

Bases y Términos de Participación - ScaleUp Boost: Rumbo a ScaleX

1. Antecedentes generales

Chile enfrenta el desafío de fortalecer su modelo de desarrollo productivo mediante emprendimientos dinámicos, innovadores y con capacidad de crecimiento acelerado. Sin embargo, una parte importante de estos emprendimientos, aun cuando ya han validado su solución y cuentan con señales comerciales, enfrentan brechas relevantes para acceder a financiamiento, estructurar su crecimiento, fortalecer su gestión, activar redes estratégicas y abordar procesos de internacionalización.

El programa ScaleUp Boost, es una iniciativa orientada a fortalecer la preparación de emprendimientos para escalar, ordenar sus capacidades críticas (Finanzas, Estrategia comercial, Gobernanza y aspectos legales estratégicos, internacionalización e inversión) y avanzar hacia procesos de levantamiento de capital y expansión. Para lograr ello, el programa se encuadra en el marco de la iniciativa Escalamiento Intermediado de Corfo, la cual busca contribuir al cierre de estas brechas mediante financiamiento y acompañamiento especializado, ejecutado a través de Entidades de Apoyo.

Zenit SpA (en adelante Zenit), en su calidad de Entidad de Apoyo, convoca a emprendimientos de alto potencial para participar en el programa ScaleUp Boost. Las presentes bases regulan las condiciones generales de postulación, evaluación, selección y participación en el programa.

2. Objetivos del programa

2.1 Objetivo general

Apoyar a emprendimientos dinámicos en etapa de aceleración, con alto potencial de crecimiento y madurez, en su preparación para el eventual ingreso a mecanismos de financiamiento para escalamiento, incluyendo la alternativa de ScaleX, mediante el cofinanciamiento de actividades orientadas a:

- a) Diseño y ejecución de planes de negocio a escala global
- b) Expansión comercial del emprendimiento
- c) Preparación para obtención de financiamiento privado.

Zenit, en su calidad de Entidad de Apoyo actuará como intermediario ante Corfo y entregará apoyo/acompañamiento especializado, junto con distribuir y velar por el correcto uso del cofinanciamiento aportado por CORFO durante el desarrollo del programa, el cual se detallará en las siguientes secciones.

2.2 Objetivos específicos

El programa presenta los siguientes objetivos específicos:

- a) Lograr un crecimiento significativo en las ventas de los beneficiarios.
- b) Fortalecer las condiciones de los beneficiarios para conectarse con financiamiento privado.
- c) Desarrollar capacidades en los beneficiarios para escalar operaciones a otras regiones del país y/o a nivel internacional.

- d) Incorporar en los beneficiarios una propuesta para operar de manera sostenible, considerando impactos sociales y/o ambientales pertinentes a su actividad.

3. Resultados esperados

Al término de la ejecución del proyecto, el emprendimiento deberá haber avanzado sustantivamente en su proceso de escalamiento. En particular, se espera que los proyectos seleccionados logren:

- a) Crecimiento de al menos 50% en los ingresos por ventas de la solución postulada respecto de los 12 meses anteriores a la postulación.
- b) Ventas en nuevos mercados y/o levantamiento de financiamiento privado.
- c) Definición e implementación de medidas iniciales para una operación sostenible.
- d) Implementación de un programa de apoyo y acompañamiento especializado a cargo de Zenit, a través de la metodología ScaleUp Boost orientada a la detección de brechas y fortalecimiento de las capacidades financieras, comerciales, legales y estratégicas del emprendimiento, con miras a facilitar el acceso a capital privado.

4. Participantes, definiciones y requisitos de postulación

4.1.1 Funciones de la Entidad de Apoyo En su calidad de Entidad de Apoyo, Zenit será responsable de la convocatoria, postulación, coordinación general, administración de recursos, seguimiento y acompañamiento de los proyectos seleccionados, en conformidad con las presentes bases y con la normativa e instrumentos aplicables de Corfo. Para una revisión más detallada del alcance, condiciones y obligaciones asociadas al rol de la Entidad de Apoyo, los postulantes podrán remitirse a las [Bases del instrumento Escalamiento Intermediado](#).

En particular, Zenit administrará los recursos asociados a los proyectos aprobados y, para resguardar su correcta ejecución, trazabilidad y destino, solicitará a los emprendimientos seleccionados garantías respecto de los recursos que se les traspasen en el marco del programa, en los términos que se informen oportunamente y de conformidad con lo señalado en el numeral 14 de estas bases.

4.2 Beneficiario

Podrán postular como Beneficiarios, emprendimientos dinámicos, en etapa de escalamiento que cuenten con alto potencial de crecimiento. Estos, deberán ser personas jurídicas con fines de lucro, constituidas en Chile al momento de la postulación, que cumplan con la totalidad de los requisitos establecidos en las presentes bases y en las bases técnicas del instrumento determinada por Corfo.

El Beneficiario será el responsable de la ejecución del proyecto y deberá acreditar, tanto al momento de postular como durante el proceso de evaluación, selección y ejecución, el cumplimiento de las condiciones exigidas en los documentos mencionados anteriormente.

Será de exclusiva responsabilidad del Beneficiario la veracidad, integridad y actualización de la información y antecedentes que entregue a Zenit y/o a Corfo. Cualquier incumplimiento, omisión, inconsistencia o alteración

sobreviniente de las condiciones exigidas podrá dar lugar a la inadmisibilidad de la postulación, a la pérdida de la calidad de seleccionado o al término anticipado del proyecto, según corresponda.

4.3 Equipo emprendedor

Corresponde al conjunto de al menos 2 y hasta 3 personas naturales que sean individualizadas durante la postulación, que son cofundadoras de la persona jurídica y que poseen una participación societaria igual o mayor al 5% del capital social de la persona jurídica que postula al instrumento. En coherencia con la lógica del instrumento, Zenit podrá exigir la identificación del equipo emprendedor, sus funciones, experiencia relevante, dedicación horaria y rol en el cumplimiento de los objetivos del proyecto. Se espera que el equipo tenga capacidades técnicas y de gestión suficientes, así como una dedicación efectiva y compatible con la ejecución del programa.

A su vez para efectos de esta convocatoria, se entenderá como “actividad principal” una dedicación igual o superior al 50% de la jornada ordinaria promedio semanal. Para efectos de evaluación, el porcentaje de dedicación al proyecto de cada miembro del equipo emprendedor se verificará con la información de la postulación o de la configuración presupuestaria de dicho proyecto.

4.4 Requisitos de postulación

El beneficiario deberá:

- a) Ser persona jurídica con fines de lucro, constituida en Chile al momento de postular.
- b) No haber iniciado actividades ante el SII con anterioridad a seis años contados desde la fecha de postulación.
- c) Acreditar ventas netas totales, durante los últimos 12 meses calendario, de al menos \$80.000.000 y hasta \$800.000.000.
- d) Demostrar que parte de dichas ventas se relacionan con la solución postulada. En el caso de modelos basados en comisiones por ventas de terceros, se considerarán como ventas solo los ingresos por comisión y no el valor total transado. En caso poseer un Modelo de Comisiones por ventas de terceros (ej. marketplace), solo se considerarán los ingresos por comisión como venta, no el valor total de la transacción.

4.5 Admisibilidad, limitaciones y exclusiones

No podrán postular:

- a) Personas jurídicas que hayan sido cofinanciadas por alguno de los siguientes instrumentos de Corfo:
 - "Programa Scale Up - Expansión"
 - Concurso "Semilla Expansión"
 - Programa "Escalamiento"
 - Fase 2 del Programa Start-Up Chile
 - "Growth" de Start-Up Chile
 - "Subsidio Semilla de Asignación Flexible para Escalamiento"
 - "Consolida y Expande Innovación" (si el foco fue escalamiento comercial)

b) No podrán postular equipos en los que sus miembros se encuentren en alguna de las siguientes condiciones:

1. Si uno de los integrantes del equipo emprendedor está ejecutando otro proyecto de la Gerencia de Emprendimiento de Corfo como actividad principal ($\geq 50\%$ dedicación) y a dicho proyecto le quedan más de 2 meses para terminar.
2. Si uno de los integrantes del "equipo emprendedor" ya ha participado como beneficiario o cofundador en 2 o más proyectos distintos (en el pasado) cofinanciados por la Gerencia de Emprendimiento.
 - i. *Excepción:* Esta limitación de 2 proyectos no aplica si han pasado 2 años desde el término del último proyecto.
 - ii. *Excepción 2:* No se contabilizan para este límite los fondos "Semilla Inicia" y/o "Semilla Expande" si fueron para el mismo emprendimiento que postula ahora.

Sólo se admitirá una postulación por persona jurídica. Si se detecta más de una, solo se considerará la última enviada.

No serán admisibles aquellos proyectos cuyo objetivo principal consista en:

- a) La compra de materias primas, insumos, equipamiento o maquinaria, cuando ello desplace el foco de expansión comercial del programa.
- b) Exportación o importación de productos, compra y venta simple, consultorías, adquisición de franquicias u otras actividades ajenas al propósito de escalamiento.
- c) Una solución que no presente potencial de expansión a nuevos mercados o mantenga un alcance exclusivamente local, comunal o provincial.

5. Convocatoria, postulación, admisibilidad y evaluación

5.1 Apertura y cierre de la convocatoria

La convocatoria será publicada por Zenit a través de su sitio web (<https://grupozenit.cl/iniciativa/scaleup-boost/>) donde se indica el período de postulación, los documentos requeridos y las condiciones del proceso.

Para la presente edición del programa, se informa que el periodo de postulación es hasta el 17 de abril del 2026. Mientras que, los resultados de las postulaciones, posterior a la evaluación del comité correspondiente de CORFO, serán anunciadas el día 15 de junio del 2026. Sin perjuicio de lo anterior, la selección comunicada por Zenit podrá quedar sujeta a verificaciones adicionales de admisibilidad, validación de antecedentes y aprobación de Corfo cuando corresponda.

Zenit se reserva en todo momento el derecho a la modificación de las fechas con su debido anuncio.

5.2 Medio y forma de postulación

El emprendimiento deberá completar el formulario y acompañar los antecedentes que Zenit solicite dentro del plazo establecido. Serán válidas únicamente las postulaciones completas, enviadas por los medios habilitados para ello y dentro del plazo informado en los medios oficiales de Zenit.

Una vez recibidas las postulaciones, Zenit hará una preselección de los equipos conforme a los criterios señalados en los numerales 5.4 de admisibilidad y 5.5 de evaluación, y elaborará un ranking preliminar que será presentado a Corfo, para su análisis y evaluación final por el Subcomité de Financiamiento Temprano del Comité de Emprendimiento de Corfo, órgano que adoptará la decisión de aprobación o rechazo.

5.3. Contenido de la Postulación

La postulación aborda los siguientes aspectos:

5.3.1. Innovación de la solución (producto o servicio):

Entendida como el grado en que la solución presentada incorpora elementos diferenciadores que le permitan ofrecer valor de manera distinta a las alternativas ya existentes, y que, al mismo tiempo, cuente con potencial de sostenibilidad comercial. Para estos efectos, se considerará especialmente:

- Relación de problema oportunidad
- Propuesta de valor

5.3.2. Escalabilidad:

Se entiende por escalabilidad la capacidad del emprendimiento para incrementar sus resultados económicos a partir de la comercialización de su producto y/o servicio, de manera proporcionalmente superior a los esfuerzos y recursos requeridos para su operación e inversión, conforme al modelo de negocios planteado. Se considerarán los siguientes puntos:

- Modelo de negocios
- Estado de avance
- Plan de expansión
- Sostenibilidad

5.3.3. Equipo:

Corresponde al conjunto de personas responsables de liderar, gestionar y ejecutar el proyecto.

La postulación considera los siguientes puntos:

- Capacidad del equipo
- Compromiso del equipo
- Redes y alianzas

5.4. Admisibilidad

Corfo verificará que el proyecto cumpla con:

1. Que la persona jurídica postulante como Beneficiario acredite ingresos por ventas netas facturadas totales de, al menos, \$80.000.000 (ochenta millones de pesos) y que no excedan de \$800.000.000.- (ochocientos millones de pesos), durante los últimos 12 meses calendario, contados hacia atrás desde el mes anterior a la fecha de apertura de postulaciones que realiza Zenit. Parte de dichas ventas deberán, al menos, estar relacionadas con la solución postulada. Para el caso de aquellos emprendimientos cuyo modelo de ingresos considere comisiones por ventas de productos y/o servicios de terceros, se considerarán las ventas correspondientes a dichas comisiones y no la venta total facturada.
2. La coherencia entre los objetivos del proyecto y los objetivos generales y específicos del presente instrumento; y que no se verifique alguna de las situaciones establecidas en las letras a), b), c) de la sección 4.5 de las presentes bases.
3. Que, de acuerdo con el análisis efectuado por Corfo, el nivel de innovación del emprendimiento sea suficiente para estar alineado con el objetivo del instrumento. Esto es, que tras la revisión se determine que la solución propuesta tiene un componente innovador respecto de las soluciones actuales disponibles en el mercado. Esto se debe traducir en que el valor agregado de la solución, en relación con otras soluciones existentes, sea suficiente para generar una clara tracción del mercado y un rápido posicionamiento en la región de ejecución en la que postula, con potencial para expandirse a nuevos mercados (ya sea a otra(s) región(es) del país y/o a nivel internacional)
4. Que la persona jurídica postulante no haya iniciado actividades ante el Servicio de Impuestos Internos, con anterioridad a 6 años, contados hacia atrás desde la fecha de apertura de la respectiva convocatoria. El cumplimiento de este requisito se validará de acuerdo con la información disponible en el Servicio de Impuestos Internos respecto de la fecha de iniciación de actividades de la persona jurídica postulante.
5. Que se dé cumplimiento a la totalidad de las limitaciones de participación establecidas en el numeral 4.5 de las presentes bases
6. Que se cumpla los requisitos particulares para los Beneficiarios y/o los proyectos de escalamiento, determinados en la focalización.
7. Que el objeto social de la persona jurídica postulante, según la transcripción efectuada en el formulario de postulación, sea pertinente en relación con las actividades a desarrollar para la obtención del objetivo del proyecto.

Tanto Zenit como Corfo se reservan el derecho de si, con posterioridad al análisis de admisibilidad del proyecto, se detecta un incumplimiento respecto a los requisitos señalados, poder dar por desistida la postulación o se dar término anticipado al proyecto, según corresponda.

5.5. Criterios de Evaluación

Los proyectos admisibles serán evaluados con notas de 1,0 a 5,0, atendiendo a criterios asociados a la tabla presentada a continuación. Zenit podrá complementar esta evaluación con entrevistas, pitches, sesiones de profundización u otras instancias que permitan apreciar de mejor forma la calidad del proyecto y la preparación del equipo.

Criterio	Subcriterio	Ponderación	Descripción
Innovación (35%) Se entiende por innovación 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	10%	Se evaluará el grado en que la oportunidad o el problema identificado no esté siendo resuelto por las soluciones actualmente disponibles, y la relevancia que tiene para el potencial cliente o usuario resolver el problema o atender la oportunidad. Se tendrán en consideración antecedentes de mercado como la competencia, tamaño de mercado, barreras de entrada, tendencias actuales y momento oportuno para el desarrollo del emprendimiento. En caso de resolver un problema regional, se evaluará su coherencia con la estrategia regional de desarrollo de la región de ejecución respectiva.
	Propuesta de Valor	25%	Se evaluará la relevancia del valor agregado de la solución propuesta, en comparación con las alternativas ofrecidas por la competencia, con respecto al contexto sectorial y regional. Para el caso de concursos focalizados, se evaluará, además, la coherencia del proyecto con la temática y/o desafío establecido en el respectivo llamado.

Criterio	Subcriterio	Ponderación	Descripción
Escalabilidad (35%) Corresponde a la capacidad de aumentar los beneficios económicos que se podrían obtener de la venta del producto y/o servicio, en relación con los esfuerzos de inversión y operación de acuerdo con el modelo de negocios propuesto.	Modelo de Negocios	5%	Se evaluará la suficiencia del conjunto de definiciones básicas que se establecen para lograr un escalamiento acelerado del negocio a nuevos mercados (nacional y/o internacional). Se considerará para estos efectos perfil del cliente, canal de comunicación con el cliente, canal de venta y modelo de ingresos propuesto
	Estado de Avance	15%	Se evaluará el grado de desarrollo que tiene la solución propuesta, en términos de los avances y los hitos que se han logrado cumplir, tales como, ventas, tracción, capital levantado, patentes relevantes, internacionalización, entre otros.
	Plan de Expansión	10%	Se evaluará la suficiencia del plan de expansión para lograr el despegue comercial del emprendimiento, generar tracción de mercado y consolidar las ventas a nivel nacional y generar sus primeras ventas a nivel internacional, considerando las actividades y resultados que espera obtener y su

Criterio	Subcriterio	Ponderación	Descripción
			coherencia con el presente instrumento.
	Sostenibilidad	5%	Se evaluará la idoneidad de la propuesta que presenta el emprendimiento para realizar una operación sostenible, en el ámbito social y/o ambiental.
Equipo (30%) Corresponde al grupo de emprendedores que trabajarán en el proyecto, que lo lideran y llevan a cabo su gestión.	Capacidad del Equipo	10%	Se evaluará la suficiencia y grado de complementariedad del equipo emprendedor y el equipo de trabajo del proyecto, en términos de perfil técnico/profesional, experiencia previa y coherencia de los roles a desempeñar y las actividades a desarrollar para el proyecto. Se espera un equipo emprendedor compuesto por al menos 2 personas.
	Compromiso del Equipo	10%	Se evaluará la suficiencia de la dedicación horaria del equipo emprendedor en su conjunto al emprendimiento.
	Redes y/o Alianzas	10%	Pertinencia de las redes y alianzas como ventaja competitiva.

5.8 Facultad de decisión de Zenit

Por el solo hecho de postular, el postulante acepta que Zenit tendrá facultades de interpretación y conducción del proceso de postulación y selección en el marco de estas bases, sin perjuicio de las atribuciones que correspondan a Corfo en la decisión final de aprobación o rechazo del financiamiento.

5.9 Firma de contratos de Aceleración

Una vez comunicada la selección de los proyectos y, en su caso, la aprobación del financiamiento correspondiente por parte de Corfo, Zenit remitirá a cada Beneficiario un contrato de Aceleración que regula la participación en el programa, cuya suscripción será condición necesaria para formalizar su incorporación a ScaleUp Boost.

Dicho contrato regulará, al menos, los derechos y obligaciones de las partes; las condiciones de participación en el programa; la estructura de costos fijos y, cuando corresponda, las reglas aplicables a costos variables o activables; las actividades comprometidas; los hitos, plazos y fechas relevantes de ejecución; las normas de convivencia y conducta dentro del programa; los mecanismos de entrega de información, seguimiento y reportabilidad; las condiciones aplicables a garantías, cuando corresponda; y las causales y efectos del término anticipado de la participación.

Zenit podrá acompañar dicho contrato de anexos, instructivos u otros documentos complementarios que permitan detallar aspectos operativos, presupuestarios, económicos, metodológicos o de seguimiento del programa.

La sola comunicación de selección no otorgará por sí misma el derecho a ingresar formalmente al programa ni a acceder a los beneficios asociados a este, mientras no se encuentre debidamente suscrito el contrato respectivo y cumplidas las demás condiciones que Zenit y/o Corfo informen como necesarias para el inicio de la ejecución.

La falta de suscripción del contrato dentro del plazo que Zenit comunique, así como el incumplimiento de las condiciones previas que se establezcan para su formalización, facultará a Zenit para dejar sin efecto la incorporación del postulante al programa o adoptar las medidas que correspondan conforme a estas bases y a la normativa aplicable.

6. Descripción general del programa ScaleUp Boost

ScaleUp Boost es un programa de aceleración para startups en etapa de crecimiento, orientado a facilitar el acceso al levantamiento de capital privado. Su propósito es fortalecer y cerrar brechas, con un enfoque práctico y aplicado, en los ejes que típicamente evalúan los inversionistas: finanzas, estrategia comercial, estructura legal y gobernanza, inversión e internacionalización. El programa combina diagnóstico, priorización de brechas, ejecución de acciones, activación de servicios estratégicos, construcción de entregables con estándar inversionista y articulación con redes, aliados y actores de financiamiento. En ningún momento, se debe entender que la participación en el programa ScaleUp Boost asegura el cierre de acuerdos de inversión en ninguno de sus tipos, así como tampoco el aumento de sus ventas, quedando estos 2 últimos en exclusiva responsabilidad de los beneficiarios y su administración.

7. Etapas del programa

7.1 Etapa de inicio y ordenamiento

Una vez seleccionados, los emprendimientos iniciarán un proceso de ordenamiento y levantamiento de información que permita a Zenit comprender su situación mediante entrevistas, videollamadas, llamadas, correos y cualquier otro medio que Zenit estime conveniente. Se buscará en esta etapa revisar brechas prioritarias y estructurar su un plan-presupuesto de gastos inicial. Esta etapa considera el levantamiento de antecedentes clave para organizar la participación en el programa y preparar el trabajo posterior en aceleración e inversión.

7.2 Fase I: Aceleración

La Fase I corresponde al proceso de Aceleración del programa. Su foco es diagnosticar, detectar y cerrar brechas en los ejes exigidos por los inversionistas. Durante esta fase se involucran actividades tales como

- a) 4 Bootcamps formativos y prácticos: Consisten en sesiones grupales que utilizan la metodología de aceleración ScaleUp Boost. Tienen duración de dos días cada bootcamp, en donde se abarcan los tópicos de Finanzas, Estrategia Comercial, Gobernanza y Aspectos Legales Estratégicos, Internacionalización e Inversión. Permiten levantar brechas y la construcción de una ruta que abarque aspectos de financiamiento, escalabilidad y sustentabilidad en los emprendimientos.
- b) 4 Mentorías por equipo: Consisten en sesiones individuales con expertos del mercado específico en el que se desenvuelve el emprendimiento. Se trabajan las brechas detectadas en los bootcamps, y las acciones y/o servicios a activar para cumplir cada ruta.
- c) 3 Sesiones de Directorio Especializado: Compuestos por expertos en finanzas y estrategias comerciales de forma fija y un tercer miembro especialista en el mercado del emprendimiento. Otorgan guía estratégica, acceso a información de financiamiento y supervisan logros e hitos críticos. Además, tienen potestad para aprobar cambios presupuestarios y uso de servicios para solución de brechas.
- d) Seguimiento y guía estratégica dado por gestores/asistentes técnicos, financieros y gobernanza del programa: Permiten levantar información sobre el avance de los proyectos, su correcta ejecución y asisten en la rendición. Se encargan además de construir vínculos y redes de acuerdo con la naturaleza de cada emprendimiento.
- e) Difusión y visibilidad masiva de los proyectos: Destinado a aumentar la gestación de vínculos y redes, además de potenciar el alcance de ventas y/o conocimiento general de la solución de cada participante.
- f) Activación de servicios clave que ayudan al cumplimiento de los objetivos las cuales no se encuentran incluidos en el programa, como por ejemplo valorizaciones, due dilligence, misiones comerciales, etc. Estas actividades permiten facilitar el cumplimiento de las distintas rutas de cada emprendimiento.

Zenit se reserva el derecho de alterar las actividades listadas con el foco de cumplir satisfactoriamente lo estipulado en las bases definidas por Corfo para el programa Escalamiento Intermediado.

7.3 Fase II: Inversión

La Fase II está orientada a definir el investor-fit del emprendimiento y activar conexiones pertinentes con actores de inversión y mecanismos de financiamiento tradicional y alternativo. Durante esta fase se involucran actividades tales como:

- a) Reuniones 1 a 1 con inversionistas
- b) Roadshows de inversión
- c) Seguimiento estratégico dado por gestores/asistentes técnicos, financieros y gobernanza del programa
- d) Práctica y guía con equipo interno de la aceleradora Zenit

Zenit se reserva el derecho de alterar las actividades listadas con el foco de cumplir satisfactoriamente lo estipulado en las bases definidas por Corfo para el programa Escalamiento Intermediado. La participación en las instancias mencionadas en las letras a,b,c,d del presente numeral, no puede ser, en ningún momento interpretada como que aseguran el cierre de una inversión en los beneficiarios.

7.4 Difusión y masificación de los proyectos

Además de las actividades previamente descritas, Zenit organizará una serie de eventos y encuentros destinados a la masificación de los proyectos, así como también la aceleración de la construcción de redes de contacto de valor para los participantes, dando instancias para que se conozcan los focos de cada uno de los proyectos acelerados, así como para que los miembros de los equipos puedan crear conexiones con entidades del ecosistema, inversionistas, potenciales clientes, etc.

Junto con ello, Zenit velará por crear una campaña de difusión en medios de comunicación masiva, buscando exhibir en vitrinas de alcance nacional el impacto de cada uno de los proyectos seleccionados. Esto incluye apariciones en prensa nacional, así como masificación a través de redes sociales de Zenit y su red de aliados.

7.5 Servicios del programa:

Los servicios del programa se enmarcan en la Metodología de Aceleración ScaleUp Boost de Zenit, diseñada para articular elementos clave de aprendizaje teórico y práctico, acompañamiento técnico-operativo de intervención directa, destinado al levantamiento de brechas, y la ejecución o apoyo en la ejecución de acciones de mejora continua sobre lo detectado con el objetivo de lograr un crecimiento escalable que asegure una sólida preparación para la inversión.

7.5.1. Servicios basales:

- a) Servicio de aceleración para inversión: Realizado siguiendo la metodología “ScaleUp Boost” diseñada por Zenit. La metodología abarca bootcamps, sesiones de directorio, sesiones de mentoría, seguimiento y guía por gestores técnicos y financieros, participación en Roadshows de inversión, generación y gestión de reuniones 1 a 1 con inversionistas en diferentes mecanismos según necesidad del emprendimiento, acompañamiento por parte de la aceleradora, difusión a nivel masivo en RRSS y prensa nacional. La metodología, tiene como objetivo detectar brechas críticas en emprendimientos las cuales impiden sostener procesos de levantamiento de capital exitosos. Además, la metodología tiene la característica de abarcar aspectos formativos y aspectos de involucración directa sobre los participantes, quienes bajo la guía de un experto en coordinación con los directores y mentores, utilizan y analizan los estados reales

de sus emprendimientos para posteriormente dar activación a servicios adicionales del programa que permiten el cierre de las brechas detectadas. Dichos servicios son provistos por Zenit, su red de aliados o quien el emprendedor estime conveniente siempre y cuando los servicios cumplan el mismo objetivo de cerrar satisfactoriamente la brecha detectada.

- b) Revisión y fortalecimiento de la estrategia de crecimiento comercial y escalamiento a nuevos mercados del emprendimiento de escalamiento.
- c) Preparación y validación de información clave requerida para el proceso de due diligence legal, financiero, tributario y laboral, incluyendo elementos tales como: estados financieros auditados, estructura societaria, cumplimiento normativo, situación laboral de trabajadores(as), revisión de contratos vigentes con clientes y proveedores estratégicos, entre otros, que sean indispensables para presentarse ante procesos de levantamiento de capital privado en sus diferentes formas.
- d) Acompañamiento estratégico para el diseño y ejecución de procesos de levantamiento de capital.
- e) De ser pertinente, apoyo estratégico en la preparación del proceso de inscripción en ScaleX, incluyendo la coordinación con actores relevantes y acompañamiento durante el proceso de postulación

7.5.2. Servicios adicionales:

Aledaño a los servicios basales descritos en el numeral 7.5.1, el programa involucra una serie de servicios adicionales destinados a la resolución de brechas específicas que pueden aparecer en los beneficiarios como resultado del proceso descrito en el numeral anterior.

Estos servicios tienen un carácter complementario al proceso, pero son de importancia relevante en el marco de la preparación para el levantamiento de capital y/o aumento de ventas.

Con el fin de crear una oferta de calidad, Zenit ha articulado una red de aliados que son proveedores de estos servicios y que cuentan con la recomendación de la aceleradora. Sin desmedro de lo anterior, el beneficiario siempre tendrá libre elección respecto al proveedor de servicios adicionales a escoger, sea miembro de la red de aliados del programa o no.

Ante la activación de cualquier servicio adicional, independiente del proveedor, Zenit se reserva el derecho a verificar y supervisar el fiel cumplimiento a lo estipulado en los numerales 10.4 y 11 de las presentes bases.

7.6 Informe de avance e Hito Crítico de Continuidad de los emprendimientos

En el sexto mes de ejecución del proyecto (contabilizado desde que se notifica la resolución que integra el emprendimiento al portafolio), Zenit debe presentar a Corfo un informe técnico y financiero. Este documento, que debe ser co-diseñado con cada beneficiario, detallará los avances logrados hasta esa fecha.

Para cumplir con este hito, el informe deberá incluir los siguientes componentes:

- Avance de la programación: El estado de las actividades comprometidas según la carta Gantt del proyecto.
- Cumplimiento de resultados comerciales: Evidencia y antecedentes que acrediten el logro de las metas trazadas. Específicamente, se debe demostrar el monto de ingresos por ventas acumulado durante los primeros 5 meses. *Nota: Esta meta de ventas se define al inicio (durante la configuración del proyecto con la Entidad de Apoyo), debe ser realista según el estado del emprendimiento y contar con la validación de Corfo.*
- Plan de trabajo para el período restante: La estrategia para la etapa final del proyecto. Debe contener información sobre la proyección de crecimiento en ventas, los pasos para internacionalizar la empresa y las acciones planificadas para levantar capital privado

Evaluación: Una vez presentado, Corfo evaluará el informe y se reserva el derecho de pedir más información o ajustes. Con estos datos, la Gerencia de Emprendimiento tomará la decisión de aprobar o rechazar la continuidad del proyecto. Si se aprueba, Corfo podría establecer nuevas condiciones (sin alterar la naturaleza ni el objetivo original del proyecto). Si no se aprueba porque no se cumplen los elementos a satisfacción de Corfo, se declarará el término anticipado del proyecto.

Restricción de Cofinanciamiento: Hasta el momento en que se presente este informe de avance, Corfo permite transferir solo hasta un máximo del 50% del cofinanciamiento total adjudicado. Los fondos restantes únicamente podrán ser liberados al emprendimiento después de que Corfo notifique oficialmente la aprobación de este hito crítico de continuidad.

8. Calendario y plazos del programa

Para la presente edición, se informan las siguientes fechas clave:

- a) Postulación hasta el 17 de abril de 2026
- b) Comunicación de proyectos seleccionados el 15 de junio de 2026
- c) Inicio de la Fase Aceleración el 16 de julio de 2026
- d) Inicio de la Fase Inversión: octubre de 2026;
- e) Cierre del programa: septiembre de 2027.

Estas fechas tienen carácter referencial y podrán ser modificadas por Zenit, lo que deberá ser informado mediante los canales oficiales del programa.

9. Plazo de ejecución del proyecto

El plazo de ejecución de los proyectos de escalamiento cofinanciados será de hasta doce meses contados desde la notificación de la resolución que aprueba el proyecto. Solo en casos excepcionales y debidamente justificados podrá solicitarse una prórroga de hasta tres meses adicionales, sujeta a aprobación de Corfo. Esta regla se refiere al plazo administrativo de ejecución del proyecto y no reemplaza ni altera el calendario operativo del programa informado por Zenit.

10. Cofinanciamiento, aporte del beneficiario y costos del programa

10.1. Subsidio de Corfo

Corfo cofinanciará hasta el 70% del costo total del proyecto, con un tope máximo de subsidio de \$60.000.000 (sesenta millones de pesos).

10.2. Aporte del Beneficiario

El beneficiario deberá aportar el cofinanciamiento restante, equivalente a, al menos, el 30% del costo total del proyecto. Este aporte puede ser "nuevo o pecuniario" (dinero nuevo) y/o "preexistente o valorizado". Para aportes valorizados (preexistentes), sólo se permite valorizar:

- a) Remuneraciones y/u honorarios de personal preexistente.
- b) Gastos de Administración (proporcionales al proyecto).

10.3. Aumento de Cofinanciamiento para "Empresas Lideradas por Mujeres"

Los proyectos adjudicados que acrediten ser una "Empresa Liderada por Mujeres" (según R.E. N°62 de Corfo, 2021) podrán acceder a un aumento en el porcentaje de cofinanciamiento:

- El subsidio de Corfo aumentará hasta un 80% del costo total.
- El aporte del Beneficiario disminuirá a un 20%.
- El tope máximo de subsidio aumentará a \$68.571.429 (para un costo total de \$85.714.286).

Para poder acceder al beneficio los proyectos deberán presentar los antecedentes indicados en el número III de las "Normas para acreditar la calidad de empresa liderada por mujeres, aprobadas por Resolución (E) N° 62, de 2021, de Corfo. En caso de que dichos antecedentes no se presenten oportunamente, o no permitan verificar el cumplimiento de los respectivos requisitos, no podrá otorgarse el porcentaje de cofinanciamiento adicional y deberá cumplirse con el porcentaje mínimo de aportes, de acuerdo con las reglas generales de Corfo.

10. 4. Costos

El programa ScaleUp Boost posee dos tipos de costos:

- a) **Costos fijos:** Corresponden a aquellos asociados a la ejecución de los servicios basales que permiten cumplir con el acompañamiento y estructura metodológica vigente del programa, descritas en los

numerales 7,2; 7,3; 7,4 y 7,5.1. Cabe destacar que como se señala en dichos numerales, estas actividades pueden verse alteradas por razones operativas o requerimientos de Corfo.

El costo de todos estos servicios debe ser cubierta dentro del monto total del presupuesto del proyecto y será informado una vez seleccionados los beneficiarios finales. Dicha obligación de pago será regulada por un Contrato de Aceleración (ver numeral 5.9) entre el beneficiario con Zenit, en donde se pondrán los costos y actividades en un anexo del documento.

- b) **Costos variables del proyecto:** Corresponden a servicios y/o productos de adquisición puntual y personalizada por cada proyecto siempre y cuando, estos respondan a la superación de alguna brecha detectada durante la fase de aceleración o necesidad debidamente justificada. El uso de recursos del instrumento para estos servicios debe ser previamente aprobada por el directorio o la gobernanza del programa en caso de ser necesario y/o si Corfo lo solicita. En todo momento Zenit o Corfo puede solicitar la información correspondiente para analizar la pertinencia de dichos gastos. Si dicha pertinencia no es encontrada y/o no se autoriza el gasto, el beneficiario se ve en la obligación de reponer el monto (en caso de haberse efectuado el gasto) en los plazos estipulados en el contrato de aceleración firmado.

11. Actividades y gastos financiables / no financiables

11.1 Actividades y Gastos Financiables (con subsidio y/o aportes)

El subsidio y los aportes se podrán destinar a financiar actividades y gastos críticos para la expansión comercial y el cumplimiento de los objetivos, tales como:

- a) Equipo de Trabajo necesario para la ejecución del proyecto escalamiento, cuya participación sea esencial y esté directamente relacionada con el mismo. Con subsidio Corfo solo se podrá contratar personal nuevo. Con aportes Beneficiario se podrá financiar personal nuevo y/o preexistente.
- b) Comercial y Marketing: Empaquetamiento comercial (diseño de marca, envases, muestras), actividades de marketing y difusión.
- c) Ventas: Actividades para el incremento de ventas y de prospección comercial (ferias, rondas de negocios, visitas a clientes).
- d) Operaciones:
 - 1. Certificaciones de productos requeridas por entidades regulatorias.
 - 2. Arriendo de inmuebles, espacios de cowork, o adecuación de infraestructura (solo si es crítico).
 - 3. Materiales, insumos o servicios para la sofisticación de la solución.
 - 4. Adquisición de activos críticos para el desarrollo del emprendimiento.
- e) Otros:
 - 1. Protección de propiedad intelectual (solicitudes, estrategias, asesorías, pago de tasas).
 - 2. Alimentación, alojamiento y/o traslado del equipo (vinculado a actividades del proyecto).
 - 3. Desarrollo de una metodología para una operación sostenible.
 - 4. Otras actividades y servicios pertinentes para lograr los objetivos y resultados esperados del proyecto (preparación para la inversión: due diligence, deck de inversión, auditorías financieras, otras).

11.2. Restricciones Presupuestarias

- a) Gastos de Inversión (Activos): Se podrá destinar hasta un 40% del subsidio Corfo a esta cuenta.

b) Remuneraciones (Socios/Accionistas): Se permite un máximo de 2 socios(as):

1. *Socio "Nuevo" (se contrata para el proyecto)*: Hasta \$700.000/mes (con subsidio) y hasta \$1.000.000/mes (con aporte).
2. *Socio "Preexistente"*: Hasta \$1.000.000/mes (solo con aporte valorizado).

11.3. Gastos NO Financiables

No se podrá usar dinero del proyecto (subsidio o aportes) para:

- Publicaciones académicas o capacitación no relacionada al producto.
- Adquisición de inmuebles y/o vehículos.
- Construcción de obras civiles (salvo adaptaciones menores).
- Alcohol, propinas, multas, regalos, donaciones.
- Asesorías para postular o administrar el proyecto (distintas al rol de Zenit).

12. Presentación y revisión del presupuesto del emprendimiento

Los emprendimientos seleccionados deberán presentar un presupuesto en el que indiquen la estructura de gastos en función de las actividades y servicios ScaleUp Boost descritas en el numeral 7 y las actividades financiables del numeral 11 de este documento, siguiendo las instrucciones, criterios y formatos que Zenit comunique oportunamente. Dicho presupuesto deberá guardar coherencia con los objetivos del proyecto y lo estipulado en las presentes bases. Zenit podrá formular observaciones, solicitar ajustes y requerir aclaraciones antes de dar por aceptada la propuesta presupuestaria inicial. La no presentación de dicha propuesta, su presentación incompleta o la falta de corrección de las observaciones formuladas por Zenit podrá afectar la continuidad del emprendimiento en el proceso. Durante el proceso de aceleración el presupuesto presentado originalmente estará sujeto a control, modificación, alteración, condicionamiento, aumento y disminución, en coherencia a lo que los resultados de la metodología del programa revelen en materia de brechas y necesidades. Dicho control, modificación, alteración, condicionamiento, aumento y/o disminución estará sujeto al control de Zenit y el directorio asignado para el emprendimiento. La falta de transparencia, incoherencia con el presupuesto aprobado o modificado y/o con las directrices entregadas por Zenit o el directorio, podrá incurrir en el término anticipado del proyecto.

13. Obligaciones del beneficiario

El beneficiario deberá participar activamente en el programa, en las actividades obligatorias definidas por Zenit y cumplir con lo descrito en las bases:

- Asistir al menos al 90% de los bootcamps, mentorías, sesiones de seguimiento, directorios u otras instancias que se determinen.
- Entregar en tiempo y forma la información y antecedentes que le sean requeridos; respetar plazos, formatos e instrucciones; mantener las condiciones de elegibilidad declaradas al momento de postular.

- Informar oportunamente cambios relevantes del proyecto, del equipo o de la empresa; y cumplir con las obligaciones económicas que correspondan en el marco del proyecto.
- Asimismo, deberá responder a requerimientos de seguimiento, entregar información para el hito crítico de continuidad, el informe final y las solicitudes periódicas que Zenit o Corfo requieran razonablemente para fines de control, seguimiento y medición de impacto.
- De acuerdo con el numeral 5.9, los beneficiarios deberán firmar un contrato de Aceleración con Zenit dentro de los 15 días hábiles siguientes a la fecha de notificación de su incorporación al programa.
- Cumplir con lo estipulado en el numeral 14 de las presentes bases.
- El beneficiario, con anterioridad al desembolso del subsidio o cada cuota de éste, deberá entregar los antecedentes necesarios para acreditar que están al día en el pago de las cotizaciones del Seguro de Cesantía establecidas en la ley N° 19.728; las cotizaciones de seguridad social; y el impuesto a que se refieren los números 3, 4° y 5° del artículo 20, de la Ley de la Renta.

14. Garantías

Previo al traspaso del financiamiento de Corfo, los emprendimientos deberán presentar garantías emitidas para asegurar el anticipo y el cumplimiento de obligaciones vinculadas a la participación en el programa, el correcto uso de recursos, el cumplimiento de hitos, la restitución de fondos cuando corresponda u otras obligaciones relacionadas con la ejecución del proyecto. La naturaleza, monto, forma, oportunidad de constitución, vigencia y demás condiciones específicas de dichas garantías serán informadas oportunamente por Zenit a los emprendimientos seleccionados a través del contrato de prestación de servicio.

15. Cambios relevantes durante la ejecución

Una vez postulado el proyecto, no podrá cambiarse el beneficiario. Durante la ejecución, cualquier cambio relevante en la propiedad de la persona jurídica, en la composición del equipo emprendedor, en la dedicación comprometida, en el presupuesto o en elementos sustanciales del proyecto deberá ser informado oportunamente a Zenit. En caso de retiro de integrantes relevantes del equipo emprendedor, Zenit podrá exigir su reemplazo por una persona idónea en capacidades, experiencia y dedicación. Si los cambios no son informados, o si afectan las condiciones o supuestos sobre cuya base fue aprobado el proyecto, Zenit podrá adoptar las medidas que correspondan, incluyendo la recomendación o decisión de término anticipado, según proceda.

16. Término anticipado

Zenit podrá poner término anticipado a la participación del emprendimiento en el programa y/o al proyecto cofinanciado, según corresponda, en casos tales como:

- a) Incumplimiento grave o reiterado de las obligaciones establecidas en estas bases y en el contrato de prestación de servicios
- b) Pérdida sobreviniente de requisitos de elegibilidad; falsedad, omisión o inconsistencia relevante en la información entregada

- c) No presentación o no corrección del presupuesto requerido
- d) Inasistencia reiterada e injustificada a actividades obligatorias
- e) Incumplimiento de hitos de seguimiento o de reportabilidad;
- f) No información de cambios relevantes; incumplimiento de obligaciones económicas; o incumplimiento de condiciones asociadas a garantías, cuando estas resulten exigibles.

El término anticipado podrá implicar suspensión de beneficios y su restitución, imposibilidad de continuar en el programa, y demás consecuencias que correspondan conforme a la normativa aquí expuesta, a las normativas del contrato de prestación de servicio y a las bases y reglamentos estipulados por Corfo.

17. Propiedad intelectual, confidencialidad y datos personales

La participación en ScaleUp Boost no alterará la titularidad de la propiedad intelectual del emprendimiento, la que permanecerá en poder del beneficiario o de quien corresponda conforme a derecho. Zenit y el postulante/beneficiario deberán guardar confidencialidad respecto de la información no pública compartida con motivo de la postulación y participación en el programa, sin perjuicio de aquella información que deba ser entregada a Corfo o utilizada para la evaluación, seguimiento y control del proyecto. Los datos personales entregados en el marco del programa serán tratados con la única finalidad de gestionar la convocatoria, la selección, la ejecución, el seguimiento y las actividades institucionales vinculadas al programa. Por el solo hecho de participar, el postulante autoriza a Zenit al uso de imágenes, logos, videos y material adicional para comunicar y difundir, sin compensación adicional, la identidad de los emprendimientos seleccionados y otros antecedentes generales de carácter institucional del programa, salvo información confidencial o reservada.

18. Aceptación de bases, modificaciones y comunicaciones

La postulación al programa implicará la aceptación íntegra de las presentes bases, las bases técnicas de Corfo y del criterio de focalización. Zenit podrá aclararlas, interpretarlas y, cuando resulte necesario, modificarlas o actualizarlas, especialmente en atención a requerimientos de Corfo, necesidades operativas del programa o mejoras de gestión. Toda modificación será comunicada por los medios oficiales que Zenit determine, incluyendo su sitio web, correo electrónico u otros canales institucionales. Asimismo, Zenit definirá el medio oficial para la comunicación de resultados, requerimientos, cambios de calendario y consultas relacionadas con la convocatoria y el programa.