

**CSEGUNDA CONVOCATORIA INTERNA DE INCUBACIÓN Y FORTALECIMIENTO  
EMPRESARIAL: PROGRAMA PARA SCIENCEPRENEURS (EMPRENDEDORES  
CIENTIFICOS) - INCUBACIÓN DE INICIATIVAS DE I+D+i**

**Anexo 6. Criterios de Evaluación de postulaciones**

**I. ETAPA**

**EVALUACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA DE EMPRENDIMIENTO**

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PUNTAJE MÁXIMO	DESCRIPCIÓN DE LAS CATEGORÍAS		
		Deficiente	Aceptable	Sobresaliente
<b>1. Problema u oportunidad y Solución</b>	<b>20</b>			
<p>Problema u oportunidad: El producto o servicio identifica claramente un problema u oportunidad en el mercado</p> <p>Alineación Necesidad – Solución: Existe coherencia entre la descripción del problema o necesidad/desafío/Oportunidad con la solución planteada</p>	20	0-6 puntos. No se logra identificar una coherencia entre el producto o servicio propuesto con alguna necesidad clara, problema u oportunidad.	7-14 puntos. Se expone de forma ambigua un escenario, describen situaciones o ejemplos, pero no define ningún problema u oportunidad en el mercado  Se define el uso del producto o servicio en escenarios o situaciones hipotéticas, pero no se logra separar de ese contexto su uso.	15-20 puntos. Se describe claramente el problema u oportunidad que existe en el mercado que el producto o servicio va a atender  El producto o servicio propuesto resuelve el problema u oportunidad identificado.
<b>2. Proyecto de Base tecnológica:</b>	<b>15</b>			
La idea de negocio o emprendimiento se fundamenta como la solución a un problema planteado, a través de la creación de I+D (investigación y desarrollo) para la generación de nuevos productos, procesos o servicios.	15	0-5 puntos. El producto o servicio no se apalanca en ninguna tecnología y está dentro de la categoría que no se considera innovación de base tecnológica	6-10 puntos. El producto o servicio evidencia el uso de conocimiento en base tecnológica como elemento complementario pero su funcionalidad no depende de ninguna tecnología.	11-15 puntos. El producto o servicio se apalanca en tecnologías y está dentro de la categoría que se considera innovación de base tecnológica

3. Oportunidad del Mercado		25		
El emprendimiento identifica el o los segmento(s) de clientes, quienes comprarán el servicio o producto.	25	0-6 puntos. El segmento de mercado es inexistente o pobremente definido, genérico.	7-19 puntos. El emprendedor define el segmento objetivo y la oportunidad en el mercado con una menor solidez o no demuestra capacidades para incursionar en el mismo	20-25 puntos. El emprendedor define un segmento objetivo claro, conoce su competencia, muestra conocimiento en el tamaño del mercado y demuestra que hay una oportunidad real en el mismo. El equipo demuestra capacidades para incursionar en ese mercado.
4. Componente innovador		30		
El Emprendimiento establece la diferencia entre lo existente en el mercado y los propuesto por el emprendedor en la creación de nuevas ideas, producto con mejoras significativas	30	0-6 No se identifican características diferenciadoras con relación a productos o servicios de la competencia.	7-19 Se define características generales del producto o servicio, pero no se logra identificar comparaciones con productos referentes.	19- Logra enumerar/identificar característica diferenciadora de su producto o servicio en comparación con el referente del mercado

## II. ETAPA

### EVALUACIÓN DEL PITCH

PITCH		10		
Sustentación de la propuesta de emprendimiento. presentación y exposición del modelo de negocio y plan de crecimiento de la empresa en busca de capturar la atención a potenciales inversionista/socios/aliados	10	0-4 No es clara, mal manejo del tiempo, desorden, no es precisa la explicación del negocio y la propuesta de valor	5-7 Se entiende el mensaje y el manejo del tiempo es adecuado, se puede mejorar en la precisión de algunos aspectos de la idea de negocio y el emprendimiento.	8-10 Clara, concisa y expone con suficiencia todos los puntos relevantes de evaluación