



UNIVERSIDAD TECNICA  
FEDERICO SANTA MARIA

BASES GENERALES

**ESCALA TU  
EMPRENDIMIENTO**  
*con 3IE*  
**2026**  
**SEGUNDA GENERACIÓN**

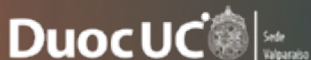
Organiza



Con el apoyo de

**CORFO**

Colaboran



# BASES GENERALES PROGRAMA ESCALA TU EMPRENDIMIENTO

---

## 01. ANTECEDENTES GENERALES

### a. SOBRE EL 3IE

El Instituto Internacional para la Innovación Empresarial, 3IE, es la incubadora de negocios tecnológicos de la Universidad Técnica Federico Santa María, cuyo propósito es ser un referente de excelencia para el fomento, fortalecimiento y desarrollo innovador del sector empresarial, potenciando la creación de empresas de base tecnológica, y generando un entorno de colaboración entre la industria, inversionistas, universidades, centros de I+D+i, e instituciones de gobierno.

Como incubadora de negocios tecnológicos, el 3IE tiene como principal objetivo apoyar el desarrollo, puesta en marcha, y escalamiento de emprendimientos que usen la tecnología para desarrollar nuevos productos y/o servicios innovadores, y con alto potencial de crecimiento.

### b. SOBRE EL PROGRAMA

**ESCALA TU EMPRENDIMIENTO**, es un programa de incubación de 9 meses **cofinanciado por Corfo**, orientado a emprendimientos dinámicos que cuenten con un producto o servicio validado comercialmente, y que busquen su crecimiento comercial, a nivel nacional y/o internacional.

De esta manera, el Programa tiene como objetivo apoyar en:

- Gestión estratégica a través de mentoría, formación, y vinculación con distintos actores del ecosistema nacional de emprendimiento.
- Generación de estrategias y técnicas comerciales para incrementar y lograr ventas recurrentes.
- Acceso a oportunidades comerciales y redes de colaboración con emprendedores, expertos y mentores de la red del 3IE.
- El levantamiento de financiamiento público y/o privado, para financiar el escalamiento de los emprendimientos.

## 02. POSTULANTES Y REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD

Podrán participar al presente Programa, aquellos emprendimientos en etapas de crecimiento, que cuenten con productos y/o servicios innovadores validados, que utilicen la tecnología para su diferenciación y les permita lograr su escalabilidad.

Adicionalmente, los emprendimientos que se postulen al Programa, deberán cumplir los siguientes requisitos:

- a) Que el emprendimiento no haya participado en otros programas similares de la incubadora 3IE.
- b) Que sea un emprendimiento innovador y/o de base tecnológica con potencial de escalabilidad en el corto o mediano plazo.
- c) Que la ejecución del emprendimiento, en sus inicios, sea desarrollado en territorio nacional chileno, independientemente que en el futuro puedan migrar su empresa hacia el extranjero, como resultado de futuras etapas de escalamiento comercial del emprendimiento.
- d) Que hayan tenido ingresos por ventas inferiores a los \$600.000.000.- (seiscientos millones de pesos), en los últimos 12 meses anteriores al mes de postulación.
- e) El equipo emprendedor, deberá definir un representante que debe contar con la disponibilidad de tiempo suficiente para participar de todas las actividades del Programa, además de aquellas orientadas a validar su modelo de negocios con potenciales clientes.

## 03. FOCALIZACIÓN TERRITORIAL

El presente Programa, de acuerdo a las condiciones establecidas en el subsidio de Corfo que permite el cofinanciamiento de este Programa, permite las postulaciones de emprendimientos con domicilio a lo largo de todo Chile, pero focalizándose en potenciar el escalamiento de emprendimientos de la región de Valparaíso, por lo cual se definen los siguientes cupos en función del total de emprendimientos a seleccionar:

**Emprendimientos con Domicilio en Región de Valparaíso: Al menos 65%**

**Emprendimientos con Domicilio del resto del País: 35%**

## 04. METODOLOGÍA DEL PROGRAMA

El Programa considera la utilización de distintas instancias para apoyar a los emprendimientos seleccionados, y que tienen el propósito de contribuir a mejorar la tasa de éxito y sobrevivencia de estos:

- a) **Need Assessment:** Aplicación de diagnóstico inicial para determinar brechas de cada emprendimiento, que permita hacer una focalización de las asesorías a entregar.
- b) **Talleres Formativos:** Se realizarán 5 jornadas presenciales en dependencias de la Universidad Federico Santa María, Valparaíso, donde se busca entregar conocimientos y metodologías, que de manera aplicada, se orienten en obtener resultados comerciales.
- c) **Asesorías Individuales:** A través de un ejecutivo asignado a cada emprendimiento, se realizaron sesiones de trabajo uno a uno para abordar las brechas detectadas y aplicar los conocimientos adquiridos, con énfasis en sus estrategias comerciales, ventas y expansión.
- d) **Mentorías:** A través de mentorías grupales e individuales, con mentores de la Red de Mentores 3IE-USM, se busca profundizar en las temáticas de interés del emprendimiento y/o conocimientos específicos de una industria.
- e) **Advisory Board:** Se busca hacer un seguimiento y orientación estratégica, para ir evaluando la efectividad y resultados de las estrategias y tácticas de venta, proponiendo medidas y tareas para mejorar indicadores de la empresa.
- f) **Vinculación con Redes:** Se realizarán instancias denominadas Vitrinas de Innovación, buscando dar a conocer las soluciones desarrolladas por las startups con distintas empresas regionales y nacionales. Al mismo tiempo, se prospectará con potenciales inversionistas, para aquellas startups que estén interesadas en el levantamiento de capital para sus planes de crecimiento.

De esta manera, y con el propósito de lograr capturar el mayor valor posible del Programa, se solicita que al menos un representante del equipo emprendedor participa de las actividades comprometidas en el Programa, y además, se recomienda una dedicación del equipo fundador de unas 12 horas mensuales.

## 05. CONTENIDOS DEL PROGRAMA

A nivel de contenidos, a través del Programa se utilizarán diversas metodologías y buenas prácticas de emprendimientos para lograr el éxito comercial. En este contexto, los principales contenidos y focos de trabajo serán:

### **Taller 1: Scale Master, El Arte de Escalar tu Negocio**

---

Este taller está diseñado para que los emprendedores puedan crear modelos de negocios escalables. Se enfoca en estrategias prácticas para aumentar la capacidad de crecimiento sostenible sin comprometer la calidad de los productos o servicios y la forma en cómo financiar esa estrategia.

#### Objetivos:

- Identificar los componentes esenciales de un modelo de negocio escalable.
- Diseñar un plan de expansión eficiente y rentable.
- Implementar estrategias de automatización y optimización de recursos.
- Reconocer oportunidades de mercado que permitan un crecimiento exponencial.
- Búsqueda de financiamiento para potenciar el crecimiento

### **Taller 2: Marketing Experience, Crea Estrategias que Impactan**

---

Centrado en la creación de experiencias de marketing que transformen la relación entre la marca y el cliente. Se abordan estrategias para generar engagement, lealtad y recomendaciones mediante campañas memorables y personalizadas.

#### Objetivos:

- Crear experiencias de marca que fidelicen clientes.
- Utilizar herramientas digitales para personalizar campañas.
- Medir y analizar el impacto de las estrategias implementadas.

### **Taller 3: Close Up, Persuasión, Negociación y Cierre**

---

El Método Close Up es un taller práctico que enseña cómo llevar a los clientes desde la indecisión hasta el cierre de ventas exitosas. Se enfoca en técnicas avanzadas de persuasión, manejo de objeciones y cierre de negocios.

#### **Objetivos:**

- Desarrollar habilidades de persuasión y negociación efectivas.
- Aprender a manejar objeciones de manera estratégica.
- Incrementar la tasa de cierre de ventas.
- Crear relaciones comerciales duraderas basadas en la confianza.

### **Taller 4: Capital Raising, Domina el Arte de Levantar Financiamiento**

---

Capital Raising es un taller diseñado para atraer inversionistas y obtener financiamiento para sus emprendimientos. Se enfoca en cómo preparar un pitch efectivo y en las técnicas para negociar con potenciales inversores.

#### **Objetivos:**

- Identificar los tipos de financiamiento disponibles según el tipo de negocio.
- Preparar un pitch que capte la atención de los inversores.
- Desarrollar estrategias de negociación para obtener condiciones favorables.
- Construir relaciones a largo plazo con inversores.

### **Taller 5: Think bigger: La Ciencia de la Estrategia de Crecimiento Comercial**

---

Taller enfocado en perfeccionar las habilidades estratégicas de los equipos comerciales para crecer de manera efectiva. Se trabaja en el diseño de planes de ventas personalizados y en el uso de técnicas avanzadas para crecer y escalar.

#### **Objetivos:**

- Diseñar estrategias comerciales basadas en análisis de mercado.
- Generar una estrategia ambiciosa de crecimiento
- Crear un ruta para lograr los objetivos a corto y mediano plazo
- Aumentar los niveles de ventas.

## 06. CRONOGRAMA DEL PROGRAMA

### ETAPA 1 - POSTULACIONES

**Desde el 22 enero hasta el 15 de marzo de 2026, hasta las 23:59 hrs.**

---

Para participar de la presente Convocatoria, un miembro o representante del Emprendimiento (o empresa) deberá registrarse, completar, y finalmente enviar el respectivo formulario de postulación disponible en el siguiente link:

<https://gust.com/programs/escala-tu-emprendimiento-2-gen>

Dentro de este formulario, el representante del emprendimiento deberá completar la información solicitada, entregar la información necesaria para verificar los antecedentes de elegibilidad, y además, podrá complementar la postulación con un video (optativo) de máximo 90 segundos de duración.

*Importante: NO se evaluará la calidad del video, sólo la información que se entrega, por lo que es perfectamente posible grabar el video desde un smartphone o computador, sin que sea vea afectada su evaluación.*

Cada postulante, y todos los integrantes de su equipo, declaran conocer y aceptar todas las condiciones y reglas contenidas en estas bases al momento de enviar su postulación, así como también declara autorizar ser contactado por Corfo u otros órganos de la Administración del Estado, para que los contacte para efectos de seguimiento de las actividades del instrumento público, así como para la elaboración de métricas y la evaluación del impacto del mismo.

### ETAPA 2 – SELECCIÓN DE EMPRENDIMIENTOS

**Desde el 23 al 27 de marzo de 2026**

---

Durante este periodo, se seleccionarán a los participantes del Programa en función de los Criterios de Evaluación indicados más adelante. La organización del Programa se reserva el derecho de solicitar información adicional para respaldar los antecedentes entregados en la postulación, en caso de que sea necesario.

Los emprendimientos seleccionados serán notificados al correo electrónico indicado en la respectiva postulación, y además dichos resultados serán publicados en el sitio web del Programa.

La organización del Programa se reserva el derecho a no dar feedback a los proyectos y/o postulaciones que no sean seleccionados en esta etapa.

### ETAPA 3 – PROGRAMA DE INCUBACIÓN

#### Desde el 01 de abril hasta el 30 de diciembre del 2026

---

El programa de incubación, considera actividades que se extenderán por un periodo de 9 meses, tiempo en el cual se brindarán los servicios de apoyo a los emprendimientos asociados a los contenidos definidos en la sección anterior.

#### COSTO DEL PROGRAMA

El Programa es **cofinanciado por Corfo**, a través de su instrumento Potencia - Servicios de Incubación, que permite una tarifa rebajada a los Emprendimientos participantes, para lo cual se solicitará un pago de una Membresía de \$500.000+IVA.- (quinientos mil pesos), el que podrá ser pagado al inicio del programa (con un descuento del 20%, es decir con un valor de prepago de \$400.000+IVA.-) o pagado en 3 cuotas iguales mensuales.

Para formalizar la participación de los Emprendimientos seleccionados, cada uno de ellos deberá firmar un Contrato de Incubación, aceptando todos los derechos y deberes asociados al Programa.

Algunas materias reguladas en el Contrato estarán relacionadas con:

- Detalle de los servicios por la incubadora ofrecidos en el contexto del Programa;
- Acceso a la red de beneficios o perks de la incubadora;
- Obligaciones del Emprendimiento, entre ellas, de entrega de información comercial y/o de resultados de éste, de manera mensual, para el correcto monitoreo del impacto del Programa;
- Regulación de Propiedad Intelectual y Confidencialidad;
- Pago de Membresía;
- Entre otros.

**Todos los emprendimientos que cumplan y/o terminen con todas las actividades** del programa de incubación recibirán un Diploma de Egreso.

Adicionalmente, se seleccionarán a los mejores Emprendimientos, basados en su compromiso y participación en las actividades del Programa, y el de sus resultados comerciales, para ser beneficiarios de los siguientes premios o beneficios:

- Al menos 2 Becas del 100% para ejecutar servicio de “**Definición de Plan de Crecimiento y Valorización**” del Emprendimiento, destinado a generar una estrategia de escalamiento, determinación de capital de trabajo requerido para financiar este plan, y propuesta para inversionistas, orientada al levantamiento de capital privado.
- Al menos 3 Becas del 100% de curso de especialización en **Revenue y Ventas B2B**, ofrecido por expertos del ecosistema, para profundizar los conocimientos adquiridos en el Programa.
- Acceso directo para participar de Programa de Post-Incubación.

#### **ETAPA 4 – PROGRAMA DE POST-INCUBACIÓN (Opcional)** **Desde el 04 de enero hasta el 31 de marzo del 2027**

---

Esta es un Etapa Opcional, con una duración de 3 meses mínimo, hasta un máximo de 9 meses, donde los Emprendimientos participantes del Programa de Incubación, podrán optar, previa evaluación por parte de la Incubadora del compromiso y participación de las actividades y resultados comerciales, continuar con el trabajo realizado en la Etapa previa, asesoría que podrá estar focalizado en:

- Aumentar los resultados comerciales (ventas y/o exportaciones).
- Prospección para el levantamiento de capital privado.
- Apoyo para el levantamiento de nuevas fuentes de financiamiento público.

La participación en esta Etapa tendrá un costo adicional, con una componente variable en función de los resultados obtenidos, materia que será regulada en un contrato adicional de Post-Incubación, a convenir entre ambas partes.

## 07. CRITERIOS DE SELECCIÓN

Cada postulación será evaluada de acuerdo a los siguientes criterios:

**a) Product Market Fit (20%):**

Corresponde a la evaluación de la coherencia y precisión de la propuesta de valor respecto del problema detectado en el respectivo segmento de clientes, y además, de cómo se dará sustento a esta propuesta de valor y crecimiento de la empresa (modelo de operación).

**b) Innovación / Diferenciación (20%):**

Corresponde a la evaluación del grado de transformación de la solución propuesta en algo valorado en el mercado, es decir, qué tanto valor se agrega al dolor detectado frente a la solución más cercana, y sus principales ventajas competitivas.

**c) Tamaño de Mercado (20%):**

Corresponde a la evaluación del tamaño de mercado o de la oportunidad de negocios detectada; su alcance nacional, regional o global; cuán bien conoce y se describe este mercado, y si existe información y datos para evidenciar que es posible lograr tracción de usuarios rápidamente y/o crecer en ventas en el menor tiempo posible.

**d) Ventas (20%):**

Corresponde a la evaluación del nivel de ventas acumulados alcanzado por la empresa en los últimos 12 meses.

**e) Capacidades y Complementariedad del Equipo Emprendedor (20%):**

Corresponde a la evaluación de la capacidad de gestión del equipo emprendedor, y sus habilidades para llevar a cabo el emprendimiento (fortalezas y debilidades). Se evaluará positivamente la experiencia del equipo (conocimiento de la industria), diversidad profesional y roles dentro del emprendimiento, sus redes de trabajo y de colaboración, complementariedad del equipo, y dedicación al Emprendimiento.

Para la evaluación de cada Postulación, a cada criterio se le asignará una nota en escala de 1 a 5, con la ponderación antes mencionada.

De acuerdo a las condiciones de Focalización Territorial de las presentes Bases, la cantidad de Emprendimientos a seleccionar estará acotado a los cupos definidos por Región, para los cuales se usarán los mismos criterios de evaluación hasta completar los cupos previamente definidos.

## 08. CONSULTAS

Todas las consultas relacionadas con el presente Programa, podrán ser dirigidas al correo **[roberto.vergara@3ie.cl](mailto:roberto.vergara@3ie.cl)** y **[annyluz.moron@3ie.cl](mailto:annyluz.moron@3ie.cl)**.

## 09. MODIFICACIONES

El 3IE se reserva la posibilidad de modificar algunas fechas del calendario del Programa, o actualizar cualquier aspecto de estas bases que no esté debidamente clarificado, dando aviso oportuno a través de las redes sociales, y el sitio web del Programa: **<http://convocatoria.3ie.cl/escalacon3ie/>**.

**ESCALA TU  
EMPRENDIMIENTO**

**con 3IE**

**2026**

**SEGUNDA GENERACIÓN**