

Criterios de Evaluación Convocatoria Escalamiento 2025

Criterio	Subcriterio	Ponderación
Innovación (35%) Se entiende por innovación a 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	10%
	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. Se tendrán en consideración antecedentes de mercado como la competencia, tamaño de mercado, barreras de entrada, tendencias actuales, momento oportuno para el desarrollo del emprendimiento y las externalidades positivas y/o negativas que genere. En caso de resolver un problema regional, se evaluará su coherencia con la estrategia regional de desarrollo de la región de ejecución respectiva.	
	Propuesta de valor	25%
	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, el grado de coherencia del proyecto con la temática y/o desafío establecido en el respectivo llamado.	
Escalabilidad (35%) 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 Negocio	5%
	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). Se considerará para estos efectos el perfil del cliente, canal de comunicación con el cliente, canal de venta y modelo de ingresos propuesto.	

	Estado de Avance	15%
	Se evaluará el grado de desarrollo que tiene la solución propuesta, en términos de los avances y los hitos que se han logrado cumplir, tales como, ventas, tracción, capital levantado, patentes relevantes, internacionalización, entre otros.	
	Plan de Expansión	10%
	Se evaluará la suficiencia del plan de expansión para lograr el despegue comercial del emprendimiento, generar tracción de mercado, lograr sus primeras ventas a nivel internacional y/o levantar financiamiento privado, considerando las actividades y resultados que espera obtener y su coherencia con el presente instrumento.	
Equipo (30%) Corresponde al grupo de emprendedores(as) que trabajarán en el proyecto, que lo lideran y llevan a cabo su gestión.	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.	
	Capacidad del equipo	10%
	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	10%
	Se evaluará la suficiencia de la dedicación horaria del equipo emprendedor en su conjunto al emprendimiento.	
	Redes y/o alianzas	10%
	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 del emprendimiento.	