

Criterios de evaluación Semilla Inicia para Empresas lideradas por mujeres

Criterio	Subcriterio	Ponderación
<p>Innovación (40%)</p> <p>Se entiende por innovación, la existencia de un componente diferenciador en el producto y/o servicio que entrega nuevo valor respecto de las soluciones existentes en el mercado y que es comercialmente sustentable.</p>	<p align="center">Relevancia del Problema/Oportunidad</p> <p>Se evaluará el grado en que la oportunidad o el problema identificado no esté siendo resuelto por las soluciones actualmente disponibles, y la relevancia que tiene para el potencial cliente o usuario resolver el problema o atender la oportunidad.</p> <p>En caso de resolver un problema regional, se evaluará su coherencia con la estrategia regional de desarrollo de la región de ejecución respectiva.</p>	<p align="center">15%</p>
	<p align="center">Propuesta de Valor</p> <p>Se evaluará la relevancia del valor agregado de la solución propuesta, en comparación con las alternativas ofrecidas por la competencia, con respecto al contexto sectorial y regional.</p> <p>Se tendrá en consideración el grado en que el producto y/o servicio propuesto resuelve el problema o atiende la oportunidad identificada y el grado en que el producto y/o servicio propuesto es capaz de satisfacer una demanda del mercado con disposición a pago.</p> <p>Para el caso de concursos focalizados, se evaluará, además, la coherencia del proyecto con la temática y/o desafío establecido en el respectivo llamado.</p>	
<p>Escalabilidad (30%)</p> <p>Corresponde a la capacidad de aumentar los beneficios económicos que se podrían obtener de la venta del producto y/o servicio, en relación con los esfuerzos de inversión y operación de acuerdo con el modelo de negocios propuesto.</p>	<p align="center">Modelo de Negocios</p> <p>Se evaluará la suficiencia del conjunto de definiciones básicas que se proponen para lograr un escalamiento acelerado del negocio a nuevos mercados (nacional y/o internacional). Considera perfil del cliente, canal de comunicación con el cliente, canal de venta y modelo de ingresos propuesto.</p>	<p align="center">5%</p>

	Mercado	10%
	Corresponde al conjunto de factores que determinan el campo de acción comercial que tiene el emprendimiento. Se evaluará la suficiencia en la identificación de los clientes y la competencia existente; tamaño, madurez y barreras de entradas del mercado; tendencias actuales y momento oportuno para el desarrollo del emprendimiento.	
	Plan de validación	10%
	Se evaluará la suficiencia del plan de trabajo para lograr la validación técnica y comercial del emprendimiento, considerando las actividades y resultados que espera obtener y su coherencia con el presente instrumento. Se tendrá en consideración cómo la validación comercial propuesta permite proyectar que el emprendimiento tiene potencial para expandirse a nuevos mercados (nacional y/o internacional).	
Sostenibilidad	5%	
Se evaluará la idoneidad de la propuesta que presenta el emprendimiento para realizar una operación sostenible, en el ámbito social y/o ambiental.		
Equipo (30%) Corresponde al grupo de emprendedores/as que trabajarán en el proyecto, que lo lideran y llevan a cabo su gestión.	Capacidad del equipo	20%
	Se evaluará la suficiencia y grado de complementariedad del equipo emprendedor del proyecto, en términos de perfil técnico/profesional, experiencia previa y coherencia de los roles a desempeñar y las actividades a desarrollar. Se espera un equipo emprendedor compuesto por, al menos, 2 personas.	
	Compromiso del Equipo	10%
Se evaluará la suficiencia de la dedicación horaria del equipo emprendedor en su conjunto al emprendimiento.		