

Fecha: 27-06-2025
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero
Tipo: Noticia general

Pág.: 12
Cm2: 475,3
VPE: \$ 4.211.651

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: ☐ No Definida

Título: **Bolsa ScaleX pierde casi la mitad de sus patrocinadores por alza de tarifas**

Bolsa ScaleX pierde casi la mitad de sus patrocinadores por alza de tarifas

■ En seis meses, el número de asesores se redujo de 22 a 12 luego que los cobros exigidos por la Bolsa de Santiago se elevaran desde cerca de \$ 1 millón a \$ 17 millones.



El debut de Fracción en ScaleX en 2023.

POR SOFÍA FUENTES

A fines de 2024, el mercado alternativo de la Bolsa de Santiago y la Corfo, "ScaleX", contaba con 22 patrocinadores, cuyo rol es asesorar a las empresas interesadas a listarse en la plaza controlada por el holding regional nuam.

Pero un cambio en el esquema tarifario provocó un brusco ajuste: en solo seis meses, este número cayó a 12 patrocinadores.

Esto se dio luego que el directorio de la Bolsa de Santiago comunicó una política que obliga a todos los patrocinadores a pagar una tarifa anual de UF 440 (más de \$ 17 millones), incluso si no cuentan con emisores listados.

Hasta antes de la medida solo debían pagar quienes tuvieran alguna startup listada, junto con un registro único de UF 30 (cerca de \$ 1 millón).

Los patrocinadores tuvieron plazo hasta el 30 de abril para definir si continuaban operando bajo el nuevo esquema y sumarse al pago a partir

de junio, o por el contrario, dejar su rol en el sistema.

"Si bien ha habido una disminución respecto al número inicial, el desarrollo del mercado ha fluído con total normalidad, sin perjuicio de que siempre la puerta está abierta para recibir a más interesados", sostuvo el gerente de unidad de negocio de emprendimiento de nuam, Jaime Herrera, tras ser consultado por DF.

Para mitigar el impacto, se estableció una política de descuentos: un 40% por una empresa listada, 60% por dos firmas y 80% por tres startups. Además, de una rebaja por la antigüedad de los miembros.

"El cobro anual y su periodo de gracia estaba estipulado desde un inicio y responde a la evolución de ScaleX", añadió Herrera.

En complemento, Corfo sostuvo que, "según el contrato con los patrocinadores, se indicaba que contaban con un año de periodo de gracia y que, si en ese periodo no listaban empresas, comenzaba

con el cobro".

Retiro silencioso

Entre los patrocinadores que optaron por no continuar figuran: Vinci Compass, Nexlegal, Centro de

"El cobro anual y su periodo de gracia estaba estipulado desde un inicio y responde a la evolución de ScaleX", aseguró el gerente de unidad de negocio de emprendimiento en nuam, Jaime Herrera.

Innovación UC, Álvarez, Álamos y Aldunate Abogados, SudCapital, Hubner Abogados, entre otros.

Los patrocinadores pueden ser corredoras de bolsa, consultoras, estudios jurídicos, fondos de *venture capital* u otras entidades.

Uno de los actores que abandonó el sistema explicó que su decisión obedece a la convicción de que este rol debe ser un motor de apoyo para el desarrollo y crecimiento del mercado. "Consideramos que el enfoque actual en cuanto a los cobros no favorece del todo la colaboración mutua, que es el principal objetivo de nuestra participación", sostuvo un patrocinador que se retiró de ScaleX.

Los que se mantienen

Entre los patrocinadores que se mantuvieron destaca el estudio de abogados Dagalarrando y Cía. Su socio fundador, Felipe Dagalarrando, indicó que "creemos firmemente en el mercado ScaleX y en los beneficios que representa para el mercado de valores chileno

y para el ecosistema de emprendimiento y de startups".

Balance del mercado

A la fecha, ScaleX ha listado seis empresas y logró recaudar más de US\$ 16 millones.

Pese al nuevo esquema tarifario, los patrocinadores que permanecen coinciden en que el sistema ha mostrado un crecimiento sostenido, sobre todo, si se considera que en Chile no se abre una empresa en la bolsa tradicional desde hace más de cinco años.

Una de las firmas listadas es ZeroQ, que utiliza inteligencia artificial para reducir los tiempos de espera en atención presencial. Su CEO, Ernesto Erdmann, afirmó que desde su apertura en el segundo semestre de 2023 "nos ha ido bien, iniciamos la expansión en Perú y Colombia". Además, indicó que en 2024 tuvieron un crecimiento de 23% y un ingreso recurrente anual (ARR) superior a los \$ 3.000 millones.