

Hoy se resolvió lo siguiente:

**REF.: APLICA SANCIÓN DE MULTA A DON
ROLANDO HARNISCH SALAZAR.**

SANTIAGO, 9 DE MARZO DE 2012.

RES. EXENTA N° 065

VISTOS: Lo dispuesto en los artículos 3° letra e), 4° y 27 del D.L. N° 3.538, Ley Orgánica de la Superintendencia de Valores y Seguros; 164, 165 y 166 de la Ley N° 18.045, sobre Mercado de Valores.

CONSIDERANDO:

I.- CARGOS

1.- Que, esta Superintendencia, en uso de sus facultades de fiscalización y en el contexto de la información entregada mediante hecho esencial de fecha 9 de junio de 2011 emitido por Empresas La Polar S.A., en adelante la Sociedad, la Compañía o la Polar, por el cual se pone en conocimiento de este Organismo y del mercado en general la existencia de malas prácticas en relación al manejo y contabilización de su cartera de créditos, inició un procedimiento administrativo mediante Oficio Reservado N° 394 de fecha 26 de julio de 2011, destinado a determinar eventuales infracciones por parte del Sr. Rolando Harnisch Salazar, subgerente de cobranzas de La Polar, a la normativa aplicable a los emisores de valores.

2.- Que, mediante el Oficio Reservado señalado precedentemente se imputó a don Rolando Harnisch Salazar haber efectuado ventas de acciones de Empresas La Polar S.A durante el período en que detentaba la calidad de ejecutivo principal de La Polar vulnerando lo dispuesto por el artículo 165 de la Ley N° 18.045.

II.- DESCARGOS

3.- Que, con fecha 17 de agosto de 2011, don Rolando Harnisch Salazar presenta sus descargos señalando que:

3.1. Las primeras compras de acciones de Empresas La Polar S.A las realizó entre el 23 de julio de 2008 y el 27 de febrero de 2010, por un total de 154.031 acciones financiadas con recursos propios, lo cual daría cuenta de una forma de comprar acciones basada en razones de negocios y no especulativas.

3.2. Parte de dichas acciones, 100.000, fueron vendidas con fecha 1 y 2 de marzo de 2010 siguiendo las recomendaciones del ejecutivo de Banchile Corredores de Bolsa Sr. Iván Enrique Vergara Verdugo. Con el producto de la venta se adquirieron acciones de Cencosud.



3.3. Agrega que la lógica de hacer una venta de acciones usando información privilegiada es obtener con ello una ganancia ilícita, cuestión que no se daría en las transacciones realizadas por el Sr. Harnisch toda vez que con fecha 6 de mayo de 2010, liquida tanto las acciones de Cencosud como las de La Polar para invertir todo el capital obtenido de dicha liquidación en acciones La Polar, operación que se realiza con fecha 28 de mayo de 2010 cuando ya se encontraba fuera de la Compañía.

3.4. Sostiene que si hubiese utilizado información privilegiada en el sentido de haber tenido conocimiento de la mala situación financiera de la Compañía, no hubiera realizado la compra de acciones La Polar de fecha 28 de mayo de 2010

3.5. Adicionalmente señala que las compras de acciones La Polar de fecha 28 de mayo de 2010 se realizaron a un precio de \$2.800 por acción y fueron posteriormente vendidas a \$2.784 por acción, razón por la cual no podría imputarse uso de información privilegiada en esta transacción.

3.6. Señala que fue ejecutivo principal entre el mes de febrero y el 16 de abril de 2010, fecha en la que deja definitivamente la empresa.

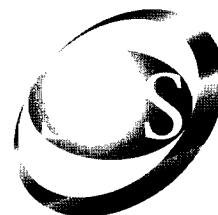
3.7. Sostiene que la autoridad debe respetar los principios constitucionales básicos del Derecho Sancionador como lo son el principio de culpabilidad, la presunción de inocencia, de tipicidad y de proporcionalidad.

3.8. Agrega que de igual relevancia a los principios señalados precedentemente es el derecho de defensa del administrado respecto de las imputaciones que formule la Administración, en el sentido de saber porqué se le persigue en relación con el principio de congruencia.

3.9. Señala que la imputación realizada por la Superintendencia adolecería de falta de claridad, imprecisión y vaguedad en relación a la infracción atribuida. Agrega que el artículo 165 de la Ley de Mercado de Valores contiene varias hipótesis las cuales no se habrían precisado en relación a los cargos imputados. En razón de lo anterior, los cargos realizados implicarían un ejercicio de la potestad sancionatoria que se alejaría de las garantías aplicables al Derecho Administrativo.

3.10. Sostiene que la información a la que tuvo acceso no podría considerarse como información privilegiada ya que el solo conocimiento de la existencia de repactaciones no puede atribuírsele ex ante aptitud causal para modificar perceptiblemente la cotización de los valores, sin que concurran otras precisiones respecto a dicha información tales como montos, formas de contabilizarlas, intereses contenidas en ellas. Agrega que son los estados financieros los que dan luz en la determinación y cuantificación de los instrumentos representativos de una compañía que se transa en bolsa. Serían los estados financieros el instrumento idóneo para influir en la cotización bursátil, siendo la parte de los hechos respecto de los cuales tuvo conocimiento insuficiente como para ser considerada para influir en la cotización bursátil de las acciones de la compañía.

3.11. Señala que sus actuaciones no pueden ser enmarcadas en el tipo penal que sanciona el artículo 165 de la Ley de Mercado de Valores ya que no se configuraría a su respecto el dolo exigido por la norma sancionatoria.



3.12. Agrega que en la perspectiva de los hechos que se le imputan, ellos quedarían lejanos de constituir actuaciones que hayan puesto en peligro o afectado el bien jurídico protegido por las disposiciones que sancionan el uso ilícito de la información privilegiada, lo cual redundaría en que no existiría una legitimación para el ejercicio del ius puniendi estatal.

3.13. Sostiene que no existiría una actuación culpable respecto de los hechos imputados que permitirían justificar la aplicación de una sanción por parte de la Superintendencia. Lo anterior se debería a que por aplicación del principio de culpabilidad, nadie puede ser sancionado si no existe una vinculación personal en forma de dolo o culpa con el hecho imputado.

3.14. Señala que las conductas imputadas no serían sancionables por cuanto estarían prescritas dado que al no existir un régimen especial de prescripción en materia administrativa, debe aplicarse el derecho común constituido, en este caso, por el artículo 97 inciso final del Código Penal.

3.15. En subsidio de todo lo precedentemente señalado, sostiene que en el evento de aplicársele una multa, solicita se tenga en consideración a modo de atenuante su irreprochable conducta, su colaboración con la investigación, el hecho que su cargo era de tercer orden en Empresas La Polar, y la inexistencia de daño, ya que todas las ventas de acciones habrían sido asumiendo una pérdida.

4.- Que, en el mentado escrito de descargos se solicitó de apertura de un término probatorio, el cual fue concedido por un plazo de 45 días, en el que se produjeron las siguientes pruebas aportadas por el interesado:

- **Testigos Señores:**

Sr. Iván Enrique Vergara Verdugo;

Sr. Reinaldo Martínez Poirier;

- **Informe de Peritos del señor:**

Leonardo Quintanilla Espinoza, acerca del movimiento accionario del Sr. Harnisch y su posibilidad de acceso a información privilegiada.

- **Documentos:**

- 1.- Cartola de Estado de Inversiones 2009, acciones nacionales, vigentes al 31/12/2009 emitidas por Banchile Inversiones.
- 2.- Cartola de Estado de Inversiones 2010, acciones nacionales, vigentes al 31/12/2010 emitidas por Banchile Inversiones.
- 3.- Set de noticias relativas a recomendaciones de compra de acciones de Cencosud.
- 4.- Presentación de información Cencosud Mayo 2009.



- 5.- Presentación “Investor Presentation” Cencosud, junio 2010.
- 6.- Artículo “La Bolsa de Comercio de Santiago en el año 2010”, en el que se destaca, referencia a la rentabilidad de 116% de sociedad Cencosud.

De igual manera, habida consideración que el expediente administrativo da cuenta de un proceso sancionador que involucra a otras personas formuladas de cargos, las cuales también han aportado pruebas que se han incorporado al mismo, atendida su pertinencia se recurrirá a dichos medios probatorios, señalándolos en su caso.

III.- HECHOS

5.- Que, de la investigación realizada por esta Superintendencia y de los antecedentes allegados al proceso por los interesados, se han establecido los siguientes hechos:

5.1 ESTRUCTURA INTERNA

a) Empresas La Polar contaba con una estructura organizacional interna que comprendía una gerencia general y seis gerencias corporativas. Desde su inscripción en el Registro de Valores que lleva esta Superintendencia hasta noviembre del año 2009, la gerencia general fue ocupada por el Sr. Pablo Alcalde, el cual al asumir como presidente del directorio entrega su cargo al Sr. Nicolás Ramírez, quien hasta esa fecha se había desempeñado como gerente corporativo comercial. Este último renuncia en enero del año 2011 asumiendo interinamente el Sr. Martín González, quien había ingresado a la compañía en junio del año 2010, ocupando el cargo de gerente corporativo comercial.

b) En tanto las gerencias corporativas eran las siguientes: (i) gerencia corporativa de administración a cargo de la Sra. María Isabel Farah; (ii) gerencia corporativa de productos financieros, liderada por el Sr. Julián Moreno; (iii) gerencia corporativa de informática y logística a cargo del Sr. Pablo Fuenzalida; (iv) gerencia corporativa comercial que fue liderada hasta noviembre del año 2009 por el Sr. Nicolás Ramírez y a partir de junio de 2010 por el Sr. Martín González; (v) gerencia corporativa de finanzas liderada por el Sr. Santiago Grage; y (vi) gerencia corporativa de negocios e internacional a cargo del Sr. Daniel Meszaros.

c) El Sr. Rolando Harnisch estuvo adscrito a la gerencia corporativa de productos financieros, desempeñando el cargo de subgerente de cobranzas desde mayo de 1999 a abril de 2010.

5.2 IMPLEMENTACIÓN DE LAS RENEGOCIACIONES

a) En Empresas La Polar S.A. se desarrolló una práctica que tenía por objeto poner al día a clientes que se encontraban en mora, la cual se materializaba mediante la renegociación sin consentimiento de los clientes, o unilateral, de los créditos otorgados a ellos. Los clientes que a la fecha de la renegociación se encontraban en mora, luego de ella, eran considerados como clientes al día para todos los efectos.



b) De acuerdo al hecho esencial de fecha 27 de octubre de 2011, esta práctica de renegociaciones unilaterales se inició en el año 2001 de forma muy acotada, aumentando su utilización a contar del año 2002. Inicialmente, la práctica de repactaciones unilaterales -también denominada como “normalización”- era aplicada a clientes que, según clasificación de la Sociedad, se encontraban en los tramos de mora 7 y 8, que implicaban moras de más de 180 días. Posteriormente, lejos de cesar dicho procedimiento, éste se incrementa paulatinamente considerando a clientes que se encontraban en tramos de moras menores. Es así como esta práctica de “normalización” de clientes se convirtió en un procedimiento rutinario e institucionalizado en el área de cobranzas de la Compañía, situación que es confirmada, entre otros, por el Sr. Simón Venegas, supervisor de la gerencia de cobranza, en declaraciones que rolan a fojas 1990 del expediente administrativo.

c) En un primer momento, la normalización era efectuada por un pequeño grupo de personas en el Call Center de la empresa; luego, y en vista de la necesidad de efectuar un mayor número de normalizaciones, se aumenta la utilización de operadores de dicha unidad. Es así como se entregaban listas de Rut de clientes a operadores del Call Center con la instrucción de “normalizar” sólo el saldo en mora o la totalidad del crédito. Todas estas renegociaciones se realizaban sin ningún pago y en total ausencia de contactos con los clientes, por tanto, sin contar con su consentimiento expreso. Al respecto, el Sr. Jorge Rojas, dependiente de la gerencia de cobranza, en su declaración que rola a fojas 1999 señala *“...Te puedo hablar desde que yo llegué a la compañía en el año 2009, previo a eso se entregaban listados de clientes morosos, menores a 180 días al personal de cobranza, a un personal de 150 personas del call center, para que ingresaran una renegociación por cliente y ellos ingresaban las renegociaciones, eso era manual, 2008 y 2009 se hacían manual, hasta que se hizo el programa automático...”*.

d) En el año 2009, la gerencia corporativa de productos financieros requiere a la gerencia de informática de la compañía el desarrollo de una herramienta computacional que tenía por objeto “normalizar” clientes mediante procesos batch, esto es, procesos por bloques de datos. Este desarrollo consta en un requerimiento formal presentado por la gerencia corporativa de productos financieros a la gerencia corporativa de informática y logística de fecha 29 de mayo de 2009. El Sr. Moreno en declaraciones que rolan a fojas 2143 señala *“El desarrollo computacional me fue sugerido por Iván Dinamarca y encontré una buena solución, fue conversado entre Iván Dinamarca y Mario Pérez, pero este tipo de procesos pasan por el gerente corporativo de informática, hay correos. El único comentario mío era que me parecía una buena idea, ya que la cartera roja y marcada procesarla independiente de la gente de cobranza.”*.

e) Los procesos de renegociaciones unilaterales automáticos se instrumentalizaron mediante el envío de correos electrónicos al área de informática por parte del Sr. Ismael Tapia, adscrito a la gerencia corporativa de productos financieros. Estos correos eran remitidos regularmente al Sr. Marcelo Rivera, adscrito a la gerencia corporativa de informática y logística, en los cuales se informaba a este último los clientes que debían ser sujetos de renegociación unilateral automática, detallando además las condiciones de la renegociación que se debían aplicar a cada cliente, en cuanto a plazos, tasa de interés y la aplicación de algún tipo de desfase. Este procedimiento era conocido como “Proceso Especial”. Así, en declaraciones que rolan a fojas 2168, a la pregunta “Respecto de la frase que “se enviaban los rut a informática” para que diga si eso era una orden de renegociar”, el Sr. Ismael Tapia señala *“El paso a producción incluía las instrucciones para ejecutar un job en particular. Siempre nos referimos a ejecutar ese “job”. Nunca se mencionó que era ejecutar repactaciones automáticas, sino ejecutar el proceso especial que implementó informática, que en la práctica era un programa que repactaba automáticamente, pero que como lo ejecutaban los operadores, se conocía solamente el número del programa, no se les tiene que entregar más detalles a ellos, no necesitan saberlos.”*.



*De: Ismael Tapia Vidal [mailto:itapia@lapolar.cl]
Enviado el: jueves 7 de enero de 2010 12:05
Para: 'Inf. Marcelo Rivera '
CC: 'Ger. Julian Moreno (Gte. Prod. Fciers.)'; 'Inf. Miguel Ponce Loyola'; rharnish@lapolar.cl
Asunto: Proc. Especial
Importancia: Alta*

Estimado Marcelo, por favor ejecutar procesos especiales a la brevedad para archivos adjuntos, gracias.

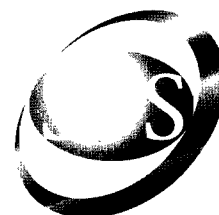
*Saludos cordiales,
Atte., Ismael Tapia Vidal
Área de Análisis y Desarrollo
SubGerencia de Cobranzas
Empresas La Polar S.A.
F#: 2-3833144 FAX: 2-3833305*

f) Al interior de La Polar las renegociaciones automáticas realizadas por la herramienta computacional desarrollada por informática, también fueron conocidas indistintamente como renegociaciones por sistema.

g) En la operatoria de las renegociaciones unilaterales era el gerente corporativo de productos financieros, Sr. Moreno, quien determinaba el volumen de renegociaciones unilaterales que se efectuaban. Para lo anterior, desarrolló un archivo maestro denominado “BASESMAYO” el cual, entre otra información, incluía el valor de la cartera, propia y securitizada, segmentada por morosidad y condición de renegociación, replicando la información base utilizada para la determinación de provisiones. A partir de esta información, y dependiendo las necesidades para el cumplimiento de las metas de morosidades, establecía los montos que debían ser sujeto de renegociación. El Sr. Jorge Rojas en declaraciones que rolan a fojas 1999 a propósito del archivo BASESMAYO, señala: *“Lo recibían distintas personas, en ocasiones Julián se lo enviaba solamente a gerente de áreas de él, Juan Carlos Leiva, Manuel de la Prida, Marta Bahamondes, que estaba adscrita a la gerencia de administración, Javier Vega y también se lo enviaba a los subalternos de la mismas gerencias, por ejemplo Hugo López, Simón Venegas, Patricio Guzmán, al destinatario principal que era Ismael Tapia y yo. El basemayo, todos nos reíamos del archivo porque nadie lo entendía mucho, porque era un archivo enorme, ilegible, lo que sí sabía que tenía los stocks de morosidad que estaban acumulados desde el año 99 por mes. Había además, Julián con Ismael tenían una hoja donde monitoreaban los montos de las repactaciones que Julián le instruía a Ismael. Julián dentro de los mensajes le decía Ismael liderar en los tramos 30, 60 días, era un código interno...”*.

5.3 CARTERA DE COLORES

a) El impacto producido por la “normalización” de clientes en el rendimiento de la cartera de La Polar hizo necesario identificar el universo de clientes sujetos a esa práctica. En tal sentido, se identificó que el proceso de “normalización” de deudas a través de renegociaciones unilaterales había originado una cartera que llegó a alcanzar, a principios del 2009, un número aproximado de 511.000 clientes, la mayoría de los cuales no presentaban pagos por periodos significativos de tiempo. El Sr. Ismael Tapia en declaración que rola a fojas 2168, en el contexto de las declaraciones sobre el comité de cobranzas de 2008, señala: *“Siempre maneje el stock*



sobre el cual Julián Moreno indicó hacerse responsable, es decir, los 511.000, del resto no tuve información y además, no eran ejecutadas por el proceso automático.”.

b) Para la identificación de las morosidades se efectuó en los años 2008 y 2009 una clasificación en base a colores, estableciéndose tres categorías; los clientes de color amarillo, que no habían efectuado pago en más de 6 meses y menos de 12 meses; los clientes color rojo, que eran aquellos que no habían efectuado pago en más de 1 año y menos de 2 años; y finalmente los clientes color morado, que no habían efectuado pago en más de 2 años. El Sr. Rolando Harnisch en declaración que rola a fojas 2005, en el contexto de las declaraciones sobre el comité de cobranzas de 2008, señala: *“Si, la cartera de colores correspondía a clientes que habían sido repactados sin contacto, clasificados según la fecha del último pago real, sin embargo se mantenían siempre al día sin mora por la práctica de las repactaciones sin contacto.”*. El Sr. Ismael Tapia en declaraciones que rolan a fojas 2168 señala *“La cartera crítica, según las definiciones que Julián hizo a informática era identificar a cuyos clientes no hubieran hecho un pago real, es decir, en efectivo, independiente del monto, en más de 180 días y que no estuvieran marcados como castigo. Se definieron 3 plaster, o 3 grandes agrupaciones, donde estaban los amarillos que eran los que no habían pagado entre 180 y 360 días; los rojos, entre 360 y 720 días y los morados, más de 720 días sin pago real. Independiente del tramo de mora.”*.

c) A lo largo del tiempo, se nota una migración de los clientes desde amarillo a rojo y desde rojo a morado. Asimismo, producto de las múltiples renegociaciones unilaterales, el valor de la cartera de colores aumenta, aun cuando el número de clientes disminuía. En declaraciones que rolan a fojas 2143, el Sr. Moreno indica *“Con Pablo Alcalde tuvimos fuertes discusiones por el aumento de la cartera, María Isabel Farah me decía que estaba haciendo pésimo el trabajo. Luego cuando salió Nicolás Ramírez tuve que explicarle a Pablo Alcalde el aumento de la cartera, teníamos menos clientes pero por el proceso batch de revolving sus deudas aumentaba, yo tenía fuertes discusiones con Pablo acerca de este tema.”*.

d) Debido a la magnitud alcanzada por la cartera de clientes con renegociaciones unilaterales, ésta fue objeto de un tratamiento diferenciado de la cartera normal, la cual era también identificada al interior de la Compañía como cartera de color verde. Sin perjuicio de ello, se continuaron realizando renegociaciones unilaterales de manera sistemática a los clientes que formaban parte de la cartera de colores, de forma de mantener vigentes dichas acreencias. El Sr. Rolando Harnisch, en declaraciones que rolan a fojas 2005, señala *“Dentro de los sistemas estaba toda la cartera, la separación estaba dada por la marca que diferenciaba a la cartera de colores de la cartera normal, la marca eran los colores, amarillo, rojo o morado.”* El Sr. Juan Ignacio Maturana, en declaraciones que rolan a fojas 1353, señala *“Creo que verde bautizamos después a la cartera normal. Los colores eran amarillo, rojo y morado.”*.

e) La cartera de colores fue objeto de un continuo seguimiento a lo largo del tiempo, asimismo se implementaron distintas campañas destinadas a cobrar a la cartera de clientes de colores. Es así como en el año 2009, tanto el Call Center de cobranzas, bajo la dependencia del Sr. Rolando Harnisch, como el Contact Center de telemarketing, a cargo del Sr. Manuel de la Prida, fueron utilizados para labores de cobranza de la cartera de colores, desarrollándose para ello campañas especiales tales como las denominadas “Salvavidas” y “Yo cobro yo gano”. Los resultados de dichas campañas mostraban una exigua recaudación de la cartera y una baja contactabilidad de los clientes marcados con colores.



5.4 COMITÉ DE COBRANZA AÑO 2010

a) En el año 2010, habiendo tomado conocimiento de la cartera de colores, el gerente general de aquella época, el Sr. Ramírez, forma un comité de cobranza, al cual se integraron personal de distintas áreas de la Compañía hasta formar un comité multidisciplinario conformado por personal tanto de la gerencia corporativa de productos financieros, la gerencia corporativa de administración y la gerencia de informática y logística, contando además con la asesoría externa de un sociólogo. En este comité, adicionalmente al gerente general participaron entre otros, los señores Julián Moreno, Juan Carlos Leiva, Jorge Rojas, Ismael Tapia, Lorena Concha, Manuel de la Prida y Javier Vega, todos ellos de la gerencia corporativa de productos financieros, Marta Bahamondes, Juan Ignacio Maturana y Sebastián Mena, estos últimos dependientes de la gerencia corporativa de administración, Jaime Guíñez, asesor externo, y Pablo Fuenzalida May. A este comité también se invita a participar a la Sra. Farah pero ella declina dicha invitación.

b) El objetivo de este comité era identificar a los clientes de la cartera de colores con una mayor probabilidad de cobro, así como el desarrollo de mejores prácticas y estrategias de cobranza para estos clientes, que posteriormente eran implementadas en los llamados laboratorios de cobranza.

c) Los miembros de este comité estuvieron al tanto de la práctica de normalizar a los clientes, utilizándose el término “revolving” para identificar dicho proceso. Asimismo, los miembros de este comité conocían con exactitud el tamaño de la cartera que se encontraban gestionando y la condición de morosidad que compartían los clientes de dicha cartera.

d) En este comité se le otorga la denominación de “energizados” o clientes categoría E a los clientes incluidos en la cartera de colores, utilizándose indistintamente ambos calificativos para hacer referencia a los clientes sujetos a renegociaciones unilaterales.

e) En el marco de este comité se efectúa una presentación al directorio referida a la cartera denominada de colores, cartera E o energizada, lo que acontece en la sesión de fecha 29 de septiembre de 2010. En dicha presentación se informa al directorio que, según sistema de categorización de la gerencia de productos financieros, los clientes de la cartera energizada o de colores corresponden a clientes en categoría E, esto es, los clientes con el más alto riesgo y que según la definición expuesta al directorio habían presentado morosidad mayor a 120 días en los últimos 5 meses. Cabe precisar que en la presentación aludida, no se informó al directorio que la formación de esta cartera respondía a la práctica de repactaciones unilaterales, desconocida para sus integrantes, así como tampoco que se había implementado una categorización, también sobre base de colores, destinada a hacer un seguimiento de la verdadera situación de morosidad de los clientes por parte de los integrantes de las gerencias que si tenían conocimiento de dicha situación.

De: Sebastián Mena M. [mailto:smena@lapolar.cl]

Enviado el: jueves, 30 de septiembre de 2010 20:14

Para: jvega@lapolar.cl; 'Ger. Julian Moreno'; 'Ismael Tapia Vidal'; jrojas@lapolar.cl; 'Ger. Nicolas Ramirez (Gte. General)'; 'Marta Bahamondes'; 'Manuel de la Prida'; 'Edson Araujo'; 'Cr. Juan Carlos Leiva (Sub.Gte)'; jaime@guinez.cl; Ger. Pablo Fuenzalida (Gerente Corp.Informatica)

Asunto: Comité Cobranzas

Importancia: Alta

Estimado Equipo,



El día miércoles 29 de septiembre se llevó a cabo una sesión de Directorio, en la que fue presentada la gestión y proyecciones de la Gerencia Corporativa de Productos Financieros. En uno de sus tópicos, se abordó el tema de los clientes Energizados, la experiencia del laboratorio y la estrategia con este segmento de clientes.

Por encargo de nuestro Gerente General, Sr Nicolás Ramírez, invito a ustedes a una reunión de trabajo, el próximo martes 05 de Octubre de 09:00 a 10:00 hrs, donde se comentará este tema y los principales desafíos para el laboratorio y posterior implementación en fábrica.

El Comité del día Miércoles sesionará en forma habitual .

*Saludos cordiales,
Sebastián Mena*

f) En la misma sesión de directorio, se informa a este último el desarrollo de una estrategia integral para el cobro de esta cartera, a la cual se llamó “Energizada”. Según el plan de gestión, se desarrollarían diferentes acciones dependiendo de la segmentación de la cartera según la probabilidad de pago, lo que permitiría que tan solo después de 3 años el número de clientes en la categoría E disminuyera de 414.278 a 240.000, pasando de MMM\$341, que representaba el 49% de la cartera, a MMM\$209, representando el 30% de ésta. Dicha proyección implicaba por una parte que del saldo inicial informado correspondiente a la cartera E se estimaba lograr una recuperación por cobranza de MMM\$ 266 y efectuar castigos por MMM\$75 y por otra parte, que de las nuevas colocaciones que se generarían en dicho período MMM\$209 caerían en dicha cartera.

g) Los resultados de las campañas para los clientes energizados fueron comunicados regularmente a la gerencia general, los Sres. Ramírez y González, al Sr. Alcalde y a los Sres. Moreno y Fuenzalida, entre otros, y al menos esporádicamente a la Sra. Farah. Según declaraciones que rolan a fojas 2168, el Sr. Tapia señala: “Con la mala información que había en mencons y debido a la mala tabulación de la información le presenté al Comité de que un 60% de la cartera era inubicable. Hablando de cartera crítica stock.”.

5.5 IMPACTO FINANCIERO DE LAS RENEGOCIACIONES UNILATERALES

A consecuencia de la práctica de renegociaciones unilaterales y a partir de estimaciones efectuadas por la administración, el directorio informó mediante Hecho Esencial de fecha 9 de junio de 2011, que el impacto de esas prácticas que se alejaban de las políticas dictadas por el directorio, significaba una provisión adicional de 150 a 200 mil millones de pesos. Posteriormente, a través de hecho esencial de fecha 17 de junio de 2011, La Polar comunicó un cambio en la provisión adicional que correspondería efectuar a la cartera siendo el nuevo número de MM\$420.072. Dicho volumen de provisiones adicionales significó que La Polar registrara un patrimonio negativo de MM\$116.022 en sus estados financieros al 31 de julio de 2011, los cuales fueron los primeros estados financieros presentados luego de haberse conocido las malas prácticas comunicadas en el hecho esencial de 9 de junio.



5.6 CONOCIMIENTO DEL SR. ROLANDO

HARNISCH

a) El Sr. Harnisch tenía conocimiento, al menos desde el año 2006, de la realización de renegociaciones unilaterales. En declaraciones que rolan a fojas 2006 del expediente, consultado por quiénes conocían la realización de renegociaciones unilaterales, el Sr. Harnisch señala “*Sí, don Julián Moreno quién las instruía, desde el inicio del año 2006. Esto comenzó con un tema acotado de volúmenes muy menores dirigidos a los tramos 7 y 8, con mora entre 180 y 240 días, son los tramos próximos al castigo en esa época (2006)...*”. El Sr. Harnisch abunda al respecto en declaraciones que rolan a fojas 2007 indicando “*Desde los inicios en el año 2006 las instrucciones (Sr. Moreno) siempre las daba verbalmente posteriormente en la planilla base mayo, era para los tramos 7 y 8 inicialmente, después los volúmenes fueron aumentando dado que fueron incrementando otros tramos de mora. Las instrucciones siempre fueron dadas por Julián Moreno verbalmente o por la planilla base mayo por correo. A veces me instruía a mí a veces directamente al jefe de call center, Simón Venegas...*”. Ello consta en el siguiente e mail que se encuentra acompañado según oficio rolante a foja.1975 del expediente administrativo.

-----Mensaje original-----

De: Ger. Julian Moreno [mailto:jmoreno@lapolar.cl]

Enviado el: martes, 25 de noviembre de 2008 12:30

Para: 'Cob. Simon Venegas'; Cob. Ana Maria Nieto; 'Cob. Ismael Tapia'

CC: 'Cob. Rolando Harnisch (Sub Gerente)'

Asunto: BASE MAYOSCG1-2008.xls

favor solo recuperacion

no mas rene sin pago

julian

apurar recuperacion de castigos

julian

b) La segmentación por colores de los clientes sujetos a renegociaciones unilaterales era de conocimiento del Sr. Harnisch, según da cuenta su declaración que rola a fojas 2007, quien al ser consultado si la cartera de colores daba cuenta de clientes que no habían efectuado pagos pero que estaban sin mora, señala: “*Si, la cartera de colores correspondía a clientes que habían sido repactados sin contacto, clasificados según la fecha del último pago real, sin embargo se mantenían siempre al día sin mora por la práctica de las repactaciones sin contacto.*” El conocimiento del Sr. Harnisch de la cartera de colores se constata además a partir del documento N° 143 que forma parte de la documentación presentada por el Sr. Julián Moreno que rola a fojas 5977 del expediente.

Correo 1



Jorge Rojas

00000143

De: Rolando Harnisch Subgerente [rharnisch@lapolar.cl]
Enviado el: miércoles, 29 de abril de 2009 11:28
Para: Ger. Julian Moreno (Gte. Prod. Fierros.)
CC: Cob. Ana Maria Nieto; Cob. Ismael Tapia; Cob. Jorge Rojas; Cob. Simon Venegas; Cr. Juan Carlos Leiva (Sub.Gte); Gint. Ivan Dinamarca
Asunto: RV
Datos adjuntos: BASE MAYOSCG1-2009.xls

Julian.- Este resultado vergonzoso está influenciado fuertemente por la cartera denominada "amarillos", te reitero que la cartera que está fuera de esta clasificación, está siendo trabajada de acuerdo a las políticas vigentes, pagos efectivos y renegociaciones con abono inicial y derivados a las tiendas.

Como dato te puedo informar los resultados a la fecha para la cartera normal (no renegociada) los cuales tienen una excelente proyección de cierre.

Tramo 05 - 30 = productividad 79.0 % (tramo cerrado)

Tramo 31 - 60 = productividad 87.1 % (tramo cierre día 30).

De acuerdo a lo solicitado te enviaré base de clientes amarillos bloqueados de los tramos 2 - 3 y 4, de los cuales agradeceré solicites el desbloqueo al área de informática a objeto de efectuar campañas especiales con esta cartera y poder mejorar la proyección de cierre para estos tramos.

Sin otro particular, atentamente.

ROLANDO HARNISCH

De: Ger. Julian Moreno [mailto:jmoreno@lapolar.cl]
Enviado el: miércoles, 29 de abril de 2009 10:43
Para: 'Cob. Simon Venegas'; 'Ana Maria Nieto'; 'Cob. Jorge Rojas'; 'Cob. Ismael Tapia'
CC: 'Cob. Rolando Harnisch (Sub Gerente)'; 'Juan Carlos Leiva'; 'Gint. Ivan Dinamarca'
Asunto:

Rolando sin comentarios
Los resultados de verdad me tiene avergonzado

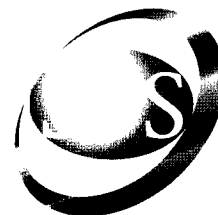
Julian

Correo 2

De: Jorge Rojas [mailto:jrojas@lapolar.cl]
Enviado el: lunes, 16 de marzo de 2009 18:53
Para: 'Gcia.Serv.Clte. Patricio Guzman'
CC: Cob. Rolando Harnisch (Sub Gerente); 'Ger. Julian Moreno'; 'Pr. Manuel De La Prida (Gte.Promociones y Serv.Clte)'
Asunto: Denominados AMARILLOS
Importancia: Alta

Patricio:
Junto con saludar, te agradeceré comunicar lo siguiente a tu equipo.

Dentro de las segmentaciones y estudios a la cartera, hemos hecho una definición sobre un grupo importante de clientes, son los que hemos denominado AMARILLOS; la condición esencial es que estos clientes no han realizado pagos ni abonos en los últimos 180 días, por lo tanto comprenderás que es una cartera de gran riesgo.



Como medida de recuperación todos los clientes AMARILLOS, quienes por lo demás se encuentran marcados en MENCONS, - Observación COB AMARILLO - estos clientes están sujetos a descuentos, para ello hay que discriminar el tramo, es decir, para la cartera entre 0 y 180 días de mora valor a pagar debe analizarse caso a caso (idealmente con la propuesta de pago inserta) para lo cual el conducto válido es:

1. Don Julián Moreno ó
2. Don Rolando Harnisch ó
3. Jorge Rojas ó
4. Ana María Nieto, no todos a la vez, sino que por prioridad descrita y disponibilidad del evaluador

Para las deudas mayores a 181 días hay un margen fijo de descuento, el cual debe utilizarse como herramienta de NEGOCIACION y es un 30% de descuento, toda excepción a esta regla debe solicitarse a :

1. Don Julián Moreno
2. Jorge Rojas

PD: Es importante destacar y recordar que gran parte de nuestros clientes posee un valor por PRONTO PAGO, el que trae un descuento asociado, por lo tanto debiese ser la primera alternativa de pago con descuento.

Atento a tus comentarios, te saluda

Jorge Rojas Brito
Área castigo y Cobranza en Regiones
SubGerencia de Cobranza
T: 02-383.30.43 Ax.: 3043
Empresas La Polar S.A.

c) El Sr. Harnisch tenía acceso regular al tamaño de la cartera de colores a partir de la información contenida en el archivo BASESMAYO que le era remitido regularmente por el Sr. Moreno. En declaraciones que rolan a fojas 2008 el Sr. Harnisch señala *“Base mayo era una planilla creada y actualizada por Julián Moreno, la actualizaba diariamente, contenía toda la cartera de La Polar, completa, clientes sin mora y en mora, era la cartera histórica de La Polar porque si mal lo recuerda venía del año 1999 o 2000, con toda la historia. De la cartera en mora incluía los distintos tramos de cobranza, la cartera normal, la cartera castigada y la cartera de colores.”*.

d) La herramienta computacional destinada a la realización de renegociaciones automáticas estaba en conocimiento del Sr. Harnisch. En declaraciones que rolan a fojas 2007 del expediente, el Sr. Harnisch señala *“...Posteriormente al inicio del 2009 por orden de Julián Moreno se automatizó el proceso de repactaciones y las instrucciones las daba Julián Moreno directamente por correo a Ismael Tapia para ejecutar los procesos en forma automática.”*. Ello consta en el siguiente e mail que se encuentra acompañado según oficio rolante a foja.1975 del expediente administrativo.

De: Ger. Julian Moreno (Gte. Prod. Financieros) [mailto:jmoreno@lapolar.cl]

Enviado el: jueves, 13 de agosto de 2009 12:38

Para: 'Cob. Ismael Tapia'; mrabanales@lapolar.cl

CC: rharnish@lapolar.cl; 'Cr. Juan Carlos Leiva (Sub.Gte)'; ivandinamarca@lapolar.cl; 'Maria



Isabel Farah'

Asunto: RV: mod. rene. automática

De: Inf. francisco Parra [<mailto:fparra@lapolar.cl>]

Enviado el: jueves 13 de agosto de 2009 12:33

Para: 'Ger. Julian Moreno (Gte. Prod. Financieros)'

CC: 'Mario Perez L.'; 'Inf. Juan Carlos ayala '

Asunto: mod. rene. automatica

Don Julián

De acuerdo a lo conversado telefónicamente, se va a realizar la siguiente modificación

Al proceso de renegociación automática.

- Cuando un cliente presente 6 o mas renegociaciones vigentes, la nueva renegociación se va a realizar por el total de deuda. Además, al primer vcto. se le aplicara 1 desfase.

Atte

Francisco Parra B.

e) Asimismo, el Sr. Harnisch era regularmente copiado en los correos a través de los cuales el Sr. Tapia instruía la realización de las renegociaciones unilaterales por sistema. De esto da cuenta diversos correos que se han agregado en forma digital a fojas 1975 del expediente.

De: Ismael Tapia Vidal [<mailto:itapia@lapolar.cl>]

Enviado el: lunes 15 de marzo de 2010 12:42

Para: 'Inf. Marcelo Rivera '

CC: 'Inf. Miguel Ponce Loyola'; 'Cob. Rolando Harnisch (Sub Gerente)'; 'Ger. Julian Moreno (Gte. Prod. Financieros)'

Asunto: Proc. Especiales

Estimado Marcelo, favor ejecutar proceso especiales para archivo adjunto e informar logs de resultados.

Gracias.

Saludos,

Atte., Ismael Tapia Vidal

Área de Análisis y Desarrollo

SubGerencia de Cobranzas

Empresas La Polar S.A.

F#: 2-3833144 FAX: 2-3833305



f) Asimismo, el involucramiento en la cobranza de la cartera de colores, específicamente en la categoría roja de acuerdo al correo 2, le permitió al Sr. Harnisch conocer los resultados de las gestiones realizadas. Así, a mayo y junio de 2009, se registraron recaudaciones por MM\$ 83,6 y MM\$ 171,6, que para una cartera cuyo valor era próximo a MM\$131.000, representaban tasas de pagos mensuales de 0,06% y 0,13%.

Correo 1

De: Gint. Ivan Dinamarca [mailto:ivandinamarca@lapolar.cl]

Enviado el: martes, 02 de junio de 2009 18:49

Para: 'Ger. Julian Moreno'; 'Cob. Rolando Harnisch (Sub Gerente)'; 'Juan Carlos Leiva'; 'Manuel de la Prida'

CC: mrabanales@lapolar.cl; 'Cob. Ismael Tapia'; 'Jorge Rojas'

Asunto: Rojos resultados Mayo

Señores,

Hemos terminado el mes de Mayo con pagos totales por 58 millones y una deuda normalizada que aún no determinamos en forma exacta pero que debe ser del orden de los 200 millones. Aunque las cifras aún son pequeñas en relación a la magnitud de la cartera ROJOS, se debe tener en cuenta que las acciones recién empezaron a tener efectos en los últimos días del mes. Por esto mismo, esperamos que este mes de Junio nos entregue un resultado realmente importante gracias a los esfuerzos de todos los que estamos trabajando para que así sea.

Les agradezco todos los esfuerzos y aportes entregados hasta hoy y al mismo tiempo les pido redoblarlos para los días que vienen y con las nuevas gestiones que estamos programando para este mes.

Les informaremos a diario la recuperación a contar del día de mañana.

Recuperación Cartera Rojos

Deuda en

MM\$

Mes: **MAYO**

Mes de inicio comenzando el día 22

Fecha:

Cartera inicial ROJOS (22/05)			Recuperación acumulada	
Tramo mora	Clientes	Deuda	Clientes	Pagos
0: al día	123.188	\$ 87.111	0	\$ -
1: (1 a 30)	26.338	\$ 16.417	107	\$ 18
2: (31 a 60)	16.101	\$ 8.151	67	\$ 10



3: (61 a 90)	5.594	\$ 2.182	69	\$ 8	
4: (91 a 120)	4.252	\$ 2.955	45	\$ 9	
5: (121 a 150)	3.171	\$ 3.083	14	\$ 4	
6: (151 a 180)	1.243	\$ 1.548	8	\$ 1	
7: (181 a 210)	1.437	\$ 1.355	5	\$ 1	
8: (211 a 240)	2.516	\$ 1.893	6	\$ 2	
9: (241 a 270)	2.654	\$ 2.274	34	\$ 7	
10: (271 a 300)	918	\$ 906		\$	-
11: (301 a 330)	2.127	\$ 1.600		\$	-
12: (331 a 360)	4.415	\$ 2.397		\$	-
13: (> 360)	3			\$	-
TOTALES	193.957	\$ 131.872	355	\$ 58	

Gracias nuevamente,

Iván Dinamarca C.

Correo 2

De: Gint. Ivan Dinamarca [mailto:ivandinamarca@lapolar.cl]

Enviado el: miércoles, 01 de julio de 2009 12:40

Para: 'Ger. Julian Moreno (Gte. Prod. Fcieros.)'; rharnish@lapolar.cl; 'Jorge Rojas'; mrabanales@lapolar.cl; 'Pr. Manuel de la Prida (Gte.Promociones y Serv.Clte)'; pguzman@lapolar.cl; 'Cob. Ismael Tapia'; 'Ana Maria Nieto'

CC: 'Mario Perez L.'; 'Gclie. Lorena Concha (Gte. Gestion Cliente)'; 'Ccar. Jorge Uribe (Sub.Gte. Control Cartera)'; 'Leg. Claudio Ortiz '

Asunto: Recuperación Rojos

Señores,

En relación a la cartera de clientes ROJOS, hemos terminado el mes con un resultado parcial de 170 millones en pagos y un saldo normalizado de 340 millones (adjunto detalles).

Aunque el porcentaje no parezca muy relevante, en relación con el tamaño de la cartera, debemos sentir que estamos logrando una buena mejora en relación a mayo y por supuesto



una muy buena en relación a los meses pasados en los cuales la recuperación de esta cartera tendía a cero. Esto es el resultado de las acciones de todos ustedes y de las personas que trabajan con ustedes. Muchas gracias por sus gestiones.

Sin embargo, como falta mucho por hacer, aprovecho de pedirles redoblar esfuerzos especialmente en este mes en el que terminará la campaña salvavidas y en el que agregaremos más cartera a las acciones de cobranza que hemos estado realizando.

Gracias de nuevo por la colaboración, especialmente por la que vendrá.

Atentamente,

Iván Dinamarca C.



Recuperación Cartera Rojos

en MM\$

Mes: JUNIO

Fecha: 1 de julio de 2009

Cartera Junio (04/06)			Recuperación acumulada	
Tramo mora	Clientes	Deuda	Clientes	Pagos
0: al día	100.806	\$ 86.196	192	\$ 78,9
1: (1 a 30)	60.126	\$ 29.715	106	\$ 26,6
2: (31 a 60)	10.280	\$ 6.037	165	\$ 22,9
3: (61 a 90)	11.191	\$ 5.908	77	\$ 9,3
4: (91 a 120)	4.802	\$ 1.843	77	\$ 10,6
5: (121 a 150)	2.761	\$ 2.047	26	\$ 3,4
6: (151 a 180)	927	\$ 1.372	14	\$ 4,8
7: (181 a 210)	1.333	\$ 1.697	3	\$ 0,9
8: (211 a 240)	1.107	\$ 1.210	4	\$ 3,1
9: (241 a 270)	1.927	\$ 1.415	36	\$ 11,1
10: (271 a 300)	3.120	\$ 2.424	-	\$ -
11: (301 a 330)	1.717	\$ 1.683	-	\$ -
12: (331 a 360)	2.266	\$ 1.697	-	\$ -
13: (> 360)	1.105	\$ 714	-	\$ -
TOTALES	203.462	\$ 143.959	700	\$ 176,6

Saldos normalizados
\$ 135
\$ 63
\$ 60
\$ 18
\$ 22
\$ 4
\$ 11
\$ 1
\$ 4
\$ 22
\$ 0
\$ 0
\$ 0
\$ 0
\$ 340

Mes: Mayo

Cartera inicial ROJOS (22/05)			Recuperación acumulada	
Tramo mora	Clientes	Deuda	Clientes	Pagos
0: al día	123.188	\$ 87.111	111	\$ 19,0
1: (1 a 30)	26.338	\$ 16.417	130	\$ 20,0
2: (31 a 60)	16.101	\$ 8.151	88	\$ 12,0
3: (61 a 90)	5.594	\$ 2.182	36	\$ 9,0
4: (91 a 120)	4.252	\$ 2.955	52	\$ 9,0
5: (121 a 150)	3.171	\$ 3.083	23	\$ 4,0
6: (151 a 180)	1.243	\$ 1.548	16	\$ 1,0
7: (181 a 210)	1.437	\$ 1.355	5	\$ 0,6
8: (211 a 240)	2.516	\$ 1.893	6	\$ 2,0
9: (241 a 270)	2.654	\$ 2.274	7	\$ 7,0
10: (271 a 300)	918	\$ 906	-	\$ -
11: (301 a 330)	2.127	\$ 1.600	-	\$ -
12: (331 a 360)	4.415	\$ 2.397	-	\$ -
13: (> 360)	3		-	\$ -
TOTALES	183.957	\$ 131.872	474	\$ 83,6

Saldos normalizados
\$ 55,4
\$ 70,3
\$ 33,5
\$ 24,8
\$ 14,7
\$ 10,1
\$ 7,9
\$ 3,9
\$ 6,0
\$ 21,7
\$ -
\$ -
\$ -
\$ -
\$ 248,3

Fuente: Información adjunta al correo de fecha 1 de julio de 2009



5.7 OPERACIONES ACCIONES LA POLAR

a) Con fechas 11 de junio de 2009, 11 de noviembre de 2009 y 17 de febrero de 2010, el Sr. Harnisch efectúa respectivamente la adquisición de 23.000, 12.990 y 19.000 acciones La Polar.

b) Los días 1, 2 y 17 de marzo y 6 de mayo, todos del año 2010, el Sr. Harnisch enajena respectivamente 74.805, 25.195, 100 y 54.031 acciones La Polar.

c) Con fechas 27 y 28 de mayo de 2010, el Sr. Harnisch adquiere respectivamente 70.000 y 103.000 acciones La Polar.

d) El día 3 de junio de 2010, el Sr. Harnisch vende un total de 173.000 acciones La Polar.

6.- Que, previo al análisis de los descargos acerca de la legalidad las operaciones cuestionadas, corresponde pronunciarse sobre aquellos relativos a la falta de especificidad de los cargos, así como de la prescripción de la acción para perseguir la sanción.

6.1.- En opinión de esta Superintendencia, no existe falta de especificidad en relación a los cargos formulados, toda vez que en ellos se encuentran individualizados tanto los hechos objeto de reproche así como la normativa infringida. Asimismo, el Oficio Reservado N° 394 de 26 de julio de 2011, señala en su N° 4 que la conducta punible se basa en las enajenaciones de acciones efectuadas entre marzo y junio del año 2010, por lo que carece de sustento la alegación del formulado de cargos relativa a su indefensión por desconocer cuál de las conductas descritas en el artículo 165 de la Ley N° 18.045 le era imputada.

6.2.- Referente a la excepción de prescripción opuesta por el formulado de cargos, ésta se rechaza en atención a que el artículo 33 del DL 3.538 establece que la Superintendencia no podrá aplicar una multa luego de transcurridos cuatro años desde la fecha en que hubiere terminado de cometerse el hecho penado o de ocurrir la omisión sancionada. Evidentemente, del tenor literal de la norma -obviando la discusión de si se trata de una norma de prescripción o caducidad- si aun no han transcurrido más de cuatro años desde la comisión del hecho penado o la ocurrencia de la omisión sancionada, la Superintendencia se encuentra habilitada para aplicar sanciones. En tal sentido, dicho artículo efectivamente limita la potestad sancionadora de la administración, estableciendo un plazo máximo de cuatro años para que ella sea desarrollada. Siguiendo el aforismo jurídico quien puede lo más, puede lo menos, si a la Superintendencia le está permitido imponer multas en un plazo de cuatro años, con mayor razón le está permitido la incoación de procedimientos administrativos sancionatorios tendientes a hacer efectiva dicha responsabilidad, razón por la cual no resulta procedente la aplicación del plazo de prescripción establecido para las faltas en el artículo 94 del Código Penal.

V.- ANÁLISIS DE LOS ANTECEDENTES

7.- Que, de conformidad a lo dispuesto en el artículo 165 de la Ley de Mercado de Valores *Cualquier persona que en razón de su cargo, posición, actividad o relación con el respectivo emisor de valores o con las personas señaladas en el artículo siguiente, posea información privilegiada deberá guardar reserva y no podrá utilizarla en beneficio propio o ajeno, ni*



adquirir o enajenar, para sí o para terceros, directamente o a través de otras personas los valores sobre los cuales tuviera información privilegiada.

Asimismo, se les impide valerse de la información privilegiada para obtener beneficios o evitar pérdidas, mediante cualquier tipo de operación con los valores a que ella se refiere o instrumentos cuya rentabilidad esté determinada por dichos valores. Igualmente se abstendrán de comunicar dicha información a terceros o de recomendar la adquisición o enajenación de los valores citados, velando para que esto tampoco ocurra a través de subordinados o terceros de su confianza. (...)

8.- Que, para poder efectuar un reproche por la realización de operaciones descritas en el artículo 165 de la Ley de Mercado de Valores, es necesario que la información sea: a) desconocida, esto es, no se haya divulgado al mercado; b) precisa y determinada, no simples rumores; c) la información debe referirse a emisores de valores o a sus acciones, y d) debe tener la aptitud para influir en la cotización de los valores en caso de ser divulgada, en el sentido de poder ser capaz de modificar o alterar el precio.

Al respecto, cabe señalar que en el caso bajo análisis, el hecho que existiera una parte significativa de la cartera que presentaba problemas de morosidad y que era mantenida vigente a partir de procesos de renegociaciones unilaterales, permite concluir que se cumple con los requisitos antes mencionados. Así, esta práctica de mantener al día artificialmente a los clientes a través de procesos de renegociaciones unilaterales, por sí implicaba una desmejorada situación de la cartera de créditos de La Polar, que no era transparentada al mercado debido justamente a dichos procesos de renegociación, circunstancia cuyo conocimiento podía incidir directamente en la cotización de los valores de la empresa.

9.- Que, en razón de lo anterior, para determinar si se configura la infracción de lo dispuesto en el artículo 165 de la Ley de Mercado de Valores, resulta forzoso determinar previamente si el señor Harnisch, dado su cargo en la Compañía, tenía conocimiento de la real situación financiera de ésta, esto es, si sabía que una parte significativa de la cartera presentaba problemas de morosidad y que aquello era ocultado a partir de procesos de renegociaciones unilaterales.

10.- Que, el literal a) del artículo 166 de la Ley N° 18.045 dispone: “*Se presume que poseen información privilegiada las siguientes personas:*

a) Los directores, gerentes, administradores, ejecutivos principales y liquidadores del emisor o del inversionista institucional, en su caso.”.

11.- Que, sin perjuicio de ello, respecto al conocimiento del señor Harnisch de la real situación financiera de La Polar, se puede mencionar lo siguiente:

11.1 De acuerdo a lo declarado por el propio Sr. Harnisch, según da cuenta el literal a) del considerando 5.6., a lo menos desde 2006 estaba al tanto de la realización de renegociaciones unilaterales, las que tenían como objeto ocultar la verdadera morosidad de los clientes.

11.2 El Sr. Harnisch también declaró, según da cuenta el literal b) del considerando 5.6, que conocía que la clasificación por colores dada a la cartera de clientes renegociados unilateralmente era utilizada para determinar la verdadera morosidad de dichos clientes,



11.3 Asimismo, el Sr. Harnisch estaba en conocimiento que la cartera de colores representaba una parte significativa de la cartera de La Polar. Según dan cuenta los literales a) y c) del considerando 5.6, el Sr. Harnisch recibía regularmente el archivo BASEMAYO en el cual se incluía la información de la cartera de colores, tanto con respecto al volumen de ella como del número de clientes. A partir de esta información, el Sr. Harnisch estaba bajo el antecedente que la cartera de colores explicaba más del 50% de la cartera de La Polar.

11.4 Por otra parte, el Sr. Harnisch conocía que la realización de renegociaciones unilaterales estaba impactando negativamente la situación financiera de la Polar. Así por ejemplo, según da cuenta los literales a) y b) del considerando 5.3 el Sr. Harnisch participó en octubre de 2008, de un comité que tenía por objeto implementar medidas para el aumento de la tasa de pago debido a que dicho indicador había caído significativamente, a consecuencia de la realización de las renegociaciones unilaterales.

A mayor abundamiento, de acuerdo a los antecedentes presentados en la letra f) del considerando 5.6, los resultados presentados en la cobranza de la cartera de colores durante el año 2009, también mostraban la casi mínima recuperación dicha cartera, presentando tasas de pagos inferiores al 0,2%.

11.5. Asimismo, el Sr. Harnisch conocía que se evitaba dar a conocer al mercado los elevados volúmenes de renegociaciones que se efectuaban en La Polar, lo que era influenciado principalmente por la práctica de renegociaciones unilaterales. Consultado si se le pidió reserva en relación a las renegociaciones unilaterales, en declaraciones que rolan a fojas 2006 el Sr. Harnisch señala *“Puntualmente sobre este tema no pero se pidió reserva sobre el tema general de las renegociaciones cuando había auditorías externas. Se nos entregaba por personal de la auditoría interna una pauta de los temas y preguntas que se iban a tratar en la auditoría y se nos señalaba que no nos metiéramos en temas de números, renegociaciones como término general.”*.

12.- Que, la prueba rendida por la defensa del Sr. Harnisch no ha logrado desvirtuar la presunción de posesión de información privilegiada establecida en el literal a) del artículo 166 de la Ley N° 18.045. Por el contrario, los antecedentes antes señalados llevan a concluir que el Sr. Harnisch conocía, a lo menos desde el año 2006, la existencia de una práctica de renegociar a los clientes de forma de mantener vigentes las acreencias, lo que resultaba del todo artificial dado que en vez de dar prioridad a la recaudación de la cartera se estaba privilegiando la mantención de los créditos, constatándose que los pagos reales se mantuvieron sistemáticamente menores a los pagos por renegociaciones. Por la información de pagos también era posible concluir que dicha práctica era aplicada a una parte importante de la cartera de La Polar. Asimismo, el volumen de pagos por renegociaciones daba cuenta de un aumento significativo de la morosidad de la cartera. En síntesis, el Sr. Harnisch tenía antecedentes que le permitían concluir que había una parte importante de la cartera de La Polar que presentaba graves problemas de morosidad, lo cual no era transparentado a partir de procesos de renegociaciones que podían ser catalogados como artificiales por su volumen, y que con ello se evitaba presentar la verdadera situación financiera de la Compañía al mercado.

13.- Que, habiéndose formado esta Superintendencia la convicción que el Sr. Harnisch estuvo en posesión de información privilegiada a lo menos desde el año 2006, dado que conocía la real situación financiera de Empresas La Polar S.A., resta por determinar la motivación de las operaciones de ventas individualizadas en el considerando 5.7.

Al tenor de los antecedentes antes expuestos, esta Superintendencia se ha formado la convicción que para las operaciones individualizadas en el literal b) del considerando 5.7, el Sr. Harnisch hizo uso de información privilegiada, dado que la motivación de las



operaciones en cuestión fueron realizadas estando en conocimiento de la información privilegiada referida y, en consecuencia, con el objeto de evitar una pérdida en caso que la situación financiera real de La Polar hubiera sido conocida por el mercado.

14.- En cuanto a las operaciones de ventas descritas en el literal d) del considerando 5.7), durante la investigación administrativa no se hallaron elementos que permitieran fehacientemente establecer que dichas operaciones se encontraban causalmente vinculadas a la información privilegiada a la que el Sr. Harnisch tuvo acceso. Por el contrario, de las pruebas allegadas al expediente administrativo, es dable concluir que dicha venta fue motivada por la baja sostenida que experimentó la acción en los días previos a su enajenación, tal como lo sostiene el formulado de cargos. No obstante ello, atendido que dichas operaciones las realiza conociendo la información privilegiada, así como la entidad de la situación que implicaba una deteriorada situación financiera de la Compañía, y el poco tiempo que efectúa dichas transacciones desde su alejamiento de la Sociedad, es dable sostener que persistían a su respecto los deberes del artículo 165, así como expresamente lo dispone el artículo 167 de la Ley N° 18.045.

Así las cosas y considerando que el artículo 165 de la Ley de Mercado de Valores -a partir de la vigencia de la Ley N° 20.382- establece entre los deberes de conducta para quienes detentan información privilegiada, el deber de abstención de adquirir y enajenar valores respecto de los cuales se posea información privilegiada, y si bien, como se dijo, no existen antecedentes que permitan fehacientemente establecer que las enajenaciones de acciones de fecha 3 de junio de 2010, hayan estado necesariamente motivadas por el conocimiento de información privilegiada, dado que la decisión de venta dependía totalmente de la voluntad del formulado de cargos, éstas no debieron efectuarse, toda vez que el deber descrito impone una prohibición completa y total para la realización de las operaciones señaladas.

15.- Que, las demás defensas opuestas en el escrito de descargos serán desestimadas por encontrarse subsumidas en los considerandos precedentes y carecer por ende, de fundamento plausible.

RESUELVO:

1.- Aplíquese al Sr. Harnisch, sanción de multa a beneficio fiscal ascendente a U.F. 700, (setecientas unidades de fomento) por infracción a lo dispuesto en el artículo 165 de la Ley de Mercado de Valores de conformidad a los considerandos de la presente Resolución.

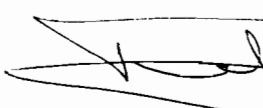
2.- El pago de la multa deberá efectuarse en la forma prescrita en el artículo 30 del D.L. N° 3.538, de 1980.

3.- El comprobante de pago deberá ser presentado a esta Superintendencia para su visación y control, dentro del plazo de cinco días hábiles de efectuado el pago.



4.- Se hace presente que contra la multa impuesta por la presente Resolución o su monto, procede el recurso de reclamación establecido en el artículo 30 del D.L. N° 3.538, el que, de ser ejercido, debe ser interpuesto ante el Juzgado Civil correspondiente dentro del plazo de 10 días hábiles contado desde la notificación de la presente Resolución, previa consignación del 25% del monto total de la multa en la Tesorería General de la República. O, previo a aquél, el recurso de reposición administrativa del artículo 45 del D.L. N° 3.538, el cual debe interponerse ante la Superintendencia en el plazo de 5 días hábiles contado desde la notificación de esta Resolución.

Anótese, comuníquese y archívese.


FERNANDO COLOMA CORREA
SUPERINTENDENTE

