

GENERALIDADES OFERTA PÚBLICA

Una oferta pública en el mundo de la bolsa es un paso crucial para las organizaciones, el cual continuará mucho tiempo después de la transacción en sí. Este paso comienza con la toma de decisiones y planificación diligente.

La importancia primordial de una preparación interna se hace evidente al inicio del proceso, cuando la salida está definida, en parte, por la diligencia y trabajo arduo de la administración y la disciplina organizacional.

Es vital la construcción de un equipo correcto e infraestructura adecuada, siendo necesario realizar una correcta labor en distintos aspectos en búsqueda de un lanzamiento exitoso.

Principales consideraciones para realizar una oferta pública exitosa en ScaleX

- Elección de Patrocinador y Corredor de Bolsa
- Manejo de expectativas
- Administración de riesgos financieros, estratégicos, operativos y de cumplimiento

- Afinar propuesta de valor y pricing atractivo
- Mantener buena administración.
- Relaciones y comunicación con inversionistas

INCORPORACIÓN GENERAL



Planificación

- Acuerdos sociales preliminares
- Evaluación de alternativas de financiamiento
- Registro en sitio web de ScaleX
- Designación de Patrocinador

Preparación

- Preparación de valorización
- Historial financiero
- Seleccionar agente colocador
- Realizar Due Dilligence
- Consolidar documentación necesaria para la inscripción en Bolsa
- Cumplimiento de requisitos de inscripción

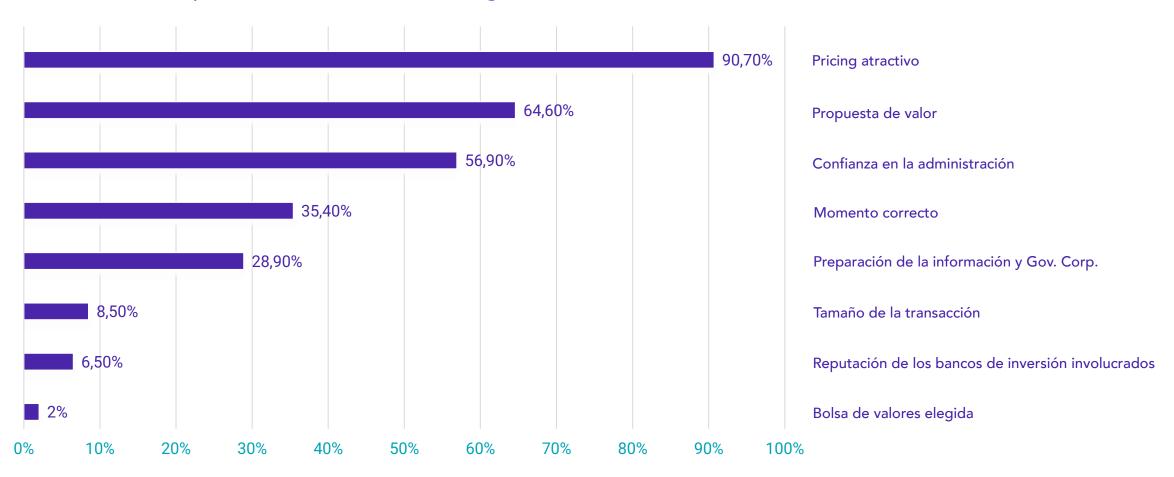
Ejecución

- Solicitud de inscripción en Bolsa por parte del Patrocinador
- Contratación de servicio de Cap Table con ScaleX
- Roadshow con inversionistas
- Apertura de libro en sistemas de negociación de la Bolsa
- Marketing relacionado
- Cumplimiento de requisitos de permanencia



INVERSIONISTAS INSTITUCIONALES

Factores claves para el éxito de una IPO según inversionistas institucionales



% de los que responden

Fuente: EY Institutional Investor Study

PLATAFORMA WEB SCALEX

La Bolsa de Santiago ha desarrollado la plataforma web de ScaleX para facilitar la interacción de los emisores de ScaleX con el ecosistema en general.

- El primer paso que debe realizar una empresa que busque financiarse en Scalex es crear un perfil en el sitio web, comenzando por responder un pre-formulario de inscripción que será validado por la Bolsa de Santiago. En caso de ser aceptado, la empresa podrá proceder a crear y editar su perfil en la aplicación Scalex, en caso de no ser aceptado, te invitamos a intentarlo en 6 meses más.
- En su perfil, la empresa que busque financiamiento podrá señalar su propuesta de valor, equipo, fortalezas, principales clientes, impactos positivos en el ecosistema, estados financieros y más información de relevancia para los inversionistas.

DESIGNACIÓN PATROCINADOR

Las empresas pertenecientes a ScaleX deberán ajustarse a los estándares de entrega de información, esto en conjunto al cumplimiento de los requisitos específicos para el segmento de mercado. Para este propósito, la colaboración con un Patrocinador de Valores es un punto fundamental para las empresas.

Los Patrocinadores son profesionales especializados que **asesorarán** a las empresas interesadas en incorporarse a ScaleX, informando sobre el cumplimiento de los requisitos de incorporación al mercado y cumplimiento de requerimientos de listado en ScaleX.

El primer paso será designar a un Patrocinador de Valores:

La designación será bi-lateral, es decir, exclusivamente entre el Patrocinador y la empresa, donde se deberá establecer una relación contractual.

A través de la plataforma web de ScaleX, las empresas podrán conocer a los Patrocinadores de Valores del mercado y opcionalmente participar en sesiones de pitch.

PATROCINADOR DE VALORES

Las empresas de ScaleX deberán ajustarse a estándares de entrega de información, en conjunto al cumplimiento de los requisitos específicos para el segmento de mercado, para este propósito, la colaboración con un Patrocinador de Valores es fundamental.

FUNCIONES DEL PATROCINADOR



a) Revisar que los emisores reúnan los requisitos exigidos para su inscripción y la de sus valores en el Mercado ScaleX, asesorándolos en las decisiones y acuerdos estipulados.

sus obligaciones de información al Mercado ScaleX, teniendo como funciones generales:

b) Asesorar a los emisores que hayan inscrito valores en el Mercado ScaleX, informando sobre el cumplimiento de las obligaciones que les correspondan en el Mercado ScaleX, incluyendo la elaboración y presentación de la información respecto de la situación jurídica, financiera y económica del emisor y sus valores según la inscripción en dicho mercado.

DESIGNACIÓN PATROCINADOR

Las **Startups que quieran incorporarse a ScaleX**, deberán tener designado a un Patrocinador que figure inscrito en el Registro de Patrocinadores del mercado **ScaleX**.

- Las Startups y Patrocinadores podrán convenir los términos y condiciones que estimen más adecuados para regir sus recíprocas relaciones a través de un contrato privado.
- Los acuerdos que alcancen las Startups y los Patrocinadores deberán contemplar expresamente la obligación del emisor de poner a disposición de sus Patrocinadores la información que estos requieran para dar cumplimiento a sus funciones.
- **La Bolsa de Santiago** deberá registrar y mantener actualizadas las designaciones y modificaciones de los Patrocinadores que le sean comunicadas.
- A través de la plataforma web de ScaleX, las empresas podrán conocer a los Patrocinadores de Valores del Mercado y opcionalmente participar en sesiones de pitch.



DESIGNACIÓN AGENTE COLOCADOR

El agente colocador (**Corredor de Bolsa**) será un stakeholder importante, que puede cumplir diversas funciones, desde ingresar a las órdenes de venta a los sistemas transaccionales de la Bolsa de Santiago, hasta participar activamente en el proceso de listing de la empresa, esto dependerá de los acuerdos que se alcancen entre la empresa emisora y el Corredor.

CARACTERÍSTICAS

- Los agentes colocadores son figuras de trayectoria en el Mercado de Valores que cuentan con reputación, experiencia y capacidad de distribución
- Dentro de las distintas características de los agentes, se pueden identificar sinergias relacionadas a la empresa, como la idoneidad para la industria, mercado objetivo, tamaño de la oferta, entre otros
- Tienen la capacidad de impactar en el desempeño del mercado secundario y generar apoyo continuo

ALGUNAS FUNCIONES

- Ingreso de ofertas a la Bolsa de Santiago
- Análisis demanda potencial y propuesta de precio
- Diseño y ejecución de operación
- Análisis de la compañia, apoyo en elaboración del equity story
- Diseño y ejecución de la campaña de marketing
- En conjunto, elaboración de listado de preguntas



Las empresas que buscan abrirse al mercado, deberán considerar preparar un caso de inversión que contemple una narrativa apoyada de una detallada fotografía financiera y no financiera de la empresa, será de apoyo para la relación e interacción con distintos actores del ecosistema.

Oportunidades de mercado	Tamaño de mercado - Tendencias de mercado - Drivers del mercado
Posicionamiento	Productos y servicios - Consumidores - Competencia
Equipo	Historial de gestión - Directores - Alineamiento con accionistas / dueños e incentivos
Estrategia	Pilares para el crecimiento - Requerimiento de capital
Finanzas	Historial auditado - Proyecciones entregables a corto plazo - Visibilidad Flujos de caja
Accionistas y estructura de capital	Transparencia y simplicidad - Control y liquidez - Competencia

INCOPORACIÓN AL MERCADO

Cuando la empresa ya se encuentre en condiciones de aperturar en Bolsa, su Patrocinador deberá realizar una solicitud formal de inscripción a la Gerencia de Servicios Bursátiles de la Bolsa de Santiago.



- Junto con la carta de solicitud, se deberá acompañar con toda la documentación necesaria para la inscripción señalada en la Normativa del **Mercado ScaleX**, la cuál será analizada por equipos de la bolsa.
- A medida que la solicitud sea aceptada, se comunicará al mercado por medio de **Comunicación Interna.**
- Posterior a la Comunicación Interna relativa a la inscripción de la **empresa en ScaleX,** el agente colocador podrá abrir un libro de subasta.

ADHESIÓN A SERVICIO CAPTABLE

- El servicio Cap Table que DCV Registros entrega a la plataforma ScaleX, es parte del ecosistema confiable que la Bolsa de Santiago entrega para los empredimientos de alto impacto y crecimiento como también a los inversionistas.
- Los emisores de ScaleX deben adherirse al servicio, que proveerá de la gestión del registro de accionistas para los emisores de ScaleX, de una manera independiente, transparente y segura.
- Para concretar la adhesión la empresa debe firmar el contrato adhesión correspondiente.



ROADSHOW

Las presentaciones de promoción o más conocidas como *roadshows* son procesos muy importantes en una emisión ScaleX y posiblemente el proceso más agotador para la administración, en donde se debe promover la idea de los beneficios asociados a invertir en la compañía.

Agente colocador

Ingresa las ofertas a los sistemas transaccionales de la Bolsa y además podrá proveer distribución de acciones, proporcionará estabilización en precios, apoyará activamente la compra-venta y podrá aportar recursos de marca, dependerá de la relación que se establezca con el Corredor de Bolsa. Es importante considerar para la selección puntos como la cultura, objetivos del negocio de la compañía, entre otros.

Administración

La principal prioridad de los inversionistas institucionales es evaluar la administración durante los roadshows. Estudian con cuidado las estructuras de propiedad de la administración y los mecanismos para recompensar desempeño implementados.

Patrocinador de valores

Dada la significancia del roadshow y su funcionamiento, la preparación previa es fundamental, en donde la asesoría del Patrocinador es clave. El Patrocinador también podrá tomar distintos roles respecto a la actividad durante el roadshow, dependerá de la relación contractual que se alcance entre la empresa y el Patrocinador.



DEFINICIÓN Y EJECUCIÓN DE PROGRAMA INVESTOR RELATIONS

Mantener el apoyo del mercado secundario y atraer un nuevo grupo de inversionistas es un proceso desafiante que con frecuencia es subestimado por las compañías privadas.

Función estratégica de relaciones con inversionistas

- ✓ Mantener el interés en la compañía
- ✓ Comunicación con accionistas y público
- Atraer nuevos inversionistas
- ✓ Lograr cobertura de investigación

Este trabajo suavizará la transición de la compañía al mercado abierto, es fundamental construir y crear credibilidad corporativa a través de comunicación abierta y congruente con las partes interesadas.



SCALEX

SANTIAGO VENTURE EXCHANGE

El correspondiente documento está plenamente enfocado en ser una Guía y brindar documentación que permita apoyar el entendimiento general y preparación de una empresa respecto a su búsqueda de financiamiento en ScaleX, no corresponde a un paso a paso formal respecto a la incorporación al mercado, el cuál depende estrictamente de su normativa específica y distintos procedimientos internos.

