

# Los nuevos “giros” de negocios del DCV: valorizaciones, tecnología financiera y juntas de accionistas

■ Recientemente adquirió RiskAmerica, además de lanzar una plataforma para activos digitales y una alianza con Evoting para las asambleas de accionistas.

POR SOFÍA FUENTES

Históricamente, el Depósito Central de Valores (DCV) ha operado como una infraestructura clave para el funcionamiento del mercado financiero chileno desde su rol como custodio de acciones y otros valores.

En los últimos años, la entidad decidió ampliar su giro tradicional, “con el fin

de profundizar un rol no solo de custodios, sino como habilitadores de servicios para aportar eficiencia y transparencia”, sostuvo en conversación con DF su gerente general, Rodrigo Roblero.

## La compra de RiskAmerica

Bajo esa lógica, en junio la filial del DCV, Asesorías y Ser-

vicios, creada precisamente para expandir la propuesta de valor de la empresa, concretó la adquisición de RiskAmerica, una firma especializada en valorización de instrumentos financieros, particularmente renta fija.

“Empezamos a ver montones de puntos de conexión respecto de cómo apalancar los servicios que provee el DCV y, al mismo tiempo, cómo habilitar a RiskAmerica para que diera un salto de crecimiento importante”, señaló.

La adquisición fue catalogada como uno de los hitos más significativos de la firma



El gerente general del Depósito Central de Valores (DCV), Rodrigo Roblero.

y Roblero destacó que fortalecerá la posición del DCV como proveedor de servicios financieros, al incorporar una plataforma especializada para la valorización de carteras y gestión de activos.

“RiskAmerica tiene productos que van desde módulos de consultas de precios de di-

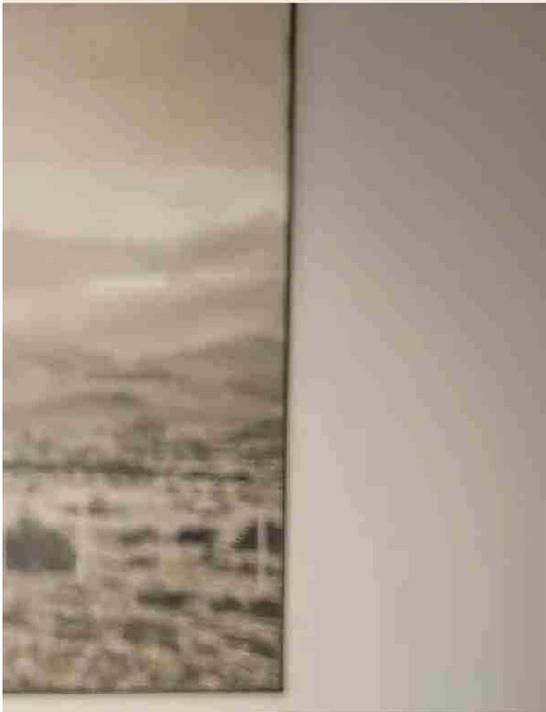
ferentes activos financieros, donde su expertise central es la valorización de activos de renta fija”, explicó.

Añadió que ahora “los clientes pueden cargar su cartera y valorizarla con precios generados por modelos matemáticos, especialmente en instrumentos que no tie-

nen una transacción diaria profunda”, precisó.

## Alianza con el Nasdaq

Este movimiento se enmarca en un proceso de transformación digital del DCV. En 2022, se asoció con Nasdaq para renovar su infraestruc-



## Roblero destacó la importancia de incorporar nuevas tecnologías para el desarrollo del mercado de capitales.

de las juntas de accionistas que gestiona su filial DCV Registros.

De acuerdo con Roblero, la relevancia de esta asociación obedece al fuerte incremento que han tenido las juntas de accionistas remotas o híbridas, tras la pandemia.

Según datos del DCV, durante marzo y abril, 67 de las 114 juntas y asambleas que gestionaron, equivalente al 58,8%, se llevaron a cabo en modalidad remota o híbrida.

El avance de esta modalidad se vio reflejado en las principales compañías del país, porque 26 de las 29 empresas del IPSA optaron por formatos remotos o híbridos.

La estrategia del DCV de incrementar el valor de sus negocios, vino de la mano con un cambio de imagen corporativa que representa el momento de la firma y que demuestra, “la importancia de incorporar nuevas tecnologías para el desarrollo del mercado de capitales”.

tura tecnológica y en 2024 lanzó el servicio DCV Digital, con el fin de ofrecer servicios para activos digitales y tener un rol relevante en los *tokens*.

A esto se suma una reciente alianza con Evoting, firma especializada en votaciones electrónicas, a objeto de reforzar la experiencia digital