

## **BASES POSTULACIÓN 5TA EXPEDICIÓN**

### **1. Antecedentes**

La región de Antofagasta, ubicada en el norte de Chile, es conocida por ser una de las zonas más importantes en la minería del país y a nivel global. Conocida como “la capital de la minería”, esta región cuenta con importantes yacimientos de cobre, oro, plata, hierro, zinc, entre otros. Además, la región cuenta con importantes empresas mineras, estas empresas emplean a miles de trabajadores en la región y generan importantes ingresos para el país.

La minería ha sido una actividad económica importante en la región de Antofagasta durante siglos, y la explotación moderna de los recursos minerales comenzó a principios del siglo XX. La minería ha sido el motor económico de la región y del país, contribuyendo significativamente a su desarrollo y crecimiento.

A pesar de que Antofagasta es un ecosistema muy activo en materia de emprendimientos, La mayoría de estos negocios se orientan a necesidades locales, lo que limita su escalabilidad, por lo tanto, existe una gran oportunidad de aprovechar las ventajas comparativas que ofrece la región en la creación de nuevas soluciones, basadas en innovación y tecnología.

Así, el 2021 nace Aster, la primera aceleradora de startups de la zona norte de Chile bajo una colaboración entre el *Gobierno Regional* de Antofagasta, su *Comité de Desarrollo Productivo y Escondida I BHP*. Aster busca impulsar el desarrollo de startups, aprovechando las ventajas comparativas que ofrece el territorio para la creación de nuevas soluciones, basadas en innovación y tecnología. El propósito de Aster es convertir a Antofagasta en un polo de innovación y emprendimiento, referente a nivel internacional atrayendo talento de otras partes del país y del mundo para potenciar sus soluciones en la región.

Hasta la fecha Aster ha seleccionado, acelerado e invertido en 50 startups de alto potencial de crecimiento. Se han invertido un total de USD \$1.140.000 en estas compañías, provenientes del Fondo Copernico otorgado por Escondida I BHP. Además, este portafolio ha alcanzado ventas acumuladas que superan los USD \$5.100.000.-

Aster es impulsado y financiado por Escondida I BHP y ejecutado por la aceleradora de negocios Magical.

### **2. Programa de Aceleración**

El programa de aceleración tiene una duración de **cuatro meses**, el cual es desarrollado mayoritariamente en formato on-line. El objetivo de este es asesorar y apoyar a las startups para que crezcan de manera rápida y alcanzar su máximo potencial en un corto período de tiempo. En términos específicos, los objetivos de este programa son:

- 1) Apoyar a las startups en el desarrollo y refinación de su modelo de negocios.
- 2) Proporcionar mentoría y asesoramiento personalizado de expertos en la industria para apoyar a las startups en superar sus desafíos en áreas de Gestión Comercial, Legal, Marketing, Desarrollo organizacional, Expansión, entre otros.
- 3) Proporcionar financiamiento para apoyar a las startups en mejorar sus productos tecnológicos y escalar sus operaciones.
- 4) Facilitar espacios de vinculación con el ecosistema de innovación y emprendimiento de la Región de Antofagasta y empresas o instituciones público-privadas de la Industria.

Las etapas que componen el programa de aceleración son:

1. Realización de diagnóstico
2. Entrega de plan de trabajo
3. Sesiones con asesores expertos
4. Sesiones de trabajo con ejecutiva de portafolio
5. Preparación Pitch Aster Demo
6. Participación en Aster Demo

La compañía se enfocará en la validación del modelo de negocios, la gestión comercial para potenciar las ventas y la preparación para el escalamiento, siendo estos los marcadores de éxito durante el plazo de desarrollo del proyecto.

Esta etapa comprende desde el diagnóstico inicial con la elaboración de un plan de trabajo y sesiones de trabajo con expertos, hasta el Aster Demo que corresponde al término del programa.

Además, las startups seleccionadas para participar en el proceso serán asesoradas y acompañadas permanentemente por profesionales de Aster, de acuerdo con los términos del contrato de servicios de aceleración que suscriban los beneficiarios en consonancia con las mismas bases.

El programa de aceleración de Aster ofrece a los emprendedores seleccionados una variedad de servicios, actividades y beneficios para ayudarles a escalar sus negocios. Estos incluyen:

- Financiamiento inicial de USD \$15.000 del fondo de capital semilla [Coppernico](#), administrado de acuerdo con las bases del programa.
- Consultoría personalizada con expertos asesores con amplia experiencia en el asesoramiento de empresas tecnológicas en temas como modelos de negocios, marketing digital, UX, ventas, growth hacking y estrategia de marca, entre otros.
- Talleres y workshops adaptados a las necesidades específicas de cada grupo.
- Descuentos en servicios valorados en más de USD \$150.000<sup>1</sup>.
- Acompañamiento continuo a la empresa durante el programa, con reuniones de trabajo quincenales realizadas por ejecutivos de Aster.
- Acceso a contactos comerciales, redes y alianzas de reconocidas empresas y organizaciones a nivel nacional y regional importantes del ecosistema<sup>2</sup>.
- Acceso a ser parte de una comunidad digital colaborativa entre emprendedores de Antofagasta y el resto del país, donde podrán encontrar inspiración, conocer a otros fundadores, resolver dudas y colaborar.

### 3. Resultados Esperados

a) Se espera que los emprendimientos beneficiados avancen en al menos una etapa en su ciclo de desarrollo, esto es: de etapa temprana o pre-revenue a pre-seed, o de pre-seed a seed, o de seed a growth, o de growth a expansión; a través de evidencias concretas como incremento en ventas, desarrollo de producto y/o levantamiento de capital.

b) Se espera que los emprendedores líderes de cada proyecto y/o founders adquieran habilidades relacionadas con la 'mentalidad startup'. Con una disposición al aprendizaje constante, a una cultura colaborativa, a la resiliencia empresarial y el desarrollo del espíritu emprendedor.

c) Se espera que los emprendimientos beneficiados generen conexiones con el ecosistema regional, nacional y latinoamericano, con la intención de desarrollar oportunidades de networking y negocios.

---

<sup>1</sup> La lista actualizada de descuentos disponibles se mantendrá al día en la página web y podrá estar sujeta a cambios por factores externos a Aster.

<sup>2</sup> La lista actualizada de red de contactos, redes del ecosistema y expertos se mantendrá al día en la página web y podrá estar sujeta a cambios por factores externos a Aster.

#### 4. Requisitos de Postulación ¿Quiénes pueden postular?

Para participar de esta convocatoria, los postulantes deberán cumplir con los siguientes requisitos:

1. El postulante debe ser una **persona jurídica con fines de lucro** debidamente constituida en Chile por medio de una sociedad por acciones o sociedad anónima. En caso de ser una empresa extranjera, se pide que tengan la debida documentación para comercializar sus servicios en Chile.
2. **Naturaleza de la solución:** startups tecnológicas innovadoras (software y/o hardware de desarrollo propio).
3. **Alcance:** Que tengan potencial de internacionalización y escalabilidad.
4. **Etapas de madurez:** Que se encuentren en una etapa *pre-seed*<sup>3</sup>.
5. **Equipo:** Que cuenten con un equipo multidisciplinario, con experiencia pertinente en la industria objetivo, una dedicación de tiempo completo a la startup y que compartan los objetivos y visión del programa.
6. **Industria:**
  - a. Que tengan foco en la industria minera y servicios adyacentes.
  - b. Otras industrias relevantes para el norte de Chile como energías renovables, recursos hídricos, logística industrial, entre otros.
7. **Localidad:** Startups locales, nacionales y de Latinoamérica que tengan potencial para desarrollar sus negocios en la capital minera de Chile: Antofagasta.

#### 5. Proceso de Convocatoria y postulación

La convocatoria será a través de una postulación en línea completando un formulario disponible en la página web de Aster [www.asteraceleradora.com](http://www.asteraceleradora.com) y que se puede acceder desde [aquí](#).

El proceso de convocatoria será entre las **16:00 horas del día martes 21 de noviembre, y hasta las 23:59 horas del día viernes 22 de diciembre; ambos del año 2023**. Durante este período se recibirán consultas directamente a través del correo de la aceleradora, [postulaciones@asteraceleradora.com](mailto:postulaciones@asteraceleradora.com), las cuales serán contestadas por los ejecutivos de Aster, en un plazo no superior a 5 días hábiles, de manera de facilitar la postulación de los emprendedores.

#### 6. Proceso de Pre-selección por Comité de Screening

Los proyectos postulados que cumplan con los requisitos de la convocatoria, conforme se encuentran establecidos en el punto 4 de las presentes bases, serán contactados por ejecutivos de Aster para coordinar una reunión screening, donde se profundizará con respecto a las respuestas dadas en el formulario de postulación.

En esta instancia, el emprendedor deberá presentar un pitch de 5 minutos al comité de screening, con los siguientes contenidos:

- Descripción del problema y solución
- Mercado potencial y objetivo
- Modelo de negocios
- Competencia
- Validación comercial (ventas o MPV)
- Roadmap con hasta 5 hitos más importantes
- Equipo / Mentores/ Advisors

---

<sup>3</sup> Pre seed: Etapa temprana con validación comercial (priorizando primeras ventas o pilotos comerciales)

El **Comité de Screening** evaluará los proyectos postulados con notas de 1 a 5 en base a la información proporcionada en el formulario postulación y la reunión de screening, de acuerdo a los siguientes criterios de evaluación:

<b>Criterio</b>	<b>Detalle</b>	<b>Ponderación</b>
<b>Problema y Solución</b>	<b>Problema y oportunidad:</b> Se evaluará la relevancia del problema siendo la solución coherente con el problema identificado <b>(15%)</b>	<b>35%</b>
	<b>Mercado:</b> Se evaluará el segmento de mercado objetivo, su tamaño y tendencia de crecimiento con referencias reales <b>(10%)</b>	
	<b>Escalabilidad:</b> Se evaluará la escalabilidad del negocio, de manera que facilite la rápida expansión <b>(10%)</b>	
<b>Validación Comercial</b>	<b>Validación comercial:</b> Se evaluará la validación real del producto tecnológico, considerando actividades de validación con usuarios potenciales, pilotos con clientes, MVP terminado y probado como mínimo TRL 4, usuarios activos tanto gratuitos como de pago, nivel de ingresos por ventas, entre otros <b>(15%)</b>	<b>20%</b>
	<b>Diferenciación con la competencia:</b> Se evaluará que el equipo tenga conocimiento de quienes son sus competidores directos o indirectos y que se aprecie de forma clara la diferenciación con estos enfatizando en su propuesta de valor <b>(5%)</b>	
<b>Equipo y capacidades de la empresa</b>	<b>Calificación y Experiencia del Equipo:</b> Se evaluará la experiencia del equipo, estudios académicos, capacidades técnicas, y capacidades comerciales para el crecimiento de la empresa, alianzas, redes de apoyo, red de contactos, priorizando equipos multidisciplinarios <b>(15%)</b>	<b>35%</b>
	<b>Rol de CTO cubierto:</b> Se evaluará que uno de los founders se encargue exclusivamente del desarrollo del software o del producto tecnológico, o que dentro del equipo esté este rol cubierto por una persona a través de un contrato de trabajo <b>(15%)</b>	
	<b>Protección de Propiedad Intelectual:</b> Se evaluará que la empresa cuente con registro de marca vigente y/o algún tipo de protección intelectual del activo tecnológico como derechos de autor, patente, contratos de confidencialidad, entre otros <b>(5%)</b>	
<b>Proyecciones</b>	<b>Road Map de expansión:</b> Se evaluará que el plan de expansión sea claro y realista frente al estado actual de la empresa y las capacidades, estableciendo plazos e hitos importantes. También se evaluarán las proyecciones y el potencial para hacer sus negocios en la región de Antofagasta. <b>(10%)</b>	<b>10%</b>

La escala de puntaje para la evaluación de cada uno de los criterios será el siguiente:

<b>Puntaje</b>	<b>Concepto</b>	<b>Descripción</b>
1	Insuficiente	La propuesta no cumple/aborda adecuadamente los aspectos del criterio o hay graves deficiencias inherentes.
2	Suficiente	La propuesta cumple/aborda en términos generales los aspectos del criterio, pero existen importantes deficiencias.
3	Regular	La propuesta cumple/aborda correctamente los aspectos del criterio, aunque requiere ciertas mejoras.
4	Bueno	La propuesta cumple/aborda los aspectos del criterio de muy buena manera, aun cuando son posibles ciertas mejoras.

5	Excelente	La propuesta cumple/aborda de manera sobresaliente todos los aspectos relevantes del criterio en cuestión.
---	-----------	--

El comité screening encargado de evaluar los proyectos dará respuesta a la pre-selección en un plazo de hasta 5 días desde la reunión de screening. Para su aprobación, estos deberán tener un puntaje promedio ponderado superior a 3.5. Los emprendimientos pre-seleccionados deberán completar un cuestionario de compliance dentro de un plazo máximo de 48 horas desde la fecha del envío de la notificación. Su revisión está a cargo de *Chile Global Ventures*, quienes administran el Fondo de Capital Semilla Copernico (punto 9 de las presentes bases). La respuesta a este cuestionario, se entregará en un plazo no superior a 5 días hábiles.

Paralelamente, se llevará a cabo un Diagnóstico legal. Para esto, se les solicitará a los participantes que envíen la documentación necesaria a través del correo electrónico [postulaciones@asteraceleradora.com](mailto:postulaciones@asteraceleradora.com). Esta información será revisada para asegurar que la empresa se encuentre en condiciones óptimas para avanzar en el proceso de selección.

Ambos pasos deben ser aprobados ya que son claves para el avance del emprendimiento a la siguiente etapa de presentación ante comité de inversión.

**7. Proceso de selección por Comité de Inversiones**

Posterior al proceso de pre-selección se fijará una fecha en la que deberán realizar un pitch de 5 minutos ante el Comité de Inversiones de Aster. Esta instancia será la instancia resolutoria respecto a la selección de los postulantes. Los contenidos del pitch son los mismos mencionados en el punto 6 y, luego de presentar, habrá un espacio de 5 minutos de preguntas realizadas por el comité de inversiones al emprendedor.

La pauta de evaluación del comité de inversiones es la siguiente:

CLAVES DE DESEMPEÑO	DESCRIPTOR	PUNTAJE				
		No logrado	Deficiente	Aceptable	Bueno	Excelente
ÍTEM	NOTA	1.0	2.0	3.0	4.0	5.0
<b>PROBLEMA, IMPACTO Y OPORTUNIDAD (25%)</b>	<b>El problema presentado es claro, está cuantificado y se aprecia un alto sentido de urgencia en ser resuelto.</b>	El problema no está claramente definido, no está cuantificado su impacto y no se aprecia una oportunidad de negocios evidente.	El problema es relevante pero su impacto no está cuantificado correctamente, aunque existe oportunidad de negocio, no es clara ni urgente.	El problema es claro y relevante, está cuantificado su impacto pero no con referencias confiables. Se aprecia una oportunidad de negocios clara.	El problema es claro, su impacto está cuantificado correctamente con referencias confiables. Hay una clara urgencia de ser resuelto, siendo una gran oportunidad de negocio.	El problema es muy claro, su impacto es muy relevante y está cuantificado con referencias confiables. Hay una alta urgencia a nivel mundial de ser resuelto, siendo una gran oportunidad de negocio y crecimiento.
<b>SOLUCIÓN Y PROPUESTA DE VALOR (25%)</b>	<b>Presenta una solución clara con una propuesta de alto valor.</b>	Presenta una solución poco clara, sin una propuesta de valor relevante o coherente que resuelva el problema.	Presenta una solución y propuesta de valor clara y coherente con el problema a resolver.	Presenta una solución clara y coherente con el problema a resolver. La propuesta de valor es llamativa pero no es cuantificada.	Presenta una solución clara y coherente con el problema. Cuantifica correctamente la propuesta de valor a sus clientes.	Presenta una solución clara, indicando una propuesta de alto valor, incorporando elementos innovadores y cuantifica el beneficio en sus clientes.

<b>MODELO DE NEGOCIOS(12,5 %)</b>	<b>El modelo de negocios es coherente y sostenible para la solución propuesta</b>	El modelo de negocios no tiene coherencia ni lógica para la solución propuesta, no es viable.	El modelo de negocios tiene algunas debilidades que podrían afectar su viabilidad a largo plazo.	El modelo de negocios es razonable y puede ser viable, pero se podrían mejorar algunos aspectos para optimizar su rentabilidad.	El modelo de negocios es sólido y viable, considera los recursos y costos de manera efectiva, y tiene una propuesta de valor clara.	El modelo de negocios es sólido e innovador, con una propuesta de valor única y una estrategia clara de monetización, rentabilidad y crecimiento.
<b>EQUIPO DE TRABAJO (25%)</b>	<b>El equipo de trabajo es diverso y tiene experiencia en el mercado objetivo.</b>	El equipo de trabajo no cuenta con la experiencia requerida para llevar a cabo el proyecto.	El equipo de trabajo tiene algunas debilidades en su experiencia, pero se puede compensar con capacitación adicional.	El equipo de trabajo cuenta con la experiencia requerida y tienen habilidades complementarias para el éxito del proyecto.	El equipo de trabajo tiene amplia experiencia y habilidades excepcionales, lo que garantiza un resultado exitoso del proyecto.	El equipo de trabajo tiene una experiencia sobresaliente en la industria objetivo, demostrando habilidades de liderazgo y trabajo en equipo que aseguran el éxito de la start-up.
<b>ROAD MAP DE EXPANSIÓN (12,5%)</b>	<b>Presenta un plan de expansión claro y realista, estableciendo plazos e hitos importantes dentro de 2 años, junto a las proyecciones de negocios en la región de Antofagasta</b>	El road map de expansión no es claro ni tiene una base realista para la expansión, además no hay proyecciones de negocio en Antofagasta.	El road Map de expansión es vago y carece de detalles específicos, considera menos de 2 años y no queda claro las proyecciones de negocios en Antofagasta.	El Road map de expansión es claro, pero se podrían agregar más detalles y considerar más factores. Las proyecciones en Antofagasta no son claras.	El road map de expansión es claro y realista, se detallan los plazos e hitos importantes, junto a las proyecciones de negocios en la región de Antofagasta.	El road map de expansión es detallado y sólido. Los hitos y plazos están justificados y alineados al escalamiento. Se considera un plan sólido para la proyección comercial de la región de Antofagasta, considerando actores clave.

De todas las compañías que queden pre-seleccionadas y se presenten ante el Comité de Inversiones se realizará un ranking del total de puntaje obtenido, seleccionando como máximo a 10 participantes con los puntajes más altos. Los proyectos seleccionados serán comunicados por email a la dirección de correo electrónico que proporcionen en la postulación.

**8. Due Diligence y Onboarding**

Una vez seleccionados, los proyectos, para ser beneficiarios efectivos del programa y tener acceso a los recursos que este entrega, deben cumplir con las siguientes condiciones copulativas y necesarias:

- Firmar un contrato de aceleración entre Aster y el Emprendimiento (quienes los representen)
- Firmar un Convenio de colaboración, entre Fondo [Coppernico](#) y el Emprendimiento (quienes los representen)
- Haber aprobado el diagnóstico legal externalizado con el objetivo de verificar el estado de la empresa y los antecedentes entregados. Su aprobación es condicionante para participar del programa.
- Cumplir en todo momento con los términos del Fondo Coppernico, referidos en el punto 9 de las presentes bases.
- Tener una cuenta de banco activa a nombre de la empresa para el depósito de los fondos.

## 9. Financiamiento Semilla

Los emprendimientos seleccionados para participar del programa de aceleración, podrán acceder a un capital inicial semilla, el que es otorgado por Escondida|BHP a través de Copernico, fondo de capital emprendedor centrado en el desarrollo de ecosistemas de innovación territorial, con visión de impacto global, administrado por ChileGlobal Ventures, área de capital de riesgo de Fundación Chile. Este fondo entregará financiamiento semilla a las startups, sin exigir propiedad o regalías por parte de Escondida|BHP, Copernico, ChileGlobal Ventures, o Fundación Chile.

Los emprendimientos seleccionados tendrán acceso a un financiamiento semilla inicial de USD \$15,000. Luego, y finalizado el programa, en el Aster Demo, se seleccionarán los mejores emprendimientos del batch, en esa instancia se entregarán los siguientes inversiones follow-on:

- **1er lugar:** USD\$ 50.000
- **2do lugar:** USD\$20.000

Además, durante el Aster Demo se reconocerá a una startup que sea liderada por mujeres y/o personas de origen indígena con un ticket de USD\$5.000. Este último lleva por nombre "**Kelu**" y tiene como objetivo destacar a líderes que están irrumpiendo en la industria minera. Este premio se entregará bajo criterios elegidos por Aster y Escondida | BHP.

Los valores antes indicados se entregarán siempre en pesos chilenos, a una conversión de USD - CLP (dólar a peso chileno) por un valor fijo de CLP **\$907,1**. La cantidad de startups seleccionadas para iniciar el programa y para el Aster Demo, será anunciada al momento de comenzar el programa de aceleración.

Con la finalidad de tener acceso al financiamiento de capital semilla del Fondo Copernico, el equipo emprendedor, deberá completar un cuestionario para recopilar información acerca de los destinatarios potenciales de donaciones (postulantes), y así, dar cumplimiento con las políticas y leyes aplicables, incluyendo políticas internas de anti-corrupción de Escondida | BHP y Fundación Chile. Finalmente, los emprendedores deberán firmar un convenio, cuyas condiciones, en cuanto resulten aplicables a los seleccionados, se entienden formar parte integrante de las presentes bases. Su aceptación es igualmente una de las condiciones referidas en el punto 9 precedente de estas bases.

## 10. Condiciones del programa

Las bases del programa de aceleración establecen los términos y condiciones para la participación de los emprendedores. En relación al cobro del programa, se establece una tarifa que debe ser pagada por los participantes para acceder al programa de aceleración y financiamiento del programa.

El programa de aceleración se alinea con el crecimiento de las startups por lo tanto las condiciones son *founder friendly* y acordes a la etapa en la que te encuentras. Estas son las siguientes:

- Se cobrará un 4% (cuatro por ciento) de las ventas mensuales de la compañía, más el Impuesto al Valor Agregado (IVA). Esto comienza a correr desde la fecha de entrada en vigencia del contrato. El monto total a pagar a Aster (CAP) es de \$7.000.000 (siete millones de pesos), IVA incluido.
- Tomaremos un 2,5% de participación de tu empresa a través de una opción de compra, que tiene una duración máxima de **48 meses**.

## **11. Aceptación de las Bases**

Aster podrá actualizar y/o modificar unilateralmente estas Bases en cualquier momento, a través de la publicación de la nueva versión en el sitio web [www.asteraceleradora.com](http://www.asteraceleradora.com). Tales cambios serán, igualmente, informados por vía de correo electrónico a los postulantes que hubieren ingresado formularios de postulación para el programa, previo a dichos cambios.

Aster, o sus Partes (punto 14), se reservan el derecho a cancelar, modificar, o proceder a la suspensión del proceso de postulación, al acceso al financiamiento de capital semilla, todo ello previo a la firma de contratos de aceleración y entrega de los recursos; así como también a dejar vacantes el número de seleccionados en cualquiera de las etapas de selección que considere oportuno.

El envío del formulario de Postulación, se considerará como aceptación tácita de esta Bases.

El postulante declara que los datos proporcionados por él mismo, son correctos, veraces y completos, asumiendo éste toda responsabilidad sobre la falta de veracidad o exactitud de los mismos. En caso de que los datos proporcionados por un postulante resultaran falsos, inexactos o engañosos, las entidades organizadoras de esta convocatoria (cualquiera de ellas indistintamente, o dos o más de ellas conjuntamente) estarán facultadas, sin perjuicio de otras medidas legales a su disposición, a retirar, denegar o suspender los derechos otorgados al postulante por estas Bases.

El postulante acepta que las partes tienen autoridad final con respecto a la postulación y durante el proceso de selección de las postulaciones.

## **12. Responsabilidad**

En caso de incumplimiento a los compromisos asumidos en estas Bases, el postulante responderá de los daños y perjuicios que sus actos u omisiones pudieren provocar a las partes. La extensión de esta responsabilidad se extenderá a las consecuencias inmediatas y mediatas.

El postulante garantiza, bajo su exclusiva responsabilidad que el contenido que envía y presenta es de su creación original. Aster se reserva el derecho de dar de baja automáticamente a cualquier Postulante que defraude, altere o inutilice el reglamentario del proceso de selección o aceleración, que realice prácticas impropias para aumentar su rentabilidad, tales como el uso de información privilegiada, secretos industriales, propiedad intelectual, u otros de propiedad de terceros, manipulaciones indebidas, etc. y/o utilice cualquier tipo de práctica que pueda ser considerada contraria al espíritu de Aster y del programa de aceleración.

El postulante acepta ser el único responsable de hacer un uso responsable de las actividades, servicios y el acceso a los beneficios que otorga el programa de aceleración.

## **13. Confidencialidad**

Las Partes acuerdan que toda información técnica y/o comercial que intercambien con motivo de la postulación y/o selección de un proyecto, será considerada y tratada como información reservada y no podrá revelarse a otros terceros distintos a Aster y el Postulante.

Todos los datos que se solicitan en la Postulación son de carácter obligatorio para la realización de ésta, considerándose los mismos imprescindibles para el desarrollo del proceso de postulación.