



# PROCESO DE ASESORÍA DE INVERSIÓN Y POLÍTICAS

UTREND SpA · Versión 2 · 13 de septiembre de 2026

## 1. IDENTIFICACIÓN Y ALCANCE

UTREND SpA (nombre de fantasía UTREND WEALTH MANAGEMENT SPA), RUT 78.308.845-2, está inscrita bajo el **N°253** en el Registro de Prestadores de Servicios Financieros de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), y está autorizada para prestar el servicio de **Asesoría de Inversión** mediante Resolución Exenta N°5781 del 2 de junio de 2026, conforme a la Ley N°21.521 y la Norma de Carácter General N°502.

Asesoría de Inversión es el único servicio autorizado a UTREND SpA. En consecuencia, UTREND SpA **no custodia ni administra recursos de terceros, no recibe dinero ni valores de sus clientes, no intermedia valores y no presta el servicio de enrutamiento de órdenes**. Las inversiones de cada cliente quedan registradas a su nombre en el intermediario que corresponda.

Este documento describe las etapas del proceso de asesoría, las responsabilidades y los recursos propios o de terceros que intervienen, y pone a disposición del público la información exigida por la Sección III.A de la NCG N°502: estructura de remuneraciones, modelo de asesoría, conflictos de intereses y recomendaciones difundidas al público.

## 2. INTERMEDIARIOS CON LOS QUE TRABAJA UTREND SpA

UTREND SpA mantiene contratos de referenciamiento con las siguientes entidades. La apertura de cuenta, la custodia de los instrumentos y la ejecución de las operaciones son responsabilidad de cada intermediario, en virtud de la relación contractual directa entre éste y el cliente.

| Entidad                                                               | Relación con UTREND SpA                                                                                       | Jurisdicción y supervisión                                                                                                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>BTG Pactual Chile S.A. Corredores de Bolsa</b><br>RUT 84.177.300-4 | Contrato de Referenciamiento (6 de febrero de 2026).                                                          | Chile. Corredora de bolsa supervisada por la CMF.                                                                                                                             |
| <b>Vector Capital Corredores de Bolsa SpA</b><br>RUT 76.513.680-6     | Contrato de Referenciamiento y Prestación de Servicios Comerciales, como agente externo (12 de mayo de 2026). | Chile. Inscrita en el Registro de Corredores de Bolsa y Agentes de Valores de la CMF bajo el N°189 y supervisada por ésta.                                                    |
| <b>StoneX Financial Inc.</b>                                          | Referenciamiento de clientes a la plataforma internacional de StoneX (desde el 18 de diciembre de 2025).      | Estados Unidos. StoneX Financial Inc. es broker-dealer registrado ante la Securities and Exchange Commission (SEC) y miembro de FINRA y SIPC. No está supervisada por la CMF. |

**Inversiones en el extranjero.** Las inversiones realizadas a través de StoneX Financial Inc. se rigen por la legislación y la supervisión de Estados Unidos. Los valores extranjeros y sus emisores no se encuentran inscritos en Chile, por lo que no les son aplicables las leyes que rigen el mercado de valores chileno, y la información pública sobre ellos puede ser distinta a la exigida a los emisores nacionales.

## 3. MODELO DE ASESORÍA

Las recomendaciones de UTREND SpA **emanan de personas**: son elaboradas por su asesora de inversiones, con acreditación de conocimientos vigente. **UTREND SpA no utiliza algoritmos informáticos** en ninguna etapa del proceso. Las planillas de cálculo que se usan para consolidar información de carteras son herramientas de apoyo y no generan recomendaciones.

Cada recomendación se basa en:

- El perfil del cliente: objetivos, horizonte de inversión, tolerancia al riesgo, situación financiera y necesidades de liquidez.
- Un análisis de asignación de activos y diversificación entre renta fija, renta variable y liquidez.
- Informes de mercado, carteras modelo y fichas de producto proporcionados por los intermediarios.
- El juicio experto de la asesora sobre características, riesgos y costos de cada instrumento.

## 4. ETAPAS DEL PROCESO DE ASESORÍA

#### 4.1 Evaluación inicial del cliente

**Contacto inicial.** Los potenciales clientes, generalmente referidos por clientes existentes, son contactados para conocer su interés en invertir y presentarles a UTREND SpA y sus servicios. La información entregada debe ser clara, completa y fidedigna, e incluir que UTREND SpA recibe retribución de los intermediarios según se describe en la sección 5.

**Entrevista personalizada.** Reunión inicial para comprender el perfil de riesgo del cliente, sus objetivos, su horizonte de inversión y su situación financiera actual.

**Análisis del perfil del inversionista.** Se determina el perfil de riesgo del cliente (conservador, moderado, agresivo u otro) mediante los cuestionarios de perfilamiento del intermediario en el que invertirá, con el fin de identificar los productos adecuados para él. Tratándose de inversionistas calificados, se obtiene la declaración correspondiente según lo dispuesto por cada intermediario.

*Recursos. Propios: teléfono, correo electrónico corporativo, WhatsApp, videollamadas o reuniones presenciales en el domicilio u oficina del cliente. De terceros: cuestionarios y formularios de perfilamiento de cada intermediario.*

#### 4.2 Desarrollo del plan de inversión

**Propuesta de portafolio.** Se elabora una propuesta personalizada, alineada con el perfil de riesgo, el horizonte y los objetivos del cliente, que indica el intermediario a través del cual se invertiría cada instrumento.

Al momento de recomendar, se informa al cliente: (a) las principales características financieras, económicas, tributarias y jurídicas de cada instrumento, con especial énfasis en sus riesgos, precios, rentabilidad, rescates, liquidez y costos, y cómo se adecúan a sus necesidades; y (b) los conflictos de intereses que se susciten en su caso particular, cómo se gestionan y cómo podrían afectarle. Tratándose de instrumentos extranjeros, se informa además la jurisdicción, la entidad supervisora, la moneda y el tratamiento tributario aplicable.

No se recomiendan productos que no sean acordes al perfil de riesgo del cliente. Si el cliente decide invertir en un producto que no es acorde a sus necesidades, expectativas o disposición al riesgo, se le advierte antes de invertir y la advertencia se envía por escrito al correo electrónico declarado en su ficha de cliente, de modo de poder acreditarla. Esta advertencia no aplica a inversionistas institucionales ni a inversionistas calificados de los números 2, 3 y 4 de la Sección II de la NCG N°216.

**Presentación y aprobación.** La propuesta se presenta explicando cada componente, especialmente sus características, riesgos y costos. Cada propuesta presentada queda registrada electrónicamente en la carpeta del cliente.

*Recursos. Propios y de terceros: informes de mercado y carteras modelo de los intermediarios; teléfono, correo electrónico corporativo, WhatsApp, videollamadas o reuniones presenciales; computador.*

#### 4.3 Implementación

**Documentación contractual.** El cliente abre su cuenta directamente con el intermediario, siguiendo el procedimiento que éste dispone, incluida la información de conocimiento del cliente y de origen de fondos. Las personas jurídicas deben acompañar su documentación legal.

**Ejecución de operaciones.** Toda orden de inversión (aportes, rescates, compras, ventas o reinversiones) es dada y confirmada por el cliente directamente al intermediario, por los canales que éste disponga. UTREND SpA acompaña al cliente para que las operaciones se realicen correctamente en tiempo y forma, pero no ingresa, transmite ni ejecuta órdenes por cuenta del cliente.

*Recursos. Propios y de terceros: formularios de los intermediarios y correo electrónico corporativo.*

#### 4.4 Monitoreo y revisión continua

**Monitoreo de la cartera.** Seguimiento del desempeño de la cartera y de su alineación con los objetivos y el perfil del cliente.

**Informes y reuniones periódicas.** Según el segmento del cliente, se entregan informes mensuales o trimestrales y se coordinan reuniones presenciales o virtuales. El cliente dispone de un canal abierto para consultas por correo electrónico, teléfono y WhatsApp.

*Recursos. Propios y de terceros: cartolas e informes de mercado de los intermediarios; correo electrónico corporativo, teléfono, WhatsApp, videollamadas o reuniones presenciales.*

## 5. POLÍTICA DE REMUNERACIONES

UTREND SpA no cobra honorarios ni comisiones directas a sus clientes por la asesoría, la recomendación de instrumentos ni el acompañamiento en la gestión de sus inversiones.

Sus ingresos provienen de la **retribución que recibe por referir clientes**, calculada como un porcentaje de los ingresos que generan las inversiones y operaciones de esos clientes en cada intermediario:

- **BTG Pactual Chile S.A. Corredores de Bolsa:** porcentaje de la remuneración neta que recibe por las inversiones y transacciones del cliente, incluidas las comisiones de fondos de BTG Pactual Chile S.A. Administradora General de Fondos y de terceros que distribuye.
- **Vector Capital Corredores de Bolsa SpA:** porcentaje de los ingresos que percibe por operaciones de renta variable, renta fija y monedas, y de las retrocesiones que recibe por la distribución de fondos de terceros.
- **StoneX:** porcentaje de los fees en dólares generados por cada cuenta en la plataforma.

Por lo tanto, la retribución de UTREND SpA depende del monto invertido, de las operaciones realizadas y de las comisiones o costos de los productos y de cada intermediario. Los porcentajes difieren entre intermediarios y tipos de producto. Al inicio de la relación, se explica a cada cliente cómo se remunera UTREND SpA con el intermediario en que invertirá. En la plataforma de StoneX, además, el cliente firma el fee aplicable a su cuenta.

En ningún caso la estructura de remuneración puede incentivar prácticas que antepongan el beneficio económico de la asesora o de UTREND SpA al interés del cliente.

## 6. CONFLICTOS DE INTERESES Y MEDIDAS DE MITIGACIÓN

Del modelo de negocios de UTREND SpA emanan los siguientes conflictos de intereses potenciales:

- **Diferencias de retribución entre productos e intermediarios:** existe el incentivo a preferir productos o intermediarios que generen una mayor retribución para UTREND SpA, por sobre aquellos más convenientes para el cliente.
- **Retribución ligada al monto y a las operaciones:** existe el incentivo a aumentar el monto invertido o la frecuencia de operaciones.
- **Retrocesiones por distribución de fondos:** existe el incentivo a preferir fondos que pagan retrocesión por sobre instrumentos que no la pagan.

Para gestionar estos conflictos, UTREND SpA aplica las siguientes medidas:

- **Idoneidad y perfilamiento:** toda recomendación se basa en una evaluación previa del perfil del cliente y debe ajustarse razonablemente a él, con independencia de la retribución asociada.
- **Divulgación:** antes de invertir, se informa a cada cliente la existencia de los contratos de referenciamiento, que UTREND SpA recibe retribución del intermediario y los conflictos que apliquen a su caso, y se obtiene su consentimiento cuando corresponda.
- **Sin operaciones innecesarias:** no se recomiendan cambios de cartera cuyo único efecto sea generar retribución.
- **Registro de recomendaciones:** se registran las recomendaciones y la información recabada de cada cliente, para justificar la idoneidad de las decisiones y la selección de productos frente a otras alternativas.
- **Formación continua y estándares éticos:** la asesora mantiene su acreditación de conocimientos y se capacita en normativa, buenas prácticas y gestión de conflictos de intereses, actuando en el mejor interés del cliente.

## 7. RECOMENDACIONES DIFUNDIDAS AL PÚBLICO

En los últimos 3 meses, UTREND SpA no ha difundido precios objetivo ni recomendaciones de compra, venta o mantención de instrumentos a personas indeterminadas.

Si en el futuro se difunden recomendaciones de ese tipo, incluidas las realizadas por redes sociales, se informará en este documento su contenido y resultado, se llevará un registro con su fecha, y se indicará en la misma comunicación si UTREND SpA recibe retribución de quienes emiten, intermedian o colocan el instrumento.

## 8. CONFIDENCIALIDAD Y DATOS PERSONALES

La información legal, económica, financiera y personal del cliente se trata de forma confidencial, conforme a la Ley N°19.628 sobre protección de la vida privada. Sólo se comparte con el intermediario en que el cliente invertirá y en la

medida necesaria para la asesoría, salvo que la ley, la autoridad competente o el propio cliente autoricen expresamente su entrega.

## 9. ADVERTENCIAS

Toda inversión conlleva riesgos, incluida la posible pérdida del capital invertido. Las rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras. UTREND SpA no garantiza rentabilidades. La información de este documento es referencial y no constituye una recomendación de inversión.

## CONTACTO Y CONTROL DE VERSIONES

Sitio web: [utrend.cl](http://utrend.cl) · Correo: [katiuska.espinoza@utrend.cl](mailto:katiuska.espinoza@utrend.cl) · WhatsApp: +56 9 9622 5482

| Versión | Fecha           | Cambios                                                                                                                                                                                                                          |
|---------|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1       | Marzo 2026      | Descripción del proceso de asesoría y política de remuneraciones y conflictos de intereses.                                                                                                                                      |
| 2       | Septiembre 2026 | Identificación de cada intermediario y su supervisión (incluida StoneX, no supervisada por la CMF); modelo de asesoría; detalle de remuneraciones; conflictos identificados; recomendaciones al público; ajustes a la NCG N°502. |

**Aprobado por:** Katiuska Espinoza Sepúlveda, representante legal de UTREND SpA. **Fecha:** 13 de septiembre de 2026.