7	5	7	5	4	7	7	7	7	**6,20**
35	9370199-2	JUAN EDECIO BAHAMONDE RUIZ	Implementación de energía solar, renovación de butacas y equipos de seguridad para embarcación dedicada al turismo en Tierra del Fuego.	Agencias de viajes, Tour operadores, Guías turísticos, Transportes de turistas.	5	7	5	7	5	4	7	7	7	7	**6,20**
36	9135342-3	MIRIAM BEATRIZ PÉREZ NAHUELQUÉN	Ampliación salón eventos Kotaix	Otro sector relacionado con Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler	5	7	5	4	7	4	7	7	7	7	**6,12**
37	78086633-0	SERVICIOS LOGUISTICOS Y OPERATIVOS JORGE SAMUEL RAIPANE LOAIZA E.I.R.L.	Logística Austral	Suministro de Electricidad, Gas y Agua	3	7	5	7	5	4	7	7	7	7	**5,96**
38	10643539-1	MARCELA INÉS CÁRCAMO ZÚÑIGA	Fortalecimiento y expansión comercial de confecciones Pets- titas.	Otro manufactura no alimentaria.	7	7	5	7	3	7	7	5	3	5	**5,80**

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

N°	RUT	Nombre postulante	Nombre del proyecto	Actividad económica	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	Nota final
39	13120080-3	LORENA ISABEL ÁGUILA BARRÍA	Implementación de café al paso y sala de ventas de Panadería y Repostería Entre Migas	Café, Comida al paso, Delevery, restaurantes (consumo en establecimiento), casinos, bares, otro similar.	7	7	7	1	7	5	7	5	7	5	**5,80**
40	17275605-0	JONATHAN ARÍSTIDES NESERKE FIGUEROA	Mejorando Mi servicio	Alquiler de vehículos, maquinarias y equipos	7	7	7	7	7	7	7	5	1	3	**5,80**
41	9084363-K	MATIAS ULLOA VIDAL	Expansión y mejora de servicio ventanas de pvc.	Otro sector relacionado con Industrias Manufactureras No Metálicas	5	7	5	4	3	4	7	7	7	7	**5,80**
42	77241414-5	SERVICIOS INTEGRALES EMPRESARIALES SPA	Creación de APP con inteligencia IA de un buscador de proveedores en Magallanes - CIBER SEGURIDAD Y OTROS	Actividades jurídicas, de ingeniería o de asesoramiento empresarial	3	7	5	7	7	4	7	7	7	5	**5,72**
43	78306571-1	KUME PORVENIR	Láser Austral: “Madera, diseño y precisión desde Porvenir.”	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	5	7	5	7	3	4	7	5	3	7	**5,72**
44	10124042-8	ELADIO ROBERTO MEZA LLAUCA	Zafiro azul: "optimización de tiempos de mantención y productividad para la venta de productos frescos del mar de tierra del fuego	Pesca (Pesquera extractiva artesanal, armadores, buzo, recolector de orilla, alguero, buzo apnea, acuicultor)	5	7	5	7	3	7	7	5	3	5	**5,56**
45	78294793-1	COMERCIALIZADORA ALIZON JAZMIN MUÑOZ REVECO E.I.R.L	Comercializadora Anthiel.	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	7	5	5	7	5	4	7	5	7	5	**5,56**
46	77617717-2	CLINICA DENTAL PORVENIR SPA	Scanner intraoral para consulta dental de la comuna de Porvenir de la Isla Tierra del Fuego.	Actividades relacionadas con la salud humana	3	7	5	4	7	4	7	7	7	5	**5,48**
47	9336138-5	JUAN DEMECIO SÁNCHEZ SÁNCHEZ	Mejora equipos	Construcción	1	7	5	4	7	7	7	7	7	5	**5,48**
48	14397535-5	ANA MARIA LINCO LEVI	Ampliación de Variedad y Stock de Jeans	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	5	5	7	4	5	7	7	5	5	5	**5,40**
49	17788869-9	DAVID ALEJANDRO VALENZUELA FERNÁNDEZ	Modernización y diversificación comercial de Bosque Indómito	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	5	5	5	5	5	7	7	5	5	5	**5,32**
50	12677420-6	CAROLINA ELIZABETH JAMETT MARTÍNEZ	Las delicias del che	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	5	5	5	7	7	3	5	5	5	5	**5,16**
51	77605204-3	CORPUS SPA	Corpus “Renacer Estética integral”	Peluquerías, salón de belleza, baños turcos, otra similar.	3	5	5	4	7	4	7	7	5	5	**5,08**
52	78169145-3	SOLUCIONES TECNOLÓGICAS DIEGO RAÚL MANSILLA VERA E.I.R.L.	Reparación y Mantenimiento Informático	Servicios informáticos	3	5	5	4	5	4	7	7	1	5	**4,76**
53	16065948-3	JORGE HENRY PÉREZ ELGUETA	kable motor shop servicio técnico automotriz	Reparación de vehículos Automotores/Enseres Domésticos	5	5	5	4	5	3	3	5	7	5	**4,68**
54	17236382-2	VANESSA OYARZO SERON	Haciendo crecer la tiendita de Oliver	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	5	3	5	3	5	5	7	7	5	3	**4,44**

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

N°	RUT	Nombre postulante	Nombre del proyecto	Actividad económica	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	Nota final
55	7943852-9	ELIO ARIEL RIVAS LÓPEZ	mejorando mi panaderia	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	1	7	5	4	5	1	7	7	7	3	**4,44**
56	78139204-9	JMH CONSULTORÍA Y AUDITORIA SPA	Clnica Contable de asesorias y automatizacion de Procesos	Actividades jurídicas, de ingeniería o de asesoramiento empresarial	1	5	3	4	5	4	7	7	7	3	**4,20**
57	8582346-9	HECTOR RENATO SALDIVIA SALDIVIA	Panadería y Carnicería 'LA FUEGUINA '	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	3	5	3	4	5	1	7	7	5	3	**4,12**
58	14279061-0	LUIS ALBERTO BARRERA MENA	Mejora servicio tres hermanos.lds	Otro relacionado con Hoteles, Restaurantes y Turismo	3	5	5	5	1	5	3	5	7	3	**3,96**
59	15633617-3	JUAN JOSUE AHUMADA CERDA	tienda aromas del sur	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	5	3	3	1	5	3	5	5	3	3	**3,56**
60	12462073-2	LUIS MARCELO AGUILAR GAVILAN	Mejoramiento de infraestructura y compra de mercadería	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	3	3	3	1	5	3	5	5	1	3	**3,24**
61	16585189-7	YANETT MARÍA BARRÍA OYARZO	jugueteria ,art de regalo y libreria maggy	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	3	5	3	1	3	1	5	1	3	3	**3,00**
62	4222456-1	MIGUELINA ELSA GAVILÁN RODRÍGUEZ	Remodelación y mejoramiento de local comercial	Comercio al por menor (abarrotes, bazares, artesanías, botillerías, muebles, supermercados, otro similar).	3	3	1	4	3	1	1	5	1	3	**2,68**
63	12027014-1	SORAYA ROMANE CORDERO POZO	Entre Hilos y Lanas Artesanías y Tejidos	Otro manufactura no alimentaria.	1	1	3	1	1	1	3	5	1	3	**2,04**
				Promedio de la muestra	**5,32**	**6,30**	**5,41**	**5,83**	**5,83**	**4,95**	**6,59**	**6,30**	**5,86**	**5,83**	**5,84**

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

ANEXO 2: INFORME DE EVALUACIÓN TÉCNICA

Convocatoria "Crece MIPE Porvenir" (FNDR)
Anexo N°5 de la convocatoria – Formulario Proyecto de Negocio (Canvas)

Este informe presenta, para cada uno de los 63 proyectos de la muestra evaluada, el detalle de la nota asignada en cada uno de los 10 criterios del Anexo N°5 y una justificación breve del motivo de esa calificación, elaborada a partir de las respuestas entregadas por cada postulante en el Ámbito 2 (Canvas) de su formulario de postulación. Las fichas se presentan ordenadas de mayor a menor nota final, en el mismo orden de la planilla del Anexo 1. Esta evaluación corresponde únicamente a la Evaluación Técnica (Anexo N°5), que representa el 40% de la evaluación total del proyecto; no incluye los criterios de la Evaluación del Comité de Evaluación Regional (CER, Anexo N°6).

1. NOVELIA DEL CARMEN IBARRA GABY

RUT: 12280969-2 | Proyecto: Fortalecimiento de Entretenimientos Kids Porvenir mediante Habilitación de Espacio Recreativo para Atención Permanente

Nota Final Evaluación Técnica: 7,00

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	**7**	Identifica con precisión tres segmentos (familias, colegios/jardines, organizadores de eventos) según la demanda local de recreación infantil.
C2. Oferta de Valor (16%)	**7**	Propuesta diferenciada clara: variedad de juegos temáticos únicos en la comuna para niños y adolescentes.
C3. Canales (8%)	**7**	Canales coherentes y ya validados (Facebook, Instagram, WhatsApp, flyers) acorde al segmento familiar.
C4. Relación con Clientes (8%)	**7**	Relación cercana y de confianza bien definida con cada segmento identificado.
C5. Ingresos (8%)	**7**	Fuentes de ingreso claras y en operación (arriendo de juegos para cumpleaños, colegios, eventos).
C6. Recursos Clave (8%)	**7**	Recursos clave bien identificados: juegos y equipos recreativos ya existentes, base del negocio.
C7. Actividades Clave (8%)	**7**	Actividades clave concretas de mantención y preparación de los juegos, alineadas a la operación real.
C8. Costos (8%)	**7**	Costos asociados directamente a mantención, eventos y traslado, coherentes con la actividad.
C9. Alianzas Clave (4%)	**7**	Alianzas con colegios y jardines infantiles bien justificadas como aliados recurrentes, no solo clientes.
C10. Coherencia Global (20%)	**7**	Modelo coherente de principio a fin: segmento, propuesta, canales y recursos se articulan sin contradicciones.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

2. JORGE ALBERTO VIVAR GARAY

RUT: 16162733-K | *Proyecto: Horneando Crecimiento*

Nota Final Evaluación Técnica: 7,00

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmentos definidos con base en 8 años de trayectoria y fidelización real de clientes.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta de valor sólida sobre tres pilares diferenciadores: calidad artesanal, variedad y atención personalizada.
C3. Canales (8%)	7	Canales ya probados y adaptados a cada segmento, con lógica de cercanía y conveniencia.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación de cercanía y fidelización bien diferenciada por tipo de consumidor.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar fundamentada en atributos valorados por cada segmento, respaldada por la trayectoria.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos clave agrupados en físicos, humanos y de proceso, alineados a la propuesta de valor.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades clave organizadas por área (producción, atención, distribución), coherentes con la operación.
C8. Costos (8%)	7	Estructura de costos fijos y variables basada en 8 años de operación real.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas estratégicas en formación técnica, abastecimiento y comunidad, bien fundamentadas.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas completo y coherente, respaldado por la trayectoria real del negocio.

3. VICTOR MARCELO SALAZAR CARRILLO

RUT: 16187374-8 | *Proyecto: Ragus Barbería: Modernización, Eficiencia y Crecimiento en Porvenir*

Nota Final Evaluación Técnica: 7,00

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmento principal bien definido (hombres adultos de Porvenir) con necesidad recurrente identificada.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta de valor clara: experiencia técnica, cercanía y puntualidad frente a la competencia local.
C3. Canales (8%)	7	Canales combinan digital, presencial y recomendación, coherentes con una cartera de clientes ya existente.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación cercana y de largo plazo bien justificada por la necesidad de mantención periódica.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar fundamentada en el valor de la presentación personal para el segmento.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos físicos y de espacio bien identificados, incluyendo su situación actual de arriendo.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades clave de control de insumos y operación diaria, acordes al crecimiento proyectado.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos (electricidad, equipos) descritos con base en la operación real del local.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con proveedores de máquinas e insumos, coherentes con la necesidad de modernización.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Modelo de negocio coherente y realista para una barbería en expansión.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

4. MARGARITA SÁNCHEZ HARO

RUT: 5535494-4 | Proyecto: Crece Novedades Ganesh: Espacio de bienestar integral, inclusión y medicina natural para Tierra del Fuego

Nota Final Evaluación Técnica: 7,00

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmento bien delimitado geográficamente (Provincia de Tierra del Fuego) con necesidad de bienestar terapéutico.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Ventajas competitivas concretas: trayectoria y confianza local, bien argumentadas.
C3. Canales (8%)	7	Canal físico histórico bien fundamentado como principal punto de contacto.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación personalizada y de confianza adaptada a adultos mayores y residentes históricos.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar justificada por disponibilidad y confianza acumulada.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos clave orientados a mitigar el aislamiento geográfico, bien identificados.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades clave de gestión diaria del catálogo de bienestar, acordes al giro.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos detallados (energía, calefacción, conectividad) realistas para el local.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con mayoristas y productores certificados, con trayectoria comercial que las respalda.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente y completo, con datos concretos de operación.

5. AGROTURISMO TRES HERMANOS LIMITADA

RUT: 77513886-6 | Proyecto: Tres Hermanos Experience

Nota Final Evaluación Técnica: 7,00

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Tres segmentos claramente diferenciados y priorizados según rentabilidad y escala.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta de valor diferenciada: experiencia patagónica auténtica respaldada por plataforma digital.
C3. Canales (8%)	7	Estrategia multicanal diseñada a la medida de cada segmento, con enfoque digital.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación diferenciada que combina cercanía familiar y eficiencia tecnológica.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar analizada por segmento según motivación y capacidad económica.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos físicos, humanos, tecnológicos e intangibles bien organizados y pertinentes al proyecto.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Cinco áreas de actividades clave, con la plataforma digital como eje articulador.
C8. Costos (8%)	7	Estructura de costos eficiente y escalable, alineada a la entrega de valor.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con operadores turísticos especializados, coherentes con la estrategia de expansión.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Modelo de negocio robusto, coherente y bien fundamentado en todos sus componentes.

6. ELABORADORA DE ALIMENTOS MARIA ISABEL GONZALEZ EIRL

RUT: 77912139-9 | Proyecto: AIKEBARRITA : un emprendimiento de Porvenir-Tierra del Fuego

Nota Final Evaluación Técnica: 7,00

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmentos ligados a alimentación saludable, deporte, turismo y outdoor, bien definidos geográficamente.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta de valor basada en ingredientes naturales, identidad patagónica y aporte nutricional, bien argumentada.
C3. Canales (8%)	7	Canales digitales, comerciales y presenciales combinados con criterio de efectividad y costo.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación diferenciada según segmento (deportistas, oficinistas, familias), bien fundamentada.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar vinculada a beneficios concretos de salud y practicidad.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos clave identificados para llegar a múltiples segmentos con la propuesta de valor.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades clave de producción y distribución bien alineadas al modelo.
C8. Costos (8%)	7	Estructura de costos asociada directamente a recursos y actividades clave.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas estratégicas de producción, comercialización y posicionamiento bien detalladas.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con propuesta de valor consistente en todos los bloques.

7. REBECA DEL CARMEN SÁNCHEZ HARO

RUT: 8248866-9 | Proyecto: Porvenir Market

Nota Final Evaluación Técnica: 7,00

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmentos bien definidos (vecinos históricos y turistas) con base en 45 años de trayectoria.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Ventaja diferenciadora sólida: trayectoria, confianza y legado de tres generaciones.
C3. Canales (8%)	7	Canal físico bien fundamentado por ubicación estratégica y alto tránsito.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación personal y de confianza construida durante 52 años, muy bien justificada.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar explicada por confianza y conveniencia acumuladas en el tiempo.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recurso clave (el local) bien valorado por ubicación y antigüedad.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades clave organizadas en ejes estratégicos claros y realistas.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos consolidados y bien descritos según la operación histórica.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianza estratégica con artesanos y productores locales, bien argumentada.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Modelo de negocio coherente, con trayectoria real que respalda cada afirmación.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

8. BERNARDITA ELIZABETH ALEJANDRA AZUA AZUA

RUT: 9198808-9 | Proyecto: Artesanías Keyuk: Artesanías desde el origen

Nota Final Evaluación Técnica: 7,00

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmentación en cuatro variables (geográfica y otras) bien estructurada y específica.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por autenticidad fueguina y pertinencia cultural, muy bien argumentada.
C3. Canales (8%)	7	Tres canales complementarios (sala de ventas, taller, digital) que generan ventaja comparativa.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Dos tipos de relación bien adaptados al perfil de cada segmento de clientes.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar fundamentada en autenticidad, calidad técnica y exclusividad del diseño.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos propios y personales (taller, experiencia) bien identificados y pertinentes.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de curaduría y control de calidad con trazabilidad (QR), muy concretas.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos detallados con montos específicos, alta especificidad.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Red de artesanos y operadores turísticos como alianzas clave, bien fundamentadas.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas muy completo, específico y coherente en todos sus puntos.

9. EDUARDO ALBERTO TOLEDO SEPÚLVEDA

RUT: 15208138-3 | Proyecto: Implementación de tecnología de corte y grabado láser CO2 para la automatización, innovación sustentable y escalabilidad de la producción local.

Nota Final Evaluación Técnica: 6,84

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmento bien definido: clientes que requieren corte/grabado de precisión sin maquinaria propia.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Ventajas competitivas concretas: flexibilidad tecnológica, sostenibilidad y rapidez de entrega, bien argumentadas.
C3. Canales (8%)	5	Menciona dos grandes grupos de clientes pero no diferencia con claridad qué canal es más rentable para cada uno.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación de asistencia personalizada bien definida, con asesoría técnica presencial y remota.
C5. Ingresos (8%)	7	Motivos de pago bien fundamentados por segmento (imagen de marca, durabilidad, retorno de inversión).
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos físicos detallados con precisión (maquinaria láser CO2 y equipamiento asociado).
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades clave bien organizadas por etapa (diseño, producción, entrega).
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos y variables descritos con detalle y coherencia con la operación proyectada.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con proveedores de insumos bien justificadas por calidad y sostenibilidad.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente y técnico, con una sola respuesta algo menos específica (canales).

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

10. LILIAN SILVA .MUNDACA

RUT: 16394588-6 | *Proyecto: implementacion equipos servicio de transporte Lilian Silva*

Nota Final Evaluación Técnica: 6,84

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmento empresas bien caracterizado según actividad productiva e industrial de la zona.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta de valor clara: puntualidad, cumplimiento de horarios y adaptabilidad del servicio.
C3. Canales (8%)	7	Combinación de canales digitales, contacto directo y alianzas bien seleccionada según segmento.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación comercial de largo plazo bien fundamentada para el segmento empresas.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar respaldada con dato concreto (80% de los ingresos del segmento empresas).
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos estratégicos bien identificados para asegurar continuidad del servicio.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de gestión comercial y relacionamiento bien alineadas al modelo.
C8. Costos (8%)	5	Costos mencionados de forma más general, sin el mismo nivel de detalle que otros criterios.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con actores de turismo, transporte y comercio bien justificadas.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas sólido y coherente, con un único punto (costos) algo menos desarrollado.

11. MARÍA ANTONIETA ROGERS LÓPEZ

RUT: 17365303-4 | *Proyecto: La Grilla un paso mas*

Nota Final Evaluación Técnica: 6,84

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmento local bien identificado: habitantes de Porvenir que buscan gastronomía casera de calidad.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Diferenciador claro: preparaciones caseras, variedad y buena atención, coherente con el rubro.
C3. Canales (8%)	7	Canales digitales y directos bien adaptados al mercado local.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación cercana y personalizada bien fundamentada por tipo de cliente.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar explicada por calidad, sabor y comodidad, con lógica de mercado.
C6. Recursos Clave (8%)	5	Recursos mencionados de forma general (equipamiento, instalaciones, insumos), sin mayor especificidad.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades clave de elaboración y producción bien descritas y acordes al giro.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos detallados por ítem (arriendo, servicios, remuneraciones), con buena especificidad.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con proveedores locales y regionales bien justificadas.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con un único criterio (recursos) más genérico que el resto.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

12. FIAMMA RAFAELA TARQUINIO PEREZ

RUT: 26091670-K | Proyecto: Ubuntu Tallas Reales: Crecimiento ,Confianza y Autoestima

Nota Final Evaluación Técnica: 6,84

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmento especializado y bien delimitado: mujeres que requieren tallas grandes en ropa interior.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por variedad de tallas y calidez de atención, bien argumentada.
C3. Canales (8%)	5	Canales mencionados (local, Instagram, Facebook, WhatsApp) sin diferenciar cuál es el más rentable.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación cercana y personalizada bien fundamentada para el segmento objetivo.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar justificada por comodidad, calce y variedad de tallas.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos clave bien vinculados a la propuesta de valor (aunque la respuesta repite el texto de 2.9).
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de gestión de inventario bien alineadas al modelo de negocio.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos y variables detallados con montos concretos.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas de transporte y distribución bien justificadas por trayectoria (Bluexpress, Seys).
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con la respuesta de canales menos diferenciada que el resto.

13. FOOD TRUCK TDF SPA

RUT: 77904916-7 | Proyecto: Fortalecimiento y Modernización Food Truck TDF Porvenir

Nota Final Evaluación Técnica: 6,84

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Tres segmentos bien definidos según ubicación, edad y ocasión de consumo.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta de valor clara: comida recién preparada y adaptada a la rutina local.
C3. Canales (8%)	7	Canales bien diferenciados por segmento, con el punto presencial como principal.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación rápida y directa bien fundamentada para el segmento de trabajadores/tránsito.
C5. Ingresos (8%)	5	Disposición a pagar descrita de forma general, sin profundizar en montos o medios de pago por segmento.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos propios (food truck, equipos, sistemas de conservación) bien identificados.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de planificación de compras e inventario bien alineadas a la operación.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos y variables bien diferenciados y relacionados con los recursos del negocio.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con proveedores clave bien justificadas para asegurar abastecimiento.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con la respuesta de ingresos algo menos desarrollada que el resto.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

14. GLORIA MARCELA MEZA CESPEDES

RUT: 12655151-7 | *Proyecto: renovación de maquinas, herramientas mobiliario e insumos salón de belleza dreams.*

Nota Final Evaluación Técnica: 6,76

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmentos bien definidos (mercado local y eventos) según necesidad de mantenimiento capilar.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada: centro de estética integral con asesoría de imagen personalizada.
C3. Canales (8%)	7	Canales físicos y digitales bien organizados y coherentes con el rubro.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación personalizada con programas de fidelización bien fundamentada.
C5. Ingresos (8%)	7	Ingresos vinculados directamente a los servicios prestados, con lógica clara.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos de infraestructura, inversión y capital humano bien identificados.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades clave (ejecución de servicios, marketing) bien alineadas a la propuesta.
C8. Costos (8%)	5	Costos mencionados de forma general, sin el mismo detalle que otros proyectos del mismo nivel.
C9. Alianzas Clave (4%)	5	Alianzas mencionadas de forma más genérica, sin profundizar en condiciones o beneficios concretos.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas sólido, con costos y alianzas algo menos desarrollados que el resto.

15. LAURA PATRICIA OYARZÚN RUIZ

RUT: 7443873-3 | *Proyecto: Modernización del Restaurant Puerto Montt de Porvenir*

Nota Final Evaluación Técnica: 6,76

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	5	Menciona tres segmentos pero sin caracterizarlos con el mismo detalle que otras respuestas del canvas.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta de valor clara: experiencia de calidad, atención personalizada y cercanía.
C3. Canales (8%)	7	Combinación de canales presenciales, digitales y recomendaciones, bien adaptada al rubro.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación cercana y adaptada a la frecuencia de compra, bien fundamentada.
C5. Ingresos (8%)	7	Ingresos vinculados a la venta directa, con lógica de precio según tipo de consumo.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos físicos, humanos e intangibles bien identificados y relacionados con la operación.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades clave de abastecimiento, preparación y atención bien alineadas al giro.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos y variables bien diferenciados y relacionados con la operación del restaurante.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con proveedores y prestadores turísticos bien justificadas.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con la caracterización de clientes algo menos específica que el resto.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

16. TDF PRODUCCIONES ARTISTICAS SPA

RUT: 78344603-0 | Proyecto: Impulso Sonoro TDF: fortalecimiento técnico para eventos en Porvenir

Nota Final Evaluación Técnica: 6,76

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	5	Menciona tres segmentos pero con menor especificidad que en otras respuestas del mismo canvas.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada: solución técnica integral y personalizada para cada evento.
C3. Canales (8%)	7	Canales bien seleccionados (licitaciones, gestión directa, redes sociales) según tipo de cliente.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación diferenciada por segmento, con foco en rapidez y cumplimiento de acuerdos.
C5. Ingresos (8%)	7	Ingresos vinculados a la contratación de servicios técnicos, con lógica de precio por tipo/tamaño de evento.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos físicos, humanos, técnicos y digitales bien identificados para la operación.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades comerciales, técnicas y operativas bien alineadas al modelo de negocio.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos y variables bien relacionados con las actividades comerciales y técnicas.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con colaboradores técnicos y proveedores bien justificadas.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con la caracterización de clientes algo menos desarrollada que el resto.

17. EUNICE DEL PILAR VILLAGRA ALARCÓN

RUT: 9180942-7 | Proyecto: KIOSKO KEWANIX: MEJORANDO TU EXPERIENCIA

Nota Final Evaluación Técnica: 6,76

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmento turístico bien definido, vinculado a la barcaza y al Parque Pingüino Rey.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por experiencia cultural y educativa ligada a la identidad local.
C3. Canales (8%)	7	Canal físico bien fundamentado por ubicación estratégica para el flujo turístico.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación adaptativa según interés del cliente, bien descrita para el rubro.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar justificada por búsqueda de recuerdos auténticos y con identidad cultural.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos mencionados de forma general, sin el mismo nivel de especificidad que otros criterios del proyecto.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades orientadas a mejorar instalaciones y atención, coherentes con el perfil de visitantes.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos detallados por ítem (internet, electricidad, plataforma, sueldo), con buena especificidad.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con empresas de turismo y tour operadores bien justificadas por el flujo de clientes que generan.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con la respuesta de recursos clave más general que el resto.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

18. CAROLINA MERIÑO MERIÑO

RUT: 16219784-3 | Proyecto: Sabores de la Patagonia

Nota Final Evaluación Técnica: 6,68

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmentos bien definidos por valores compartidos (alimentación consciente, sostenibilidad).
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por ingredientes naturales y envases reutilizables, bien argumentada.
C3. Canales (8%)	7	Canales cercanos y coherentes con los valores de la marca.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación de confianza y compromiso a largo plazo bien fundamentada por segmento.
C5. Ingresos (8%)	5	Disposición a pagar mencionada de forma general, sin profundizar en montos concretos.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos clave bien vinculados a la propuesta de valor y la operación diaria.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de capacitación y perfeccionamiento bien alineadas al crecimiento del negocio.
C8. Costos (8%)	5	Costos fijos y variables listados pero sin mayor detalle de montos o proporciones.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con proveedores locales de confianza bien justificadas.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con ingresos y costos algo menos desarrollados que el resto.

19. FERNANDA MONSERRAT DÍAZ MUÑOZ

RUT: 21833848-8 | Proyecto: Kehel: Personalización sin Límites

Nota Final Evaluación Técnica: 6,60

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmentos bien diferenciados (jóvenes, coleccionistas, etc.) según intereses temáticos.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada: experiencia de compra temática que reúne productos de distintas categorías.
C3. Canales (8%)	5	Menciona canal omnicanal pero sin precisar cuál resulta más rentable por segmento.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación cercana y dinámica bien adaptada a cada segmento (jóvenes, coleccionistas).
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar bien fundamentada en originalidad, personalización y variedad.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos de infraestructura mencionados de forma general, sin mayor profundidad que otros criterios.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de habilitación del local bien descritas y coherentes con la etapa del proyecto.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos y variables bien diferenciados entre tienda física y canales digitales.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con proveedores de productos de colección bien justificadas.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con canales y recursos algo menos desarrollados que el resto.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

20. PETS SERVICIOS CONSTANZA FRANCISCA HERNADEZ ZENCOVICH EIRL

RUT: 76578582-0 | *Proyecto: No informado*

Nota Final Evaluación Técnica: 6,60

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmento bien definido: tutores de mascotas en Porvenir y zonas rurales aledañas.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada: experiencia de bienestar integral más allá de la peluquería tradicional.
C3. Canales (8%)	5	Menciona modelo omnicanal en cuatro etapas pero sin precisar cuál es el más rentable.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación de confianza y asesoría personalizada bien fundamentada por segmento.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar bien justificada por especialización técnica según tipo de mascota.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos agrupados en categorías generales, sin el mismo nivel de detalle que otras respuestas.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades técnicas de grooming bien descritas y específicas del rubro.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos bien detallados (arriendo, climatización del local).
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas sanitarias con veterinarios y clínicas bien justificadas para el negocio.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente y técnico, con la respuesta de canales/recursos algo menos específica.

21. COMERCIO GRACIELA BARRIA E.I.R.L.

RUT: 77562793-K | *Proyecto: Lunaustral: Bienestar, Aromaterapia y productos exclusivos.*

Nota Final Evaluación Técnica: 6,60

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmento bien definido por rango etario y ubicación (Porvenir y Tierra del Fuego).
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por productos exclusivos de bienestar y aromaterapia, bien argumentada.
C3. Canales (8%)	5	Canal físico principal bien fundamentado, sin profundizar en la rentabilidad de otros canales.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación de largo plazo basada en confianza y atención personalizada, bien descrita.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar justificada por exclusividad y dificultad de encontrar los productos en la zona.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos de abastecimiento mencionados de forma general, sin mayor especificidad.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de gestión de stock e importación bien alineadas al modelo de negocio.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos detallados por ítem (arriendo, servicios), con buena especificidad.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con proveedores nacionales e internacionales bien justificadas.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con canales y recursos algo menos desarrollados que el resto.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

22. JUAN ANGEL PAREDES OYARZÚN AMPLIFICACIONES E.I.R.L.

RUT: 78040031-5 | *Proyecto: Porvenir LED: Tecnología e Impacto Audiovisual*

Nota Final Evaluación Técnica: 6,52

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	5	Menciona el segmento (organizaciones que requieren eventos masivos) con menor detalle que otras respuestas del canvas.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada: arraigo local, autonomía técnica y tecnología LED de última generación.
C3. Canales (8%)	7	Estrategia multicanal adaptada a la realidad territorial, bien fundamentada.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación de confianza técnica y transparencia comercial bien diferenciada por segmento.
C5. Ingresos (8%)	7	Motivaciones de pago bien diferenciadas por tipo de cliente (sector público, privado, etc.).
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos mencionados de forma general, sin el mismo detalle que otras respuestas del proyecto.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades bien alineadas a asegurar estándar profesional en cada segmento.
C8. Costos (8%)	7	Estructura de costos orientada a sostenibilidad financiera, bien fundamentada.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas estratégicas bien justificadas para robustecer la oferta de valor.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con la caracterización de clientes y recursos algo menos desarrollada.

23. JORGE PATRICIO MUÑOZ AGUILA

RUT: 10524639-0 | *Proyecto: Panadería El Tata: tradición, sabor y crecimiento*

Nota Final Evaluación Técnica: 6,44

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	5	Segmento de vecinos bien identificado pero descrito de forma más genérica que otras respuestas.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por frescura, calidad y trato directo, bien argumentada.
C3. Canales (8%)	5	Canal principal (atención directa en local) bien fundamentado, sin profundizar en otros canales.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación cercana y personalizada bien descrita para el segmento de vecinos.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar justificada por frescura, calidad y precios accesibles.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos físicos (el local) bien identificados y relacionados con la operación.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de elaboración y producción bien alineadas al giro panadero.
C8. Costos (8%)	5	Costos mencionados de forma general, sin el mismo detalle que otros criterios.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con proveedores confiables de materias primas bien justificadas.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con clientes y costos algo menos desarrollados que el resto.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

24. YANINA SOLEDAD MANSILLA FERNANDEZ

RUT: 16651770-2 | Proyecto: Coctelería y servicio de arriendo de equipamiento para eventos y mantelería

Nota Final Evaluación Técnica: 6,44

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmentos bien identificados: personas, empresas e instituciones que organizan eventos.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada: resolver el evento completo con un solo proveedor.
C3. Canales (8%)	5	Canal de ventas directas bien fundamentado, sin precisar cuál es más rentable entre los mencionados.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación de confianza y cumplimiento bien descrita para el rubro de eventos.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar bien justificada por comodidad y capacidad de resolver todo con un proveedor.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos de equipamiento propio (sonido, iluminación, mobiliario) bien identificados.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de búsqueda y mantención de clientes bien alineadas al modelo.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos (arriendo de bodega/oficina) bien detallados y coherentes.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con proveedores de alimentos y bebidas bien justificadas.
C10. Coherencia Global (20%)	5	Coherencia global algo menor: el canvas es sólido pero con dos criterios (canales, coherencia) menos desarrollados que el resto.

25. NELSON BAHAMONDE VIVAR

RUT: 17236311-3 | Proyecto: Instalación de sistema eléctrico en bodega logistica fueguina para conectar en actual sistema fotovoltaico, smarthome, iluminacion interior, exterior y mejoramiento de estacionamiento para camiones.

Nota Final Evaluación Técnica: 6,44

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmento bien definido: empresas y organismos que requieren logística hacia y desde Porvenir.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por infraestructura logística avanzada, bien argumentada para el sector público y privado.
C3. Canales (8%)	7	Estrategia multicanal bien enfocada en el sector corporativo y público.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación formal y predecible bien diferenciada según segmento (público/privado).
C5. Ingresos (8%)	7	Motivación de pago bien fundamentada: transforma el gasto logístico en inversión de seguridad.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos de infraestructura bien identificados y pertinentes a la operación.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades organizadas en pilares claros, coherentes con la operación de bodega.
C8. Costos (8%)	7	Costos bien relacionados con la operación (cumplimiento normativo SEC, horario extendido).
C9. Alianzas Clave (4%)	3	Alianzas descritas de forma genérica, sin especificar beneficios concretos ni actores relevantes.
C10. Coherencia Global (20%)	5	Coherencia algo menor porque el bloque de alianzas no logra el mismo nivel de fundamento que el resto del canvas.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

26. DANIELA ALEJANDRA MARTINEZ TORRES

RUT: 19769709-1 | *Proyecto: Modernización y fortalecimiento comercial de Amalú Store*

Nota Final Evaluación Técnica: 6,44

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmento local bien identificado: personas de Porvenir que buscan vestuario sin viajar a otras ciudades.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por cercanía y marcas reconocidas, bien argumentada.
C3. Canales (8%)	5	Canal físico principal bien fundamentado, sin precisar la rentabilidad de los canales digitales.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación cercana y personalizada bien diferenciada por tipo de compra.
C5. Ingresos (8%)	5	Disposición a pagar mencionada de forma general, sin profundizar en montos o medios de pago.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos mencionados de forma genérica (físicos, tecnológicos, comerciales), sin mayor especificidad.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de gestión de productos y ventas bien alineadas al giro.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos y variables bien relacionados con la operación comercial.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con marcas reconocidas (Wild Lama, LUKOUT, etc.) bien justificadas.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con canales, ingresos y recursos algo menos desarrollados que el resto.

27. VIVIANA BEATRIZ CASTILLO PIAMON ELABORACIÓN DE COMIDAS PREPARADAS

RUT: 78177729-3 | *Proyecto: Okay Sweet Café*

Nota Final Evaluación Técnica: 6,44

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmento bien identificado: demanda de comida rápida y cafetería de calidad en Porvenir.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por incorporación de máquina de helados soft, bien argumentada.
C3. Canales (8%)	5	Canal principal (atención directa en local) bien fundamentado, sin profundizar en otros canales.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación cercana y de confianza bien orientada a la recompra y recomendación.
C5. Ingresos (8%)	5	Disposición a pagar mencionada de forma general, sin detalle de montos por segmento.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos de infraestructura y equipamiento mencionados de forma general.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de producción y comercialización bien alineadas al rubro.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos y variables bien relacionados con la operación del negocio.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con proveedores de insumos bien justificadas para la continuidad operacional.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con canales, ingresos y recursos algo menos desarrollados que el resto.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

28. MIGUEL AGUSTIN MIMICA NAVARRO

RUT: 7999962-8 | Proyecto: Cafeteria al paso

Nota Final Evaluación Técnica: 6,44

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmentación geográfica bien definida (residentes y personas en tránsito de Porvenir).
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada: café de especialidad combinado con oferta gastronómica saludable.
C3. Canales (8%)	5	Canal físico directo bien fundamentado, sin profundizar en la rentabilidad de otros canales.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación diferenciada y coherente según tipo de segmento (trabajadores, etc.).
C5. Ingresos (8%)	5	Ingresos bien descritos por línea de venta, aunque sin profundizar en disposición a pagar por segmento.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos físicos y de equipamiento mencionados de forma general, sin mayor especificidad.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Cuatro actividades clave bien descritas y alineadas a la operación diaria.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos bien clasificados (remuneraciones, honorarios contables, etc.).
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con colegios y empresas locales bien justificadas para generar volumen de ventas.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con canales, ingresos y recursos algo menos desarrollados que el resto.

29. ANA LUCIA VERGARA MANTILLA

RUT: 22287226-K | Proyecto: Crecimiento Operativo Lavandería Colombia

Nota Final Evaluación Técnica: 6,36

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	5	Menciona el segmento (empresas y particulares) con menor especificidad que otras respuestas del canvas.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada: calidad, rapidez, comodidad y confianza frente a alternativas informales.
C3. Canales (8%)	5	Canal principal mencionado sin precisar cuál es el más rentable entre digital y presencial.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación cercana y de largo plazo bien fundamentada, orientada a conocer las necesidades del cliente.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar bien justificada por ahorro de tiempo y resolución de una necesidad concreta.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos mencionados de forma general (físicos, humanos, tecnológicos), sin mayor detalle.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades bien orientadas a asegurar estándar constante de calidad en el servicio.
C8. Costos (8%)	7	Costos bien relacionados con la operación de equipos e insumos.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con proveedores de detergentes bien justificadas para el negocio.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con clientes, canales y recursos algo menos desarrollados que el resto.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

30. AGENCIA DE VIAJES ALEJANDRO EMETERIO RIQUELME CARRASCO E.I.R.L

RUT: 78177483-9 | *Proyecto: Ampliación de Servicios de Turismo: Traslado y Paseos Tanu*

Nota Final Evaluación Técnica: 6,36

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	5	Menciona el segmento (visitantes de Porvenir) con menor detalle que otras respuestas del canvas.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por conocimiento local del terreno, clima e historia de Tierra del Fuego.
C3. Canales (8%)	5	Canales digitales (Instagram, Facebook) bien descritos, sin precisar cuál es más rentable.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación cercana y de confianza bien fundamentada, orientada a la fidelización y recomendación.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar bien justificada por acceso a experiencias únicas difíciles de lograr por cuenta propia.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recurso clave (vehículo con seguro y revisión técnica) bien identificado pero acotado a un solo elemento.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de traslados y recorridos bien alineadas a la operación diaria.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos mencionados, aunque la respuesta repite parcialmente el enunciado de la pregunta.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con hoteles y oficinas de turismo bien justificadas para coordinar traslados.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con clientes, canales y recursos algo menos desarrollados que el resto.

31. CELESTE DE JESUS GARCES MOLINA SERVICIOS Y VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA E.I.R.L

RUT: 78275834-9 | *Proyecto: CAYENA NAILS*

Nota Final Evaluación Técnica: 6,36

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	5	Menciona el segmento (cualquier género en Porvenir) con menor especificidad que otras respuestas del canvas.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada: único negocio de la comuna con productos especializados para uñas.
C3. Canales (8%)	5	Canales (Instagram, WhatsApp) identificados como los más rentables, aunque sin mayor profundidad.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación cercana y de fidelización bien fundamentada.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar justificada por atención personalizada y calidad de productos.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recurso humano (manicurista capacitada) bien identificado, aunque el resto de recursos es más genérico.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de atención y prestación de servicios bien alineadas al rubro.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos bien detallados por ítem (local, electricidad, internet).
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con proveedores y transporte bien justificadas para mejorar la experiencia del cliente.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con clientes, canales y recursos algo menos desarrollados que el resto.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

32. NUTRICIONISTA AYLINN VASTI MONTENEGRO VELOSO E.I.R.L.

RUT: 77480218-5 | *Proyecto: Fortalecimiento y consolidación de Gimnasio JIREH: Movimiento, Nutrición y Vida*

Nota Final Evaluación Técnica: 6,28

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	5	Menciona tres segmentos pero con menor especificidad que en otras respuestas del canvas.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada: único gimnasio de la comuna con asesoría nutricional real, bien argumentada.
C3. Canales (8%)	5	Canal físico principal bien fundamentado, sin precisar la rentabilidad de los canales digitales.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación orientada a fidelización a largo plazo, bien diferenciada por segmento.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar justificada por beneficio concreto más allá del acceso a máquinas.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos físicos, humanos y financieros mencionados de forma general, sin mayor especificidad.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades orientadas a fortalecer visibilidad, bien alineadas al crecimiento del negocio.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos bien detallados (servicios básicos) y relacionados con el flujo de usuarios.
C9. Alianzas Clave (4%)	5	Alianza con proveedor de maquinaria mencionada, pero acotada a un solo actor sin mayor desarrollo.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con clientes, canales, recursos y alianzas algo menos desarrollados que el resto.

33. DIEMON SPA

RUT: 78025978-7 | *Proyecto: SERVICIO DE HOSTAL ESTUDIANTES, TRABAJADORES Y TURISTAS*

Nota Final Evaluación Técnica: 6,28

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	5	Menciona tres nichos (estudiantes, trabajadores, turistas) con menor especificidad que otras respuestas.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada: oferta híbrida y flexible adaptada al aislamiento de Porvenir.
C3. Canales (8%)	5	Canal de convenios institucionales identificado como el más rentable, aunque sin mayor desarrollo del resto.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación diferenciada por segmento (tutoría con estudiantes, formalidad con empresas), bien fundamentada.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar bien justificada por la escasez estructural de arriendos estables en la zona.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos de infraestructura mencionados con algo de detalle, aunque menos que otros criterios del proyecto.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de hospitalidad y mantenimiento bien descritas y coherentes con la operación.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos bien detallados y adaptados a la realidad económica regional.
C9. Alianzas Clave (4%)	5	Alianzas con transporte (TABSA) mencionadas, aunque de forma algo genérica frente a otros criterios.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con clientes, canales y alianzas algo menos desarrollados que el resto.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

34. VENTA DE LEÑA Y MADERA

RUT: 78288394-1 | Proyecto: Mejora para mi servicio

Nota Final Evaluación Técnica: 6,20

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	5	Menciona el segmento (familias que necesitan calefacción) con menor especificidad que otras respuestas.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por honestidad, calidad y legalidad frente al comercio informal.
C3. Canales (8%)	5	Canal de reparto directo bien descrito, sin precisar cuál es el más rentable.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación cercana y de palabra bien fundamentada, con agendamiento preventivo de invierno.
C5. Ingresos (8%)	5	Ingresos descritos de forma general por tipo de producto, sin profundizar en disposición a pagar.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos (maquinaria propia) mencionados de forma más general que otros criterios.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Cuatro etapas de actividad bien descritas, alineadas al ciclo de extracción y venta.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos bien identificados y relacionados con la operación forestal.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con el dueño del predio forestal y el Ingeniero Forestal bien justificadas.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con clientes, canales e ingresos algo menos desarrollados que el resto.

35. JUAN EDECIO BAHAMONDE RUIZ

RUT: 9370199-2 | Proyecto: Implementación de energía solar, renovación de butacas y equipos de seguridad para embarcación dedicada al turismo en Tierra del Fuego.

Nota Final Evaluación Técnica: 6,20

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	5	Menciona tres segmentos (turistas, etc.) con menor especificidad que otras respuestas.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por exclusividad territorial y 30 años de experiencia en navegación.
C3. Canales (8%)	5	Canales digitales mencionados, sin precisar cuál resulta más rentable.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación de confianza y personalización bien fundamentada para turismo náutico.
C5. Ingresos (8%)	5	Disposición a pagar descrita de forma general, sin profundizar en montos por segmento.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recurso clave (la embarcación) bien identificado, aunque el resto de recursos es más genérico.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de operación náutica y mantenimiento bien descritas y específicas.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos bien estructurados y relacionados con la operación.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con agencias de turismo y operadores locales bien justificadas.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con clientes, canales e ingresos algo menos desarrollados que el resto.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

36. MIRIAM BEATRIZ PÉREZ NAHUELQUÉN

RUT: 9135342-3 | Proyecto: Ampliación salón eventos Kotaix

Nota Final Evaluación Técnica: 6,12

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	5	Segmento (adultos jóvenes que organizan eventos) mencionado con menor especificidad que otras respuestas.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por infraestructura al aire libre (canchas, parque infantil) frente a salones cerrados.
C3. Canales (8%)	5	Canal de boca a boca mencionado, sin precisar rentabilidad frente a otros canales.
C4. Relación con Clientes (8%)	4	Relación descrita de forma general (contacto por celular, visita al salón), sin mayor profundidad que el resto.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar muy bien fundamentada con tarifas y condiciones concretas ($120.000 por 5 horas).
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos mencionados de forma básica (aseo, leña, gastos), menos desarrollados que otros criterios.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de formalización legal bien descritas y concretas.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos y variables bien detallados con ítems concretos.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con proveedores de servicios para eventos (juegos, globos, coctelería) bien identificadas.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con clientes, canales, relación y recursos algo menos desarrollados que el resto.

37. SERVICIOS LOGUISTICOS Y OPERATIVOS JORGE SAMUEL RAIPANE LOAIZA E.I.R.L.

RUT: 78086633-0 | Proyecto: Logística Austral

Nota Final Evaluación Técnica: 5,96

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	3	Segmento descrito de forma genérica (organizaciones que requieren logística), sin mayor caracterización.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por soluciones integrales adaptadas a la realidad de Tierra del Fuego.
C3. Canales (8%)	5	Canales orientados a relaciones B2B mencionados, sin precisar cuál es más rentable.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación cercana y profesional bien fundamentada, orientada al largo plazo.
C5. Ingresos (8%)	5	Disposición a pagar mencionada de forma general (externalizar procesos, reducir costos), sin profundizar en montos.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos mencionados de forma genérica, sin mayor especificidad que otros criterios.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades orientadas a garantizar un servicio eficiente, bien alineadas al modelo.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos y variables bien relacionados con la operación y crecimiento del negocio.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas estratégicas mencionadas de forma general para complementar capacidades operativas.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, aunque con la caracterización de clientes notablemente más genérica que el resto del canvas.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

38. MARCELA INÉS CÁRCAMO ZÚÑIGA

RUT: 10643539-1 | Proyecto: Fortalecimiento y expansión comercial de confecciones Pets- titas.

Nota Final Evaluación Técnica: 5,80

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmento bien definido: dueños de mascotas que buscan productos personalizados y de calidad.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por confección a medida, bien argumentada frente a productos genéricos.
C3. Canales (8%)	5	Canales digitales y presenciales mencionados de forma general, sin precisar el más rentable.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación cercana y personalizada bien fundamentada por el proceso de confección a medida.
C5. Ingresos (8%)	3	Disposición a pagar descrita de forma muy general, sin fundamentar montos ni medios de pago.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos (conocimiento y experiencia en confección) bien identificados y pertinentes al negocio.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de diseño y confección bien alineadas al giro del negocio.
C8. Costos (8%)	5	Costos mencionados solo como listado de ítems, sin relacionarlos con el volumen de producción.
C9. Alianzas Clave (4%)	3	Alianzas descritas de forma muy genérica, sin especificar proveedores ni beneficios concretos.
C10. Coherencia Global (20%)	5	Coherencia menor porque varios bloques (ingresos, costos, alianzas) quedan poco desarrollados frente a segmentos y propuesta de valor.

39. LORENA ISABEL ÁGUILA BARRÍA

RUT: 13120080-3 | Proyecto: Implementación de café al paso y sala de ventas de Panadería y Repostería Entre Migas

Nota Final Evaluación Técnica: 5,80

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmento bien definido: trabajadores de Porvenir que necesitan alimentos desde temprano (05:30 am).
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por productos frescos y atención en horario extendido, bien argumentada.
C3. Canales (8%)	7	Canales presenciales y digitales bien fundamentados para el rubro.
C4. Relación con Clientes (8%)	1	La respuesta no describe el tipo de relación con el cliente: repite contenido de disposición a pago (pregunta 2.9), por lo que no responde lo solicitado.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar bien detallada con productos y precios concretos.
C6. Recursos Clave (8%)	5	Recursos (equipamiento a adquirir) mencionados, aunque sin mayor desarrollo que otros criterios.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de producción y compras bien alineadas al giro panadero.
C8. Costos (8%)	5	Costos fijos y variables mencionados solo como listado, sin mayor detalle de montos.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con horticultores locales y Sercotec bien justificadas.
C10. Coherencia Global (20%)	5	Coherencia afectada porque el criterio 4 no responde la pregunta planteada, generando una discontinuidad en el canvas.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

40. JONATHAN ARÍSTIDES NESERKE FIGUEROA

RUT: 17275605-0 | Proyecto: Mejorando Mi servicio

Nota Final Evaluación Técnica: 5,80

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmentación completa en cuatro variables (geográfica y otras), bien estructurada.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta de valor clara: solución concreta a necesidades de conectividad y movilidad.
C3. Canales (8%)	7	Estrategia omnicanal (web, WhatsApp) bien descrita y coherente con el rubro.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación de transparencia y acompañamiento continuo bien fundamentada.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar bien justificada por disponibilidad y seguridad del servicio.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos (flota de vehículos, equipos) bien identificados y pertinentes.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de mantenimiento preventivo bien descritas y específicas.
C8. Costos (8%)	5	Costos fijos y variables mencionados, aunque el detalle es algo menor que en otros criterios.
C9. Alianzas Clave (4%)	1	La respuesta no corresponde a alianzas: repite contenido de costos fijos y variables y no identifica aliados ni su rol, por lo que no responde lo solicitado.
C10. Coherencia Global (20%)	3	Coherencia reducida porque el bloque de alianzas no aborda lo solicitado, rompiendo la continuidad del modelo de negocio en ese punto.

41. MATIAS ULLOA VIDAL

RUT: 9084363-K | Proyecto: Expansión y mejora de servicio ventanas de pvc.

Nota Final Evaluación Técnica: 5,80

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	5	Menciona 4 segmentos pero con menor desarrollo que otras respuestas del mismo canvas.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por rapidez, garantía escrita y atención personalizada, bien argumentada.
C3. Canales (8%)	5	Canales digitales mencionados de forma general, sin precisar el más rentable.
C4. Relación con Clientes (8%)	4	Relación consultiva descrita de forma más genérica, sin diferenciar claramente por segmento.
C5. Ingresos (8%)	3	Disposición a pagar mencionada de forma general (durabilidad, aislamiento), sin profundizar en montos.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos físicos (camiones, equipos, taller) mencionados con menor detalle que otros criterios.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades operativas y de producción bien descritas y específicas del rubro.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos y variables bien relacionados con la operación del negocio.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con proveedores de PVC y vidrios bien justificadas.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente, con clientes, relación, ingresos y recursos algo menos desarrollados que el resto.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

42. SERVICIOS INTEGRALES EMPRESARIALES SPA

RUT: 77241414-5 | Proyecto: Creación de APP con inteligencia IA de un buscador de proveedores en Magallanes - CIBER SEGURIDAD Y OTROS

Nota Final Evaluación Técnica: 5,72

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	3	Menciona el segmento (mipymes y profesionales) de forma genérica, sin mayor caracterización.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por IA integrada y enfoque en ciberseguridad, bien argumentada.
C3. Canales (8%)	5	Canales digitales mencionados, sin precisar cuál es el más rentable.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación automatizada y personalizada bien diferenciada por tipo de plan.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar bien fundamentada por acceso a datos verificados y ciberseguridad.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos tecnológicos mencionados de forma general, sin mayor especificidad.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de desarrollo técnico bien alineadas al modelo de negocio.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos y variables bien estructurados y relacionados con la infraestructura tecnológica.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con municipalidades y gremios bien justificadas para validar el modelo.
C10. Coherencia Global (20%)	5	Coherencia algo menor porque la caracterización del segmento de clientes queda poco desarrollada frente al resto del canvas.

43. KUME PORVENIR

RUT: 78306571-1 | Proyecto: Láser Austral: "Madera, diseño y precisión desde Porvenir."

Nota Final Evaluación Técnica: 5,72

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	5	Menciona el segmento (personas y organizaciones que buscan productos personalizados) de forma genérica.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por ser una solución local frente a la necesidad de recurrir a Punta Arenas.
C3. Canales (8%)	5	Canales (taller, redes sociales, ferias) mencionados sin precisar cuál es el más rentable.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación cercana y personalizada bien fundamentada, orientada al diseño a medida.
C5. Ingresos (8%)	3	Disposición a pagar mencionada de forma general, sin profundizar en montos ni medios de pago.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos (taller, herramientas, equipos láser) mencionados con menor detalle que otros criterios.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades bien descritas desde la recepción del requerimiento hasta la entrega.
C8. Costos (8%)	5	Costos mencionados solo para variables, sin desarrollar igual de bien los costos fijos.
C9. Alianzas Clave (4%)	3	Alianzas descritas de forma genérica, sin especificar proveedores concretos ni condiciones.
C10. Coherencia Global (20%)	7	Canvas coherente en general, aunque con varios bloques (clientes, canales, ingresos, alianzas) menos desarrollados.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

44. ELADIO ROBERTO MEZA LLAUCA

RUT: 10124042-8 | Proyecto: Zafiro azul: "optimización de tiempos de mantención y productividad para la venta de productos frescos del mar de tierra del fuego

Nota Final Evaluación Técnica: 5,56

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	5	Menciona el segmento (personas y organizadores de eventos) de forma más genérica que otras respuestas.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por productos extraídos localmente, con menor tiempo de transporte.
C3. Canales (8%)	5	Canales de atención directa mencionados sin precisar cuál es el más rentable.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación cercana y de largo plazo bien fundamentada para distintos tipos de cliente.
C5. Ingresos (8%)	3	Disposición a pagar mencionada de forma general, repitiendo parte del contenido de la pregunta de clientes.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos clave (embarcación, equipo de buceo) bien identificados y pertinentes a la actividad.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades bien descritas desde la recepción del pedido hasta la entrega.
C8. Costos (8%)	5	Costos variables mencionados, aunque sin el mismo detalle en costos fijos.
C9. Alianzas Clave (4%)	3	Alianzas descritas de forma genérica, sin especificar proveedores ni condiciones concretas.
C10. Coherencia Global (20%)	5	Coherencia menor porque varios bloques (clientes, ingresos, alianzas) quedan poco desarrollados frente al resto.

45. COMERCIALIZADORA ALIZON JAZMIN MUÑOZ REVECO E.I.R.L

RUT: 78294793-1 | Proyecto: Comercializadora Anthiel.

Nota Final Evaluación Técnica: 5,56

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	7	Segmentos bien identificados: personas que buscan regalos personalizados y emprendedores de repostería.
C2. Oferta de Valor (16%)	5	Propuesta descrita de forma más genérica (rapidez de respuesta), sin un diferenciador claramente sustentado.
C3. Canales (8%)	5	Canales (redes sociales, WhatsApp, radio) mencionados sin precisar cuál es más rentable.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación virtual cercana bien fundamentada para el segmento de personas.
C5. Ingresos (8%)	5	Disposición a pagar descrita de forma general, sin fundamentar montos concretos.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos físicos (máquina láser, impresora) mencionados con menor desarrollo que otros criterios.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades mencionadas solo como listado, sin mayor desarrollo.
C8. Costos (8%)	5	Costos mencionados solo como listado de ítems, sin relacionarlos con el volumen de ventas.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con servicio de taxis bien justificadas para resolver la logística de entrega.
C10. Coherencia Global (20%)	5	Coherencia menor porque varios bloques (propuesta de valor, ingresos, costos) quedan poco desarrollados.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

46. CLINICA DENTAL PORVENIR SPA

RUT: 77617717-2 | Proyecto: Scanner intraoral para consulta dental de la comuna de Porvenir de la Isla Tierra del Fuego.

Nota Final Evaluación Técnica: 5,48

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	3	Menciona el segmento (adultos y niños de Porvenir) de forma general, sin mayor caracterización.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada bien argumentada: única consulta con especialidad de Ortodoncia en la comuna.
C3. Canales (8%)	5	Canales (boca a boca, redes sociales) mencionados sin precisar cuál es el más rentable.
C4. Relación con Clientes (8%)	4	Relación descrita de forma genérica (presencial, confianza), sin mayor profundidad que el resto del canvas.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar bien fundamentada con aranceles concretos por especialidad.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos mencionados de forma general (insumos clínicos), sin mayor desarrollo que otros criterios.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de publicidad y difusión bien descritas y específicas.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos bien detallados por ítem (asistente, impuestos, consumos básicos).
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con instituciones y seguros médicos bien justificadas.
C10. Coherencia Global (20%)	5	Coherencia menor porque clientes, relación y recursos quedan más genéricos frente al resto del canvas.

47. JUAN DEMECIO SÁNCHEZ SÁNCHEZ

RUT: 9336138-5 | Proyecto: Mejora equipos

Nota Final Evaluación Técnica: 5,48

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	1	La respuesta describe proveedores, talleres y empresas de transporte como si fueran clientes, en lugar de identificar quiénes efectivamente pagan por el arriendo de maquinaria; no responde lo solicitado.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada por disponibilidad inmediata y equipos en óptimo estado, bien argumentada.
C3. Canales (8%)	5	Canales de atención mencionados de forma general, sin precisar el más rentable.
C4. Relación con Clientes (8%)	4	Relación consultiva descrita de forma general, sin diferenciar claramente por segmento real de clientes.
C5. Ingresos (8%)	7	Fuentes de ingreso bien detalladas por tipo de tarifa (diaria, semanal, mensual).
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos internos (recurso humano, dirección técnica) bien identificados y pertinentes.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de mantenimiento preventivo bien descritas y específicas del rubro.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos y variables bien diferenciados y relacionados con la operación.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con proveedores de repuestos en Punta Arenas y Santiago bien justificadas.
C10. Coherencia Global (20%)	5	Coherencia afectada porque el criterio de clientes no identifica correctamente al segmento que paga por el servicio, lo que debilita la base del resto del canvas.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

48. ANA MARIA LINCO LEVI

RUT: 14397535-5 | *Proyecto: Ampliación de Variedad y Stock de Jeans*

Nota Final Evaluación Técnica: 5,40

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	5	Segmento bien identificado (mujeres adultas y jóvenes) pero con menor desarrollo que otras respuestas del canvas.
C2. Oferta de Valor (16%)	5	Propuesta descrita de forma más genérica (variedad y precios justos), sin un diferenciador muy distintivo.
C3. Canales (8%)	7	Canales (ferias productivas y otro) bien identificados y coherentes con la operación actual.
C4. Relación con Clientes (8%)	4	Relación cercana y personalizada descrita de forma genérica, sin mayor profundidad.
C5. Ingresos (8%)	5	Disposición a pagar mencionada de forma general, sin fundamentar montos concretos.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos (capital para stock, proveedores) bien identificados y relacionados con el crecimiento del negocio.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de compra y selección de stock bien alineadas al giro.
C8. Costos (8%)	5	Costos mencionados solo como listado general, sin mayor detalle de montos.
C9. Alianzas Clave (4%)	5	Alianza con proveedores de confianza mencionada, aunque acotada a un solo actor.
C10. Coherencia Global (20%)	5	Coherencia menor porque varios bloques (clientes, propuesta de valor, ingresos, costos, alianzas) quedan igualmente genéricos, sin un punto fuerte que destaque.

49. DAVID ALEJANDRO VALENZUELA FERNÁNDEZ

RUT: 17788869-9 | *Proyecto: Modernización y diversificación comercial de Bosque Indómito*

Nota Final Evaluación Técnica: 5,32

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	5	Segmento bien identificado (familias de Porvenir) pero descrito de forma general, sin profundizar en subsegmentos.
C2. Oferta de Valor (16%)	5	Propuesta descrita de forma genérica (cercanía, especialización), sin un diferenciador muy distintivo.
C3. Canales (8%)	5	Canales presenciales y digitales mencionados sin precisar cuál es más rentable.
C4. Relación con Clientes (8%)	5	Relación cercana y permanente descrita de forma general, sin mayor profundidad por segmento.
C5. Ingresos (8%)	5	Disposición a pagar mencionada de forma general, sin fundamentar montos concretos.
C6. Recursos Clave (8%)	7	Recursos físicos, tecnológicos y humanos bien identificados y relacionados con la operación.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de selección, inventario y comercialización bien alineadas al giro.
C8. Costos (8%)	5	Costos mencionados de forma general, sin el mismo detalle que otros criterios.
C9. Alianzas Clave (4%)	5	Alianzas con proveedores y transporte mencionadas de forma genérica.
C10. Coherencia Global (20%)	5	Coherencia moderada: el canvas es consistente pero con la mayoría de los criterios en nivel intermedio, sin puntos claramente destacados.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

50. CAROLINA ELIZABETH JAMETT MARTÍNEZ

RUT: 12677420-6 | Proyecto: Las delicias del che

Nota Final Evaluación Técnica: 5,16

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	5	Segmento bien identificado (familias, adultos mayores) pero descrito de forma general.
C2. Oferta de Valor (16%)	5	Propuesta descrita de forma genérica (insumos de calidad, buena atención), sin un diferenciador muy específico.
C3. Canales (8%)	5	Canales presenciales y telefónicos mencionados de forma general.
C4. Relación con Clientes (8%)	7	Relación personal bien fundamentada, con seguimiento de necesidades y entrega a domicilio.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar bien fundamentada por calidad de insumos y preparación.
C6. Recursos Clave (8%)	3	Recursos mencionados muy brevemente (infraestructura, mantenedora), sin mayor desarrollo.
C7. Actividades Clave (8%)	5	Actividades mencionadas de forma muy breve (publicidad, página web, permiso municipal), sin mayor detalle.
C8. Costos (8%)	5	Costos fijos y variables mencionados solo como listado breve.
C9. Alianzas Clave (4%)	5	Alianzas con proveedores mencionadas como listado de nombres, sin mayor desarrollo de la relación.
C10. Coherencia Global (20%)	5	Coherencia moderada: la mayoría de las respuestas son breves y generales, sin el mismo desarrollo que proyectos mejor evaluados.

51. CORPUS SPA

RUT: 77605204-3 | Proyecto: Corpus "Renacer Estética integral"

Nota Final Evaluación Técnica: 5,08

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	3	Menciona el segmento (mujeres y hombres de Porvenir) de forma muy genérica, sin mayor caracterización.
C2. Oferta de Valor (16%)	5	Propuesta descrita de forma general (atención personalizada, cercanía), sin un diferenciador muy específico.
C3. Canales (8%)	5	Canales digitales mencionados de forma general, sin precisar el más rentable.
C4. Relación con Clientes (8%)	4	Relación cercana descrita de forma genérica, sin diferenciar por segmento de forma clara.
C5. Ingresos (8%)	7	Disposición a pagar bien fundamentada por acceso a servicios de estética y bienestar.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos mencionados de forma general (espacio, equipamiento), sin mayor especificidad.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades bien descritas: prestación de servicios, incorporación de equipamiento, ampliación de oferta.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos bien detallados (arriendo, sistema de reservas, publicidad).
C9. Alianzas Clave (4%)	5	Alianzas mencionadas de forma general, sin especificar profesionales o condiciones concretas.
C10. Coherencia Global (20%)	5	Coherencia moderada: clientes y relación quedan poco específicos frente al resto del canvas.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

52. SOLUCIONES TECNOLÓGICAS DIEGO RAÚL MANSILLA VERA E.I.R.L.

RUT: 78169145-3 | *Proyecto: Reparación y Mantenimiento Informático*

Nota Final Evaluación Técnica: 4,76

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	**3**	Menciona el segmento (personas y empresas de Porvenir) de forma muy genérica.
C2. Oferta de Valor (16%)	**5**	Propuesta descrita de forma general (transparencia, informar al cliente), sin un diferenciador muy específico.
C3. Canales (8%)	**5**	Canales digitales mencionados de forma general, sin precisar el más rentable.
C4. Relación con Clientes (8%)	**4**	Relación cercana descrita de forma genérica, sin diferenciar claramente por segmento.
C5. Ingresos (8%)	**5**	Disposición a pagar mencionada de forma general, sin profundizar en montos.
C6. Recursos Clave (8%)	**4**	Recursos (herramientas de diagnóstico) mencionados de forma general, sin mayor desarrollo.
C7. Actividades Clave (8%)	**7**	Actividades de difusión y atención bien descritas y alineadas al servicio.
C8. Costos (8%)	**7**	Costos fijos y variables bien relacionados con la operación del negocio.
C9. Alianzas Clave (4%)	**1**	El propio postulante declara que actualmente no cuenta con alianzas estratégicas ni convenios formales.
C10. Coherencia Global (20%)	**5**	Coherencia moderada: clientes, propuesta de valor y relación quedan genéricos, y la ausencia de alianzas debilita el modelo.

53. JORGE HENRY PÉREZ ELGUETA

RUT: 16065948-3 | *Proyecto: kable motor shop servicio técnico automotriz*

Nota Final Evaluación Técnica: 4,68

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	**5**	Segmento bien identificado (particulares y empresas) pero descrito de forma general.
C2. Oferta de Valor (16%)	**5**	Propuesta descrita de forma genérica (servicio personalizado, alternativas de precio), sin un diferenciador claro.
C3. Canales (8%)	**5**	Canales presenciales y WhatsApp mencionados de forma general, sin precisar rentabilidad.
C4. Relación con Clientes (8%)	**4**	Relación descrita de forma muy breve (presencial, telefónica), sin mayor profundidad.
C5. Ingresos (8%)	**5**	Disposición a pagar mencionada de forma general, sin fundamentar montos.
C6. Recursos Clave (8%)	**3**	Recurso clave (el taller) mencionado de forma breve, sin mayor desarrollo.
C7. Actividades Clave (8%)	**3**	Actividades descritas de forma muy general (mantener el taller actualizado), sin mayor especificidad.
C8. Costos (8%)	**5**	Costos fijos y variables mencionados de forma breve, sin mayor detalle.
C9. Alianzas Clave (4%)	**7**	Alianzas con proveedores bien fundamentadas con condiciones concretas (25% de descuento).
C10. Coherencia Global (20%)	**5**	Coherencia moderada: la mayoría de las respuestas son breves y genéricas, con actividades particularmente débiles.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

54. VANESSA OYARZO SERON

RUT: 17236382-2 | *Proyecto: Haciendo crecer la tiendita de Oliver*

Nota Final Evaluación Técnica: 4,44

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	5	Segmentos bien identificados (manualidades, adultos mayores, apoderados) aunque en formato de lista breve.
C2. Oferta de Valor (16%)	3	Propuesta descrita de forma más débil (horario flexible, precios accesibles), sin un diferenciador sólido.
C3. Canales (8%)	5	Canales (tarjetas, redes sociales) mencionados de forma general, sin precisar rentabilidad.
C4. Relación con Clientes (8%)	3	La respuesta mezcla contenido de canales (promoción en redes) con la relación esperada, sin responder con precisión lo solicitado.
C5. Ingresos (8%)	5	Disposición a pagar mencionada de forma general (buena atención, precios), sin profundizar en montos.
C6. Recursos Clave (8%)	5	Recursos (software de inventario, repisas) bien identificados y pertinentes al crecimiento del negocio.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades (ferias, letrero) bien descritas y alineadas al crecimiento del negocio.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos y variables bien detallados por ítem.
C9. Alianzas Clave (4%)	5	Alianzas con proveedores y sistema de pago mencionadas de forma general.
C10. Coherencia Global (20%)	3	Coherencia débil: varios bloques (propuesta de valor, relación) no logran responder con precisión lo solicitado, afectando la consistencia del canvas.

55. ELIO ARIEL RIVAS LÓPEZ

RUT: 7943852-9 | *Proyecto: mejorando mi panaderia*

Nota Final Evaluación Técnica: 4,44

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	1	El segmento se describe de forma general (familias y trabajadores) sin profundizar en necesidades o tamaño de mercado, por debajo de lo exigido en la rúbrica.
C2. Oferta de Valor (16%)	7	Propuesta diferenciada bien argumentada: pan fresco hecho a mano frente a productos envasados de supermercado.
C3. Canales (8%)	5	Canal de venta directa en el local bien fundamentado para el rubro panadero.
C4. Relación con Clientes (8%)	4	Relación cercana y de confianza bien descrita, aunque en tono conversacional más que técnico.
C5. Ingresos (8%)	5	Disposición a pagar bien justificada por frescura y calidad del producto.
C6. Recursos Clave (8%)	1	Recursos descritos de forma muy general (manos, conocimiento, máquinas) sin diferenciar su rol específico en la operación.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades diarias bien descritas y coherentes con la operación de una panadería.
C8. Costos (8%)	7	Costos variables bien identificados (harina, levadura, insumos).
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con proveedores y transportistas bien justificadas para asegurar el abastecimiento.
C10. Coherencia Global (20%)	3	Coherencia baja porque la caracterización de clientes y recursos no alcanza el nivel de detalle exigido, debilitando la base del canvas.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

56. JMH CONSULTORÍA Y AUDITORIA SPA

RUT: 78139204-9 | Proyecto: Clnica Contable de asesorias y automatizacion de Procesos

Nota Final Evaluación Técnica: 4,20

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	1	La respuesta se limita a una frase ("Pequeñas y medianas empresas"), sin segmentar ni caracterizar al cliente como exige la pregunta.
C2. Oferta de Valor (16%)	5	Propuesta de valor bien argumentada: asesoría integral que va más allá del cumplimiento contable y tributario.
C3. Canales (8%)	3	Canales digitales y presenciales mencionados de forma general, sin precisar rentabilidad.
C4. Relación con Clientes (8%)	4	Relación de largo plazo y aliado estratégico bien descrita, aunque genérica en el detalle por segmento.
C5. Ingresos (8%)	5	Disposición a pagar bien fundamentada por necesidad de cumplimiento normativo y asesoría profesional.
C6. Recursos Clave (8%)	4	Recursos humanos (profesionales expertos) bien identificados, sin mayor desarrollo del resto de recursos.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de difusión y asesoría bien alineadas al modelo de negocio.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos bien relacionados con la operación del negocio.
C9. Alianzas Clave (4%)	7	Alianzas con instituciones que trabajan con emprendedores bien justificadas.
C10. Coherencia Global (20%)	3	Coherencia baja porque la respuesta de clientes no cumple lo mínimo exigido, afectando la solidez del canvas completo.

57. HECTOR RENATO SALDIVIA SALDIVIA

RUT: 8582346-9 | Proyecto: Panadería y Carnicería 'LA FUEGUINA '

Nota Final Evaluación Técnica: 4,12

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	3	Segmento descrito de forma muy genérica ("familias, jóvenes, adultos mayores, gente en general"), sin diferenciar necesidades específicas.
C2. Oferta de Valor (16%)	5	Propuesta descrita de forma general (calidad, sin artificiales), sin un diferenciador muy específico.
C3. Canales (8%)	3	Canales mencionados de forma breve, sin fundamentar cuál es el más rentable más allá del telefónico.
C4. Relación con Clientes (8%)	4	Relación personal bien descrita, con foco especial en la atención a adultos mayores.
C5. Ingresos (8%)	5	Disposición a pagar mencionada de forma general, sin profundizar en montos.
C6. Recursos Clave (8%)	1	Recursos descritos de forma muy breve (maquinaria de refrigeración), sin mayor desarrollo.
C7. Actividades Clave (8%)	7	Actividades de publicidad y desarrollo de productos bien alineadas al negocio.
C8. Costos (8%)	7	Costos fijos y variables bien detallados por ítem.
C9. Alianzas Clave (4%)	5	Alianzas con proveedores y ganaderos bien justificadas para asegurar el abastecimiento.
C10. Coherencia Global (20%)	3	Coherencia baja porque clientes, canales y recursos quedan muy genéricos, debilitando la base del canvas.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

58. LUIS ALBERTO BARRERA MENA

RUT: 14279061-0 | *Proyecto: Mejora servicio tres hermanos.lds*

Nota Final Evaluación Técnica: 3,96

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	**3**	Reevaluado tras reordenar las respuestas: el contenido real de clientes (ubicado originalmente en 2.11) solo enumera tipos de público (niños, jóvenes, adultos, empresas) sin diferenciar necesidades por segmento.
C2. Oferta de Valor (16%)	**5**	Reevaluado: el contenido real de propuesta de valor (originalmente en 2.8) es adecuado — resuelve el problema de quienes no tienen transporte propio y reduce costos, con alcance comunal, regional y al extranjero.
C3. Canales (8%)	**5**	Reevaluado: el contenido real de canales (originalmente en 2.10) menciona varios canales (redes sociales, recomendaciones, afiches, tarjetas, publicidad en puntos turísticos) sin priorizar el más rentable.
C4. Relación con Clientes (8%)	**5**	Reevaluado: el contenido real de relación con clientes (originalmente en 2.9) describe atención personalizada y adaptación de rutas y horarios, de forma adecuada aunque general.
C5. Ingresos (8%)	**1**	Reevaluado: ninguna de las respuestas del formulario contiene contenido sobre disposición a pagar, montos o medios de pago; este criterio queda sin responder incluso tras reordenar las respuestas.
C6. Recursos Clave (8%)	**5**	Reevaluado: el contenido real de recursos clave (originalmente en 2.7) identifica correctamente recursos físicos y normativos del negocio (vehículo, seguros, decreto 80, neumáticos).
C7. Actividades Clave (8%)	**3**	Reevaluado: el contenido real de actividades clave (originalmente en 2.6) es genérico (mantener el servicio a lo largo de la ruta), sin desglosar actividades operativas concretas.
C8. Costos (8%)	**5**	Costos correctamente ubicados en su pregunta original: listado específico y pertinente (combustible, mantenciones, seguros, neumáticos por temporada, publicidad, lavado, alojamiento).
C9. Alianzas Clave (4%)	**7**	Reevaluado: el contenido real de alianzas (originalmente en 2.5) es sólido — nombra colaboradores estratégicos concretos y pertinentes al rubro turístico (Reserva Pingüino Rey, Estancia Tres Hermanos, Parque Karukinka, TABSA, Museo de Porvenir, entre otros).
C10. Coherencia Global (20%)	**3**	Tras reordenar cada respuesta a la pregunta que realmente contesta, el canvas mejora notablemente y resulta mayormente coherente, salvo por la ausencia total de respuesta al criterio de ingresos y el desarrollo genérico de clientes y actividades. Nota reevaluada de 1.16 a 3.96.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

59. JUAN JOSUE AHUMADA CERDA

RUT: 15633617-3 | Proyecto: tienda aromas del sur

Nota Final Evaluación Técnica: 3,56

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	5	Segmento bien identificado (mujeres interesadas en belleza) pero en una sola frase, sin mayor desarrollo.
C2. Oferta de Valor (16%)	3	Propuesta descrita de forma muy breve ("exclusivos y único"), sin fundamentar por qué son exclusivos.
C3. Canales (8%)	3	Canales mencionados solo como listado (Facebook, Instagram), sin fundamentar su rentabilidad.
C4. Relación con Clientes (8%)	1	Relación descrita de forma genérica (cordialidad, promociones), sin diferenciar por segmento.
C5. Ingresos (8%)	5	Disposición a pagar mencionada de forma general, sin fundamentar montos concretos.
C6. Recursos Clave (8%)	3	Recursos (infraestructura, software) mencionados de forma breve, sin mayor desarrollo.
C7. Actividades Clave (8%)	5	Actividades mencionadas como listado breve, sin mayor desarrollo.
C8. Costos (8%)	5	Costos fijos y variables mencionados como listado breve, sin mayor detalle.
C9. Alianzas Clave (4%)	3	Alianzas mencionadas de forma muy general (proveedores confiables), sin especificar condiciones.
C10. Coherencia Global (20%)	3	Coherencia baja: la mayoría de las respuestas son muy breves y genéricas en todos los bloques del canvas.

60. LUIS MARCELO AGUILAR GAVILAN

RUT: 12462073-2 | Proyecto: Mejoramiento de infraestructura y compra de mercadería

Nota Final Evaluación Técnica: 3,24

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	3	Segmento descrito de forma muy genérica ("dueñas de casa, jefes de hogar, jóvenes, niños... público en general"), sin diferenciación real.
C2. Oferta de Valor (16%)	3	Propuesta descrita de forma muy breve y genérica (buena atención, buenos precios), sin diferenciador específico.
C3. Canales (8%)	3	Canal presencial identificado como el más rentable, aunque sin mayor fundamento.
C4. Relación con Clientes (8%)	1	Relación descrita de forma muy breve, sin diferenciar por segmento.
C5. Ingresos (8%)	5	Disposición a pagar mencionada de forma general (cercanía, variedad), sin profundizar en montos.
C6. Recursos Clave (8%)	3	Recursos mencionados de forma muy general (infraestructura, mercadería), sin mayor desarrollo.
C7. Actividades Clave (8%)	5	Actividades descritas de forma breve (remodelación, reposición), sin mayor detalle.
C8. Costos (8%)	5	Costos mencionados de forma muy breve, sin diferenciar montos por ítem.
C9. Alianzas Clave (4%)	1	La respuesta a alianzas es prácticamente idéntica a la de recursos, sin identificar proveedores concretos ni su rol.
C10. Coherencia Global (20%)	3	Coherencia baja: la mayoría de las respuestas del canvas son muy breves y genéricas, sin profundidad.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

61. YANETT MARÍA BARRÍA OYARZO

RUT: 16585189-7 | Proyecto: jugueteria ,art de regalo y libreria maggy

Nota Final Evaluación Técnica: 3,00

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	3	Segmento descrito de forma genérica ("toda la familia en general"), sin diferenciación real.
C2. Oferta de Valor (16%)	5	Propuesta descrita de forma general (todo en un solo lugar, buenos precios), sin un diferenciador muy específico.
C3. Canales (8%)	3	Canales (tienda física, redes sociales) mencionados sin fundamentar cuál es más rentable.
C4. Relación con Clientes (8%)	1	La respuesta a relación se corta antes de completarse, quedando incompleta frente a lo solicitado.
C5. Ingresos (8%)	3	Disposición a pagar mencionada de forma muy general, sin fundamentar montos.
C6. Recursos Clave (8%)	1	Recursos descritos de forma muy general (buen producto, capital), sin mayor desarrollo.
C7. Actividades Clave (8%)	5	Actividades mencionadas como listado general, sin mayor detalle.
C8. Costos (8%)	1	La respuesta a costos no diferencia montos ni ítems concretos, quedando muy genérica.
C9. Alianzas Clave (4%)	3	Alianzas mencionadas de forma general (proveedores, transporte), sin mayor desarrollo.
C10. Coherencia Global (20%)	3	Coherencia baja: casi todos los bloques del canvas son breves, genéricos o quedan incompletos.

62. MIGUELINA ELSA GAVILÁN RODRÍGUEZ

RUT: 4222456-1 | Proyecto: Remodelación y mejoramiento de local comercial

Nota Final Evaluación Técnica: 2,68

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	3	Segmento descrito de forma muy breve ("personas adultas, jóvenes y niños"), sin diferenciación real.
C2. Oferta de Valor (16%)	3	Propuesta descrita de forma genérica (buena atención, variedad), sin diferenciador específico.
C3. Canales (8%)	1	La respuesta a canales no identifica con claridad cuál es el canal principal ni fundamenta su rentabilidad.
C4. Relación con Clientes (8%)	4	Relación descrita de forma breve pero clara (atención personalizada, costo en tiempo).
C5. Ingresos (8%)	3	Disposición a pagar mencionada de forma general, sin fundamentar montos.
C6. Recursos Clave (8%)	1	La respuesta a recursos es una sola frase genérica (remodelar el local), sin mayor desarrollo.
C7. Actividades Clave (8%)	1	La respuesta a actividades se limita a describir obras físicas puntuales, sin abordar el conjunto de actividades del negocio.
C8. Costos (8%)	5	Costos mencionados de forma breve, con algo de especificidad (electricidad, contadora).
C9. Alianzas Clave (4%)	1	La respuesta a alianzas es una sola frase genérica, sin identificar proveedores concretos.
C10. Coherencia Global (20%)	3	Coherencia baja: la mayoría de los bloques del canvas son muy breves y poco desarrollados.

63. SORAYA ROMANE CORDERO POZO

RUT: 12027014-1 | *Proyecto: Entre Hilos y Lanas Artesanías y Tejidos*

Nota Final Evaluación Técnica: 2,04

Criterio (ponderación)	Nota	Justificación
C1. Clientes (12%)	1	La respuesta se limita a "público en general que valora el trabajo artesanal", sin segmentar ni caracterizar al cliente.
C2. Oferta de Valor (16%)	1	La respuesta prácticamente repite la de clientes, sin fundamentar un diferenciador frente a la competencia.
C3. Canales (8%)	3	Canales mencionados solo como listado (Facebook, Instagram), sin mayor desarrollo.
C4. Relación con Clientes (8%)	1	La respuesta es una sola frase genérica ("medios digitales sin costo"), sin describir el tipo de relación.
C5. Ingresos (8%)	1	La respuesta indica "no aplica", sin responder lo solicitado sobre disposición a pagar.
C6. Recursos Clave (8%)	1	La respuesta se limita a "promoción y publicidad", sin identificar recursos reales de la operación.
C7. Actividades Clave (8%)	3	La respuesta se limita a "publicación en redes sociales", sin desarrollar otras actividades clave.
C8. Costos (8%)	5	Costos fijos y variables mencionados con algo más de detalle que el resto de las respuestas.
C9. Alianzas Clave (4%)	1	El propio postulante declara "sin alianzas", sin identificar ningún tipo de colaboración.
C10. Coherencia Global (20%)	3	Coherencia muy baja: casi todas las respuestas del canvas son mínimas y no desarrollan lo solicitado.

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09

ANEXO 3: REGISTRO DE ATENCIONES PRESENCIALES

Atenciones realizadas entre el 01 y el 03 de septiembre de 2026.

ID	Fecha	Nombre	RUT	Tipo de atención
T-001	01 al 03-09-2026	Juan Sanchez	9336138-5	Asistencia Técnica
T-002	01 al 03-09-2026	Felipe Loncon	8889234-8	Consulta General
T-003	01 al 03-09-2026	Edith Valencia	8214012-3	Asistencia Técnica
T-004	01 al 03-09-2026	Matias Ulloa	9084363-K	Asistencia Técnica
T-005	01 al 03-09-2026	Silvana Vargas	10660273-5	Consulta General
T-006	01 al 03-09-2026	Patricia Saez	10743630-8	Asistencia Técnica
T-007	01 al 03-09-2026	Victor Ivan Paredes	17588709-1	Asistencia Técnica
T-008	01 al 03-09-2026	Kazandra Oyarzo	12917695-4	Consulta General
T-009	01 al 03-09-2026	Carlos Caipillon	12345993-8	Asistencia Técnica
T-010	01 al 03-09-2026	Juan Sanchez	16934867-7	Asistencia Técnica
T-011	01 al 03-09-2026	Bernardita Azua Azua	9198808-9	Asistencia Técnica
T-012	01 al 03-09-2026	Jose Paillan	8852568-K	Asistencia Técnica

Total: **12 atenciones presenciales** (9 asistencias técnicas y 3 consultas generales).

SERCOTEC

Sistema Firma Electrónica

Nº de documento: **28604014**

Tipo de documento: **Gestor de Procesos**

Verificado por ClaveÚnica

Firmante: 17893681-6 Sabrina Alejandra Garay Miranda

E-mail: sabrina.garay@sercotec.cl

Fecha de firma: 05-10-2026 10:15:06

Firma gestion documental

Este documento ha sido firmado con éxito. Todas las firmas requeridas han sido agregadas

Documento: a295c604-857d-4a0b-b28c-5bb978164330 - Fecha de generación: 2026-10-05 10:15:09