

POLITICAS PARA RECEPCIÓN DE ORDENES


	Macroproceso Negociación	Código: NEG-OR-MN-002
	Proceso Recepción de Ordenes	Versión: 001
	Gerente Comercial	Vigente desde: Diciembre 17 de 2010

Contenido

1. OBJETIVO.....	2
2. ALCANCE.....	2
3. POLITICAS.....	2
4. GLOSARIO DE TÉRMINOS.....	4
5. RESPONSABLES.....	4

CONTROL DE CAMBIOS			
VERSIÓN	FECHA	DESCRIPCIÓN DE LA MODIFICACIÓN	SOLICITO

		Acta 247 de Diciembre 16 de 2010
Coordinador de Gestión de Calidad	Presidente	Junta Directiva
Elaboró: Lilitiana Astudillo Reyes	Revisó: Mauricio Ospina	Aprobó

POLITICAS PARA RECEPCIÓN DE ORDENES		
	Macroproceso Negociación	Código: NEG-OR-MN-002
	Proceso Recepción de Ordenes	Versión: 001
	Gerente Comercial	Vigente desde: Diciembre 17 de 2010

1. OBJETIVO

Establecer lineamientos precisos para que la fuerza de ventas opere bajo el deber de mejor ejecución de las órdenes.

2. ALCANCE

Esta política aplica para toda la fuerza de ventas y canales de recepción de órdenes aprobados por la Junta Directiva.

3. POLITICAS


La fuerza de ventas y canales de recepción de órdenes aprobados por la junta directiva de Proyectar Valores debe acoger los criterios establecidos en la presente política para asesorar a los clientes y dar la mejor ejecución de las mismas.


A. Perfilamiento del Cliente: Los clientes de Proyectar Valores deben recibir la asesoría y los productos según el perfil de riesgo definido por el cliente en el formato de perfil de riesgo.

B. Interés del cliente: Proyectar Valores debe velar porque las operaciones realizadas para clientes Obedezcan al interés de los mismos y obtengan siempre el mejor resultado posible de acuerdo con las condiciones de mercado y las posibilidades de la sociedad comisionista.

Pautas de Asesoría: La fuerza de ventas debe regir su actuación de acuerdo con su conocimiento técnico y profesional y atendiendo las recomendaciones y directrices comerciales establecidas por la sociedad comisionista de bolsa, a través de sus gerentes y órganos competentes

C. Precio: El precio o tasa debe estar definido antes de realizar a realizar cualquier tipo de Operación de acuerdo al tipo de orden que imparta el cliente, así:


-  Orden con límite: Orden impartida por un cliente en la cual se especifica el precio mínimo o máximo, según se trate de una orden de venta o de compra, al cual puede ser ejecutada la orden. En todo caso, la operación podrá ser

POLITICAS PARA RECEPCIÓN DE ORDENES		
	Macroproceso Negociación	Código: NEG-OR-MN-002
	Proceso Recepción de Ordenes	Versión: 001
	Gerente Comercial	Vigente desde: Diciembre 17 de 2010

efectuada a un precio distinto, siempre y cuando esto represente mejores condiciones para el cliente

- Orden condicionada: Orden impartida por un cliente en la cual se indica un precio específico que es condición para la ejecución de la orden.
- Orden de mercado: Orden impartida por un cliente la cual tiene que ser ejecutada al mejor precio que se obtenga en el mercado.

- D. Costo:** El cliente debe conocer la tarifa de las operaciones de intermediación que ejecuta.
- E. Tiempo de Ejecución:** Proyectar Valores debe cumplir cabalmente con el tiempo de ejecución definido por un cliente
- F. Naturaleza del activo:** los clientes de Proyectar Valores solo podrán negociar aquellos activos que le son permitidos por ley, en ese orden de ideas, un cliente inversionista no podrá adquirir valores negociables en el segundo mercado. Igualmente, cada cliente deberá ser claramente informado sobre las características de los activos respectivos, en aspectos tales como: riesgo, liquidez, rentabilidad, volatilidad, y demás riesgos asociados, en el momento de realización de la operación
- G. Probabilidad de Ejecución:** El cliente inversionista debe conocer la probabilidad de que la orden sea ejecutada en el mercado.
- H. Limitaciones clientes:** la fuerza de ventas debe verificar que el cliente pueda realizar la operación de acuerdo con su régimen legal, especialmente tratándose de entidades públicas. En caso que el régimen no permita a la entidad realizar una operación la fuerza de ventas debe abstenerse de operar.
- I. Recepción de la Orden:** Todas las ordenes se deben recibir de acuerdo con las especificaciones del Libro Electrónico de Ordenes
- J. Conformidad del cliente:** La fuerza de ventas debe informar a los clientes el resultado de su orden y, verificar la conformidad del cliente con la operación.
- K. Conocimiento Normativo:** Es deber de la fuerza de ventas mantenerse actualizado y conocer la normatividad interna y externa vigente.

POLITICAS PARA RECEPCIÓN DE ORDENES		
	Macroproceso Negociación	Código: NEG-OR-MN-002
	Proceso Recepción de Ordenes	Versión: 001
	Gerente Comercial	Vigente desde: Diciembre 17 de 2010


- i. Los anteriores criterios deben estar publicados en la página Web de la sociedad comisionista y deben ser comunicados en el momento de la vinculación.
- ii. El incumplimiento a esta norma es considerado como una falta grave que debe ser impuesta por la unidad de cumplimiento.
- iii. Auditoría Interna debe monitorear dentro de su plan de trabajo la mejor ejecución de la orden.


4. GLOSARIO DE TÉRMINOS


- ✦ **Mejor ejecución:** Deber de buscar el mejor resultado posible para el cliente de conformidad con sus instrucciones, el cual se encuentra regulado en el numeral del artículo 7.3.1.1.2 del Decreto 2555 de 2010.
- ✦ **Perfil de Riesgo:** Determinación el grado de riesgo que una persona natural o jurídica está dispuesta a asumir con sus inversiones.
- ✦ **Tiempo de ejecución:** Periodo de tiempo dispuesto por el cliente para la ejecución de una orden.
- ✦ **Velocidad de Ejecución:** Periodo de tiempo transcurrido desde la orden del cliente y la ejecución de la misma en el mercado de valores.
- ✦ **Probabilidad de Ejecución:** Posibilidad de ejecutar la orden bajo las condiciones señaladas por el cliente.


5. RESPONSABLES

- ✦ **Gerencia Comercial:** Encargada de promover el conocimiento y las medidas necesarias para que la fuerza de ventas acoja la presente política

POLITICAS PARA RECEPCIÓN DE ORDENES		
	Macroproceso Negociación	Código: NEG-OR-MN-002
	Proceso Recepción de Ordenes	Versión: 001
	Gerente Comercial	Vigente desde: Diciembre 17 de 2010

- 
Auditoría Interna: Encargada de hacer monitoreo aleatorio a la calidad del deber de mejor ejecución de las ordenes por parte de la fuerza de ventas y los canales de recepción de ordenes aprobados por la junta directiva.

- 
Unidad de Cumplimiento: Órgano colegiado encargado de determinar sanciones al incumplimiento a la presente política.

- 
Gestión Humana: Encargado de apoyar a la gerencia comercial en la realización de capacitaciones sobre mejor ejecución de las órdenes a la fuerza de ventas.