

**CRITERIOS DE EVALUACIÓN PARA SEMILLA EXPANDE**

<b>Criterio</b>	<b>Subcriterio</b>	<b>Ponderación</b>
<p><b>Innovación [40%]:</b></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><b>Relevancia del Problema/Oportunidad</b></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>	<b>15%</b>
	<p><b>Propuesta de Valor</b></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>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>	<b>20%</b>
	<p><b>Estado de Avance</b></p> <p>Se evaluará el grado de desarrollo que tiene la solución propuesta, en término de los avances y los hitos que se han logrado cumplir, tales como, ventas, tracción, capital levantado, patentes relevantes, internacionalización, entre otros.</p>	<b>5%</b>
<p><b>Escalabilidad [30%]:</b></p> <p>Corresponde a la capacidad de aumentar los beneficios económicos que se podrían obtener de la venta del producto y/o servicio, en</p>	<p><b>Modelo de Negocios</b></p> <p>Se evaluará la suficiencia del conjunto de definiciones básicas que se establecen para lograr un escalamiento acelerado del negocio a nuevos mercados (nacional y/o internacional).</p>	<b>10%</b>

<p>relación con los esfuerzos de inversión y operación de acuerdo con el modelo de negocios propuesto.</p>	<p>Considera perfil del cliente, canal de comunicación con el cliente, canal de venta y modelo de ingresos propuesto.</p>	
	<p><b>Mercado</b></p>	<p><b>10%</b></p>
	<p>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.</p>	
	<p><b>Plan de Expansión</b></p>	<p><b>5%</b></p>
	<p>Se evaluará la suficiencia del plan de expansión para lograr el despegue comercial del emprendimiento, generar tracción de mercado y consolidar las ventas, considerando las actividades y resultados que espera obtener y su coherencia con el presente instrumento.</p>	
<p><b>Sostenibilidad</b></p>	<p><b>5%</b></p>	
<p>Se evaluará la idoneidad de la propuesta que presenta el emprendimiento para realizar una operación sostenible, en el ámbito social y/o ambiental.</p>		
<p><b>Equipo [30%]:</b> Corresponde al grupo de emprendedores/as que trabajarán en el proyecto, que lo lideran y llevan a cabo su gestión.</p>	<p><b>Capacidad del Equipo</b></p>	<p><b>12%</b></p>
	<p>Se evaluará la suficiencia y grado de complementariedad del equipo emprendedor y el equipo de trabajo del proyecto, en términos de perfil técnico/profesional, experiencia previa y coherencia de los roles a desempeñar y las actividades a desarrollar para el proyecto. Se espera un equipo emprendedor compuesto por al menos 2 personas.</p>	
	<p><b>Compromiso del Equipo</b></p>	<p><b>13%</b></p>

	Se evaluará la suficiencia de la dedicación horaria del equipo emprendedor en su conjunto al emprendimiento.	
	<b>Redes y/o Alianzas</b>	
	Se evaluará la pertinencia e idoneidad del conjunto de redes de contacto y/o alianzas comerciales que se propone como ventaja competitiva para el desarrollo emprendimiento.	<b>5%</b>