

GERENCIA DE EMPRENDIMIENTO  
MRO



EJECUTA ACUERDOS N° 33 AL N° 36  
ADOPTADOS EN LA SESIÓN N° 90, DEL  
SUBCOMITÉ DE FINANCIAMIENTO  
TEMPRANO DE EMPRENDIMIENTOS DEL  
COMITÉ DE EMPRENDIMIENTO DE CORFO.

VISTO: **EXENTA** DE TOMA  
DE RAZON

1. La Resolución (A) N° 379, de 2012, modificada por la Resolución (A) N° 40, de 2014, ambas de la Vicepresidencia Ejecutiva de la Corporación de Fomento de la Producción, que aprobó el Reglamento del Comité de Emprendimiento.
2. Los Acuerdos N° 33 al N° 36, adoptados en la Sesión N° 90, de 10 de agosto de 2018, del Subcomité de Financiamiento Temprano de Emprendimientos, del Comité de Emprendimiento de Corfo.
3. Lo dispuesto en el artículo 3° de la Ley N° 19.880, que establece las Bases de los Procedimientos Administrativos que rigen los Actos de los Órganos de la Administración del Estado, en cuanto las decisiones de los órganos administrativos pluripersonales, se llevarán a efecto por medio de las Resoluciones de la autoridad ejecutiva de la entidad correspondiente.
4. La Resolución TRA N° 58/396/2017, de Corfo, que me nombra Gerente grado 3° de la Planta Directiva de la Corporación; y la Resolución Exenta RA N° 58/190/2017, de Corfo, que me asigna la función de Gerente de Emprendimiento; las facultades otorgadas al Gerente de Emprendimiento en la resolución citada en el Visto primero; y lo dispuesto en la Resolución N° 1.600, de 2008, de Contraloría General de la República.

**RESUELVO:**

**EJECÚTANSE** los Acuerdos N° 33 al N° 36, adoptados en la Sesión N° 90, de 10 de agosto de 2018, del Subcomité de Financiamiento Temprano de Emprendimientos, del Comité de Emprendimiento de Corfo, cuyo tenor es:

**"ACUERDO N° 33: 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	BENEFICIARIO	NOMBRE PROYECTO
1	18CS-96042	Iván Jesús Díaz Guerrero	HORUS V2

2	18CS-96086	Andrés Maximiliano Sánchez Granifo	CRYPTOLEGACY
3	18CS-96129	Nelson Javier Elorza Rivera	ALLIMSA - INNOVA AGROTECH
4	18CS-96181	María José Navarrete Escala	NÜLAN, NUTRACÉUTICO VETERINARIO PARA PERROS
5	18CS-96216	Claudio Enrique Espinoza Rivera	OTRIPI
6	18CS-96220	Andrés Jacobo Navarro Cermenati	MYBEATS
7	18CS-96242	Gastón Sebastián Zúñiga Saavedra	PREZEISER EN EL CAMPO
8	18CS-96381	Luis Andrés García López	KIND SCREEN
9	18CS-96484	Nicolás Antonio Uribe Espinoza	LOBBYCONTROL
10	18CS-96537	Tomás Ignacio Barañao Díaz	HEALTHIC
11	18CS-96597	Martín José Serey Cambiaso	HERRAMIENTA DE BAJO COSTO PARA REHABILITACIÓN MOTORA TRAS ACCIDENTE CEREBROVASCULAR
12	18CS-96615	Joaquín Ignacio Jimenez Castro	GERMSTOPPER
13	18CS-96656	Rolando Emilio Caceres Campos	GESTTIONA
14	18CS-96667	Edwin Demian Figueroa Valladares	SAFECROP
15	18CS-96675	Valentina Soledad Pardo Seguel	WEZPOT
16	18CS-96770	María Inés Jeannette Reyes Navarro	BIOGEL RETARDANTE DE FUEGO FORESTAL
17	18CS-95589	Patagonman SpA	PATAGONMAN
18	18CS-95608	Solsec SpA	TRINUS SECURITY: CIBERSEGURIDAD A TU ALCANCE
19	18CS-95611	J and J SpA	CENTRO DE CÓMPUTO 24/7 ACOPLADO A SECADOR
20	18CS-95703	Organic Lab SpA	ORGANIC LAB
21	18CS-95744	Bioq Applications SpA	SMILEY PATCH
22	18CS-95756	Comercializadora Pablo Morán Bezama E.I.R.L.	ARAMARA, AGUA DE MAR PARA BEBER Y COCINAR
23	18CS-95764	Ingeniería Mecatrónica Idus SpA	ROBOT BISELADOR-SOLDADOR DE PIPING
24	18CS-95775	Baeza y Hernández Limitada	LIF-1 LÁMPARA BIOFILTRANTE DE AMBIENTES A BASE DE MICROALGAS
25	18CS-95786	Olfer Olsen Fernández Servicios SpA	HEARTRENDING ANCHORAGE
26	18CS-95816	Producción Audiovisual Nicolás	SEGUIMIENTO AUDIOVISUAL DE

		García Fernández E.I.R.L.	OBRAS DE CONSTRUCCIÓN
27	18CS-95822	Not Sorry SpA	NOT SORRY
28	18CS-95886	Strong By Form SpA	WOODSHELL: CÁSCARAS ESTRUCTURALES EN BIOCMPUESTO DE MADERA
29	18CS-95913	Siröpa Maelle Giroux Limitada	SIRÖPA
30	18CS-95958	Redubicua SpA	VENTAS ÓPTIMAS – REDUBICUA

**ACUERDO N° 34:** 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	BENEFICIARIO	NOMBRE PROYECTO
1	18CS-96089	Didier Marcelo Vidal Cisternas	RECYCHAIN
2	18CS-96111	Iván Job Quezada Viera	PERFECT STORE
3	18CS-96316	Mauricio Andrés Cifuentes Muirhead	SMARTDROP
4	18CS-96361	Christian Marcel Aguilar Cartagena	VETROSTONE. SUPERFICIES ANTIBACTERIANAS DE VIDRIO DE POSTCONSUMO Y NANOCOBRE
5	18CS-96395	Sofía Francisca Musa Muencke	RANKING CAMARADICTOS
6	18CS-96527	Cristian Andrés Ceppi Salvatierra	THE BEE LEGACY
7	18CS-96528	Raimundo Labbé Turner	AULA DIGITAL
8	18CS-96578	Valentina Arjona Bozzo	KAI
9	18CS-96682	Camila Fernanda Gacitua Aedo	FIBRICELL
10	18CS-96755	Pablo Antonio Cassorla Elbo	REMOTE WATERS

11	18CS-96757	Daniel Alfonso Prohens Osorio	AGROSMART
12	18CS-95566	Abi Foods SpA	ABI FOODS SPA
13	18CS-95595	Sociedad para la Realización y Difusión de Eventos Cox, Morey y Karmelic Limitada	DESARROLLANDO EL TURISMO DE INTERESES ESPECIALES EN LA COMUNA DE CAMARONES, A TRAVÉS DE UNA COMPETENCIA DE CICLOTURISMO DENOMINADA CHINCHORRO MARKA CHALLENGER MTB
14	18CS-95621	Khapto SpA	SISTEMA DE MEDICIONES KHAPTO
15	18CS-95630	Cienart Studios SpA	INSANE LAND
16	18CS-95645	Servicios Educativos Haysleen Victoria Kiessler Ramírez E.I.R.L.	COACH VIRTUAL DE EDUCACIÓN EMOCIONAL PARA PADRES: EMOMENT
17	18CS-95734	Zeolito SpA	ZEOLITO
18	18CS-95766	Quiton Chile SpA	QUITOON CHILE - AUDITORIA PUBLICITARIA EN VÍA PÚBLICA
19	18CS-95767	Nijei SpA	COSMÉTICA ECOLÓGICA CON EXTRACTOS DE CÉLULAS MADRES
20	18CS-95772	Diseño Innovación y Tecnología SpA	DIDO
21	18CS-95778	Able SpA	HOOWIN
22	18CS-95779	Sociedad Inversiones Repuestos OCD SpA	OCD COMPARA REPUESTOS
23	18CS-95790	Kalfukura SpA	SUPER ALIMENTO PARA LA INDUSTRIA AVÍCOLA
24	18CS-95825	Prossimport SpA	PANELES TEXTURIZADOS PREFABRICADOS EN HORMIGON
25	18CS-95842	Eco Shower SpA	ECO SHOWER
26	18CS-95857	Tour Payment Solutions SpA	TOURPAY CHANNEL MANAGER
27	18CS-95865	Easy Law SpA	TOTAL ABOGADOS
28	18CS-95943	Empresa Opazo Ramos SpA	IPOT MACETERO INTELIGENTE
29	18CS-95947	Lup SpA	LUP - DISEÑO, RECICLAJE Y MANUFACTURA COMUNITARIA
30	18CS-95975	Mekanicar SpA	MEKANICAR.COM



**ACUERDO N° 35: 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:

	CÓDIGO	NOMBRE PROYECTO	BENEFICIARIO	FUNDAMENTO
1	18CS-96014	ARISE VR	Hernaldo Mauricio Mardones Jélvez	La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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. Además, no es evidente que exista en la actualidad una demanda por productos o servicios similares a los presentados en el proyecto, por tanto es difícil determinar el potencial negocio del emprendimiento. Adicionalmente, la innovación presentada no es sustancialmente superior que la mejor solución actualmente existente en el mercado. Es importante, para atraer a potenciales clientes, no solo tener una buena diferenciación sino que el valor agregado de esta sea importante. Finalmente, no es evidente que la solución presentada resuelva el problema planteado. Es importante presentar claramente el alcance entre la solución y el problema así como dar a conocer como resolverán los puntos críticos del negocio.

2	18CS-96062	AVORINDO	Daniela Soledad Manosalva Bilbao	<p>La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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. Además, no es evidente que la solución presentada resuelva el problema planteado. Es importante presentar claramente el alcance entre la solución y el problema así como dar a conocer como resolverán los puntos críticos del negocio. Finalmente, 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.</p>
3	18CS-96069	BEANIS	Michele Andre Olivier Fernández	<p>La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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 actualmente existente. Además, 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.</p>
4	18CS-96112	MONITOR FELICIDAD Y RIESGO PSICOSOCIAL LABORAL	Pablo Cristobal Donoso Pérez	<p>La mayor debilidad del proyecto consiste en que no es evidente que el equipo emprendedor tenga una dedicación suficiente en el proyecto de emprendimiento. En Capital Semilla se esperan equipos altamente comprometidos para llevar a cabo con éxito un emprendimiento dinámico.</p>
5	18CS-96117	COLEGIO DESDE TU CASA	Danilo Andrés Jara Díaz	<p>La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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. Además, no es posible determinar la existencia</p>

				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.
6	18CS-96120	NOPUF!	Felipe Orlando Urra Camponovo	La mayor debilidad del proyecto consiste en que el problema tiene sustitutos que lo resuelven de manera adecuada, por lo que no se aprecia la necesidad de mercado. Además, 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.
7	18CS-96131	VAENVÍOS	Fabian Antonio Ruiz Valverde	La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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. Además, no es evidente que el problema presentado sea un dolor de suficiente intensidad como para que la mayor parte de los potenciales clientes estén dispuestos a pagar un precio mayor por un producto o servicio que lo solucione. Finalmente, 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.
8	18CS-96141	YIFT	Jose Pedro Madrigal Cabañas	La mayor debilidad del proyecto consiste en que el problema tiene sustitutos que lo resuelven de manera adecuada, por lo que no se aprecia la necesidad de mercado.
9	18CS-96182	SALMONTECH	Agustín Gustavo Domínguez Valdés	La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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.
10	18CS-96196	AGROCARBON	Aldo Evaristo Pereira Vidal	La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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.
11	18CS-96225	NOPAL, ENTERO SANO	César Antonio Bartucevic Olivares	La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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 actualmente existente. Además, 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. Finalmente, no es evidente que exista en la actualidad demanda por productos o servicios similares a los presentados, por lo que es difícil determinar el potencial negocio del emprendimiento.
12	18CS-96327	PLATAFORMA SAAS PARA LA GESTIÓN DE RIESGOS Y DESASTRES	Mauro Antonio Arias Rojas	La mayor debilidad del proyecto consiste en que no es evidente que el equipo emprendedor tenga una dedicación suficiente en el proyecto de emprendimiento. En Capital Semilla se esperan equipos altamente comprometidos para llevar a cabo con éxito un emprendimiento dinámico.
13	18CS-96342	KOTAIX BIKEPARK, MODELO DE FRANQUICIAS DE PARQUE DEPORTIVO SUSTENTABLE	José Ignacio Piedra Fuentealba	La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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. Además, no es evidente que la solución presentada resuelva el problema planteado. Es importante presentar claramente el alcance entre la

				solución y el problema así como dar a conocer como resolverán los puntos críticos del negocio.
14	18CS-96354	KATRUN	Alejandro Patricio Vejar Cid	La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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 actualmente existente. Además, 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.
15	18CS-96371	TRY SAMPLING, PLATAFORMA DE CRM Y TRACKING DE SAMPLE	Francisca Lorena Gutiérrez Parra	La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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.
16	18CS-96383	ECONET COMUNIDAD CONSCIENTE	Danae Bettina Pesce Neira	La mayor debilidad del proyecto consiste en que no es evidente que exista en la actualidad demanda por productos o servicios similares a los presentados, por lo que es difícil determinar el potencial negocio del emprendimiento. Además, no es evidente que la solución presentada resuelva el problema planteado. Es importante presentar claramente el alcance entre la solución y el problema así como dar a conocer como resolverán los puntos críticos del negocio.
17	18CS-96442	SILLAS ARCO	Andrés Fernando Lira Vigneaux	La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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 actualmente existente. Además, no es evidente que el problema presentado sea un dolor de suficiente intensidad como para que la mayor parte de los potenciales clientes estén dispuestos a pagar un precio mayor por un producto o

				servicio que lo solucione. Finalmente, 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.
18	18CS-96450	MEIDEI	Diego Alberto Varela Montenegro	La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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 actualmente existente. Además, 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.
19	18CS-96459	3D LABS	Felipe Andrés Delgado Rodríguez	La mayor debilidad del proyecto consiste en que no es evidente que el problema planteado exista o tenga gran importancia, es decir, no es algo que los potenciales clientes necesiten solucionar con prioridad. Además, no es posible determinar la existencia de un gran nivel de innovación del proyecto, ya que no se señaló con claridad cuál es la competencia existente y cómo resuelven el problema en la actualidad, de manera de poder apreciar con claridad el valor del proyecto postulado. Finalmente, la innovación presentada no es sustancialmente superior que la mejor solución actualmente existente. Es relevante para atraer a potenciales clientes, no solo tener una buena diferenciación sino que el valor agregado de esta sea importante.
20	18CS-96462	UBICAMED	Cecilia Solange Valdebenito Gatica	La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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 actualmente existente.

				Además, 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.
21	18CS-96517	MAMANI	Luis Alberto Cortes García	La mayor debilidad del proyecto consiste en que, dada la naturaleza del emprendimiento, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas. Esto quiere decir que el producto o servicio del proyecto es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo.
22	18CS-96531	BIOMEJORADOR ORGÁNICO DE SUELOS CON EFECTO NEMATOCIDA	Alejandro Patricio Muñoz Rojas	La mayor debilidad del proyecto consiste en que no hay claridad respecto del mercado en el que se insertara el emprendimiento, por tanto no es posible evaluar su escalabilidad. Además, 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.
23	18CS-96532	DATAFORCE	Jorge Eduardo Salas Cornejo	La mayor debilidad del proyecto consiste en que no es evidente que el problema presentado sea un dolor de suficiente intensidad como para que la mayor parte de los potenciales clientes estén dispuestos a pagar un precio mayor por un producto o servicio que lo solucione. Además, 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.
24	18CS-96533	AMBIENTE OZONO	Martín Starke Le Roy	La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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.
25	18CS-96564	REV - LA REVOLUCIÓN DE LOS SNACKS POR EL PLANETA	Andrea Paz Araneda Gutiérrez	La mayor debilidad del proyecto consiste en que, dada la naturaleza del emprendimiento, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas. Esto quiere decir que el producto o servicio del proyecto es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo. Además, 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. Finalmente, la estrategia de apropiabilidad planteada en el mediano plazo es muy débil. En Capital Semilla se espera que los proyectos presenten una estrategia sólida sobre cómo pondrán barreras a nuevos competidores para poder llevar la delantera en el mercado y así facilitar un crecimiento acelerado.
26	18CS-96613	APÓSITO ANTIMICROBIANO PARA PIE DIABÉTICO	Henriette Jacqueline Josefina Chabouty García	La mayor debilidad del proyecto consiste en que no es evidente que el equipo emprendedor tenga una dedicación suficiente en el proyecto de emprendimiento. En Capital Semilla se esperan equipos altamente comprometidos para llevar a cabo con éxito un emprendimiento dinámico.
27	18CS-96638	LIFT: ALIMENTOS ALTOS EN PROTEÍNAS Y BAJOS EN CARBOHIDRATOS	Juan Pablo Balut Repetto	La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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 actualmente existente.
28	18CS-96658	CORDIALMENTE,	Catalina Palma Ruiz-Tagle	La mayor debilidad del proyecto consiste en que no es evidente que el problema planteado exista o tenga gran importancia, es decir, no es algo que los potenciales clientes necesiten solucionar con prioridad.
29	18CS-96689	MYCOMUAPP	Rodrigo Omar Contreras Benz	La mayor debilidad del proyecto consiste en que no hay claridad respecto a la diferenciación del producto o servicio ofrecido por el emprendimiento que permita apreciar porque los potenciales

				<p>clientes preferirán este producto o servicio por sobre el ofrecido por la competencia. Además, 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.</p>
30	18CS-96738	<p>APLICACIÓN RESIDENCIAL DE DOMÓTICA UTILIZANDO CÓDIGO LIBRE</p>	Rodrigo Andrés Flores Espina	<p>La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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.</p>
31	18CS-96759	<p>INGLÉS EN UNA NUEVA FRONTERA</p>	Arturo Leandro Águila Silva	<p>La mayor debilidad del proyecto consiste en que no es evidente que el equipo emprendedor tenga una dedicación suficiente en el proyecto de emprendimiento. En Capital Semilla se esperan equipos altamente comprometidos para llevar a cabo con éxito un emprendimiento dinámico.</p>
32	18CS-96794	<p>GREEN FEET</p>	Rodrigo Agustín Muñoz Santana	<p>La mayor debilidad del proyecto consiste en que, dada la naturaleza del emprendimiento, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas. Esto quiere decir que el producto o servicio del proyecto es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo.</p>
33	18CS-95594	<p>PAN Y CEBOLLA</p>	Amasandería Felipe Andrés Fuentes Cipitria E.I.R.L.	<p>La mayor debilidad del proyecto consiste en que no es evidente que el tamaño del mercado que se pretende abarcar sea suficientemente grande para favorecer la escalabilidad del emprendimiento. Además, 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. Finalmente, 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</p>

				ventas.
34	18CS-95660	OKDEACUERDO	Adasme Inmobiliaria SpA	La mayor debilidad del proyecto consiste en que no es evidente que el equipo emprendedor tenga una dedicación suficiente en el proyecto de emprendimiento. En Capital Semilla se esperan equipos altamente comprometidos para llevar a cabo con éxito un emprendimiento dinámico.
35	18CS-95694	DOMINIO GASTRONÓMICO	Dominio Gastronómico SpA	La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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. Además, no es evidente que el tamaño del mercado que se pretende abarcar sea suficientemente grande para favorecer la escalabilidad del emprendimiento. Finalmente, 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.
36	18CS-95721	STREETRIP	Streetrip SpA	La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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. Además, 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.
37	18CS-95726	EVIDENCE KIT	Living Knowledge SpA	La mayor debilidad del proyecto consiste en que no es evidente que el tamaño del mercado que se pretende abarcar sea suficientemente grande para favorecer la escalabilidad del emprendimiento.

38	18CS-95728	DESARROLLO DE PARQUES FOTOVOLTAICOS FLOTANTES PARA LA MINERÍA	EM Optima SpA	La mayor debilidad del proyecto consiste en que no es evidente que el equipo emprendedor tenga una dedicación suficiente en el proyecto de emprendimiento. En Capital Semilla se esperan equipos altamente comprometidos para llevar a cabo con éxito un emprendimiento dinámico.
39	18CS-95754	EXPANSION SOLILI EN CHILE Y SUDAMÉRICA	Solili Chile SpA	La mayor debilidad del proyecto consiste en que no es evidente que exista en la actualidad una demanda por productos o servicios similares a los presentados en el proyecto, por tanto es difícil determinar el potencial negocio del emprendimiento.
40	18CS-95759	RUTERO	Rutero SpA	La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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 actualmente existente. Además, no es evidente que exista en la actualidad una demanda por productos o servicios similares a los presentados en el proyecto, por tanto es difícil determinar el potencial negocio del emprendimiento.
41	18CS-95762	+O2	Proyectos y Desarrollos de Innovación SpA	La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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. Además, no es evidente que la solución presentada resuelva el problema planteado. Es importante presentar claramente el alcance entre la solución y el problema así como dar a conocer como resolverán los puntos críticos del negocio.
42	18CS-95765	UNIVERSO ALAMA	Alama SpA	La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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. Además, no es posible determinar la existencia de un

				<p>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. Finalmente, no es evidente que la solución presentada resuelva el problema planteado. Es importante presentar claramente el alcance entre la solución y el problema así como dar a conocer como resolverán los puntos críticos del negocio.</p>
43	18CS-95770	DRONES MARINOS Y SUB-MARINOS PARA INDUSTRIAS PESQUERA Y ACUÍCOLA	Ingeniería y Servicios Pulsar SpA	<p>La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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. Además, no es evidente que el tamaño del mercado que se pretende abarcar sea suficientemente grande para favorecer la escalabilidad del emprendimiento.</p>
44	18CS-95771	STZ RENTA RESIDENCIAL	STZ SpA	<p>La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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.</p>
45	18CS-95792	ERP DE GESTIÓN AGROINDUSTRIAL	Más Agro SpA	<p>La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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 actualmente existente.</p>
46	18CS-95804	QUEMPIN	Quempin SpA	<p>La mayor debilidad del proyecto consiste en que no es evidente que el tamaño del mercado que se pretende abarcar sea suficientemente grande para favorecer la escalabilidad del emprendimiento.</p>
47	18CS-95823	LA FINCA	Miranda y Blanco SpA	<p>La mayor debilidad del proyecto consiste en que no hay claridad respecto a la diferenciación del producto o servicio ofrecido por el emprendimiento que permita</p>

				<p>apreciar porque los potenciales clientes preferirán este producto o servicio por sobre el ofrecido por la competencia. Además, 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.</p>
48	18CS-95838	MINUTA	Bustos Sarria SpA	<p>La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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 actualmente existente. Además, el problema tiene sustitutos que lo resuelven de manera adecuada, por lo que no se aprecia la necesidad de mercado. Finalmente, no es evidente que exista en la actualidad una demanda por productos o servicios similares a los presentados en el proyecto, por tanto es difícil determinar el potencial negocio del emprendimiento.</p>
49	18CS-95889	SISTEMA DE CONTROL DE MANTENIMIENTO DE AERONAVES	Sistema de Productos Aeronáuticos SpA	<p>La mayor debilidad del proyecto consiste en que no es evidente que el equipo emprendedor tenga una dedicación suficiente en el proyecto de emprendimiento. En Capital Semilla se esperan equipos altamente comprometidos para llevar a cabo con éxito un emprendimiento dinámico.</p>
50	18CS-95892	MUNDOPROFES	GOBC Consultores SpA	<p>La mayor debilidad del proyecto consiste en que, dada la naturaleza del emprendimiento, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas. Esto quiere decir que el producto o servicio del proyecto es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo. Además, 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. Finalmente, la estrategia de apropiabilidad planteada en el mediano plazo es muy débil. En Capital Semilla se espera que los proyectos presenten una</p>

				<p>estrategia sólida sobre cómo pondrán barreras a nuevos competidores para poder llevar la delantera en el mercado y así facilitar un crecimiento acelerado.</p>
51	18CS-95909	DUIT APP	Arena SpA	<p>La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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.</p>
52	18CS-95910	BLUE POINT / ACTIVITY CENTER	Inversiones Trigger Limitada	<p>La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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 actualmente existente. Además, 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. Finalmente, 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.</p>
53	18CS-95919	UGU	Ugu SpA	<p>La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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. Además, 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. Adicionalmente, no es evidente</p>

				que exista en la actualidad una demanda por productos o servicios similares a los presentados en el proyecto, por tanto es difícil determinar el potencial negocio del emprendimiento. Finalmente, la innovación presentada no es sustancialmente superior que la mejor solución actualmente existente. Es relevante para atraer a potenciales clientes, no solo tener una buena diferenciación sino que el valor agregado de esta sea importante.
54	18CS-95945	EN RAPA NUI, RECARGA TU BOTELLA CON AGUA VAI TEA	Inversiones Tipanie Limitada	La mayor debilidad del proyecto consiste en que, dada la naturaleza del emprendimiento, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas. Esto quiere decir que el producto o servicio del proyecto es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo. Además, el modelo de negocios es poco sofisticado, lo que facilita la posibilidad de replicar la solución propuesta. En Capital Semilla se esperan modelos de negocios que se hagan cargo de la apropiabilidad del valor generado por el emprendimiento. Finalmente, la estrategia de apropiabilidad planteada en el mediano plazo es muy débil. En Capital Semilla se espera que los proyectos presenten una estrategia sólida sobre cómo pondrán barreras a nuevos competidores para poder llevar la delantera en el mercado y así facilitar un crecimiento acelerado.
55	18CS-95952	CAMIONGO	Camión GO SpA	La mayor debilidad del proyecto consiste en que, dada la naturaleza del emprendimiento, las barreras de entrada para nuevos competidores son muy bajas. Esto quiere decir que el producto o servicio del proyecto es fácilmente copiable por una baja sofisticación del mismo. Además, 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. Finalmente, el modelo de negocios es poco sofisticado, lo que facilita la posibilidad de replicar la solución propuesta. En Capital Semilla se esperan modelos de negocios que se

				hagan cargo de la apropiabilidad del valor generado por el emprendimiento.
56	18CS-95967	TRIP CLOUD	DM SpA	La mayor debilidad del proyecto consiste en que el problema tiene sustitutos que lo resuelven de manera adecuada, por lo que no se aprecia la necesidad de mercado.
57	18CS-95969	BURU	Buru SpA	La mayor debilidad del proyecto consiste en que no es evidente que el equipo emprendedor tenga una dedicación suficiente en el proyecto de emprendimiento. En Capital Semilla se esperan equipos altamente comprometidos para llevar a cabo con éxito un emprendimiento dinámico.
58	18CS-95983	TANDEM MARKETPLACE B2B DE DISEÑO E ILUSTRACIÓN	Tandem SpA	La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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. Además, 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.
59	18CS-95996	IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO DE DISTRIBUCIÓN PARA VINOS ORGÁNICAS EN USA	Viña St. Stephen Limitada	La mayor debilidad del proyecto consiste en que 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 actualmente existente.
60	18CS-96003	CERTIFYCAR	Certifycar SpA	La mayor debilidad del proyecto consiste en que no es evidente que el equipo emprendedor tenga una dedicación suficiente en el proyecto de emprendimiento. En Capital Semilla se esperan equipos altamente comprometidos para llevar a cabo con éxito un emprendimiento dinámico.
61	18CS-95619	DESARROLLO DE UNA VÁLVULA DE ENTRENAMIENTO DE MÚSCULOS RESPIRATORIOS	Equipos Médicos y Deportivos Respitaining Limitada	La mayor debilidad del proyecto consiste en que no es evidente que el equipo emprendedor tenga una dedicación suficiente en el proyecto de emprendimiento. En Capital



				Semilla se esperan equipos altamente comprometidos para llevar a cabo con éxito un emprendimiento dinámico.
--	--	--	--	---

**ACUERDO N° 36:** Se acoge parcialmente la reconsideración presentada contra la decisión adoptada mediante Acuerdo N° 2.394, de la Sesión N° 86, de 29 de junio de 2018, del Subcomité de Financiamiento Temprano de Emprendimientos, del Comité de Emprendimiento de Corfo, puesto en ejecución mediante Resolución (E) N° 890, de 20 de julio de 2018, del Gerente de Emprendimiento de Corfo, en atención a que ha sido posible acceder al contenido del video relativo al proyecto, presentado por doña Marcela Andrea Tolosa Leiva, siendo procedente su revisión y evaluación. Sin perjuicio de lo anterior, **manténgase la decisión de rechazo** de la ejecución del proyecto denominado "BAÚL DE JUEGOS", código 18CS-96401, postulado a la Convocatoria del Programa "Capital Semilla", en atención a que la mayor debilidad del proyecto presentado es que ofrece una baja diferenciación con lo existente actualmente en el mercado. Una de las características fundamentales que se busca en los proyectos que postulan a Capital Semilla es que posean una alta innovación lo cual se evalúa desde diferentes perspectivas. En particular se requiere que el producto o servicio postulado tenga claras diferencias con las soluciones actuales, ya sean competencias o sustitutos, y que estas diferencias sean de alto valor para los potenciales clientes. Tras la evaluación del video se determinó que el producto o servicio presentado se puede encontrar actualmente en el mercado con atributos similares."

**Anótese y notifíquese.**

~~TADASHI TAKAOKA CAQUEO~~  
Gerente de Emprendimiento

