

**CRITERIOS DE EVALUACIÓN PARA “SEGUNDO LLAMADO
SEMILLA EXPANDE O’HIGGINS 2024”**

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>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>	15%
	<p>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. 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>Estado de Avance</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>	5%

<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 align="center">10%</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">Mercado</p>	<p align="center">10%</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 align="center">Plan de expansión</p>	<p align="center">5%</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>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 align="center">Sostenibilidad</p>	<p align="center">5%</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>		

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	12%
	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.	
	Compromiso del Equipo	13%
	Se evaluará la suficiencia de la dedicación horaria del equipo emprendedor en su conjunto al emprendimiento.	