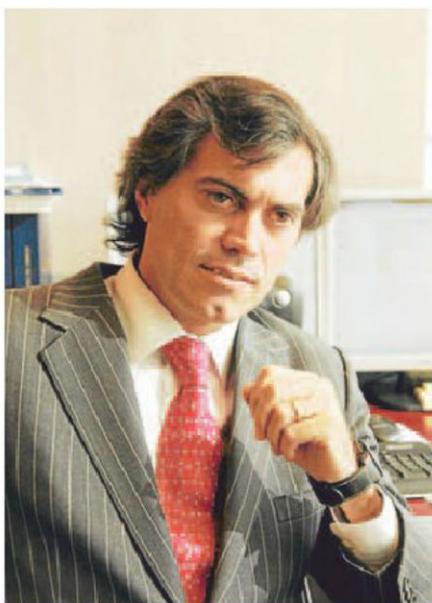


Valoran norma de la SVS para corredoras y afirman que es un buen punto de partida

Señalan que es un cambio radical, y que hay una conexión directa entre esta nueva regulación y la fuerte relevancia que el regulador ha dado a los gobiernos corporativos.



FELIPE COUSIÑO
Socio de Alessandri Abogados



ALBERTO ALCALDE
Socio de Puga Ortiz Abogados

DANIELA MORCHIO D.

— La norma con la que la SVS busca resolver los conflictos de interés en la industria bursátil, pese a que se emitió hace menos de una semana, ya tiene una buena recepción entre los expertos.

El socio del estudio de abogados Puga Ortiz, Alberto Alcalde, señala que el documento "contiene un cambio radical en la forma en que las corredoras y agentes de valores estaban tratados (...) Sin duda es un muy buen punto de partida". Por su parte, el socio de Alessandri Abogados, Felipe Cousiño, afirma que "es po-

sible efectuar una conexión directa entre esta nueva regulación y la fuerte relevancia que el organismo fiscalizador ha estado dando a los gobiernos corporativos".

Cousiño agrega que "esta norma es totalmente diferente a las actualmente vigentes; es una regulación acerca del comportamiento que debe tener un intermediario de valores frente al cliente y al mercado en general; es una regulación que se encamina más bien a la consagración de principios de conducta, que al cumplimiento de requisitos formales acerca de la manera en que deben llevarse los registros que mantienen los intermediarios".

Y es que "en cada una de las operaciones y actuaciones que realice el intermediario, incluyendo en este concepto a sus directores, gerentes o administradores, debe tener el debido cuidado y diligencia de manera de no incurrir en situaciones que pudieran afectar los intereses y el patrimonio del cliente, ni su propia estabilidad financiera. Debe procurar resolver los diversos conflictos de interés que puedan surgir, entregando la mayor cantidad de información al cliente a fin de que éste pueda adoptar sus decisiones de inversión teniendo en cuenta los costos y riesgos que efectivamente están en juego", agrega el socio de Alessandri Abogados.

DIFFICULTADES. La aplicación de esta nueva normativa -que

estará en consulta para el público hasta el 18 de noviembre- no está exenta de dificultades. Alcalde estima que "cumplir con las obligaciones de información (transparencia) e igualdad no será difícil. Pero sí será más complejo para la industria resolver adecuadamente los conflictos de interés, especialmente, en lo que

respecta a cartera propia y remuneraciones de sus ejecutivos, a la vista de la explicación de que el intermediario debe actuar en el mejor interés del cliente, lo que lo pone en una situación difícil de resolver en estas materias".

Además de ciertas dificultades en la aplicación, hay espacio para dudas. El socio de Puga Ortiz Abogados explica que la norma "propone la necesidad de la existencia de un contrato previo a la realización de cualquier operación con un cliente. Tengo dudas si la imposición de este requisito no excede el acto de "interpretar" o "establecer condiciones" con que la Ley faculta a la Superintendencia. La NCG establece la necesidad de un contrato -sin el cual no se podría operar- y también determina su contenido mínimo. Aquí el cuestionamiento viene dado porque al requerir la NCG la existencia de un contrato escrito previo a operar está estableciendo un requisito que no emana de la Ley. La ley no establece que la intermediación sea producto de un contrato solemne y creemos que conforme con el principio de reserva legal (garantía del artículo 19 número 21 de la Constitución) y no tenemos el convencimiento de que la autoridad pueda imponerle si no es por vía de modificación legal".

Aún está por verse los efectos que tendría transparentar las políticas de remuneración de las corredoras, las que recién están comenzando a sopesar el documento. ●

Resultados de la norma

Según Cousiño, los resultados positivos de la norma dependerá de la fiscalización que realice la SVS.

Aportes a la norma
Alcalde estima que la norma podrá ser mejorada con diversos puntos de vistas y nuevos análisis.

Sernac denunció a Hites y ABC DIN por no informar CAE

La acción judicial también se fundamenta en la no información del Costo Total del Crédito.

BASE DE DATOS

16

empresas habían recibido oficios del Sernac por incumplimientos respecto al CAE y el CTC.

—Tras un estudio realizado en septiembre, con el objetivo de analizar si la publicidad asociada a créditos de consumo cumplía con las exigencias de información establecidas en la Ley del Consumidor, el Sernac denunció ante la justicia a Hites y ABC DIN luego de detectar una serie de incumplimientos en los avisos publicitarios difundidos en medios de prensa escrita.

El Sernac ya había enviado oficios a las empresas donde se habían detectado los incumplimientos. No obstante, y después del sondeo de septiembre, se detectó que Hites nuevamente infringió la normativa al no informar la CAE (Carga Anual Equivalente) y el CTC (Costo total del crédito).

Por su parte, ABC DIN incluyó en sus piezas publicitarias frases como "o hasta agotar stock" y "productos sujetos a disponibilidad al momento de la compra".

Ante esta situación, el Sernac tomó la determinación de denunciar a ambas empresas ante la justicia, con el propósito que le sean aplicadas

las multas correspondientes y sean obligadas a ajustar sus piezas publicitarias.

Por su parte, el organismo ofició a Jumbo luego de que en su publicidad se encontró la frase "fotos referenciales". Ésta es la primera vez que presenta este tipo de incumplimientos.

El Sernac informó que la publicidad debe entregar toda la información necesaria sobre el producto o servicio que ofrece, así como también sobre el precio, la duración de la oferta y la disponibilidad de la promoción.

"Cuando las empresas incluyen en sus piezas publicitarias las frases "hasta agotar stock" o "stock limitado", tienen la obligación de informar el tiempo o plazo de duración de su promoción, además del stock en unidades disponibles del producto", señala el Sernac. ● CM



FOTO: ARCHIVO GRUPO COPESA

SMU avanza en su plan de fortalecimiento financiero

Acuerdo con bancos acreedores permite extender waivers hasta el 30 de diciembre.

—Mediante hecho esencial enviado a la Superintendencia de Valores y Seguros, SMU informó del acuerdo con sus bancos acreedores al extender los waivers hasta el 30 de diciembre de este año. Con esto, las partes han acordado darse un plazo más holgado para trabajar en el plan de renegociación de los pasivos financieros de la compañía.

Marcelo Gálvez, Gerente General de la compañía manifestó su satisfacción "por la confianza y respaldo de los bancos hacia la compañía,

lo que nos ha permitido contar con los waivers necesarios, dándonos un plazo razonable para alcanzar un acuerdo satisfactorio para todas las partes."

Además, SMU informó que en cumplimiento de lo acordado en la última Junta Extraordinaria de Accionistas, el grupo controlador ya ha comenzado a entrar una parte importante del aumento de capital. De los cerca de \$154 mil millones suscritos, a esta fecha ya se han pagado aproximadamente a \$60 mil millones, lo que equivale a cerca de un tercio del monto total acordado por los accionistas. Estos recursos han sido destinados fundamentalmente a disminuir los pasivos de la compañía.

La empresa contempla concluir el proceso de aumento de capital y negociación con los bancos, antes del 30 de diciembre del año en curso. ●



● **¿Qué ha pasado?** Los expertos valoran la normativa de la SVS que busca resolver los conflictos de interés de las corredoras de bolsa.

● **¿Cuáles serán los puntos más difíciles en su aplicación?** Según Alcalde serán la suscripción de los contratos y las políticas relacionadas con la resolución de conflictos de interés. Afirma que la industria tendrá tiempo suficiente para implementar las obligaciones que se analizan (15 meses).

● **¿Hasta cuándo estará en consulta?** La norma estará en consulta pública hasta el 18 de noviembre.

