

## En enero 2011 **Comienza servicio de registro centralizado de contratos forward del DCV**

Durante el 2010, el DCV, en conjunto con los bancos y las AFP, trabajaron en el desarrollo de un servicio que permite contar con un sistema automatizado para el registro de las operaciones de forward realizadas fuera de las bolsas, es decir, en mercados de mesas de dinero conocidos por sus siglas en inglés OTC (over the counter markets), conformando el primer repositorio de derivados OTC en el país.

El servicio permitirá al DCV capturar el registro de las transacciones que bancos y AFP realicen en sus propios sistemas de negociación, para que luego, los respectivos contratos se suscriban electrónicamente mediante firmas digitales avanzadas quedando custodiados en los sistemas del DCV.

Lo anterior permitirá además que los Participantes del DCV cuenten con diversos servicios asociados a informes a los participantes y reguladores y notificaciones de vencimientos, entre otros.

El servicio permitirá además que las partes puedan realizar otras operaciones con los respectivos contratos suscritos bajo esta modalidad.

“Este es un proyecto que en particular marca la puesta en marcha de un servicio de primer nivel para la industria.

Creo que, además de los propios beneficios del servicio, nos satisface el trabajo conjunto del DCV y sus propios clientes, que esperamos sea la tendencia a futuro donde nuestra empresa, en el contexto de su giro, sea un proveedor de una mejor infraestructura al mercado”, destaca el Gerente de Asuntos Legales y Desarrollo de Productos de la compañía, Javier Jara.

Esta iniciativa, que ya se está poniendo en marcha, constituye una primera fase, y se espera que a fines del primer semestre del 2011, otros depositantes de la empresa, como corredoras, compañías de seguros, administradoras de fondos, entre otros, se sumen también a su utilización.

El mayor desafío es que al estar en marcha cumpla con las expectativas de los depositantes participantes del proceso –bancos y AFP- en conjunto con el DCV, y se consolide como un estándar por los atributos que éste ofrece.

“Este es el gran desafío: que el mercado objetivo, tanto en la primera fase como en la segunda, vea este servicio con el atractivo que esperamos que tenga y por lo tanto se consolide como una forma de operar en términos de reemplazar las prácticas que hoy existen. No es algo que se imponga, sino que continuaremos trabajando, para ganarnos este espacio”, concluye Javier Jara.

**Javier Jara Traub**

Gerente de Asuntos Legales y Desarrollo de Productos

