



El programa para que los emprendimientos y startups puedan transar en Bolsa va por su tercer año y diferentes actores del ecosistema esperan que más compañías entren al mercado de valores. Para eso aseguran que la entrada de los fondos de pensiones y compañías de seguro es clave.

MARÍA JESÚS COLOMA

Como un mercado alternativo que busca facilitar la obtención de capital a nuevos emprendimientos y startups es que nació ScaleX Santiago Venture Exchange, una iniciativa fruto de la alianza entre Corfo y la Bolsa de Comercio de Santiago.

Este mes, el programa vivirá hitos importantes, con la apertura de dos nuevas compañías. La primera se realizará hoy a través de Fracción, farmacia digital que apunta a mejorar el acceso de medicamentos a todos los rincones de país. Mientras que el próximo jueves será el turno de Ecometric —startup del Biobío que desarrolla dispositivos para optimizar la gestión ambiental y operacional de parques de aerogeneradores—.

A poco más de dos años de su lanzamiento y con las próximas aperturas que tendrá este mercado alternativo de financiamiento, listando un total de cuatro startups, diferentes actores del ecosistema analizaron el desempeño que ha tenido el mecanismo, donde revisaron los retos, los pendientes y las proyecciones que vienen para este año. “Estamos muy contentos. Ecometric es la segunda empresa cofundada por una mujer que se abre a la bolsa en Chile, y Fracción, es un emprendimiento innovador con gran rol social. Desde Corfo hemos trabajado muy de cerca con ambas para que alcancen este hito. Hemos participado en sus road show y, en el caso de Fracción, por ejemplo, cuentan con cobertura estatal para obtener financiamiento para su expansión”, señala el gerente de Inversión y Financiamiento de Corfo, Francisco Meneses, sobre las próximas dos aperturas.

Estas operaciones parecen ser solo el inicio de lo que viene para ScaleX este 2024. Meneses cuenta que hay varias empresas que están en proceso para abrirse en bolsa y que esperan que lo hagan durante este año. “Y para potenciar aún más esta industria, desde Corfo estamos atrayendo más fondos de inversión para el mundo del *venture capital* y en distintas áreas e industrias que tienen alto potencial en el país”, señala el ejecutivo de Corfo.

Asimismo, Gabriel San Martín, gerente de Negocios en Desarrollo de Nuam Exchange, sostiene que, desde el lanzamiento de ScaleX, están trabajando para fortalecer su posición y visibilidad dentro del ecosistema *startup* de Chile, buscando convertirlo en un *hub* de inversión en Latinoamérica. Esto, por medio de planes de expansión y foco hacia regiones para apoyar emprendimientos: “vemos que hay un gran potencial emprendedor e innovador fuera de Santiago y eso lo queremos sintetizar en más colocaciones, algunas de ellas ya en proceso”, dice San Martín.

De hecho, asegura que al día de hoy cuentan con un *pipeline* cercano a 25 empresas que avanzan en el proceso, con una variedad de empresas de diversos rubros. “Si bien es complejo dar una proyección acertada de empresas o montos, para este año proyectamos sumar a más patrocinadores —actualmente contamos con más de 20—, alianzas y, por supuesto, empresas que encuentren financiamiento a través de ScaleX, así como también sumar a más inversionistas para que este mercado sea realmente atractivo tanto a nivel local como regional”, di-

HOY SE REALIZARÁ APERTURA DE FRACCIÓN Y LA PRÓXIMA SEMANA DE ECOMETRIC:

Destrabar la entrada de inversionistas institucionales, abrir una veintena de empresas y potenciar la industria: los desafíos de

SCALEX



“Al participar de ScaleX las empresas entran a un sistema bursátil que les exige una agilidad desafiante y un reporting de alto estándar que a la larga mejorará sus niveles de eficiencia financiera”.

GABRIEL SAN MARTÍN
Gerente de Negocios en Desarrollo Nuam Exchange.

ce. Además, sostiene que en los próximos meses lanzarán programas y actividades para potenciar y robustecer el ecosistema.

Sin embargo, un cambio clave que impactaría a ScaleX es la apertura a los inversionistas institucionales. Es decir, permitir que entren los fondos de AFP o compañías de seguro como inversionistas.

Para Eduardo Muñoz, presidente de Nevasa SA Corredores de Bolsa, empresa que fue parte de la colocación de Osoji —la primera *startup* en abrirse en ScaleX— el programa ha generado una alta oferta de emprendedores que están desarrollando su negocio y quieren crecer. “Se está potenciando el emprendimiento y eso implica hacer frente a la pobreza, la falta de inversión y el aumentar el desarrollo”, dice.

No obstante, advierte que sin la participación del mercado institucional es difícil avanzar, por lo que permitir que estos entren es clave para el desarrollo y potencial de la iniciativa. “Te encuentras con mucha oferta y poca demanda. Estamos llenos de emprendedores que quieren y necesitan dinero para poder desarrollar y hacer negocio, pero no hay capital que los financie. Por tanto, hay que adaptar la normativa para que se reconozca Scalex como una clase de activo elegible por el mercado institucional”, enfatiza Muñoz.

El fundador y presidente ejecutivo de Cumplio y cofundador de InnovAmerica —que patrocinó a Osoji—, Nicolás Shea, asegura que el concepto de ScaleX es “genial” y hace todo el sentido, pero va muy lento. “Hoy en día está muy trabado en el tema de que entren los inversionistas institucionales y falta que se materialice eso para que pue-



“Desde Corfo, también estamos buscando la llegada de nuevos inversionistas porque consideramos que es la principal piedra de tope para que este mercado crezca y se consolide”.

FRANCISCO MENESES
Gerente de Inversión y Financiamiento de Corfo.

dan entrar de manera fácil, porque ahí es donde está el grueso de los capitales del mercado local”.

Y agrega: “Al final, la bolsa de comercio es genial, que pueda haber más liquidez, más mercados secundarios, pero hoy día mientras los institucionales no entren, eso no va a suceder. La buena noticia es que está la intención, la mala es que falta que esto ocurra. Pero de ocurrir, que espero que sea luego, ScaleX va a andar con todo”.

Desde Corfo señalan que están trabajando en esto para atraer más inversionistas en conjunto con la Bolsa de Santiago y otros actores financieros para que los grandes inversionistas del país, que son las AFP y compañías de seguro, puedan entrar a este mercado. “En los próximos meses ya debería haber noticias respecto a eso”, dice Meneses.

San Martín añade que, al ser un mercado relativamente nuevo y que está creciendo, es necesaria la entrada de nuevos inversionistas. Sin embargo, ese sería el resultado de varios procesos y algunos dependen de mecanismos más complejos que otros. “Naturalmente estamos trabajando para lograrlo y sabemos que contamos con la colaboración de distintos actores. En esta línea, hemos avanzado fuertemente en nuestro diálogo con la Superintendencia de Pensiones, con quienes buscamos que ScaleX sea reconocida como un instrumento que facilite la entrada de los fondos de pensiones, para así lograr mayor profundidad, liquidez y atractivo a este mercado alternativo”.

Además, Meneses asegura que en paralelo están buscando la llegada de nuevos inversionistas, “porque consideramos que es la principal piedra de tope para que este mercado crezca y se consolide”, precisa.



“Estamos llenos de emprendedores que quieren y necesitan plata para poder desarrollar y hacerse su negocio. Pero no hay capital para que lo financie”.

EDUARDO MUÑOZ
Presidente de Nevasa SA Corredores de Bolsa.



“Hoy en día está muy trabado en el tema de que entren los inversionistas institucionales y falta que se materialice eso para que puedan entrar de manera fácil, porque ahí es donde está el grueso de los capitales del mercado local”.

NICOLÁS SHEA
Fundador y presidente ejecutivo de Cumplio y cofundador de InnovAmerica.

XANIA PANTOJA DE ZEROQ: “LA EXPERIENCIA DE SCALEX ES SÚPER ENRIQUECEDORA, ELEVA EL NIVEL DE CUALQUIER EMPRENDIMIENTO”

ZeroQ —startup que ofrece un *software* para disminuir los tiempos de esperas en comercios e instituciones— fue la segunda empresa en abrirse a la Bolsa a través de ScaleX. La compañía debutó a mediados de 2023, logrando una recaudación de US\$ 3 millones en su colocación.

“La experiencia con ScaleX es súper enriquecedora, eleva el nivel de cualquier emprendimiento. Exige un montón de documentación, preparación, *due diligence* que, por lo general, las *startups* no estamos acostumbradas”, cuenta Xania Pantoja, cofundadora ZeroQ.

De hecho, asegura que solo el hecho de atravesar por el proceso de postulación al programa posiciona a la empresa con un estándar mucho mayor al que se tiene como una *startup* normal. “El trabajo previo para entrar a ScaleX es bien duro, es dedicación completa de cuatro a seis meses de al menos dos de los fundadores y del contador. Pero vale muchísimo la pena, porque al momento de ser seleccionado y tener una apertura exitosa te posiciona como una *startup* abierta en bolsa con todo lo que eso implica: pasaste el *due diligence*, auditorías, certificación, lo que tiene un estándar altísimo”, cuenta sobre la experiencia que significó para ZeroQ. “Si bien es



XANIA PANTOJA, cofundadora ZeroQ.

muy duro el proceso, lo recomiendo al 100%”, asegura Pantoja.

Por otro lado, sostiene que, además del levantamiento que implicó la apertura, esta también ha significado la entrada de otro tipo de inversionistas: “Esos que te hacen otro tipo de preguntas y esperan otro tipo de respuestas y resultados. Además, nos ha permitido tocar otras puertas y ha significado también poder pararnos de otra manera frente a nuevos clientes. Cuando dices, soy una empresa que transa en bolsa, eso te da un respaldo que ningún otro medio, o forma de levantamiento de capital te lo da. Así que te acercas a empresas grandes con otro respaldo, otra posición.”

En ese sentido, recomienda a los emprendedores que les gustaría estar en ScaleX que, en primer lugar, vean si tienen la capacidad de contar con una o dos personas con dedicación exclusiva por al menos cuatro a seis meses, que es el proceso de las auditorías, trámites. “Hay que dejar a alguien con dedicación exclusiva para esto y a otra persona que esté a cargo de que el emprendimiento siga funcionando. Además, es súper relevante explicarle al resto de las empresas que van a estar en este proceso que probablemente implicará una organización diferente a la que se lleva día a día”, aconseja.