

# Información sobre los Términos de negociación de Valores de Renta Fija por parte del área de Global Markets, HSBC

Fecha: mayo de 2017

# Información sobre los Términos de negociación de Valores de Renta Fija por parte del área de Global Markets de HSBC

El presente documento<sup>1</sup> establece algunos de los aspectos clave de la relación entre HSBC<sup>2</sup> (nosotros) y sus clientes (usted) al operar valores de Renta Fija (VRF)<sup>3</sup>, negociados en mercados de VRF en los que nosotros interactuamos como intermediarios y como formadores de mercado. El propósito de la presente es complementar otros comunicados respecto a los términos y condiciones de las operaciones de VRF que los clientes celebren con nosotros con base en la información que se describe a continuación. El presente documento, se circunscribe a las obligaciones regulatorias que pudiésemos tener con nuestros clientes y a cualesquier acuerdo, comunicado o término de negocio que hayamos celebrado o que haya sido proporcionado a ustedes.

## Actividades y servicios relacionados con la negociación de VRF de HSBC

El propósito de HSBC es participar en la operación ordenada de los mercados, a fin de ofrecer precios consistentes y competitivos de forma sistemática así como mantener y mejorar relaciones sustentables, a largo plazo, con sus clientes.

A menos que expresamente se acuerde lo contrario, HSBC negociará por cuenta propia con sus clientes las operaciones de VRF. Lo anterior será así con independencia de que HSBC actúe en respuesta a una solicitud de cotización, provea precios indicativos, ejecute órdenes de clientes<sup>4</sup> o de cualquier forma realice operaciones en el mercado.

HSBC no funge como agente o fiduciario de sus clientes y no asume responsabilidad alguna con clientes que pudiesen estar relacionados con dichas funciones, excepto cuando así lo acuerde de forma expresa con sus clientes.

Las obligaciones que asumimos son únicamente con nuestros clientes y no con las personas que los representan o que puedan actuar a su nombre. Cada cliente deberá evaluar la pertinencia de celebrar una operación de VRF con base en los hechos y en sus propias circunstancias así como en los beneficios que pudiese traerles dicha transacción, de igual forma, deberá ejecutar las operaciones con base en su propia determinación independiente, ya sea de manera individual o mediante el consejo de sus asesores o agentes.

## Conflictos de interés

La función de los intermediarios formadores de mercado, tales como HSBC, en los mercados de VRF pudiese dar lugar a ciertos conflictos de interés entre dichos formadores y otras contrapartes del mercado, incluyendo a clientes de HSBC, los cuales no pueden eliminarse por completo.

Como resultado de su actividad en los mercados de VRF, en cualquier momento, es probable que HSBC participe en operaciones con diversos clientes, cuyos intereses pueden ser distintos de los intereses de HSBC o de otros clientes. Como parte de la actividad de negocios de HSBC, el personal de HSBC puede anticiparse a la demanda de corto plazo de valores, tomar posiciones respecto a las actividades de manejo de riesgo de HSBC y minimizar el impacto de la ejecución de órdenes en el mercado. Las anteriores actividades tienen como propósito que HSBC pueda contar con el inventario suficiente de activos para brindar un adecuado servicio a sus clientes.

<sup>1</sup> Esta notificación y las actualizaciones futuras (a esta notificación) pueden verse usando la liga <http://www.hsbcnet.com/gbm/hsbc-fixed-income-information-notice.html>

<sup>2</sup> En esta notificación "HSBC" se refiere a HSBC Holdings plc y sus filiales, incluyendo de manera enunciativa a a HSBC Bank plc, HSBC Bank USA, N.A., HSBC Securities (EUA) Inc., HSBC France, HSBC Securities (Canadá) Inc. y The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited.

<sup>3</sup> Incluye, de manera enunciativa más no limitativa, derivados de tasa de interés, derivados de crédito, bonos, préstamos secundarios y reportos.

<sup>4</sup> Las órdenes incluyen la Solicitud de Cotización (RFQ), órdenes e instrucciones.

Como parte de sus actividades como intermediario de VRF y formador de mercado, HSBC puede mantener posiciones u operar de forma que pudiera no estar alineado con los intereses de un cliente en particular, en relación con operaciones específicas. Por ejemplo, HSBC puede:

- Realizar operaciones a través de medios de voz o electrónicos: (1) para mantener un inventario, en relación con su actividad de formador de mercado, proporcional a la demanda real o esperada del cliente, y (2) para fines de manejo de riesgo, antes, durante y después de la ejecución de la operación de un cliente (incluyendo operaciones que pueden vincularse a precios de referencia o concluirse al momento del cálculo del *benchmark* o cercano a dicho momento). La actividad de HSBC como formador de mercado y el manejo de riesgo considerará el tamaño de las órdenes y las condiciones de mercado aplicables. Cuando HSBC reciba, o espere razonablemente recibir, una orden, el cliente reconoce que HSBC puede establecer una cobertura previa a la orden colocada con ellos (cuando la regulación aplicable y los mercados lo permitan) y esto pueda afectar el precio de los instrumentos financieros; el cliente comprende el impacto potencial de la fijación de precios y otros riesgos relacionados con la actividad de cobertura previa.
- A través de su actividad de negociación, afectar la ejecución de ciertas posiciones u operaciones de VRF, como órdenes de límites o barreras, o afectar el nivel en el que se fijan los precios de referencia de VRF, lo cual puede detonar o prevenir la ejecución de transacciones por parte de los clientes o afectar de manera adversa el precio de las mismas.
- Generar ganancias o pérdidas respecto a la actividad de negociación de HSBC, incluyendo sin limitar la actividad de establecer coberturas previas.
- Recibir varias órdenes del mismo producto o de productos relacionados, incluso en los casos en que HSBC también tenga un interés comercial en dichos productos. De igual forma, HSBC puede participar en nombre de uno o más clientes y por cuenta propia en un rango de subastas, peticiones de puja u ofertas sobre un valor. En cada uno de estos casos, los intereses de un cliente pueden entrar en conflicto con los intereses de HSBC u otros clientes de HSBC. Por lo general, HSBC maneja estos conflictos a discreción (incluso respecto a la ejecución de órdenes, adición de éstas, prioridad y establecimiento de precios), lo cual puede evitar, en algunos casos, que HSBC cumpla con el interés de un cliente o afecte de manera adversa el precio al cual HSBC puede hacerlo.
- Fungir como un agente de cálculo, agente de valuación, agente de garantías u otra parte determinante con respecto a las operaciones o términos de referencia de las operaciones que realizamos con usted, en dicho carácter nuestros intereses económicos pueden ser potencialmente opuestos a los suyos.
- Contar con la titularidad u otro interés económico en cualquier plataforma o cámara de compensación en la que puedan ejecutarse o liquidarse las transacciones. De igual forma, podemos tener acceso a una o más plataformas o cámaras de compensación y no a todas. En cada caso, podemos obtener beneficios financieros o de otro tipo, por el hecho de que las negociaciones se realizan y/o liquidan en ciertas plataformas o cámaras de compensación y no en otras.

HSBC cuenta con políticas y procedimientos diseñados de forma razonable para administrar y mitigar el riesgo de conflictos de interés. Al realizar estas actividades, HSBC busca minimizar el impacto de mercado conforme a las necesidades y objetivos de negociación y manejo de riesgo.

### **Confidencialidad del cliente**

HSBC mantiene obligaciones contractuales y regulatorias relacionadas con la información confidencial; la protección de la información confidencial del cliente es una de las prioridades clave de HSBC como institución. HSBC reconoce que los clientes con quienes realiza operaciones confían a HSBC cierta información importante, y que en ciertos casos la divulgación de ésta puede ir en contra de los intereses de dichos clientes.

Debe entenderse que HSBC puede utilizar la información proporcionada por sus clientes para administrar su riesgo y la demanda de los clientes, conforme a sus políticas y procedimientos respecto a la confidencialidad y los conflictos de interés.

HSBC también puede compartir información respecto a las actividades del cliente entre el personal de ventas de HSBC a lo largo de sus filiales, y puede utilizar o revelar dicha información, de manera agregada pero no individualizada, a fin de formar una perspectiva de HSBC con relación al mercado y cualquier otro negocio de cara al cliente. Además, HSBC puede compartir información sobre las actividades de sus clientes con los órganos reguladores y de acuerdo con los requerimientos legales aplicables. En consecuencia, HSBC tiene políticas y procedimientos razonablemente diseñados para proteger dicha información confidencial y garantizar que la misma no sea revelada o empleada de forma inapropiada.

### **Base para precios de VRF**

Pueden considerarse distintos factores al establecer los precios de las operaciones, por ejemplo:

- Los riesgos, incluyendo el riesgo de mercado, que HSBC asume en la operación, al considerar asuntos como el apetito de riesgo de HSBC, la estrategia de negocio, las posiciones y los costos de administración de riesgo, así como las características específicas de la operación.
- Los costos de infraestructura u otros costos operacionales.
- Los costos relacionados con contrapartes, capital y financiamiento, tales como la naturaleza y el riesgo de crédito del cliente y los cargos de financiamiento y/o créditos internos.
- Comisiones y costos que surgen durante la ejecución y vida de la operación, como compensación, liquidación y otros costos de entrega, documentación y gastos legales, así como costos regulatorios e impuestos.
- Servicios al cliente, como ejecuciones no estándar, sub asignaciones, estructuración de la negociación, simuladores e investigación relacionada.
- Toda comisión/cargos de margen previamente acordados (por ejemplo, algunos de nuestros servicios de ejecución de FI comprenden una comisión que se acuerda antes con el cliente).
- Otros factores importantes que incluyen requisitos regulatorios y consideraciones comerciales identificadas a través de nuestra relación con los clientes.

El impacto de cada factor individual sobre el precio de una operación diferirá dependiendo de las condiciones existentes del mercado y de las circunstancias específicas de dicha operación. La forma en la que HSBC establece el precio de las operaciones con los clientes también puede variar dependiendo de si nosotros proporcionamos las cotizaciones y los precios indicativos o ejecutamos una orden a nombre de un cliente. Como resultado, HSBC puede ofrecer diferentes precios a clientes distintos para el mismo tipo de operación o para una operación sustancialmente similar, con base en los factores mencionados.

### **Cotizaciones y precios indicativos**

A menos que HSBC notifique lo contrario o lo acuerde de forma expresa, todo precio cotizado por HSBC para un cliente es un precio "global", incluyendo cualquier margen por encima del precio al que HSBC puede operar en el mercado, ya sea que éste esté cotizado por el personal de ventas, de la mesa de "trading" (negociadores) o de otra área. Dicho precio fijo tomará en cuenta todos los factores de fijación de precio mencionados; un precio indicativo puede no considerar alguno o todos los factores de fijación de precio correspondientes.

Respecto a una negociación por medios electrónicos con HSBC, los precios que HSBC cotiza son indicativos (a menos que se notifique lo contrario, por ejemplo de forma enunciativa más no limitativa, en la plataforma correspondiente). HSBC actualiza estos precios continuamente, cuando lo considera apropiado; por tanto, si un cliente presenta una solicitud para cerrar una operación por medios electrónicos a HSBC, es posible que HSBC haya actualizado sus precios antes y de forma independiente a la recepción



de la solicitud. En dichos casos, HSBC no está obligado a aceptar la ejecución de cualquier transacción solicitada, cuando haya sido transmitida antes de la actualización de precios y puede enviar un precio actualizado al cliente, quien tendrá la posibilidad de aceptarlo o rechazarlo.

Respecto a la negociación por medios electrónicos y de voz con HSBC, es obligación del cliente garantizar que está satisfecho con el precio (indicativo o firme) y con los términos de cualquier operación con HSBC antes de que ésta se ejecute.

### **Ejecución de las órdenes de los clientes**

Los clientes pueden enviar órdenes a HSBC a través de diferentes medios, incluyendo electrónicos y de voz, según lo acuerden HSBC y el cliente correspondiente. La recepción y ejecución de la orden de un cliente por parte de HSBC puede verse afectada de forma adversa por retrasos o demoras de índole tecnológica, operacional o de otro tipo. HSBC no acepta la obligación de revelar a un cliente si recibe una orden ni el momento de dicha recepción.

Al colocar una orden con HSBC, el cliente lleva a cabo la oferta, de manera irrevocable, de realizar una transacción con HSBC tomando como base los parámetros establecidos. Sujeto a cualquier acuerdo que exprese lo contrario, la sola recepción por parte de HSBC de una orden o una instrucción de ejecutar una orden por parte un cliente no genera un contrato entre el cliente y HSBC para que HSBC realice ésta de forma alguna. HSBC está facultado para determinar, a su discreción, si acepta una orden y si la cumple parcial o totalmente.

A menos que las partes acuerden lo contrario, cuando se establece el precio de una operación o la ejecución de una instrucción se detona con referencia al precio de mercado para un producto, HSBC determinará discrecionalmente el precio de mercado (dependiendo de las circunstancias, puede ser una oferta, subasta, precio de mercado medio, mercado al cierre o último precio negociado). Si HSBC considera que la orden de un cliente puede tener un impacto importante en los niveles de mercado, puede tratar de acordar con éste una estrategia de ejecución para minimizar dicho impacto.

Aunque HSBC busca ofrecer un precio competitivo de forma continua, no garantiza que las cotizaciones o precios indicativos que se presenten a un cliente sean los mejores precios disponibles en el mercado en ese momento, ni tampoco garantizará ese mismo precio a otros clientes.

**En HSBC estamos comprometidos con generar un negocio sustentable mediante relaciones a largo plazo con los clientes. Este compromiso incluye mantener los más altos niveles de integridad, dando un trato justo a nuestros clientes. Si tiene alguna pregunta sobre esta notificación, contacte por favor a su representante de HSBC.**