

EVALUACIÓN

De forma previa a la evaluación, Corfo realizará un análisis de admisibilidad de los proyectos. Aquellos proyectos que cumplan con todos los requisitos de dicho análisis, detallados en el número 14.1 de las bases, avanzarán a la etapa de evaluación.

Criterios de evaluación

Los proyectos serán evaluados con notas de 1,00 a 5,00. Los criterios y ponderadores de evaluación son los siguientes:

Criterio	Subcriterio	Ponderación
Innovación [40%]: Entendemos 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	15%
	Se evaluará el grado de importancia que tiene la necesidad no resuelta satisfactoriamente por el mercado y cuán crítica es su solución para un tamaño significativo de éste.	
	Propuesta de Valor de la Diferenciación	20%
	Se evaluará el grado en que la solución propuesta resuelve la necesidad no satisfecha por el mercado, es decir, el valor agregado en comparación a las alternativas ofertadas por la competencia.	
	Estado de Avance	5%
Escalabilidad [30%]: Escalabilidad corresponde a los beneficios económicos que se podrían obtener de la venta del producto y/o servicio, en relación con los esfuerzos de inversión	Modelo de Negocios	15%
	Se evaluará la suficiencia del conjunto de definiciones básicas que se establecen para lograr un escalamiento acelerado del negocio (considera actividades, socios y recursos claves, canal de comunicación con el cliente, estructura de costos y de ingreso).	

y operación que atienden al modelo de negocios propuesto.	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; tamaño, madurez, y barreras de entradas del mercado; tendencias actuales y momento oportuno para el desarrollo del emprendimiento.	
	Plan de Expansión	5%
	Se evaluará la suficiencia del plan de expansión para lograr el despegue comercial del negocio, generar tracción de mercado y consolidar las ventas.	
Equipo [30%]: Corresponde al grupo de emprendedores(as) que lidera el proyecto y lleva a cabo su gestión.	Capacidad del Equipo	12%
	Se evaluará la suficiencia y grado de complementariedad del equipo de trabajo y sus cofundadores(as), en términos de perfil técnico/profesional, experiencia previa y coherencia de los roles a desempeñar en el emprendimiento, con 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 de cada cofundador(a) al emprendimiento. Se espera un equipo emprendedor compuesto por al menos 2 personas.	
	Redes y/o Alianzas	5%
	Se evaluará la pertinencia e idoneidad del conjunto de redes de contacto y/o alianzas comerciales, que se propone como ventaja competitiva para el emprendimiento.	