

**SUBCOMITÉ DE FINANCIAMIENTO  
TEMPRANO DE EMPRENDIMIENTOS  
SESIÓN N° 100**

**ACUERDOS N° 14 AL N° 16**

En Santiago, a 04 de diciembre de 2018, en la **Sesión N° 100**, del Subcomité de Financiamiento Temprano de Emprendimientos, del Comité de Emprendimiento de la Corporación de Fomento de la Producción — CORFO, con la asistencia de los siguientes Consejeros: don **Claudio Valenzuela Chadwick**, quien presidió la sesión; don **Abel Ignacio Benítez Calderón**; don **Rodrigo Andrés Wagner Brizzi**, don **Roberto Camhi** y don **Mauricio Ulloa Valenzuela**, certifico que se adoptaron los siguientes acuerdos:

**ACUERDO N° 14:** Apruébanse los siguientes proyectos postulados a la Convocatoria del Programa “**CAPITAL SEMILLA**”, asignándose a cada uno un cofinanciamiento de **\$25.000.000.- (veinticinco millones de pesos)** sobre un costo total de al menos **\$33.333.334.- (treinta y tres millones trescientos treinta y tres mil trescientos treinta y cuatro pesos)**; y hasta **\$2.000.000.- (dos millones de pesos)** para el financiamiento de la Cuenta Overhead. Los beneficiarios deberán destinar un monto de hasta **\$500.000.- (quinientos mil pesos)**, del subsidio otorgado por Corfo, para el pago de servicios de mentoría, los que deberán prestarse por un mentor perteneciente a alguna de las Redes de Mentores que estén o hayan sido cofinanciadas por Corfo, y que sus proyectos o convenios de subsidio no hayan sido terminados anticipadamente por alguna causa imputable a la negligencia del beneficiario. En caso que por alguna razón, no se utilicen los servicios de mentoría, el monto destinado para dicho efecto deberá restituirse en su totalidad a Corfo:

N°	CÓDIGO	NOMBRE PROYECTO	BENEFICIARIO
1	18CS-100967	CICLA	Camila Fernanda Tecas Soto
2	18CS-100977	MEJORCRÉDITO	Guillermo Andrés González Ruiz
3	18CS-101012	ILUMINACIÓN EN 3D PARA VITRINAS Y ESPACIOS COMERCIALES CON TECNOLOGÍA CONVENCIONAL DE CUIDADO AL MEDIO AMBIENTE	ILUM SpA
4	18CS-101018	HEALTHY AND HAPPY BUILDING (HHB)	Rodrigo Nicolás Cordero Pérez
5	18CS-101051	BREWSTILLERY CHILE	Brewstillery SpA
6	18CS-101072	WICONTROL	Eduardo Felipe Samuel Wiche Latorre

7	18CS-101145	MENTORPRO	MentorPro SpA
8	18CS-101149	3DLIFT	Diseño y Construcción Carlos Eduardo Zambrano Rhea E.I.R.L.
9	18CS-101302	QUEMPIN	Quempin SpA
10	18CS-101381	LAP CHILE	Lap Chile SpA
11	18CS-101540	BOREAL WATER	Martín Rioja Falcone
12	18CS-101553	GREEN BRICKS	Arauco Sustentable Limitada
13	18CS-101566	CLAPCLAPP	Matías Sebastian del Rey Hernández González
14	18CS-101592	SISTEMA DE DETECCIÓN DE CANNABINOIDES	HebraLab Investigación y Desarrollo SpA
15	18CS-101634	TRIPCLOUD	DM SpA
16	18CS-101683	SOYPARTTIME.CL	Gelotrans SpA
17	18CS-101844	MOBILIARIO URBANO SOSTENIBLE	Mobiliario Urbano Sostenible Limitada
18	18CS-101872	ANDISOIL, SERVICIOS Y PRODUCTOS PARA LA AGRICULTURA REGENERATIVA	Isidora Huici Espinosa
19	18CS-101889	DTD SYSTEM	Monitoriza SpA
20	18CS-102478	NIMBI	Juan Pablo Courbis Bascuñán
21	18CS-102487	ALIMENTOS ALTOS EN PROTEÍNA	Juan Pablo Balut Repetto
22	18CS-102533	PAGOBUS	PagoBus SpA
23	18CS-102600	GODTIER	Daniel Francisco Weinacker Piraino
24	18CS-102610	LESSNOISE	Rodrigo Camilo Pizarro Castillo
25	18CS-102679	SKINNET	Carolina Stefanny Penela Ahumada
26	18CS-102696	CYKLOS PROSPECCIÓN Y VALIDACIÓN VESTUARIO INDUSTRIAL REUTILIZABLE QUE REEMPLAZA PECHERAS PLÁSTICAS EN LA INDUSTRIA ALIMENTICIA	Claudio Esteban Castillo Pardo
27	18CS-102805	ASTRONOMÍA ITINERANTE PARA CHILE	Aster Kimün SpA

28	18CS-102815	RAILROAD SOLUCIÓN TERMOPLÁSTICA	Felipe Antonio Aravena Villarroel
29	18CS-103366	AGROCARBON	AgroLink SpA
30	18CS-103370	LA OTRA OVEJA	Camila Fernanda Villanueva Morales

**ACUERDO N° 15: Apruébanse** los siguientes proyectos postulados a la Convocatoria del Programa “**CAPITAL SEMILLA**”, asignándose a cada uno un cofinanciamiento de **\$25.000.000.- (veinticinco millones de pesos)** sobre un costo total de al menos **\$33.333.334.- (treinta y tres millones trescientos treinta y tres mil trescientos treinta y cuatro pesos)**; y hasta **\$2.000.000.- (dos millones de pesos)** para el financiamiento de la Cuenta Overhead:

N°	CÓDIGO	NOMBRE PROYECTO	BENEFICIARIO
1	18CS-101035	YAKU	Valentina del Carmen Veloso Giménez
2	18CS-101063	NOW APP	Now App Limitada
3	18CS-101103	LEPTO ALIVE	Camilo Abraham Tomckowiack Jeldres
4	18CS-101109	KIDZ	Andrés Eduardo Dao Martínez
5	18CS-101180	KAWASCARS	Islandia SpA
6	18CS-101222	RUTERO	Rutero SpA
7	18CS-101265	VETBAG	VATP SpA
8	18CS-101422	REGOOD	María Soledad Hormazábal Rojas
9	18CS-101440	ECO-FUELS	Ariel Daniel Crespo Araoz
10	18CS-101451	ROCKNDRESS	Rockn Dress SpA
11	18CS-101452	TRUCCASAL: BIOCATALIZADOR PARA DISMINUIR TIEMPOS DE CARENCIA EN SALMONES	Juan Carlos Cáceres Vergara
12	18CS-101595	PRODUCCIÓN DE COLUMNAS DE ULTRAFILTRACIÓN DE BAJO COSTO	Francisco Montero Silva
13	18CS-101640	TUPASE	Tu Pase SpA
14	18CS-101669	GESTIÓN COMUNIDAD	José Luis Plaza González
15	18CS-101893	TXD, TRABAJOS POR EL DÍA	Rodrigo Horacio Ávila Vergara

16	18CS-102005	PLAYMESTUDIO	Playmestudio SpA
17	18CS-102072	CAPI	Michele Andre Olivier Fernández
18	18CS-102150	VENDEENUSA.COM	Daniel Alejandro Guilloff Dueñas
19	18CS-102160	WELL-FIT	Humberto Andrés Godoy Cerda
20	18CS-102221	DELFIOS	Camilo Eduardo Sepúlveda Vega
21	18CS-102238	BIOMEJORADOR DE SUELOS ORGÁNICOS CON EFECTO NEMATICIDA	Alejandro Patricio Muñoz Rojas
22	18CS-102456	SALUD EN CAMINO	Salud en Camino Limitada
23	18CS-102529	TESSERAPP – GESTIÓN Y AUTOMATIZACIÓN EMPRESARIAL MULTIÁREA	Javier Ignacio Luz Valencia
24	18CS-102553	WAITLINE	Camilo Andrés Rodríguez Zelada
25	18CS-102569	GESTIÓN REP: SOLUCIONES LOGÍSTICAS PARA LA ECONOMÍA CIRCULAR	Gestión Rep SpA
26	18CS-102589	GREENWATER	Franklin Andrés Zepeda López
27	18CS-102617	SISTEDUCA. SISTEMA DE GESTIÓN PARA ESTABLECIMIENTOS NACIONALES DE EDUCACIÓN BÁSICA Y MEDIA PARA EL APOYO EN LOS PROCESOS DE SUPERVISIÓN	Luis Miguel Abelardo Ibarra Soto
28	18CS-102665	RIWI: LA PRIMERA GRANOLA 100% ANCESTRAL	Oswaldo Andrés Quispe Jofré
29	18CS-102811	REINIGER – ELECTROCOAGULACIÓN Y OXIDACIÓN AVANZADA PARA TRATAMIENTO DE AGUAS	Sociedad de Desarrollo Tecnológico e Inversiones Binario SpA
30	18CS-102840	ROBOT AVATAR	Marcelo Vittorio Vega Ferrera

**ACUERDO N° 16:** Recházase para su ejecución los siguientes proyectos postulados a la Convocatoria del Programa “Capital Semilla”, en atención a los fundamentos que se señalan en cada caso:

N°	CÓDIGO	NOMBRE PROYECTO	FUNDAMENTO
1	18CS-100952	TE LO TRAIGO A LA VUELTA	Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo. La estrategia de apropiabilidad planteada en el mediano plazo es muy débil. En Capital Semilla se espera que los proyectos presenten una estrategia sólida respecto de las barreras de entrada que pondrán a los nuevos competidores para llevar la delantera en el mercado y facilitar un crecimiento acelerado.
2	18CS-101281	ZOMA DRINKS	Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo.
3	18CS-101395	BICITA	Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo.
4	18CS-101476	GUNA CLOUD	Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo.
5	18CS-101481	ACCUFOOTBALL	Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo.
6	18CS-101780	COCINATÚ	Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo.
7	18CS-101902	A+ARTE	Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo. El modelo de negocios es poco sofisticado, lo que facilita la posibilidad de replicar la solución. En Capital Semilla se esperan modelos de negocios que se hagan cargo de la apropiabilidad del valor generado por el proyecto.
8	18CS-102068	MARINEBOX	Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo.

9	18CS-102108	GRANJA MODULAR	Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo. El modelo de negocios es poco sofisticado, lo que facilita la posibilidad de replicar la solución. En Capital Semilla se esperan modelos de negocios que se hagan cargo de la apropiabilidad del valor generado por el proyecto. La estrategia de apropiabilidad planteada en el mediano plazo es muy débil. En Capital Semilla se espera que los proyectos presenten una estrategia sólida respecto de las barreras de entrada que pondrán a los nuevos competidores para llevar la delantera en el mercado y facilitar un crecimiento acelerado.
10	18CS-102166	SHOT NATURAL ENERGÉTICO Y FUNCIONAL CON SPIRULINA Y BAYAS ROJAS	Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo. El modelo de negocios es poco sofisticado, lo que facilita la posibilidad de replicar la solución. En Capital Semilla se esperan modelos de negocios que se hagan cargo de la apropiabilidad del valor generado por el proyecto.
11	18CS-102185	AHORRAME.CO	Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo.
12	18CS-102474	PIX4U	Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo. Los grandes competidores actuales pueden fácilmente replicar la solución propuesta en caso de ver en este proyecto una amenaza, lo que dificultaría el crecimiento acelerado del emprendimiento. La estrategia de apropiabilidad planteada en el mediano plazo es muy débil. En Capital Semilla se espera que los proyectos presenten una estrategia sólida respecto de las barreras de entrada que pondrán a los nuevos competidores para llevar la delantera en el mercado y facilitar un crecimiento acelerado.
13	18CS-102527	ORTÉSICA	Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo. Los grandes competidores actuales pueden fácilmente replicar la solución propuesta en caso de ver en este proyecto una amenaza, lo que dificultaría el crecimiento acelerado del emprendimiento.

14	18CS-102547	LA HERBACERÍA	Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo. La estrategia de apropiabilidad planteada en el mediano plazo es muy débil. En Capital Semilla se espera que los proyectos presenten una estrategia sólida respecto de las barreras de entrada que pondrán a los nuevos competidores para llevar la delantera en el mercado y facilitar un crecimiento acelerado.
15	18CS-102638	CLASSBOOK, EL LIBRO DE CLASES DIGITAL	Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo.
16	18CS-102778	+MEANING	Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo. Los grandes competidores actuales pueden fácilmente replicar la solución propuesta en caso de ver en este proyecto una amenaza, lo que dificultaría el crecimiento acelerado del emprendimiento.
17	18CS-101963	ECOLAD	El equipo emprendedor carece de miembros con conocimientos en áreas fundamentales para poder llevar el negocio al éxito. Esto es posible suplirlo con mentores o redes, pero de los antecedentes presentados en el proyecto no se evidenció que existieran.
18	18CS-100992	B-HOMES	El equipo emprendedor está integrado por una sola persona. En Capital Semilla se buscan proyectos con alto potencial de crecimiento y para poderlo llevar a cabo se requiere de un equipo emprendedor multidisciplinario. En consecuencia, un solo emprendedor aumenta demasiado el riesgo de fracaso del proyecto.
19	18CS-101522	GALAT-IA	El equipo emprendedor carece de miembros con conocimientos en áreas fundamentales para poder llevar el negocio al éxito. Esto es posible suplirlo con mentores o redes, pero de los antecedentes presentados en el proyecto no se evidenció que existieran.
20	18CS-102510	STORKALL	El mercado al cual se inserta el proyecto tiene demasiados competidores fuertes, lo que dificulta de gran manera la rápida inserción y crecimiento del proyecto.
21	18CS-101741	"GE3" GESTIÓN EFICIENTE DE ESTABLECIMIENTOS EDUCACIONALES	El mercado al cual se inserta el emprendimiento tiene demasiadas barreras de entrada, lo que dificulta el rápido desarrollo del proyecto. El mercado al cual se inserta el emprendimiento tiene demasiados competidores fuertes, lo que dificulta de gran manera la rápida inserción y crecimiento del proyecto.
22	18CS-101000	APP ALIMENTARSE	El modelo de negocios es poco sofisticado, lo que facilita la posibilidad de replicar la solución. En Capital Semilla se esperan modelos de negocios que se hagan cargo de la apropiabilidad del valor generado por el proyecto.

23	18CS-101978	LEADWORK	El modelo de negocios presentado no favorece la escalabilidad del proyecto. En Capital Semilla se buscan proyectos que tengan una alta escalabilidad y es fundamental que el modelo de negocios sea coherente con dicho requisito. No es evidente que el tamaño de mercado sea suficiente para favorecer la escalabilidad del proyecto.
24	18CS-102444	MOBA	El problema es demasiado específico, lo que significa que afecta a un grupo acotado de potenciales clientes. En Capital Semilla se buscan proyectos que impacten a una gran masa de la población.
25	18CS-101839	MOTORA STORE	El proyecto depende de condiciones muy particulares y difíciles para su escalamiento. Estas condiciones resultan críticas, por lo que aumentan demasiado el riesgo del proyecto.
26	18CS-101908	OBOLO CHOCOLATE	El tamaño del mercado abaricable no resulta atractivo. En Capital Semilla se buscan proyectos que se inserten en mercados con un gran número de potenciales clientes y con alta disposición a pago.
27	18CS-102518	OTB	El tamaño del mercado abaricable no resulta atractivo. En Capital Semilla se buscan proyectos que se inserten en mercados con un gran número de potenciales clientes y con alta disposición a pago.
28	18CS-101056	DELIVERANDO	Existen diversos productos o servicios con una oferta de valor muy similar a lo presentado y no se logra apreciar una gran diferenciación de este proyecto con la competencia existente.
29	18CS-102484	DISPOSITIVO DE MEDICIÓN DE ENERGÍA	Existen diversos productos o servicios con una oferta de valor muy similar a lo presentado y no se logra apreciar una gran diferenciación de este proyecto con la competencia existente. No es posible determinar la existencia de un gran nivel de innovación del emprendimiento, ya que no se señaló con claridad cuál es la competencia existente y cómo resuelven el problema en la actualidad, por tanto, no se puede apreciar con claridad el valor del proyecto postulado.
30	18CS-102524	RIEGO VITAL	Existen diversos productos o servicios con una oferta de valor muy similar a lo presentado y no se logra apreciar una gran diferenciación de este proyecto con la competencia existente.
31	18CS-101073	LOSLIKES.COM	La estrategia de apropiabilidad planteada en el mediano plazo es muy débil. En Capital Semilla se espera que los proyectos presenten una estrategia sólida respecto de las barreras de entrada que pondrán a los nuevos competidores para llevar la delantera en el mercado y facilitar un crecimiento acelerado. Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo.
32	18CS-101133	CYCLOPS	La estrategia de apropiabilidad planteada en el mediano plazo es muy débil. En Capital Semilla se espera que los proyectos presenten una estrategia sólida respecto de las barreras de entrada que pondrán a los nuevos competidores para llevar la delantera en el mercado y facilitar un crecimiento acelerado.

33	18CS-101138	GEOCAN	La estrategia de apropiabilidad planteada en el mediano plazo es muy débil. En Capital Semilla se espera que los proyectos presenten una estrategia sólida respecto de las barreras de entrada que pondrán a los nuevos competidores para llevar la delantera en el mercado y facilitar un crecimiento acelerado.
34	18CS-101184	PRODUCCIÓN DE ECODETERGENTES A PARTIR DE ACEITES USADOS DE FRITURA	La estrategia de apropiabilidad planteada en el mediano plazo es muy débil. En Capital Semilla se espera que los proyectos presenten una estrategia sólida respecto de las barreras de entrada que pondrán a los nuevos competidores para llevar la delantera en el mercado y facilitar un crecimiento acelerado.
35	18CS-101202	CERVEZA DIABLA	La estrategia de apropiabilidad planteada en el mediano plazo es muy débil. En Capital Semilla se espera que los proyectos presenten una estrategia sólida respecto de las barreras de entrada que pondrán a los nuevos competidores para llevar la delantera en el mercado y facilitar un crecimiento acelerado.
36	18CS-101213	MAMANI	La estrategia de apropiabilidad planteada en el mediano plazo es muy débil. En Capital Semilla se espera que los proyectos presenten una estrategia sólida respecto de las barreras de entrada que pondrán a los nuevos competidores para llevar la delantera en el mercado y facilitar un crecimiento acelerado. El modelo de negocios es poco sofisticado, lo que facilita la posibilidad de replicar la solución. En Capital Semilla se esperan modelos de negocios que se hagan cargo de la apropiabilidad del valor generado por el proyecto.
37	18CS-101459	MOVILMIX	La estrategia de apropiabilidad planteada en el mediano plazo es muy débil. En Capital Semilla se espera que los proyectos presenten una estrategia sólida respecto de las barreras de entrada que pondrán a los nuevos competidores para llevar la delantera en el mercado y facilitar un crecimiento acelerado. El modelo de negocios es poco sofisticado, lo que facilita la posibilidad de replicar la solución. En Capital Semilla se esperan modelos de negocios que se hagan cargo de la apropiabilidad del valor generado por el proyecto.
38	18CS-101718	JUSTWE CALEFON	La estrategia de apropiabilidad planteada en el mediano plazo es muy débil. En Capital Semilla se espera que los proyectos presenten una estrategia sólida respecto de las barreras de entrada que pondrán a los nuevos competidores para llevar la delantera en el mercado y facilitar un crecimiento acelerado. El modelo de negocios es poco sofisticado, lo que facilita la posibilidad de replicar la solución. En Capital Semilla se esperan modelos de negocios que se hagan cargo de la apropiabilidad del valor generado por el proyecto.

39	18CS-101734	GIFTYCK	La estrategia de apropiabilidad planteada en el mediano plazo es muy débil. En Capital Semilla se espera que los proyectos presenten una estrategia sólida respecto de las barreras de entrada que pondrán a los nuevos competidores para llevar la delantera en el mercado y facilitar un crecimiento acelerado. Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo.
40	18CS-102606	RADAR ACADÉMICO	La estrategia de apropiabilidad planteada en el mediano plazo es muy débil. En Capital Semilla se espera que los proyectos presenten una estrategia sólida respecto de las barreras de entrada que pondrán a los nuevos competidores para llevar la delantera en el mercado y facilitar un crecimiento acelerado.
41	18CS-102769	GRINFIT	La estrategia de apropiabilidad planteada en el mediano plazo es muy débil. En Capital Semilla se espera que los proyectos presenten una estrategia sólida respecto de las barreras de entrada que pondrán a los nuevos competidores para llevar la delantera en el mercado y facilitar un crecimiento acelerado.
42	18CS-102136	TARIKAPUY	La estrategia de escalamiento planteada presenta debilidades. En Capital Semilla se requiere un plan comercial sólido y coherente que permita el crecimiento acelerado de las ventas. El modelo de negocios presentado no favorece la escalabilidad del proyecto. En Capital Semilla se buscan proyectos que tengan una alta escalabilidad y es fundamental que el modelo de negocios sea coherente con dicho requisito.
43	18CS-101386	DISEÑO Y FABRICACIÓN DIGITAL DE PRODUCTOS CORPORATIVOS	Los grandes competidores actuales pueden fácilmente replicar la solución propuesta en caso de ver en este proyecto una amenaza, lo que dificultaría el crecimiento acelerado del emprendimiento.
44	18CS-101498	VAENVÍOS	Los grandes competidores actuales pueden fácilmente replicar la solución propuesta en caso de ver en este proyecto una amenaza, lo que dificultaría el crecimiento acelerado del emprendimiento.
45	18CS-101552	ECO ADAPTADOR	Los grandes competidores actuales pueden fácilmente replicar la solución propuesta en caso de ver en este proyecto una amenaza, lo que dificultaría el crecimiento acelerado del emprendimiento.
46	18CS-101589	PEPILÚ – CASA VEGANA	Los grandes competidores actuales pueden fácilmente replicar la solución propuesta en caso de ver en este proyecto una amenaza, lo que dificultaría el crecimiento acelerado del emprendimiento.
47	18CS-101948	WOMEN IN MANAGEMENT	Los grandes competidores actuales pueden fácilmente replicar la solución propuesta en caso de ver en este proyecto una amenaza, lo que dificultaría el crecimiento acelerado del emprendimiento. Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo.

48	18CS-102017	NUTRASIGN	Los grandes competidores actuales pueden fácilmente replicar la solución propuesta en caso de ver en este proyecto una amenaza, lo que dificultaría el crecimiento acelerado del emprendimiento. Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo.
49	18CS-102198	MUNDO GAMES	Los grandes competidores actuales pueden fácilmente replicar la solución propuesta en caso de ver en este proyecto una amenaza, lo que dificultaría el crecimiento acelerado del emprendimiento. Dada la naturaleza del proyecto, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas, lo que significa que el producto o servicio es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo.
50	18CS-102465	EVOLUSUN SPA	Los grandes competidores actuales pueden fácilmente replicar la solución propuesta en caso de ver en este proyecto una amenaza, lo que dificultaría el crecimiento acelerado del emprendimiento. La estrategia de apropiabilidad planteada en el mediano plazo es muy débil. En Capital Semilla se espera que los proyectos presenten una estrategia sólida respecto de las barreras de entrada que pondrán a los nuevos competidores para llevar la delantera en el mercado y facilitar un crecimiento acelerado.
51	18CS-102558	QUELTEHUE LAB	Los grandes competidores actuales pueden fácilmente replicar la solución propuesta en caso de ver en este proyecto una amenaza, lo que dificultaría el crecimiento acelerado del emprendimiento.
52	18CS-102663	POSTALES EN REALIDAD AUMENTADA	Los grandes competidores actuales pueden fácilmente replicar la solución propuesta en caso de ver en este proyecto una amenaza, lo que dificultaría el crecimiento acelerado del emprendimiento.
53	18CS-101240	MARIACHANCHITA	No es evidente que el equipo emprendedor tenga una dedicación suficiente en el proyecto. En Capital Semilla se esperan equipos altamente comprometidos para llevar a cabo con éxito un emprendimiento dinámico.
54	18CS-101274	FLOW2	No es evidente que el equipo emprendedor tenga una dedicación suficiente en el proyecto. En Capital Semilla se esperan equipos altamente comprometidos para llevar a cabo con éxito un emprendimiento dinámico.
55	18CS-101490	COMPAÑERO DE RUTA	No es evidente que la solución presentada pueda funcionar, lo que conlleva un riesgo tanto técnico como comercial. En Capital Semilla se espera que se den buenos fundamentos o validaciones técnicas o comerciales para disminuir el potencial riesgo del negocio. Existen diversos productos o servicios con una oferta de valor muy similar a lo presentado y no se logra apreciar una gran diferenciación de este proyecto con la competencia existente.
56	18CS-101030	HUERTO INTELIGENTE	No es evidente que el tamaño del mercado que se pretende abarcar sea suficientemente grande para favorecer la escalabilidad del proyecto.

57	18CS-101345	CONSTRUYELA.COM	No es evidente que el tamaño del mercado que se pretende abarcar sea suficientemente grande para favorecer la escalabilidad del proyecto. El tamaño del mercado abarcable no resulta atractivo. En Capital Semilla se buscan proyectos que se inserten en mercados con un gran número de potenciales clientes y con alta disposición a pago.
58	18CS-101516	PET NANNY	No hay claridad respecto a la diferenciación del producto o servicio ofrecido por el emprendimiento que permita apreciar porque los potenciales clientes preferirán este producto o servicio por sobre el ofrecido por la competencia. No es posible determinar la existencia de un gran nivel de innovación del emprendimiento, ya que no se señaló con claridad cuál es la competencia existente y cómo resuelven el problema en la actualidad, por tanto, no se puede apreciar con claridad el valor del proyecto postulado.
59	18CS-102470	IUNIT SEGURIDAD LABORAL EN LÍNEA	No hay claridad respecto a la diferenciación del producto o servicio ofrecido por el emprendimiento que permita apreciar porque los potenciales clientes preferirán este producto o servicio por sobre el ofrecido por la competencia.



**Marcia Eliana Riquelme Orellana**  
Secretaria de Actas