

## EVALUACIÓN ESCALAMIENTO

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 12.1 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 |
|--|--|-------------|
| <b>Innovación y Oportunidad de Negocio (40%)</b><br><br>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. | <b>Problema / Oportunidad</b>  | 10%         |
|  | Se evaluará la suficiencia de la descripción y el grado en que el problema a resolver no esté siendo resuelto por las soluciones actualmente disponibles, así como también el tamaño de la oportunidad a abordar, considerando antecedentes de mercado como tamaño, competencia y descripción del cliente. |             |
|  | <b>Propuesta de valor de la diferenciación</b>   | 30%         |
|  | Se evaluará la relevancia del valor agregado de la solución, en comparación a la o las alternativas ofrecidas por la competencia.  |             |

|   |   |    |
|---|---|----|
| <b>Escalabilidad (30%)</b><br><br>Corresponde a los beneficios económicos que se podrían obtener de la venta del producto y/o servicio, en relación con los esfuerzos de inversión y operación que atienden al modelo de negocios | <b>Modelo de Negocio</b>  | 5% |
|   | 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). |    |

|  |  |     |
|--|--|-----|
| <p>propuesto.<br/>También se considerará la escalabilidad experimentada hasta la fecha de postulación, en función de los resultados obtenidos y un plan de expansión acorde a la etapa del proyecto.</p> | <b>Resultados Logrados</b>   | 15% |
|  | <p>Se evaluará la suficiencia de los resultados logrados por el emprendimiento a la fecha, en relación con el producto y/o servicio postulado. Se tendrá en consideración el monto de ingresos por ventas a la fecha de postulación y el alcance actual de las mismas, su recurrencia, las tasas de crecimiento, el número de clientes, los usuarios, el levantamiento de inversión privada y el alcance actual de la solución, registro de patentes, entre otros, relevantes de acuerdo con la naturaleza del emprendimiento.</p> |     |
|  | <b>Plan de Expansión</b>   | 10% |
|  | <p>Se evaluará la suficiencia del plan de expansión y el potencial de crecimiento del emprendimiento, en atención a las actividades a desarrollar, los resultados que se espera obtener, las decisiones de inversión propuestas y la coherencia entre la situación actual del negocio y las proyecciones planteadas.</p>   |     |

|  |  |     |
|--|--|-----|
| <p><b>Equipo (30%)</b></p> <p>Corresponde al equipo emprendedor y de trabajo en cuanto a sus capacidades para la ejecución del proyecto, su compromiso con el emprendimiento y sus redes y alianzas comerciales.</p> | <b>Capacidad del equipo</b>  | 10% |
|  | <p>Se evaluará la suficiencia y el grado de complementariedad del equipo de trabajo y sus cofundadores(as), en términos de perfil técnico/profesional, experiencia previa y coherencia entre 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.</p> |     |
|  | <b>Compromiso del equipo</b>   | 10% |
|  | <p>Se evaluará la suficiencia de la dedicación horaria de cada uno de los cofundadores al emprendimiento. Se espera un equipo emprendedor compuesto por, al menos, 2 personas.</p>   |     |
| <b>Redes y/o alianzas</b>  | 10%  |     |
| <p>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.</p>  |  |     |

