

PREGUNTAS FRECUENTES

Convocatoria Escalamiento 2026

Guía para emprendedores en etapa de expansión

APERTURA DE LA CONVOCATORIA

17 de junio de 2026

www.corfo.cl

Sobre este documento

DOCUMENTO ORIENTADOR

Este documento es orientador. En caso de existir diferencias, prevalecerán las Bases de Escalamiento, las Bases Administrativas Generales y el acto de focalización de la convocatoria 2026.

Índice de contenidos

1. Perfil y alcance de Escalamiento
2. Requisitos para postular
3. Equipo emprendedor y participación previa
4. Proceso de postulación
5. Admisibilidad y evaluación
6. Cofinanciamiento y presupuesto
7. Ejecución, resultados y seguimiento
8. Canales de consulta

▶ **¿Cómo sé si Escalamiento corresponde a la etapa de mi empresa?**

Escalamiento está pensado para empresas que ya validaron comercialmente su solución y necesitan acelerar una etapa de crecimiento. Además de cumplir los requisitos formales y de ventas, la postulación debe mostrar que existe una base real para expandirse: clientes, tracción, un modelo de negocios validado, capacidades internas y un plan de expansión coherente con la etapa de la empresa.

Referencia: numerales 2.1, 2.2 y 8 de las Bases de Escalamiento.

▶ **¿Qué se entiende por “escalar” en esta convocatoria?**

Escalar no significa únicamente vender más o aumentar la producción. Supone ampliar el negocio hacia nuevos mercados nacionales y/o internacionales, fortalecer la capacidad de operación y generar un crecimiento en ventas que sea consistente con el modelo de negocios. También puede incluir la preparación para solicitar crédito bancario o levantar inversión privada.

▶ **¿Pueden postular empresas de cualquier región y sector económico?**

Sí. La convocatoria es de alcance nacional y no está restringida a una industria específica. Sin embargo, la solución debe atender una problemática u oportunidad relevante y tener potencial para expandirse más allá de un alcance exclusivamente comunal o provincial.

▶ **Mi empresa opera principalmente en una comuna o región. ¿Eso impide postular?**

No necesariamente. Lo relevante es que la solución tenga capacidad real de expansión hacia otras regiones del país y/o mercados internacionales. Un proyecto cuyo alcance sea exclusivamente local, sin una estrategia plausible para ingresar a nuevos mercados, no se ajusta al objetivo del instrumento.

▶ **¿La empresa debe estar operando de manera sostenible antes de postular?**

No es un requisito de entrada. Sin embargo, durante la ejecución del proyecto será obligatorio desarrollar una estrategia para diagnosticar impactos, priorizar brechas, definir indicadores, implementar medidas iniciales y medir avances hacia una operación más sostenible en los ámbitos social y/o ambiental.

► **¿Puedo postular como persona natural o con una empresa constituida en el extranjero?**

No. El beneficiario debe ser una persona jurídica, con o sin fines de lucro, constituida en Chile al momento de la postulación.

► **¿Cuál es la antigüedad máxima de la persona jurídica?**

La persona jurídica no puede haber iniciado actividades ante el Servicio de Impuestos Internos con anterioridad a seis años contados desde la fecha de apertura. Como la convocatoria abre el 17 de junio de 2026, la empresa debe haber iniciado actividades el 17 de junio de 2020 o con posterioridad. Este requisito se aplica a la persona jurídica, independientemente de sus giros o de la fecha en que incorporó la actividad asociada al proyecto.

Referencia: numeral 4.1, letra a), y numeral 12.1 de las Bases de Escalamiento.

► **¿Qué período se considera para revisar las ventas?**

Se consideran los 12 meses calendario anteriores al mes de apertura. Para la convocatoria 2026, el período corresponde a junio de 2025 a mayo de 2026, ambos meses incluidos.

► **¿Cuáles son los montos mínimos y máximos de ventas?**

La persona jurídica debe cumplir simultáneamente dos condiciones:

- Haber registrado ventas netas de la solución postulada por, al menos, \$80.000.000 durante el período junio de 2025 a mayo de 2026.
- No superar \$800.000.000 en ventas netas totales de la persona jurídica durante el mismo período, incluyendo ventas de productos o servicios distintos de la solución postulada.

Referencia: numeral 4.1, letras b) y c), de las Bases de Escalamiento.

► **La empresa tiene ventas, pero no corresponden a la solución que quiero escalar. ¿Puedo postular?**

Solo podrá postular si, dentro del período exigido, la solución materia del proyecto registra ventas netas por al menos \$80.000.000. Las ventas de otras líneas de negocio sirven para calcular el límite máximo de ventas totales de la empresa, pero no reemplazan el mínimo exigido para la solución postulada.

► **¿Un contrato, una orden de compra o una venta informal se consideran ventas?**

No por sí solos. Para verificar el requisito se considerarán ingresos por ventas que consten en los documentos tributarios correspondientes. En los proyectos aprobados, Corfo solicitará antecedentes tributarios para acreditar los montos declarados. Si la información acreditada no es coherente con la postulación, el proyecto podrá tenerse por desistido.

► **Mi modelo de ingresos se basa en comisiones. ¿Qué monto debo declarar?**

Cuando exista un modelo de intermediación por cuenta de terceros, se considerarán como ventas los ingresos correspondientes a las comisiones y no el valor total transado o facturado al cliente final. Corfo revisará la naturaleza efectiva del modelo: no se tratará como comisión una operación que incluya asesoría, curaduría o selección de productos o servicios para cumplir un objetivo del cliente y que, por tanto, exceda la mera intermediación entre vendedor y comprador.

► **¿El objeto social de la empresa debe estar relacionado con el proyecto?**

Sí. En el formulario se debe transcribir literalmente el objeto social o finalidad que consta en los estatutos y explicar su pertinencia respecto de las actividades del proyecto. Este antecedente forma parte del análisis de admisibilidad y vuelve a verificarse durante la formalización de los proyectos aprobados.

► **¿Es obligatorio que la solución sea innovadora?**

Sí. La solución debe incorporar un componente diferenciador que entregue nuevo valor respecto de las alternativas disponibles y que sea relevante para el cliente. No basta con declarar que el producto o servicio es distinto: la postulación debe explicar con qué soluciones compite, qué mejora de manera sustantiva y por qué esa diferencia puede generar preferencia, tracción y posicionamiento en el mercado.

► **¿Qué tipos de proyectos no se ajustan al objetivo de Escalamiento?**

No se ajustan, entre otros, los proyectos cuyo objetivo principal sea comprar materias primas, insumos, maquinaria o equipamiento; importar o exportar productos sin una estrategia de expansión del emprendimiento; dedicarse exclusivamente a la compraventa, consultoría o adquisición de franquicias; o mantener un alcance exclusivamente local. El proyecto debe estar centrado en el crecimiento comercial y la expansión del negocio.

► **¿Es obligatorio declarar un equipo emprendedor?**

La categoría “equipo emprendedor” es opcional y permite identificar hasta tres personas cofundadoras. Sin embargo, el equipo representa el 30% de la evaluación y las bases señalan que se espera un equipo emprendedor compuesto por al menos dos personas. Por ello, la postulación debe demostrar capacidades complementarias, dedicación suficiente, roles claros y redes pertinentes para ejecutar el plan de expansión.

► **¿A quién puedo declarar como integrante del equipo emprendedor?**

En una persona jurídica con fines de lucro, cada integrante debe ser cofundador(a) y contar, al momento de postular, con al menos un 5% de participación en el capital social. No corresponde declarar a una persona que será incorporada como socia únicamente si el proyecto resulta aprobado. En una persona jurídica sin fines de lucro, las personas declaradas deberán mantenerse vinculadas a la ejecución durante todo el proyecto.

► **Uno de los cofundadores participa en otro proyecto de la Gerencia de Emprendimiento que sigue en ejecución. ¿Puede integrar el equipo?**

Depende de su dedicación y del plazo restante del otro proyecto. Si esa persona dedica al otro proyecto un 50% o más de la jornada ordinaria semanal, solo podrá ser declarada cuando dicho proyecto se encuentre a dos meses o menos de finalizar, según la programación vigente al 17 de junio de 2026. Si su dedicación es inferior al 50%, esta limitación específica no aplica. En todos los casos, la información sobre dedicaciones debe ser consistente y verificable.

► **Un cofundador ha participado previamente en dos o más proyectos distintos de la Gerencia de Emprendimiento. ¿Puede integrar el equipo?**

Por regla general, deben haber transcurrido al menos dos años desde el término del último proyecto en que participó como beneficiario(a) o cofundador(a). No se contabiliza, para esta limitación, un proyecto Semilla Inicia y/o Semilla Expande que corresponda al mismo emprendimiento que ahora postula a Escalamiento. La limitación se aplica a las personas declaradas como integrantes del equipo emprendedor.

► **Mi emprendimiento recibió apoyo previo de Corfo. ¿Puede postular?**

Depende del instrumento que lo apoyó. El mismo emprendimiento no puede estar siendo o haber sido cofinanciado previamente por los siguientes instrumentos, en cualquiera de sus versiones:

- Programa Scale Up - Expansión.
- Concurso Semilla Expansión.
- Escalamiento.
- Fase 2 del Programa Start-Up Chile.

- Growth de Start-Up Chile.
- Subsidio Semilla de Asignación Flexible para Escalamiento.
- Escalamiento Intermediado.
- Consolida y Expande Innovación, cuando el proyecto haya sido apoyado para su escalamiento comercial nacional y/o internacional.

Si el emprendimiento fue apoyado por otro instrumento de la Gerencia de Emprendimiento, ese proyecto debe haber finalizado o encontrarse en sus últimos dos meses de ejecución al momento de la apertura. En este último caso, debe estar finalizado cuando se notifique la aprobación de Escalamiento.

► **¿Una misma persona puede integrar más de una postulación?**

Puede participar en más de una postulación durante la evaluación, pero no podrá formar parte de más de un proyecto adjudicado en la misma convocatoria. Si dos o más proyectos que la incluyen resultan elegibles, solo podrá proponerse para aprobación el que obtenga la mejor nota final.

► **¿Cómo se realiza la postulación?**

La postulación se realiza exclusivamente en línea, a través del sitio web de Corfo, durante el período en que la convocatoria esté abierta. El formulario debe completarse íntegramente y enviarse dentro del plazo. Guardar respuestas o completar todos los campos no equivale a postular: es indispensable presionar “Enviar postulación” y verificar que el sistema confirme el envío.

► **¿Puedo enviar antecedentes complementarios después de postular?**

No. Corfo evaluará los antecedentes ingresados en el formulario y los archivos que la propia plataforma solicite. No se recibirán complementos por correo electrónico ni por otros canales una vez enviada la postulación. Por ello, la información debe quedar completa, coherente y suficientemente respaldada dentro del formulario.

► **¿El video puede durar más de 40 segundos?**

Puede alojarse un video de mayor duración, pero Corfo solo revisará los primeros 40 segundos. Todo el contenido obligatorio debe quedar comprendido dentro de ese tiempo.

► **¿El video debe tener producción profesional?**

No. La calidad de producción no es el objetivo. El video debe permitir comprender, de manera clara y continua, dos elementos: qué producto o servicio se postula y cuál es su grado de innovación en comparación con las soluciones actualmente disponibles. No debe requerir pausas, cambios de velocidad ni ajustes de formato para ser entendido.

► **¿Qué cuidados técnicos debo tener con el video?**

El vínculo debe conducir a un único video, estar disponible inmediatamente y mantenerse accesible al menos hasta la comunicación de resultados. Si tiene contraseña, esta debe informarse correctamente. Es responsabilidad del postulante verificar el acceso, el audio y la imagen antes de enviar. La falta de video, un enlace inaccesible o un contenido que no permita reconocer el componente innovador puede determinar la no admisibilidad del proyecto.

► **¿El video puede reemplazar información del formulario?**

No. El video se utiliza principalmente en la segunda fase de admisibilidad y puede apoyar la comprensión durante la evaluación, pero toda la información relevante para evaluar la solución, la innovación, la escalabilidad, el plan y el equipo debe quedar desarrollada en el formulario. Además, ambos contenidos deben ser consistentes.

► **¿Puedo enviar más de una postulación con la misma persona jurídica?**

La plataforma puede permitirlo, pero solo se admitirá una postulación por persona jurídica. Si se envía más de una, se considerará únicamente la última y las anteriores se tendrán por desistidas.

▶ **¿Puedo postular el mismo proyecto a otro programa de Corfo?**

Sí, mientras se encuentre en proceso de postulación. Sin embargo, el mismo proyecto no puede ejecutar simultáneamente dos cofinanciamientos de Corfo y/o sus Comités. Si obtiene otro cofinanciamiento mientras Escalamiento sigue en evaluación, la postulación a Escalamiento se tendrá por desistida. Si ambos apoyos se aprueban antes de formalizar, el beneficiario deberá informar y optar por uno.

▶ **¿Necesito una entidad intermediaria o consultora para postular?**

No. La persona jurídica postula y, si resulta seleccionada, ejecuta directamente el proyecto. Además, no son financiadas las asesorías para preparar la postulación ni para administrar el proyecto ante Corfo.

▶ **¿Puedo cambiar la persona jurídica beneficiaria después de postular?**

No. Una vez enviada la postulación no se puede cambiar al beneficiario. Los cambios de propiedad que se proyecten durante la ejecución deberán informarse a Corfo antes de materializarlos, para verificar que se mantengan las condiciones consideradas al aprobar el proyecto.

► **¿Todos los proyectos enviados pasan directamente a evaluación?**

No. Primero se realiza un análisis de admisibilidad en fases. Entre otros aspectos, Corfo revisa los rangos de ventas, la coherencia del proyecto con el instrumento, el nivel de innovación, el video, la antigüedad de la empresa, las limitaciones de participación, la constitución en Chile y la pertinencia del objeto social. Solo los proyectos que cumplen todos los requisitos avanzan a evaluación.

► **¿Cumplir los requisitos de ventas garantiza que el proyecto será seleccionado?**

No. Los requisitos de ventas permiten verificar que la empresa se encuentra en la etapa mínima exigida, pero la selección depende de la evaluación comparada y del ranking. Una empresa puede cumplir la admisibilidad y, aun así, no obtener cofinanciamiento si su propuesta de valor, plan de expansión, estado de avance, capacidades o redes no son suficientemente competitivos.

► **¿Qué criterios se utilizan para evaluar los proyectos?**

La evaluación considera tres criterios, con una ponderación total de 100%:

Criterio	Qué se evalúa	Ponderación
Innovación	Diferenciación y valor entregado al cliente respecto de las alternativas existentes.	35%
Escalabilidad	Modelo de negocios, plan de expansión, tracción y proyección de crecimiento.	35%
Equipo emprendedor	Capacidades, complementariedad, dedicación y redes pertinentes.	30%

► **¿Qué debe mostrar un plan de expansión sólido?**

Debe conectar el punto de partida real de la empresa con resultados alcanzables durante el proyecto. Se espera claridad sobre los mercados objetivo, clientes, canales, modelo de ingresos, actividades, recursos, responsables, riesgos e indicadores. El plan debe ser consistente con la tracción existente y con la capacidad operativa y financiera de la empresa; no basta con declarar una intención general de internacionalizar o aumentar ventas.

► **¿Las empresas lideradas por mujeres reciben puntaje adicional?**

No. Se aplican los mismos criterios y ponderaciones a todas las postulaciones. El beneficio consiste en un aumento del porcentaje de cofinanciamiento para los proyectos aprobados que acrediten la calidad de empresa liderada por mujeres durante la formalización y mantengan sus requisitos durante la ejecución, salvo las excepciones previstas para procesos de levantamiento de capital previamente informados y aprobados por Corfo.

► **¿Existe alguna bonificación sobre la nota final?**

Las bases contemplan una bonificación de 5% sobre la nota final para empresas de menor tamaño que, además, cuenten con el sello vigente del Ministerio del Trabajo y Previsión Social por implementación anticipada de la reducción de jornada laboral. Para solicitarla deben declararlo y acompañar los antecedentes requeridos en la plataforma. La nota final no podrá superar 5,00.

▶ **¿Cuánto financia Corfo?**

Corfo podrá cofinanciar hasta el 70% del costo total del proyecto, con un subsidio de hasta \$60.000.000. El monto y porcentaje aprobados pueden ser inferiores, según la evaluación, la disponibilidad presupuestaria y las condiciones del llamado.

▶ **¿Cuál es el cofinanciamiento para empresas lideradas por mujeres?**

En los proyectos aprobados que acrediten esta calidad, el porcentaje podrá aumentar hasta 10 puntos porcentuales, llegando a un máximo de 80% del costo total. El subsidio no podrá superar \$68.571.429.

▶ **¿Cuánto debe aportar la empresa beneficiaria?**

Debe aportar el porcentaje restante del costo total del proyecto, mediante aportes nuevos o pecuniarios y/o aportes preexistentes o valorizados, según las reglas de las bases. Por ejemplo:

- Proyecto de \$85.714.286 bajo la regla general: Corfo financia hasta \$60.000.000 y el beneficiario aporta al menos \$25.714.286.
- Proyecto de \$85.714.286 de una empresa liderada por mujeres: Corfo financia hasta \$68.571.429 y la beneficiaria aporta al menos \$17.142.857.

▶ **¿Qué tipo de actividades puede financiar el proyecto?**

El presupuesto puede incluir actividades directamente vinculadas con la expansión, tales como contratación de personal nuevo, marketing y difusión comercial, prospección de clientes, entrada a nuevos mercados, certificaciones, propiedad intelectual, empaquetamiento comercial, sofisticación de la solución, participación en ferias o rondas de negocios, arriendos críticos, servicios especializados y determinados activos necesarios para ejecutar el plan.

▶ **Necesito maquinaria, equipamiento e insumos para crecer. ¿Puedo concentrar el proyecto en esas compras?**

No. La compra de activos, materias primas o insumos no puede ser el objetivo principal del proyecto. Los activos deben ser críticos y estrictamente coherentes con el plan de expansión. Además, los gastos de inversión financiados con subsidio no pueden superar el 40% del cofinanciamiento de Corfo y se sujetan a las restricciones de rendición aplicables.

▶ **¿Se puede pagar al personal que ya trabaja en la empresa?**

El personal contratado antes de la postulación se considera preexistente. Sus remuneraciones u honorarios pueden presupuestarse como aporte del beneficiario, pero no financiarse con cargo al subsidio. Con recursos Corfo se puede financiar personal nuevo directamente vinculado con la ejecución del proyecto.

¿Se pueden financiar remuneraciones u honorarios de socios o accionistas?

Sí, hasta un máximo de dos socios o accionistas que trabajen efectiva y permanentemente en la empresa. Si son personal nuevo, se puede presupuestar hasta \$700.000 mensuales con cargo al subsidio y hasta \$1.000.000 mensuales con cargo al aporte del beneficiario, por persona. Si son preexistentes, solo se puede presupuestar hasta \$1.000.000 mensuales con cargo al aporte del beneficiario.

▶ ¿Los servicios de mentoría y de estrategia de crecimiento son obligatorios?

Sí. El proyecto debe considerar servicios de mentoría y servicios orientados a definir y ejecutar la estrategia de crecimiento y financiamiento. Estos últimos pueden abordar internacionalización, crédito bancario, levantamiento de inversión, valorización, planificación estratégica, reestructuración de gestión o apoyo legal y financiero. La contratación debe ser aprobada previamente por Corfo.

▶ ¿Existe un monto reservado para los servicios estratégicos?

Sí. Se deberán destinar hasta \$3.000.000 del subsidio a los servicios de estrategia de crecimiento y financiamiento. El monto no utilizado debe restituirse a Corfo y no puede reasignarse a otras actividades del proyecto.

▶ **¿Cuánto dura el proyecto?**

El plazo de ejecución es de hasta 12 meses. Excepcionalmente, Corfo puede autorizar una prórroga de hasta tres meses adicionales, previa solicitud fundada presentada antes del vencimiento. El acto de focalización de la convocatoria puede establecer un plazo menor o restringir las prórrogas.

▶ **¿Qué resultados de crecimiento se esperan?**

Al término del proyecto se espera un crecimiento de, al menos, 50% en los ingresos por ventas respecto de los 12 meses anteriores a la apertura, con un incremento mínimo de \$60.000.000. También se espera que el emprendimiento obtenga ventas en nuevos mercados y/o concrete financiamiento privado.

▶ **¿Cómo se aplica la meta de 50% y el mínimo de \$60.000.000?**

Se debe cumplir el umbral que resulte más exigente. Por ejemplo, si las ventas de referencia fueron \$100.000.000, el 50% corresponde a \$50.000.000, pero aplicará el mínimo de crecimiento de \$60.000.000. Si las ventas de referencia fueron \$300.000.000, la meta esperada de crecimiento será, al menos, \$150.000.000.

▶ **¿Existe un hito de continuidad durante la ejecución?**

Sí. Dentro de los primeros seis meses, el beneficiario debe entregar un informe de avance e hito crítico. Este debe acreditar el avance de las actividades, los resultados comprometidos y una meta de ventas acumuladas para los primeros cinco meses de ejecución, además del plan para el período restante. Corfo evaluará la continuidad y puede establecer condiciones o poner término anticipado si los antecedentes no resultan satisfactorios.

▶ **¿Cuándo se acreditan las ventas declaradas en la postulación?**

Los proyectos aprobados deberán presentar, dentro de los 15 días siguientes a la comunicación de aprobación, los antecedentes tributarios requeridos para acreditar las ventas de la solución y las ventas totales de la persona jurídica. La información debe ser coherente con lo declarado en el formulario.

▶ **¿Qué ocurre si cambia la propiedad de la empresa durante el proyecto?**

Todo cambio de propiedad debe informarse a Corfo antes de materializarse. La revisión busca verificar que se mantengan las condiciones y supuestos considerados en la adjudicación. Esto es especialmente relevante para empresas lideradas por mujeres y para procesos de levantamiento de capital.

▶ **¿Qué ocurre si un integrante del equipo emprendedor se retira?**

Debe ser reemplazado por un nuevo socio o socia con capacidades y experiencia idóneas y con dedicación suficiente para asumir sus funciones. El reemplazo debe ser evaluado y autorizado por Corfo. De no cumplirse esta condición, el proyecto puede terminar anticipadamente.

► **¿Se exige una garantía para formalizar el proyecto?**

Sí. Las bases establecen una garantía de fiel cumplimiento del convenio por un monto de, al menos, 30 UF. Los requisitos específicos para su entrega se informarán a los proyectos aprobados durante la formalización.

▶ **¿Dónde puedo realizar consultas?**

- Servicio al Cliente Corfo: 600 586 8000.
- Correo electrónico: escalamiento@corfo.cl.
- Chat en línea y ficha de la convocatoria en www.corfo.gob.cl
- Charlas informativas y contenidos de apoyo que se publiquen en los canales oficiales de Corfo.

▶ **¿Corfo puede revisar mi postulación antes de que la envíe?**

No. Los canales de atención pueden aclarar el sentido de las bases, los requisitos y el funcionamiento de la plataforma, pero no revisan respuestas, no validan previamente la elegibilidad de un proyecto ni orientan sobre qué declarar para mejorar una postulación. La información entregada debe ser suficiente para todas las personas postulantes en condiciones de igualdad.

RECOMENDACIÓN FINAL

Antes de enviar, revisa la coherencia completa de la postulación. La solución, las ventas, el mercado, el plan de expansión, el presupuesto, las capacidades del equipo y el video deben describir el mismo emprendimiento y responder a una etapa real de escalamiento.