Criterios de evaluación Semilla Expande para Empresas lideradas por mujeres

Criterio	Subcriterio	Ponderación
Innovación (40%): 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.	Relevancia del Problema/Oportunidad 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. En caso de resolver un problema regional, se evaluará su coherencia con la estrategia regional de desarrollo de la región de ejecución respectiva.	15%
	Propuesta de Valor 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.	20%
	Estado de Avance 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.	5%
Escalabilidad (30%): 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.	Modelo de Negocios 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). Considera perfil del cliente, canal de comunicación con el cliente, canal de venta y modelo de ingresos propuesto.	10%
	Mercado 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.	10%

	Plan de Expansión	
	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.	5%
	Sostenibilidad	
	Se evaluará la idoneidad de la propuesta que presenta el emprendimiento para realizar una operación sostenible, en el ámbito social y/o ambiental.	5%
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**	
	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.	12%
	Compromiso del Equipo	
	Se evaluará la suficiencia de la dedicación horaria del equipo emprendedor en su conjunto al emprendimiento.	13%
	Redes y/o Alianzas	
	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.	5%