**Servicio Nacional de Aprendizaje -SENA Centro de Comercio y Servicios Regional Cauca.**

**Gestión Bancaria y de Entidades Financieras**

**Competencia: 210301002** - Dar asesoría comercial y financiera que conduzca a la satisfacción de las expectativas y necesidades reales del cliente.

**Resultados de Aprendizaje: 272946 -** Interpretar los informes financieros presentados por los clientes según los requerimientos institucionales
.

**PRESENTACION**




Los estados financieros son la base para evaluar la capacidad y desempeño que la empresa tiene, mostrar los resultados de la gestión que los administradores han hecho de los recursos y como generar el efectivo necesario para tomar decisiones futuras. Es en tal sentido que nace la idea de presentar una visión general del enfoque del Estado de Flujo de Efectivo como herramienta de análisis financiero, estableciendo los lineamientos básicos en una guía que facilite, la comprensión de la información para que los diferentes usuarios puedan utilizarla como parte del análisis. Por medio de este trabajo se conocerá la importancia que merece el Estado de Flujo de Efectivo en la toma de decisiones en una empresa, cualquiera que sea su actividad. La generación de efectivo es uno de los principales objetivos de los negocios. La mayoría de sus actividades van encaminadas a provocar de una manera directa o indirecta, un flujo adecuado de dinero que permita, entre otras cosas, financiar la operación, invertir para sostener el crecimiento de la empresa, pagar, en su caso, los pasivos a su vencimiento, y en general, a retribuir a los dueños un rendimiento satisfactorio.

Apreciado aprendiz:

Aportando sus conocimientos previos y los requeridos en el desarrollo de esta guía, usted se encontrará en las condiciones de desarrollar la actividad del proyecto para el logro de la competencia en el manejo teórico y práctico de los informes financieros presentados por los clientes según los requerimientos institucionales

**Procedimiento**

Para comenzar la actividad, nos formaremos en grupos máximo 3 aprendices, con el propósito de consultar, analizar y socializar la temática que comprende principales conceptos y términos relacionados y que utilizaremos durante el fortalecimiento de la competencia.

**Ejercicio:**

Consulte, analice y socialice **con sus propias palabras** cada uno de los siguientes conceptos:

- Activo
- Activo corriente
- Activo no corriente
- Pasivo
- Pasivo corriente
- Pasivo no corriente
- Patrimonio
- Capital social
- Ingresos
- Gastos
- Costo de Ventas
- Utilidad
- Estados financieros
- Análisis financiero
- Indicadores financieros
- Ente económico

para la socialización de la temática, se le asignara 2 términos de manera aleatoria, los cuales debe explicar **con sus propias palabras** e identificar 2 ejemplos de cada una.

Presentar en PDF con portada y contenido de la consulta, y cargar en la plataforma en la fecha establecida.

Tiempo invertido en el desarrollo de la actividad 3 horas
(2 horas de trabajo presencial /1 horas de trabajo autónomo)

Consulta bibliográfica: se propone consulta en:

- Plataforma virtual del SENA. https://biblioteca.sena.edu.co.
- Apoyo con los navegadores de internet y material propio.

**Daniel Eduardo Bolaños**
**Instructor**

Itaú Empresas

Itaú

# Gestión financiera



# Objetivo

• Conocer los principales conceptos y herramientas que el empresario puede aplicar para determinar de manera precisa la rentabilidad de su negocio y los impuestos que le afectan, para así controlar las finanzas de su negocio.
• Plantear la estrategia que determinará el crecimiento del negocio.

# Introducción

Una manera eficaz de conducir una empresa es mantener un adecuado control de los resultados y el flujo financiero. Si bien algunos propietarios se sienten tranquilos porque no han contraído deudas de mayor cuantía, este enfoque no siempre es realista. Una empresa en crecimiento suele exigir considerables aportes de capital de trabajo, y para obtenerlo, puede ser necesario recurrir a préstamos bancarios o personales, una línea de crédito, al financiamiento directo con los proveedores o a alguna otra clase de endeudamiento.

¿Cómo se puede saber de manera objetiva que la deuda es necesaria y no excesiva? La respuesta a esta pregunta proviene de un análisis cuidadoso de los resultados contables, el flujo de caja y las mediciones que de ellos se realicen, junto con definiciones de estrategia comercial que la dirección de la empresa determine, en razón a las necesidades de la organización y de los desafíos de la actividad o rubro en que opera.

Una empresa debe crecer sobre bases sólidas de control que permitan al propietario, socio o empresario conocer con precisión su situación financiera. Para esto, se requiere de herramientas de gestión que proporcionen información relevante de manera oportuna y permanente.



# Contenido

En este manual se abordan, de manera resumida, conceptos y herramientas que el empresario debe considerar en su gestión:

**Determinar el modelo de negocio**

**Definición de conceptos generales**

a. Ingresos
b. Costos
c. Gastos

**Estados financieros**

a. Balance General Clasificado
b. Estado de Resultados
b. Flujo de Caja

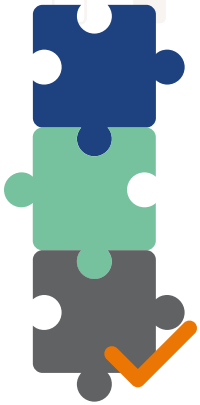
**Control de desempeño**

a. Razones financieras
    - Relación corriente de Liquidez
    - Indicadores de Solvencia
    - Capital de Trabajo Neto
c. Razones de actividad
    - Índice de Rotación de Cuentas por Cobrar
    - Índice de Rotación de Cuentas por Pagar
    - Ciclo de cobro y pago
c. Indicadores de rentabilidad
    - Rentabilidad sobre las ventas
    - Rentabilidad sobre los costos
    - Punto de equilibrio

# Determinar modelo de negocios

Un modelo de negocio es la forma en que una empresa crea y entrega valor a clientes, para que estos estén dispuestos a pagar dicho valor y que se obtenga así una rentabilidad a cambio. Si no se tienen claro estos tres pilares en una empresa, se corre el riesgo de no tener realmente un negocio.

## Pilares de un modelo de negocio



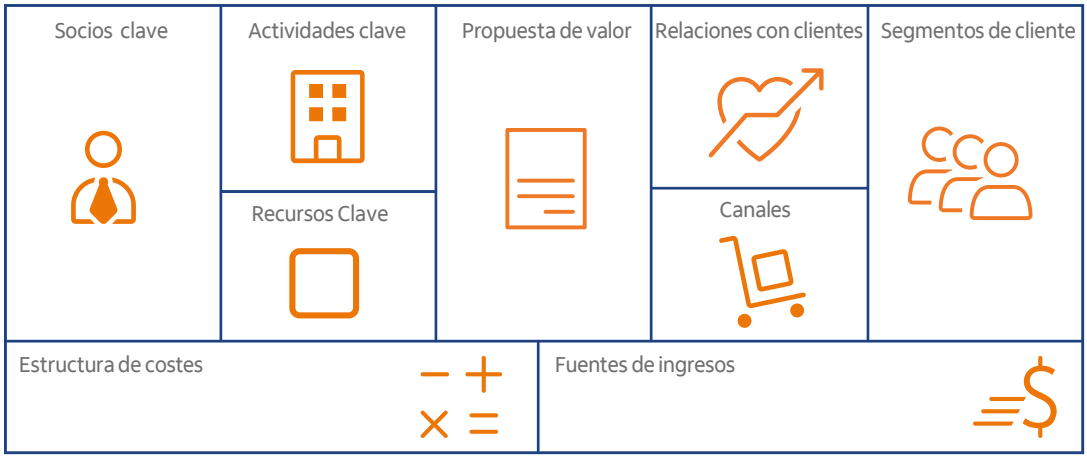
Cliente

Valor

Rentabilidad

La gran mayoría de las empresas nacen con una idea de negocio que muchas veces resulta compleja de plasmar en un documento que delimite su radio de acción. Para suplir este déficit de planificación, y por sobre todo de resultados, Alexander Osterwalder desarrolla el modelo Canvas, herramienta de análisis en el que quedan reflejadas las fortalezas y debilidades de un modelo de negocio de manera rápida y sencilla, proveyendo una visión global de este.

La metodología Canvas consiste en registrar en un lienzo información relevante de la empresa, completando 9 bloques o módulos, todos ellos interrelacionados y que explican la forma de operar para generar ingresos



Uno de los aspectos relevantes en un modelo de negocios es el control financiero, el que se visualiza en la parte inferior del modelo Canvas y se encarga de modelar estratégicamente el flujo de ingresos y controlar de manera coordinada y precisa la estructura de costos.

| Estructura de costes | Fuentes de ingresos |
| --- | --- |

### Flujo de ingresos

Son las fuentes de las cuales se reciben los ingresos por la propuesta de valor que se ofrece. Se incluyen transacciones, suscripciones, servicios, licenciamiento, arriendo, pauta publicitaria, entre otros, lo que tiene que ser coherente con la propuesta de valor de la empresa.

De esta forma, implementar herramientas para medir el margen de las distintas fuentes de ingresos permite tomar decisiones acerca de la rentabilidad de la empresa.

### Estructura de costos

La estructura de costos está fundamentada en el listado de los costos más significativos del modelo de negocio, fundamentalmente recursos, actividades y red de aliados, así como su relación con los demás bloques.

Además, es una forma de saber cuál es el precio que tendrá que pagar el cliente para adquirir el producto o servicio que la empresa ofrece.

## Definición de conceptos generales

Es muy importante que el dueño de la empresa esté familiarizado con los conceptos de control financiero, ya que así podrá tomar decisiones más acertadas, informadas y a tiempo. Es decir, tomar definiciones con antelación a los sucesos económicos del negocio y no de manera reactiva ante cambios desfavorables.

### Ingresos

Los ingresos son todas las entradas de dinero que la empresa recibe, ya sea como producto de las operaciones normales o por conceptos extraordinarios.
Los ingresos principales de una empresa deben originarse por las ventas normales de los productos o servicios que ofrece y que son parte de su giro comercial. Se llaman Ingresos Normales de Operación o Ingresos Operacionales, y están representados por las ventas a contado y a crédito que la empresa efectúo en un período determinado, por lo general un ciclo anual.

Por otra parte, se clasifican como ingresos extraordinarios aquellos que corresponden a conceptos que no están relacionados con el giro principal, por ejemplo intereses por depósitos a plazo, venta de un activo fijo, entre otros. Se les llama Ingresos No Operacionales para efectos de su clasificación. Un tratamiento contable distinto tiene los ingresos financieros que son producto de aportes de capital o préstamos, tema que es abordado más adelante en este manual.

**Costos**

Es la inversión de dinero que se realiza en el negocio con la finalidad de producir un bien, comercializar un producto o prestar un servicio.

La sumatoria de los costos demuestra un comportamiento sensible a los cambios en el nivel de actividad. Es decir, aumentan o disminuyen de acuerdo al nivel de ventas.

Estos costos se pueden agrupar en tres segmentos:

- **Materia prima:** un producto terminado tiene incluido una serie de elementos y subproductos, que mediante un proceso de transformación permiten la fabricación del producto final. Entonces, la materia prima corresponde a todos los elementos que se incluyen en la elaboración de un producto, todo aquello que se transforma e incorpora a un producto para su comercialización.

- **Mano de obra:** se entiende por mano de obra el costo que representan el pago de sueldos e imposiciones a los trabajadores directamente ligados a la elaboración de productos o a la prestación de servicios.

- **Costos de producción:** también llamados costos de operación, corresponden a la sumatoria de todos los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o equipo en funcionamiento.

**Gastos**

Los costos no involucran los gastos de administración. Por lo general, estos valores permanecen sin variación relevante ante cambios en el nivel de actividad. Es decir, no aumentan ni disminuyen con el nivel de ventas.

Dentro de los gastos se consideran aquellos que son relevantes para la marcha del negocio, pero que no están directamente relacionados con la producción misma, por ejemplo:

- Arriendo de propiedad
- Gastos en telefonía
- Gastos en internet
- Consumo de luz y agua
- Pago de seguros
- Gastos generales



**Considerar para la evaluación de costos**

Se debiese tener como meta mantener los costos y los gastos lo más bajos posibles y eliminar todos aquellos que son innecesarios. Esto no significa que deben eliminarse indiscriminadamente, más bien se sugiere mantener una permanente revisión.

# Estados financieros

Los estados financieros corresponden al conjunto de informes generados por un sistema contable que tienen como finalidad informar y orientar a los dueños sobre el desempeño, la posición financiera, la circulación del efectivo, entre otros. Todos ocurridos en la empresa entre períodos determinados.

Los estados financieros reflejan las consecuencias o resultados financieros de las decisiones tomadas por los administradores o dueños de la empresa.

**Balance General Clasificado**

El balance general clasificado, como su nombre lo indica, clasifica cada una de las cuentas contables con saldos, primero en función de su naturaleza, esto es, Activo, Pasivo y Patrimonio; y segundo, de su funcionalidad:

**Activos:**

- Corrientes/Circulantes: recursos que posee la empresa que se espera vender, cobrar, utilizar en un plazo no superior a un año.
- No corrientes/Fijos: recursos que posee la empresa que no están destinados a la venta, sino que a apoyar y realizar el giro, es decir, en apoyo de los procesos de negocio.
- Otros Activos (Inmovilizado Inmaterial): recursos intangibles, franquicias, marca, inversiones en otras empresas, etc.

**Pasivos:**

- Corrientes/Corto plazo: deudas requeridas en dinero, productos o servicios con vencimiento máximo a un año plazo.
- No corrientes/Largo plazo: deudas requeridas en dinero, cuyo plazo de vencimiento es más de un año.

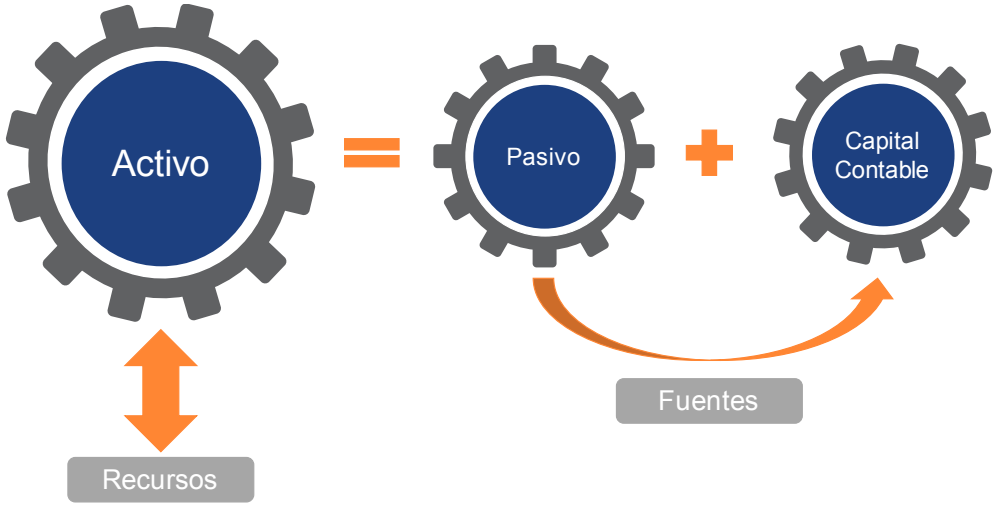
**Patrimonio:** es el derecho de los propietarios sobre los activos de la empresa, es decir, la parte de los activos que fue financiada por los dueños. El capital contable nace por aportes de los propietarios así como por otras transacciones o circunstancias.

- Capital Neto ( pagado)
- Reservas
- Resultados acumulados
- Resultados del ejercicio

**Modelo balance general clasificado**

| Activos | Pasivos |
|---|---|
| Activo circulante | Pasivos de corto plazo |
| Activo fijo | Pasivos de largo plazo |
| Otros activos | Patrimonio |
| Total activos | Total pasivos y patrimonio |

En el siguiente gráfico se muestra el cuerpo de un balance clasificado:



## Estado de Resultados

El dueño del negocio necesita obtener información sobre el desempeño de su empresa para saber si, producto de la operación al finalizar un periodo determinado, han logrado resultados positivos (ganancias) o, por el contrario, han sufrido pérdidas.

El Estado de Resultados, también conocido como Estado de Pérdidas y Ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente cómo se obtuvo el resultado del ejercicio.

La información detallada en el Estado de Resultados entrega a los socios del negocio información precisa y eficaz, que les permite identificar en qué sectores o partidas se debe trabajar para lograr una mayor eficiencia de los recursos.

La determinación de resultados se realiza al comparar las ventas de un determinado período, rebajando o restando los costos y los gastos.




## Estructura de un Estado de Resultados

La estructura de un Estado de Resultados debe ajustarse a las necesidades de cada socio de empresa, respecto de la toma de decisiones de su negocio. En la medida que avanza en el análisis, los socios requerirán ampliar la información. Por lo tanto, es recomendable partir con una matriz sencilla que permita revisar las partidas más relevantes, como se muestra en el siguiente gráfico.

| |
|---|
| **Ingresos Operacionales** |
| (-)Costo de ventas |
| **(=) Margen Bruto** |
| (-)Gastos Operacionales de Administración |
| **(=)Resultado Operacional** |
| (+)Ingresos no operacionales |
| (-)Ingresos no operacionales |
| **(=)Resultado No Operacional** |
| **(=)Utilidad Neta antes de Impuestos** |
| (-)Impuesto a la Renta |
| **(-)Resultado del Ejercicio** |

**Ventas netas:** corresponde a la sumatoria de todas las ventas netas del período que se ha decidido analizar. Se excluye el IVA pues éste es tratado de manera separada.

**Costos:** corresponde a la suma de todos los costos involucrados en el período, los que se pueden subdividir en materia prima, mano de obra y costos de producción.

**Margen bruto:** es el resultado que indica el margen de beneficio que son capaces de generar las ventas del período. Este monto sirve para conocer el margen del que dispone el empresario para realizar gastos y definir la utilidad.

**Gastos operacionales:** corresponde a la suma de todos los gastos involucrados en el período, todos aquellos gastos que no están sumados en los costos.

**Resultado operacional:** corresponde corresponde a la diferencia de las ventas menos el costo y gastos efectuados para la realización de esas ventas.

**Ingresos no operacionales:** corresponde corresponde a la diferencia de las ventas menos el costo y gastos efectuados para la realización de esas ventas.

**Gastos o Egresos no operacionales:** corresponde a los gastos no relacionados directamente con la explotación del giro principal de la empresa. Se consideran egresos financieros, venta de activos fijos, gastos extraordinarios o diversos.

**Resultado no operacional:** este resultado aporta información sobre el comportamiento de las partidas que no están relacionadas con el giro de la empresa y que corresponde a la diferencia entre ambos.

**Utilidad Neta antes de Impuestos:** esta medición contable es el resultado de sumar las utilidades operacionales y los resultados no operacionales de la empresa, lo que servirá como base de cálculo para los impuestos.

**Impuesto a la Renta:** se sugiere que el empresario haga una reserva de este impuesto que se cancela en el mes de abril del año siguiente, para lo que debiese aplicar una tasa de 25% sobre el resultado operacional.

**Resultado, utilidad neta o pérdida:** el monto resultante de esta operación sirve para calcular los beneficios de los que el o los dueños del negocio disponen, para su uso o decisiones de inversión.



**Considerar para la evaluación de costos**

Es posible medir los resultados del período que se determine o que se necesite evaluar, sea un mes, un semestre o un año. Es importante que todos los valores que se registren correspondan a ese período de tiempo.

**Ejemplo N°1:**

El Sr. Morales, dueño de la empresa Morales Ltda., ha decidido hacer una revisión de los resultados de su negocio en los últimos 3 meses [agosto-octubre], por lo que pide a su asistente contable información que detalle las ventas, costos y gastos sólo de estos meses.

• **Paso 1:** hacer un detalle valorizado de los costos que están involucrados en la elaboración de los productos, y la comercialización de bienes o prestación de servicios, correspondientes sólo a aquellos que efectivamente fueron vendidos.

La empresa del Sr. Morales fabrica muebles y, durante el período que revisa, la producción fue de 1.200 muebles y la venta total fue de 800 muebles. Entonces, sería un error considerar el costo de toda la producción a la venta. En este caso, debe registrar el costo que significa producir
800 muebles.

• **Paso 2:** hacer un detalle separado de los gastos efectuados en el período de medición.

El Sr. Morales, con la información que le han proporcionado, realiza el siguiente resumen.

| Gastos | Ago | Sep | Oct | Total |
|---|---|---|---|---|
| Arriendo de propiedad | $ 850.000 | $ 850.000 | $ 850.000 | $ 2.550.000 |
| Gastos en telefonía | $ 112.300 | $ 107.500 | $ 125.400 | $ 345.200 |
| Gastos en Internet | $ 45.600 | $ 45.600 | $ 45.600 | $ 136.800 |
| Consumo de luz, agua | $ 234.500 | $ 234.500 | $ 244.500 | $ 733.600 |
| Pago de seguros | $ 95.600 | $ 95.600 | $ 97.400 | $ 289.100 |
| Gastos generales | $ 1.234.500 | $ 965.700 | $ 1.104.670 | $ 3.304.870 |
| **Total** | **$ 2.572.500** | **$ 2.319.500** | **$ 2.467.570** | **$ 7.359.570** |

• **Paso 3:** El valor que debe registrarse para el cálculo corresponde al valor neto de las facturas de sus proveedores. Es decir, el IVA no se considera para este análisis.

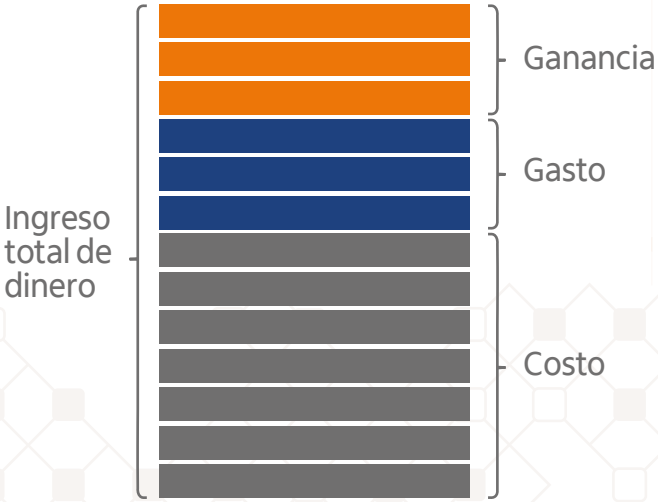
El Sr. Morales considera como costo el valor de $1.000.000 de la siguiente factura:

| Factura Proveedor<br>Mes de Agosto | Valores |
|---|---|
| Materiales | 1.000.000 |
| Neto | 1.000.000 |
| IVA 19% | 190.000 |
| **Total** | **1.190.000** |

**Control de resultados**

Es recomendable que el o los socios del negocio mantengan una estructura de control de los resultados, que les permita evaluar periódicamente si los resultados reflejan la utilidad esperada o, en caso distinto, cuales son los parámetros de desviación.

En la siguiente gráfica se observa la proporción aproximada de cómo deben distribuirse las cuentas para garantizar la utilidad esperada.



## Flujo de Caja

Existe una máxima en administración financiera que señala como factor relevante el mal manejo de las finanzas a la hora de saber el por qué ha fracasado un negocio. Esto se refleja específicamente en que no se ha llevado un control de las entradas y salidas de dinero en un registro de caja, o peor aún, se han mezclado las finanzas del negocio con las finanzas del propio dueño o administrador.

Al llevar un registro de control de flujo de caja se puede ver con cifras concretas, cuál es el comportamiento financiero de un negocio, lo que servirá de base para la toma de decisiones.

El control de caja puede estar en un sistema informático, en una planilla Excel o en un libro. Esto dependerá de las propias necesidades y recursos tecnológicos disponibles, pero lo relevante es hacerlo cotidianamente.

Entre más detalle tenga el registro, mejor será su control. Por ejemplo, cantidades vendidas, precios, detalle de clientes, la forma en que han pagado y el plazo. Por otro lado, también el registro de todas las salidas, es decir, de todos los pagos realizados.

### Modelo de Flujo de Caja

| Fecha | Concepto | Ingresos | Salidas | Saldo (*) |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

Una vez terminado un periodo, la información contenida en este registro permite al empresario determinar de manera objetiva la generación de ingresos de la empresa y su respectiva distribución, tal como se muestra en el siguiente gráfico:




# Control de desempeño

**Razones financieras**

Representan una razón matemática que vincula diferentes rubros que integran un estado financiero con fines comparativos y que comprende la recopilación, interpretación y comparación de la información resultante de la operación de una empresa en un determinado momento o su comportamiento histórico durante un período de tiempo.

Es muy importante que el empresario a lo menos revise las siguientes razones financieras.

- **Relación corriente de liquidez:**

Esta razón mide la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo en forma inmediata. Es decir, debe cubrir sus deudas en base a su disponible (caja, bancos, valores negociables).

Mientras mayores sean los Índices de Liquidez, mayor será la solvencia de la empresa en el corto plazo.

$$\text{Relación corriente} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Corto Plazo}}$$

**Ejemplo N°2:**

| | Año 1 | Año 2 |
|---|---|---|
| Activo Circulante | M$34.389 | M$46.220 |
| Pasivo Corto Plazo | M$24.839 | M$29.564 |
| **Liquidez** | **1,38** | **1,56** |

La interpretación de estos resultados nos dice que por cada $1 de pasivo de corto plazo, la empresa cuenta con $1,38 y $1,56 de respaldo en el Activo Circulante, para los años 1 y 2 respectivamente.

En esta relación se puede considerar buena la liquidez sin embargo, en la práctica esta proporción podría representar efectivo ocioso, ya que es tan malo el exceso como el faltante de liquidez.

• **Indicadores de solvencia**

La solvencia es la capacidad para hacer frente a los compromisos financieros, para lo cual se requiere incluir todos los compromisos, de corto y largo plazo, así como los recursos que tiene la empresa, ya sean circulantes y fijos.

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Exigible (corto y largo plazo)}}$$

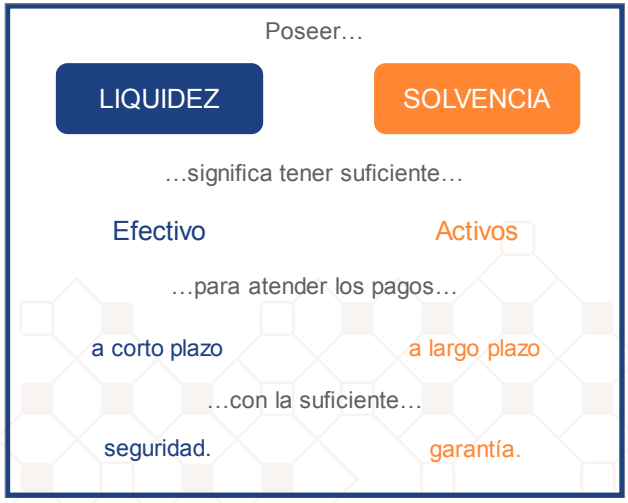
**Ejemplo N°3:**

| | Año 1 | Año 2 |
|---|---|---|
| Activo Total | M$54.210 | M$62.530 |
| Pasivo Corto y Largo Plazo | M$41.520 | M$41.263 |
| **Solvencia** | **1,31** | **1,52** |

La interpretación de estos resultados nos dice que por cada $1 de deuda total, la empresa cuenta con $1,31 y $1,52 de respaldo con la totalidad de sus Activos, para los años 1 y 2 respectivamente.

El mismo valor de este indicador puede ser muy adecuado para unos casos, pero no para otros, porque cada empresa tiene sus propias características. Aun así, los expertos señalan que el indicador de solvencia como valor óptimo se ubica en torno al 1,50.

Esto permite concluir que si el resultado es inferior a 1,50 el nivel de solvencia de la entidad no es suficiente, y mientras más bajo sea, más desconfianza puede generar en los acreedores o posibles acreedores. En cambio, si el resultado es superior a 1,50 la posición de los acreedores estará muy fortalecida. Sin embargo, puede denotar que existe un exceso de activos improductivos lo cual se recomienda revisar.



• **Capital de Trabajo Neto**

Esta razón mide la capacidad crediticia de la empresa, ya que representa el margen de seguridad para los acreedores o bien la capacidad de pagar de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo. Es decir, es el dinero con que la empresa cuenta para realizar sus operaciones normales.

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Capital de Trabajo Neto | = | Activo Circulante | - | Pasivo Corto Plazo |

**Ejemplo N°4:**

| Periodo | Activo Circulante | | Pasivo Corto Plazo | | Capital de Trabajo Neto |
|---|---|---|---|---|---|
| Año 1 | M$34.389 | - | M$24.839 | = | M$9.510 |
| Año 2 | M$46.220 | - | M$29.564 | = | M$16.656 |

El gráfico muestra que en el año 2 la magnitud del capital de trabajo neto con que operó la empresa aumentó con relación a período anterior en M$7.146, lo que representa un indicador favorable para la empresa, pues dispone de mayor capital de trabajo para el crecimiento de su operación o inversiones.

## Razones de actividad

• **Índice de Rotación de Cuentas por Cobrar**

Esta razón financiera nos permite conocer el grado de eficiencia de la empresa en el cobro de las cuentas, así como la efectividad política en el otorgamiento de créditos. Para ello es necesario tomar solo las ventas a crédito, deduciendo de ellas las devoluciones, rebajas, bonificaciones y descuentos, para poderlas con el promedio de los saldos mensuales de los clientes. Así, es posible conocer el número de veces que este promedio se desplaza.

$$\text{Cuentas x cobrar a ventas} = \frac{\text{CxC}}{\text{Ventas Crédito x 360}}$$

**Ejemplo N°5:**

| | Año 1 | Año 2 |
|---|---|---|
| Saldo Cuentas x Cobrar | M$7.210 | M$5.430 |
| Total Ventas Crédito | M$54.120 | M$61.263 |
| Resultado | 0,133 | 0,089 |
| **x 360** | **48 Días** | **32 Días** |

Esto grafica que la empresa en el año 1 se demoraba en promedio 48 días en la cobranza de sus facturas, lo cual mejoró significativamente en el año 2, pues denota una mejor gestión de cobranza. Esto es muy positivo si consideramos que la empresa vende a 30 días.

- **Índice de Rotación de Cuentas por Pagar**

Es el plazo en que las compras permanecen como cuentas por pagar o el plazo promedio de crédito obtenido por la empresa de sus proveedores.

$$\text{Cuentas x pagar a compras} = \frac{\text{CxP}}{\text{Compras Crédito x 360}}$$

**Ejemplo N°6:**

| | Año 1 | Año 2 |
|---|---|---|
| Saldo Cuentas x Pagar | M$3.500 | M$3.300 |
| Total Compras a Crédito | M$34.700 | M$42.500 |
| Resultado | 0,10 | 0,08 |
| **x 360** | **36 Días** | **28 Días** |

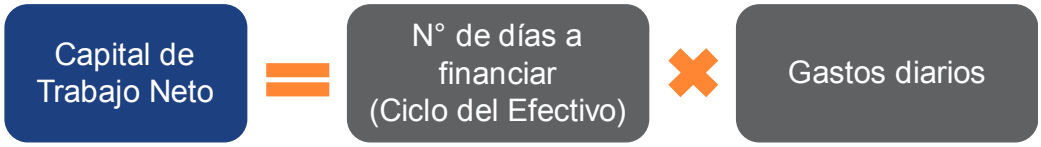
Esto grafica que la empresa en el año 1 se demoraba en promedio 36 días en el pago de facturas a proveedores, disminuyendo de manera considerable el año 2 a 28 días en promedio.

- **Ciclo de cobro y pago**

La comparación lineal del promedio de días que se demora la empresa en la cobranzas de facturas (ejemplo N°5) versus lo que se demora en pagar a los proveedores (ejemplo N°6), denota un manejo desproporcionado de ambos indicadores de actividad, lo que podría ocasionar problemas de liquidez en la empresa.

**Ejemplo N°7:**

| | Año 1 | Año 2 |
|---|---|---|
| Rotación Cuentas x Cobrar | 48 días | 32 días |
| Rotación Cuentas x Pagar | 36 días | 28 días |
| Días de desfase financiero | - 12 días | - 4 días |




Los ciclos de cobros y pagos disminuyeron en el año 2, siendo más desfavorables desde el punto de vista del tiempo y la ejecución de los pagos, pero claramente más positivos en cuanto a la gestión del cobro.

Este ciclo se puede considerar adecuado siempre que la relación de las cobranzas sea inferior al de los pagos. Esto se interpreta como que parte de su operación es financiada por sus proveedores, en la medida que el resultado de días de desfase sea mayor a 1.

**Indicadores de rentabilidad**

Cada día los empresarios están más interesados en disponer de información oportuna, para saber si en su negocio se están realizando las operaciones adecuadamente y si están generando los beneficios esperados.

Las empresas tienen sus propios mecanismos de funcionamiento, sus propias necesidades y recursos. Pero no basta con conocerlos solamente, pues se hace relevante que éstos sean sometidos a evaluación periódica, para disponer de un análisis objetivo y por separado de la eficiencia con que se están aprovechando en la obtención de resultados. Por esta razón, se deben establecer y monitorear indicadores de rentabilidad a partir del Estado de Resultados.

Existen diversos métodos de análisis. Los más relevantes del negocio y en los que los socios deben poner mayor acento, son los índices de rentabilidad sobre las ventas y rentabilidad de los costos.

**Rentabilidad sobre ventas :** indica la ganancia que se genera por cada peso vendido.

**Rentabilidad sobre costos :** indica el resultado generado por cada peso gastado.

- **Rentabilidad sobre las ventas**

La fórmula de cálculo para establecer la rentabilidad sobre las ventas se realiza dividiendo el resultado final por las ventas netas.

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

**Ejemplo N°8:**

| Estado de Resultados | Monto |
|---|---|
| (+) Ventas netas | 10.000.000 |
| (-) Costos | 4.000.000 |
| **(=) Margen Bruto** | **6.000.000** |
| (-) Gastos | 1.500.000 |
| **(=) Resultado Operacional** | **4.500.000** |
| (-) Impuesto a la Renta 25% | 1.125.000 |
| **(-) Utilidad Neta** | **3.375.000** |

$$\frac{\text{Utilidad Neta} \quad \$ \ 3.375.000}{\text{Ventas Netas} \quad \$ \ 10.000.000} = \mathbf{33{,}75\%}$$

A partir de la información que el Estado de Resultados proporciona, se determina la rentabilidad sobre las ventas siguiendo la fórmula para su cálculo.

En este ejemplo, se logra establecer que la **rentabilidad sobre las ventas** es de 33,75%, lo que significa que cada vez que la empresa vende, la utilidad final sobre esa venta es este porcentaje. Es decir, que por cada $100 de venta neta se obtienen $33,75 de rentabilidad.

- **Rentabilidad sobre los costos**

La fórmula de cálculo para establecer la rentabilidad sobre los costos se realiza dividiendo el resultado final por la sumatoria de todos los costos (costos, gastos, impuesto).

$$\text{Rentabilidad sobre los costos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Costos Totales}}$$

**Ejemplo N°9:**

| Estado de Resultados | Monto |
|---|---|
| (+) Ventas netas | 10.000.000 |
| (-) Costos ▶ | 4.000.000 |
| **(=) Margen Bruto** | 6.000.000 |
| (-) Gastos ▶ | 1.500.000 |
| **(=) Resultado Operacional** | 4.500.000 |
| (-) Impuesto a la Renta 25% ▶ | 1.125.000 |
| **(-) Utilidad Neta** | 3.375.000 |

$$\frac{\text{Utilidad Neta} \quad \$ \quad 3.375.000}{\text{Ventas Netas} \quad \$ \quad 6.625.000} = \mathbf{50{,}94\%}$$

A partir de la información que el mismo Estado de Resultados proporciona, se llega a una definición más precisa de la rentabilidad sobre los costos, midiendo la relación entre la utilidad neta obtenida y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.

Al aplicar la fórmula de cálculo, según el ejercicio presentado, al sumar costos más gastos, e incluir impuestos, se obtiene que la **rentabilidad sobre los costos** es de **50,94%**, lo que significa que cada vez que se invierte o gasta se obtendrá un resultado a favor de este porcentaje. Es decir, que si la empresa invierte $100, se podrá generar $150,94.

Este resultado permitirá que los socios del negocio puedan evaluar oportunamente sus decisiones de inversión.

- **Punto de equilibrio**

La determinación del punto de equilibrio es uno de los elementos centrales en cualquier tipo de negocio, pues permite determinar el nivel de ventas necesario para cubrir los costos variables y los costos fijos (gastos). Esto implica que una empresa, en su punto de equilibrio, contará con un beneficio igual a cero, en donde no perderá dinero, pero tampoco lo ganará. El punto de equilibrio es una herramienta estratégica clave a la hora de determinar la solvencia de un negocio.

Hay distintas formas de determinar el cálculo del punto de equilibrio. Sin embargo, es recomendable calcularlo en términos de ingresos totales cuando la actividad no es fácilmente reconocible en unidades físicas, o cuando hay varios productos.

Lo más recomendable en esta fase es el cálculo del punto de equilibrio sobre la base del porcentaje de margen, siguiendo la siguiente formula:

- **Paso 1:** determinar el porcentaje del margen bruto

$$\text{Factor Margen Bruto} = \frac{\text{Margen Bruto}}{\text{Ventas}}$$

• **Paso 2:** Calcular el punto de equilibrio es en base del porcentaje del margen bruto

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos (Gastos)}}{\text{Factor Margen Bruto}}$$

**Ejemplo N°10:**
Siguiendo con el mismo Estado de Resultados del ejemplo anterior, es posible aplicar la formula descrita y establecer el Punto de Equilibrio de esta empresa:

| Estado de Resultados | Monto |
|---|---|
| (+) Ventas netas | 10.000.000 |
| (-) Costos | 4.000.000 |
| **(=) Margen Bruto** ▶ | 6.000.000 |
| (-) Gastos ▶ | 1.500.000 |
| **(=) Resultado Operacional** | 4.500.000 |
| (-) Impuesto a la Renta 25% | 1.125.000 |
| **(-) Utilidad Neta** | 3.375.000 |

• **Paso 1 :** Determinar el porcentaje del margen bruto

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\$\ 6.000.000}{\$\ 10.000.000} = 0{,}6 \quad \text{Factor Margen Bruto}$$

$$\text{Ventas}$$

• **Paso 2 :** Calcular el punto de equilibrio es en base del porcentaje del margen bruto

Costos Fijos (Gastos) $ 1.500.000

Factor Margen Bruto $ 0,6

= **2.500.000** Punto de Equilibrio

| Estado de Resultados | Monto |
|---|---|
| (+) Ventas netas ▶ | 2.500.000 |
| (-) Costos | 1.000.000 |
| **(=) Margen Bruto** | 1.500.000 |
| (-) Gastos | 1.500.000 |
| **(=) Resultado Operacional** ▶ | 0 |
| (-) Impuesto a la Renta 25% | |
| **(-) Utilidad Neta** | |

# Gestión Financiera

Según estadísticas nacionales, seis de cada diez empresas cierran sus puertas antes de cumplir cinco años en el mercado. El motivo, de acuerdo a los análisis de diversas instituciones, es la falta de planeación financiera por parte de los empresarios.

La gestión financiera de un negocio debe ser tratada con total seriedad, utilizando herramientas objetivas de análisis. Esto representará un esfuerzo permanente, que impedirá el cierre anticipado de su empresa.



¡Información importante!

**Medir es la clave.**

Si se puede medir, se puede controlar; si se puede controlar, se puede mejorar.


Itaú

**Servicio Nacional de Aprendizaje -SENA Centro de Comercio y Servicios Regional Cauca.**

**Asesoría Comercial De Operaciones Y De Entidades Financieras**

**Competencia: 210301016 -** Procesar depósitos, pagos y retiros en moneda legal y extranjera de acuerdo a las normas legales e institucionales vigentes

**Resultados de Aprendizaje:** 273000 - Verificar la conciliación diaria de operaciones de caja según los lineamientos establecidos por la entidad.

**PRESENTACION**




Los Cajeros Bancarios son el primer punto de contacto entre los clientes y una institución financiera. Sus responsabilidades comprenden tanto labores administrativas, incluyendo archivar, planificar y redactar informes, como atención al cliente y la promoción de los servicios de la institución.

Estos profesionales brindan asistencia y orientación en un sinnúmero de transacciones financieras, tales como depósitos, retiros, transferencias y demás movimientos bancarios, además de promocionar productos financieros, incluyendo cuentas bancarias, préstamos, tarjetas de crédito, tarjetas de débito, acciones, fondos mutuales, entre otros.

La labor de un Cajero Bancario es fundamental para el correcto funcionamiento de la institución bancaria, ya que ellos se aseguran de que cada transacción sea realizada de forma debida, observando para ello las debidas medidas de seguridad para garantizar que, a solicitud del cliente, los fondos designados sean transferidos a la cuenta señalada. En tal sentido, los Cajeros Bancarios están a cargo del flujo de dinero que entra y sale de sus estaciones de trabajo, así como de la verificación de la identidad del cliente antes de procesar cualquier operación bancaria.

Apreciado aprendiz:
Aportando sus conocimientos previos y los requeridos en el desarrollo de esta guía, usted se encontrará en las condiciones de desarrollar la actividad del proyecto y verificar la conciliación diaria de operaciones de caja según los lineamientos establecidos por la entidad.

**Procedimiento**

Para comenzar la actividad, nos formaremos en grupos de Max. 3 aprendices, con el propósito de:

1. Investigar, consultar y analizar la temática que comprende: las funciones y responsabilidades de los cargos de: Cajero auxiliar y Cajero Principal, con la información recopilada elabore un manual del cargo para cada uno de ellos que contenga:

- ✓ Identificación (Nombre) y ubicación del empleo (sede principal o sucursal especifica)
- ✓ Misión del cargo
- ✓ Contenido funcional: que comprende la descripción de funciones esenciales del empleo
- ✓ Responsabilidades
- ✓ Requisitos de formación académica y experiencia.

2. Identifique 5 movimientos que pueden darse en la vida cotidiana en el área de cajas de una entidad financiera, menciónelos y defina como proceder en cada uno, teniendo en cuenta las funciones y actividades del cargo.

3. Selecciones 3 de estos movimientos y trasmítalos a sus compañeros a través de la metodología juego de Roles, cada uno de ustedes personificará el rol de Cajero Principal, Cajero Auxiliar y Cliente, donde ponga en práctica las aptitudes y actitudes que debe tener cada uno de ellos desempeñando sus funciones diarias.

**Evidencia**: Se cargará en la plataforma de acuerdo al tiempo estipulado para ello,
El manual de funciones elaborado para los cargos de Cajero Auxiliar y Cajero Principal.

Tiempo invertido en el desarrollo de la actividad 7 horas
(4 horas de trabajo presencial /3 horas de trabajo autónomo)

Consulta bibliográfica: se propone consulta en:

1. "**Un día como cajero Bancario**": https://www.youtube.com/watch?v=hnVIMNi1xfk
2. **"Curso Cajero Bancario/Recomendaciones"**: https://www.youtube.com/watch?v=j-VWpA37nw8

Plataforma virtual del SENA. https://biblioteca.sena.edu.co.
Material de apoyo cargado en la plataforma Territorium
Apoyo con los navegadores de internet y material propio.

**Daniel Eduardo Bolaños**
**Instructor**

MBA'APO, JEPOROMOMBA'APO HA TETÃYGUÁ JEIKOPORÃ
MOTENONDEHA
MINISTERIO DE TRABAJO, EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL

# CAJERO: FUNCIONES-RESPONSABILIDADES-CONDICIONES DE TRABAJO

TETÃ REKUÁI GOBIERNO NACIONAL
Jajapo ñande raperã ko'ãga guive
Construyendo el futuro hoy



El cajero debe recepcionar, entregar y custodiar dinero en efectivo, cheques, giros y demás documentos de valor, a fin de lograr la recaudación de ingresos a la institución y la cancelación de pagos que correspondan a través de caja, conforme al rubro de cada empresa.

## Funciones, actividades y/o tareas

1. Recibe y entrega cheques, dinero en efectivo, depósitos bancarios y otros documentos de valor.
2. Registra directamente operando una computadora o caja los movimientos de entrada y salida de dinero.
3. Realiza arqueos de caja.
4. Suministra a su superior los movimientos diarios de caja.
5. Sellar, estampar recibos de ingresos por caja, planillas y otros documentos.
6. Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la empresa.
7. Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
8. Realiza cualquier otra tarea a fin que le sea asignada.

## Responsabilidad

**Materiales:** Maneja constantemente equipos y materiales de fácil uso y medianamente complejos, siendo de su responsabilidad directa.
**Dinero:**
Es responsable directo de dinero en efectivo, cheques y otros documentos de valor.
**Información confidencial:**
Maneja en forma directa un grado de confidencialidad bajo.
**Toma de decisiones:**
Las decisiones que se toman se basan en procedimientos y experiencias para la ejecución normal del trabajo, a nivel operativo.
**Supervisión:**
El cargo recibe supervisión general de manera directa y constante.

## Relaciones internas y externas

**Relaciones internas:**
El cargo mantiene relaciones continuas con sus superiores y sus pares a fin de ejecutar lo relativo al área, exigiéndose para ello una normal habilidad para trabajar en equipo y recibir y seguir instrucciones.

**Relaciones externas:**
El cargo mantiene relaciones continuas con público en general, a fin de ejecutar lo relativo al área, exigiéndose para ello una normal habilidad en atención al cliente, recepción de quejas o críticas, manejo de conflictos y tomas de decisiones que no superen sus funciones específicas.

## Condiciones ambientales y riesgos del trabajo

**Ambiente de trabajo:**
El cargo se ubica en un sitio cerrado, normalmente en cubículos.
**Riesgo:**
El cargo está sometido al riesgo de la pérdida de dinero, ya sea por dar mal un vuelto, por cobrar mal alguna mercadería y en caso de bancos que reciban mal un depósito o paguen mal un cheque, o que realicen un registro de transacción de forma incorrecta.
**Esfuerzo:**
Al estar manejando valores de la empresa el cajero requiere de mucha atención y la mayor parte del horario laboral lo realiza sentado, no pudiendo abandonar la caja sin antes avisar a su superior, dejando constancia del hecho.

## Perfil para el cargo

**Educación:** Bachiller, curso de contabilidad general, cursos para cajeros.
**Experiencia:** Conforme a lo solicitado por cada empresa, hay algunas que no requieren experiencia previa en el cargo.

## Conocimientos, habilidades y destrezas

**Conocimientos en:**
Contabilidad general.
Técnicas para el manejo de máquina registradora, sumadora y calculadora.
Procedimientos de caja.
Programas de computación aplicables en caja.
**Habilidad para:**
Tratar en forma cortés y efectiva con el público en general.
Realizar cálculos aritméticos.
Realizar arqueos diarios de movimiento de caja.
**Destrezas en:**
El conteo y cambio de dinero con exactitud y rapidez.
El manejo de microcomputador, registradora y calculadora.
**Adiestramiento requerido:**
Atención al público.
Técnicas actualizadas de manejo y control de caja.
Entrenamiento en el sistema de su unidad.

DGE
DIRECCIÓN GENERAL DE EMPLEO

**AÑO: 2016**
**FUENTE: DIRECCIÓN GENERAL DE EMPLEO**
**LICENCIA: CC 0**

**Servicio Nacional de Aprendizaje -SENA Centro de Comercio y Servicios Regional Cauca.**

**Gestión Bancaria y de Entidades Financieras**

**Competencia: 210301016 -** Procesar depósitos, pagos y retiros en moneda legal y extranjera de acuerdo a las normas legales e institucionales vigentes

**Resultados de Aprendizaje:** 273004 - Atender a clientes y usuarios en operaciones de caja conforme con los estándares establecidos por la institución

## PRESENTACION




En nuestro día a día, ¿cuántas veces hemos aceptado que se almacenen nuestros datos personales? ¿Sabemos la finalidad de que sean registrados? ¿Podemos negarnos a darlos? Probablemente muchos se han cuestionado sobre el porqué de la protección de sus datos personales y quizás otros, en el desarrollo cotidiano de sus días no le dan mayor importancia. Es por esto, que en este blog les recordaremos la importancia de la protección de sus datos personales y cómo debe llevarse a cabo el tratamiento de estos en nuestro país, de conformidad con la **Ley 1581 de 2012**, conocida como el Régimen General de Protección de Datos Personales.

Todos los ciudadanos tenemos derecho a conocer, actualizar y rectificar toda la información que se almacene o recopile en bases de datos administradas por empresas públicas o privadas. Es por esto que dichas empresas, deben cumplir con obligaciones específicas, que son: i) solicitar y conservar copia de la autorización otorgada por los titulares para el tratamiento de sus datos, ii) tener una política de tratamiento de información personal disponible para los titulares y, iii) contar con un aviso de privacidad, en caso de no ser posible poner a disposición directa de los titulares una política de tratamiento.

Apreciado aprendiz:

Aportando sus conocimientos previos y los requeridos en el desarrollo de esta guía, usted se encontrara en las condiciones de desarrollar la actividad del proyecto para el logro de la competencia para atender a clientes y usuarios en operaciones de caja conforme con los estándares establecidos por la institución**.**

## Procedimiento

Para comenzar la actividad, nos formaremos en grupos máximo 3 aprendices, con el propósito de leer y analizar la temática que comprende la normatividad de la ley Estatutaria 1581 del 17 de Octubre de 2012 "ley de protección de datos personales", a través de la cartilla "FORMATOS MODELOS PARA EL CUMPLIMIENTO DE OBLGACIONES ESTABLECIDAS EN LA LEY 1581 DE 2012 Y SUS DECRETOS REGLAMENTARIOS" y con sus propias palabras responda las siguientes preguntas:

1. Del glosario con sus palabras explique que es:

    - Datos personales
    - Dato publico
    - Dato privado
    - Datos semiprivado
    - Datos sensibles
    - Autorización

2. ¿Qué es una autorización para el tratamiento de datos personal?

3. ¿En qué casos no es necesaria la autorización?

4. ¿Cómo obtener la autorización?

5. ¿Autorización para el tratamiento de datos personales sensibles?

6. Finalidad de la recolección de datos personales

7. Deber de informar a los Titulares

8. Requisito especial para el tratamiento de datos personales de menores de edad

9. Que es el aviso de privacidad

10. que contenido mínimo debe tener el aviso de privacidad

11. Que medios de difusión se pueden utilizar para el aviso de privacidad.

12. Con respecto al anexo 2 de la cartilla, seleccione un modelo de autorización para el tratamiento de datos personales, léalo y diligéncielo en su totalidad.

**Evidenci**a: Luego elabore un trabajo escrito, con objetivos y contenido del análisis, La evidencia debe ser subida a la plataforma de acuerdo al tiempo estipulado para ello.

Tiempo invertido en el desarrollo de la actividad 4 horas

(2 horas de trabajo presencial /2 horas de trabajo autónomo)

Consulta bibliográfica: se propone consulta en:

Cartilla: “Formatos modelo para el cumplimiento de obligaciones establecidas en la ley 1581 de 2012 y sus decretos reglamentarios”. DE LA  Superintendencia de Industria y comercio de Colombia

https://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/Nuestra_Entidad/Publicaciones/Cartilla_formatos_datos_Personales_nov22.pdf

**Daniel Eduardo Bolaños**
**Instructor**



# CARTILLA

## FORMATOS MODELO PARA EL CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES ESTABLECIDAS EN LA LEY 1581 DE 2012 Y SUS DECRETOS REGLAMENTARIOS

MINCOMERCIO
INDUSTRIA Y TURISMO

TODOS POR UN NUEVO PAÍS
PAZ EQUIDAD EDUCACIÓN



# CARTILLA

## FORMATOS MODELO PARA EL CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES ESTABLECIDAS EN LA LEY 1581 DE 2012 Y SUS DECRETOS REGLAMENTARIOS





# TABLA DE CONTENIDO


## 1. INTRODUCCIÓN

## 2. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN PERSONAL Y AUTORIZACIÓN PARA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONAL

2.1. ¿Qué es una autorización para el tratamiento de datos personales?
2.2. ¿En qué casos no es necesaria la autorización?
2.3. ¿Cómo obtener la autorización?
2.4. Autorización para el tratamiento de datos personales sensibles
2.5. Finalidad de la recolección de datos personales
2.6. Deber de informar al titular
2.7. Requisitos especiales para el tratamiento de datos de menores de edad

## 3. MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS INTERNOS Y POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES

3.1. Deber de acreditar puesta a disposición de las políticas de tratamiento de información

## 4. AVISO DE PRIVACIDAD

4.1. Definición
4.2. Contenido mínimo del aviso de privacidad
4.3. Medios de difusión del aviso de privacidad

## 5. GLOSARIO

## 6. ANEXOS

ANEXO 1. Ejemplos de finalidades para incluir en el formato de autorización
ANEXO 2. Modelo de autorización para el tratamiento de datos personales
ANEXO 3. Modelo de política de tratamiento de información
ANEXO 4. Modelo de aviso de privacidad

# 1. INTRODUCCIÓN

*Todos* los ciudadanos tenemos derecho a conocer, actualizar y rectificar toda la información que se almacene o se recopile en las bases de datos administradas por empresas privadas o entidades públicas. Este derecho está contemplado en la Ley 1581 de 2012, conocida como el Régimen General de Protección de Datos Personales, en el que, además, se señalan los principios y obligaciones que tienen todos aquellos que realicen el tratamiento de datos personales para garantizar la protección del derecho fundamental de habeas data.

Para facilitar la comprensión y el cumplimiento de dicha ley, la Superintendencia de Industria y Comercio, pone a disposición de los interesados la cartilla *"Formatos modelo para el cumplimiento de obligaciones establecidas en la Ley 1581 de 2012 y sus decretos reglamentarios"*, cuyo objetivo principal es orientar a los responsables y encargados del tratamiento de datos personales sobre el cumplimiento de obligaciones específicas frente al manejo de información personal, como son:

i) solicitar y conservar copia de la autorización otorgada por los titulares para el tratamiento de su información personal y de la información que debe suministrársele a estos,

ii) contar con una política de tratamiento de información personal que debe estar disponible para los titulares y

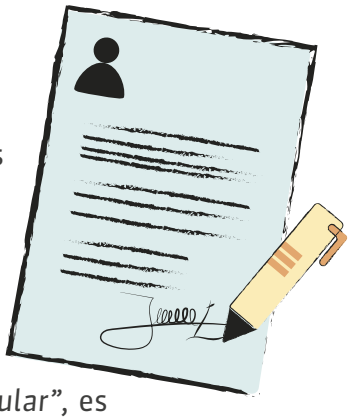
iii) contar con un aviso de privacidad, cuando no sea posible poner a disposición de los titulares directamente, la política de tratamiento.

En esta cartilla, también encontrará algunos formatos modelo que le servirán de guía para la elaboración o el mejoramiento de los documentos y las comunicaciones que son exigidas en la ley y que podrán adecuarse a las necesidades y especificidades de cada caso. Tenga en cuenta que en cualquier momento esta entidad podrá verificar el contenido de los documentos adoptados, sin perjuicio de que hayan tomado como guía los **formatos modelo** presentados en esta cartilla.

Además, no sobra precisar que las obligaciones de los responsables y encargados del tratamiento no se concretan solamente a la elaboración de los documentos desarrollados en esta cartilla. La Ley 1581 de 2012 y sus decretos reglamentarios señalan las obligaciones que estos tienen a cargo, las cuales deben tener en cuenta en todas las actividades que realicen, en la medida que involucren el tratamiento de datos personales.

# 2. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN PERSONAL Y AUTORIZACIÓN PARA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONAL

## 2.1. ¿QUÉ ES UNA AUTORIZACIÓN PARA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES?



*Es* el consentimiento que da cualquier persona para que las empresas o personas responsables del tratamiento de la información, puedan utilizar sus datos personales. Para que esto se pueda hacer, la organización responsable del tratamiento de los datos debe adoptar procedimientos internos para solicitar la autorización al titular, a más tardar en el momento de la recolección de su información. La ley es clara cuando asegura que es necesario *"el consentimiento previo, expreso e informado del titular"*, es decir, que el dueño de la información apruebe y sepa para qué y cómo se utilizará dicha información. Además, tal autorización debe estar disponible para consultas posteriores.

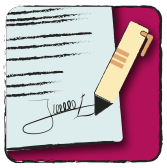
## 2.2. ¿EN QUÉ CASOS NO ES NECESARIA LA AUTORIZACIÓN?

*Aunque* la ley obliga a los responsables del tratamiento de datos a contar con una autorización expresa de los titulares, en los siguientes casos no es necesario pedirla pero sí será obligatorio cumplir los demás deberes dispuestos en la ley:

- Cuando la información es requerida por una entidad pública o administrativa en ejercicio de sus funciones legales o por orden judicial.
- En caso de hacer tratamiento de datos de naturaleza pública.
- Casos de urgencia médica o sanitaria.
- Para el tratamiento de información autorizado por la ley para fines históricos, estadísticos o científicos.
- Cuando se trata de datos relacionados con el Registro Civil.

## 2.3. ¿CÓMO OBTENER LA AUTORIZACIÓN?

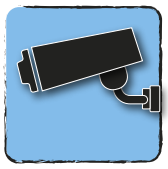
*Existen* diferentes medios para que los titulares manifiesten su autorización para el tratamiento de sus datos:



Por escrito.



De forma oral.



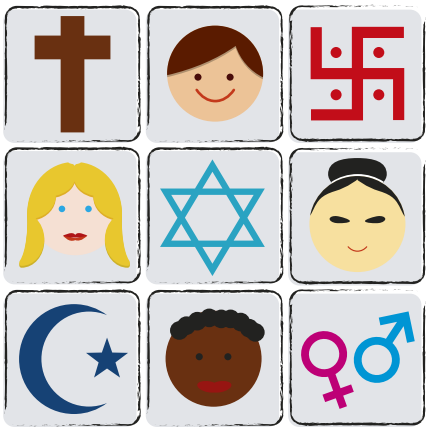
Mediante conductas inequívocas del titular de la información, las cuales permiten concluir a los responsables que se otorgó la autorización. Un ejemplo de esto pueden ser los casos de imágenes captadas por sistemas de videovigilancia, en los que se comunica previamente a las personas que van a ingresar a un establecimiento que sus imágenes van a ser tomadas, conservadas o usadas de cierta manera y, conociendo tal situación, los titulares ingresan al establecimiento.

Sin embargo y, sin importar el medio por el cual se obtenga dicha autorización, no puede perderse de vista que es necesario conservar prueba de la misma, pues la Ley 1581 de 2012 es clara en afirmar que se debe "*solicitar y conservar, en las condiciones previstas en la presente ley, copia de la respectiva autorización otorgada por el Titular*".

## 2.4. AUTORIZACIÓN PARA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES SENSIBLES

*Los* datos sensibles son aquellos que afectan la intimidad del Titular y pueden dar lugar a que sea discriminado, como aquellos que revelan su origen racial o étnico, su orientación política, las convicciones religiosas o filosóficas, la pertenencia a sindicatos, organizaciones sociales, de derechos humanos, así como los datos relativos a la salud, a la vida sexual, y los datos biométricos.

Este tipo de datos constituyen una categoría especial de datos personales y por ello, requieren una protección reforzada y algunas consideraciones especiales a la hora de solicitar autorización para su tratamiento:



- El titular debe saber que, por tratarse de datos sensibles, no está obligado a autorizar su tratamiento.
- Es deber del responsable de los datos, informar al titular de forma explícita y previa, cuáles datos son sensibles y cuál será la finalidad del tratamiento que se les dará.

Cabe anotar que ninguna actividad podrá condicionarse a que el titular suministre datos personales sensibles.

## 2.5. FINALIDAD DE LA RECOLECCIÓN DE DATOS PERSONALES

*La* recolección de datos personales debe tener una finalidad legítima y cierta, es decir, una razón de ser de esa recolección. Además, los datos recolectados deben ser pertinentes y adecuados para alcanzar dicho fin. Por ejemplo, si lo que la organización quiere es vincular un nuevo cliente al portafolio de su empresa, debe pensar si es necesario solicitar datos como su talla de ropa o de calzado, cuando lo que se pretende es venderle productos para mascotas.

## 2.6. DEBER DE INFORMAR AL TITULAR

*Además* del deber de obtener el consentimiento de los titulares para el tratamiento de su información, quien recolecte datos personales debe informar de manera clara y expresa al titular lo siguiente:

- El tratamiento al cual serán sometidos los datos personales recolectados y la finalidad de los mismos.
- En caso de que la organización responsable recolecte datos personales sensibles (origen racial o étnico, orientación sexual, filiación política o religiosa, etc.) o de niños y adolescentes; debe explicarle el carácter sensible que posee este tipo de información y, además, debe darle la opción al titular de elegir si responde o no dichas preguntas.
- Los derechos que tiene el titular de la información.
- La identificación, dirección física o electrónica y el teléfono de la organización o el responsable del tratamiento de los datos.

Con el fin de hacer más comprensible la información, las organizaciones o responsables del tratamiento de datos personales pueden elegir diferentes formas de trasmitir la información a los titulares: señales, dibujos, gráficas, videos, etc.; lo importante es cumplir con la obligación de comunicar de manera clara y transparente lo exigido en la ley, sin perder de vista, que deben conservar prueba de dichas comunicaciones.

## 2.7. REQUISITOS ESPECIALES PARA EL TRATAMIENTO DE DATOS DE MENORES DE EDAD



La ley describe los datos de los menores de edad como una categoría especial, por ello, son merecedores de una protección reforzada que le asegura el respeto de sus derechos fundamentales. Así que, para el tratamiento de sus datos, sus representantes legales podrán dar la autorización previo ejercicio del menor de su derecho a ser escuchado.

# 3. MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS INTERNOS Y POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES

Los responsables y encargados del tratamiento de datos personales tienen la obligación de tener un manual interno de políticas y procedimientos en el que se expliquen claramente todos los parámetros y reglas que utilizará la organización para garantizar el correcto tratamiento de los datos personales, en especial, el procedimiento que la organización utilizará para atender las quejas, consultas y reclamos presentados por los titulares en ejercicio de su derecho de habeas data.

Dicho Manual no debe confundirse con las políticas de tratamiento de la información, las cuales deben contener, cómo mínimo, lo siguiente:

- Nombre o razón social, domicilio, dirección, correo electrónico y teléfono del responsable del tratamiento de los datos.
- Tratamiento al cual serán sometidos los datos y finalidad del mismo cuando no se haya informado mediante aviso de privacidad.
- Derechos que tiene el titular de la información.
- Persona o área responsable de la atención de peticiones, consultas y reclamos ante la cual el titular de la información puede ejercer sus derechos a conocer, actualizar, rectificar y suprimir el dato y/o revocar la autorización.

- Procedimiento para que los titulares de la información puedan ejercer los derechos a conocer, actualizar, rectificar y suprimir información y revocar la autorización.
- Fecha de entrada en vigencia de la política de tratamiento de la información y período de vigencia de la base de datos.

Cualquier cambio sustancial en las políticas de tratamiento de datos personales debe ser comunicado oportunamente a los titulares de una manera eficiente, antes de implementar las nuevas políticas.

La política de tratamiento de información personal debe ser puesta en conocimiento de los titulares. Para ello, la organización o responsable de los datos, podrá utilizar documentos, formatos electrónicos, medios verbales o cualquier otra tecnología, siempre y cuando garantice y cumpla con el deber de informar al titular.

### 3.1. DEBER DE ACREDITAR PUESTA A DISPOSICIÓN DE LAS POLÍTICAS DE TRATAMIENTO DE INFORMACIÓN

*Para* acreditar el cumplimiento del deber de poner a disposición de los Titulares las políticas de tratamiento, los Responsables deben conservar el Aviso de Privacidad que utilicen para indicar que cuentan con una política y la forma de acceder a ella. Lo anterior aplica para los casos en los que no es posible poner a disposición de los titulares tal política de manera directa.




## 4. AVISO DE PRIVACIDAD

### 4.1. DEFINICIÓN

*Es* una de las opciones de comunicación verbal o escrita que brinda la ley para darle a conocer a los titulares de la información, la existencia y las formas de acceder a las políticas de tratamiento de la información y el objetivo de su recolección y uso.

### 4.2. CONTENIDO MÍNIMO DEL AVISO DE PRIVACIDAD

*Los* avisos de privacidad deben contener como mínimo la siguiente información:

- Nombre o razón social y datos de contacto del responsable del tratamiento.

- La finalidad de la recolección de los datos y el tipo de tratamiento al que serán sometidos.
- Los derechos que tiene el titular de la información.
- Los mecanismos dispuestos por el responsable de los datos para que el titular conozca la política y los cambios que se produzcan en ella o en el aviso de privacidad correspondiente.
- En caso de que la organización o el responsable recolecte datos personales sensibles tales como el origen racial o étnico, orientación sexual, filiación política o religiosa, etc.; debe explicarle al titular de los datos el carácter sensible que posee este tipo de información y, además, debe darle la opción de elegir si responde o brinda estos datos.

## 4.3. MEDIOS DE DIFUSIÓN DEL AVISO DE PRIVACIDAD

*Para* la difusión del aviso de privacidad el responsable de la información puede utilizar documentos, formatos electrónicos, medios verbales o cualquier otra tecnología, siempre y cuando garantice y cumpla con el deber de informar al titular. Cabe resaltar que, si la organización o los responsables de los datos eligen la opción directa para darle a conocer la política a los titulares, no será obligatorio contar con un aviso privacidad.




# 5. GLOSARIO

### *Dato personal*

Se trata de cualquier información vinculada o que pueda asociarse a una persona determinada, como su nombre o número de identificación, o que puedan hacerla determinable, como sus rasgos físicos.

### *Dato público*

Es uno de los tipos de datos personales existentes. Son considerados datos públicos, entre otros, los datos relativos al estado civil de las personas, a su profesión u oficio y a su calidad de comerciante o de servidor público. Por su naturaleza, los datos públicos pueden estar contenidos, entre otros, en registros públicos, documentos públicos, gacetas y boletines oficiales y sentencias judiciales debidamente ejecutoriadas que no estén sometidas a reserva.

### *Dato semiprivado*

Son los datos que no tienen naturaleza íntima, reservada, ni pública y cuyo

conocimiento o divulgación puede interesar no solo al titular sino a cierto sector o a la sociedad en general. Los datos financieros y crediticios de la actividad comercial o de servicios, son algunos ejemplos.

## *Dato privado*

Es el dato que por su naturaleza íntima o reservada solo es relevante para el titular. Los gustos o preferencias de las personas, por ejemplo, corresponden a un dato privado.

## *Datos sensibles*

Son aquellos que afectan la intimidad del titular o pueden dar lugar a que lo discriminen, es decir, aquellos que revelan su origen racial o étnico, su orientación política, las convicciones religiosas o filosóficas, la pertenencia a sindicatos, organizaciones sociales, de derechos humanos, así como los datos relativos a la salud, a la vida sexual, y los datos biométricos, entre otros.

## *Autorización*

Es el consentimiento que da cualquier persona para que las empresas o personas responsables del tratamiento de la información, puedan utilizar sus datos personales.

## *Base de Datos*

Conjunto organizado de datos personales que son objeto de tratamiento.

## *Encargado del tratamiento*

Es la persona natural o jurídica que realiza el tratamiento de datos personales, a partir de una delegación que le hace el responsable, recibiendo instrucciones acerca de la forma en la que deberán ser administrados los datos.

## *Responsable del tratamiento*

Es la persona natural o jurídica, pública o privada, que decide sobre la finalidad de las bases de datos y/o el tratamiento de los mismos.

## *Titular*

Es la persona natural cuyos datos personales son objeto de tratamiento.

## *Tratamiento*

Cualquier operación o conjunto de operaciones sobre datos personales, tales como la recolección, almacenamiento, uso, circulación o supresión.

## *Aviso de privacidad*

Es una de las opciones de comunicación verbal o escrita que brinda la ley para darle a conocer a los titulares de la información, la existencia y las formas de acceder a las políticas de tratamiento de la información y el objetivo de su recolección y uso.

## *Transferencia*

Se trata de la operación que realiza el responsable o el encargado del tratamiento de los datos personales, cuando envía la información a otro receptor, que, a su vez, se convierte en responsable del tratamiento de esos datos.

# 6. ANEXOS

## ANEXO 1.

*EJEMPLOS DE FINALIDADES PARA INCLUIR EN EL FORMATO DE AUTORIZACIÓN*

| FINALIDAD | AUTORIZA | |
|---|---|---|
| | SI | NO |
| Efectuar las gestiones pertinentes para el desarrollo del objeto social de la compañía en lo que tiene que ver con el cumplimiento del objeto del contrato celebrado con el Titular de la información. | | |
| Realizar invitaciones a eventos y ofrecer nuevos productos y servicios. | | |
| Gestionar trámites (solicitudes, quejas, reclamos). | | |
| Efectuar encuestas de satisfacción respecto de los bienes y servicios ofrecidos por _____ *(nombre de la persona jurídica o natural que actuará como Responsable del Tratamiento)*. | | |
| Suministrar información de contacto a la fuerza comercial y/o red de distribución, telemercadeo, investigación de mercados y cualquier tercero con el cual _____ *(nombre de la persona jurídica o natural que actuará como Responsable del Tratamiento)* tenga un vínculo contractual para el desarrollo de actividades de ese tipo (investigación de mercados y telemercadeo, etc) para la ejecución de las mismas. | | |
| Contactar al Titular a través de medios telefónicos para realizar encuestas, estudios y/o confirmación de datos personales necesarios para la ejecución de una relación contractual. | | |
| Contactar al Titular a través de medios electrónicos – SMS o chat para el envío de noticias relacionadas con campañas de fidelización o mejora de servicio. | | |
| Contactar al Titular a través de correo electrónico para el envío de extractos, estados de cuenta o facturas en relación con las obligaciones derivadas del contrato celebrado entre las partes. | | |
| Dar cumplimiento a las obligaciones contraídas por _____ *(nombre del Responsable del tratamiento)* con el Titular de la Información, con relación al pago de salarios, prestaciones sociales y demás retribuciones consagradas en el contrato de trabajo o según lo disponga la ley *(en caso de que se trate de empleados de la organización)*. | | |

| FINALIDAD | AUTORIZA | |
|---|---|---|
| | SI | NO |
| Ofrecer programas de bienestar corporativo y planificar actividades empresariales, para el titular y sus beneficiarios (hijos, cónyuge, compañero permanente). | ☐ | ☐ |
| Transferir datos personales fuera del país a la compañía matriz de _____ *(nombre de la persona jurídica o natural que actuará como responsable del Tratamiento)* para cumplir con las regulaciones anti lavado de activos que le aplican. | ☐ | ☐ |
| Transmitir los datos personales fuera del país a terceros con los cuales _____ *(nombre de la persona jurídica o natural que actuará como Responsable del tratamiento)* haya suscrito un contrato de procesamiento de datos y sea necesario entregársela para el cumplimiento del objeto contractual. | ☐ | ☐ |
| Prestar los servicios ofrecidos por _____ *(nombre de la persona jurídica o natural que actuará como Responsable del Tratamiento)* y aceptados en el contrato suscrito. | ☐ | ☐ |
| Suministrar la información a terceros con los cuales _____ *(nombre de la persona jurídica o natural que actuará como Responsable del Tratamiento)* tenga relación contractual y que sea necesario entregársela para el cumplimiento del objeto contratado. | ☐ | ☐ |

## ANEXO 2.
## *MODELO DE AUTORIZACIÓN PARA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES*

### AUTORIZACIÓN
### PARA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES

*(El presente modelo de autorización contiene la información que debe suministrarse al Titular al momento de solicitar su autorización).*

_____ *(nombre e identificación de la persona jurídica o natural que actuará como Responsable del Tratamiento)* será el Responsable del tratamiento y, en tal virtud, podrá recolectar, almacenar, usar *(Incluir las operaciones que realizará respecto de la información personal recolectada)* para las siguientes finalidades: *(Ver listado de ejemplos de finalidades).*

> *Advertencia: Cada finalidad que usted incluya en este formato debe contar con un mecanismo que le permita al Titular seleccionar por separado si acepta o no que se efectúe ese tratamiento particular.*

Manifiesto que me informaron que en caso de recolección de mi información sensible *(esto únicamente si se recolectan datos sensibles)*, tengo derecho a contestar o no las preguntas que me formulen y a entregar o no los datos solicitados. *(Lo mismo se debe incluir en caso que se recolecten datos de menores de edad).*

Entiendo que son datos sensibles aquellos que afectan la intimidad del Titular o cuyo uso indebido puede generar discriminación *(Se puede ilustrar con ejemplos que apliquen, como orientación política, convicciones religiosas o filosóficas, datos relativos a la salud, a la vida sexual y los datos biométricos).*

Manifiesto que me informaron que los datos sensibles que se recolectarán serán utilizados para las siguientes finalidades: *(Indicar las finalidades, ver listado de ejemplos).*

#### DERECHOS DEL TITULAR

*Sus derechos como titular del dato son los previstos en la Constitución y en la Ley 1581 de 2012, especialmente los siguientes:*

## AUTORIZACIÓN
## PARA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES

a) Acceder en forma gratuita a los datos proporcionados que hayan sido objeto de tratamiento.

b) Solicitar la actualización y rectificación de su información frente a datos parciales, inexactos, incompletos, fraccionados, que induzcan a error, o a aquellos cuyo tratamiento esté prohibido o no haya sido autorizado.

c) Solicitar prueba de la autorización otorgada.

d) Presentar ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) quejas por infracciones a lo dispuesto en la normatividad vigente.

e) Revocar la autorización y/o solicitar la supresión del dato, a menos que exista un deber legal o contractual que haga imperativo conservar la información.

f) Abstenerse de responder las preguntas sobre datos sensibles o sobre datos de las niñas y niños y adolescentes.

Estos derechos los podré ejercer a través de los canales o medios dispuestos por _____ *(nombre de la persona jurídica o natural que actuará como Responsable del Tratamiento)* para la atención al público, la línea de atención nacional _____, el correo electrónico XXXXX@XXXXX.com.co y las oficinas de atención al cliente a nivel nacional, cuya información puedo consultar en www.xxxxxx.co, disponibles de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 6:00 p.m., para la atención de requerimientos relacionados con el tratamiento de mis datos personales y el ejercicio de los derechos mencionados en esta autorización *(Incluir todos los canales o medios que ha dispuesto para la atención de consultas y reclamos. Los citados son solo ejemplos, no implica que deba tenerlos todos).*

Por todo lo anterior, he otorgado mi consentimiento a _____ *(nombre de la persona jurídica o natural que actuará como Responsable del*

## AUTORIZACIÓN
## PARA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES

*Tratamiento)* para que trate mi información personal de acuerdo con la Política de Tratamiento de Datos Personales dispuesta por la sociedad en *(medio físico o electrónico, por ejemplo:. )* y que me dio a conocer antes de recolectar mis datos personales.

Manifiesto que la presente autorización me fue solicitada y puesta de presente antes de entregar mis datos y que la suscribo de forma libre y voluntaria una vez leída en su totalidad.

Nombre: _____ *(del titular)*

Firma: _____ *(del titular)*

Identificación: _____ *(del titular)*

Fecha: _____ *(Fecha en que se puso de presente al titular la autorización y entregó sus datos)*

## ANEXO 3.
## *MODELO DE POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE INFORMACIÓN*

### POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES

*(Es posible tener una única política de tratamiento de información para los datos personales registrados en todas las bases de datos que tiene el Responsable del tratamiento o tener políticas individuales para determinadas bases de datos).*

#### OBJETIVO:

Establecer los criterios para la recolección, almacenamiento, uso, circulación y supresión *(citar específicamente el tratamiento que se dará a los datos personales)* de los datos personales tratados por _____ *(nombre de la persona jurídica o natural que actuará como Responsable del Tratamiento).*

#### ALCANCE:

Esta política aplica para toda la información personal registrada en las bases de datos de _____ *(nombre de la persona jurídica o natural que actuará como Responsable del Tratamiento)*, quien actúa en calidad de responsable del tratamiento de los datos personales.

#### OBLIGACIONES:

Esta política es de obligatorio y estricto cumplimiento para _____ *(nombre de la persona jurídica o natural que actuará como Responsable del Tratamiento).*

#### RESPONSABLE DEL TRATAMIENTO:

_____ *(nombre de la persona jurídica o natural que actuará como Responsable del Tratamiento),* sociedad comercial legalmente constituida *(cuando aplique)*, identificada con el NIT _____, con domicilio principal en la *(dirección)* _____ de la ciudad de XXXXX, República de Colombia. Página www.XXXXXX.com Teléfono _____ en la ciudad de XXXXXX,

## POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES

### TRATAMIENTO Y FINALIDAD:

El tratamiento que realizará _____ *(nombre de la persona jurídica o natural que actuará como Responsable del Tratamiento)* con la información personal será el siguiente:

La recolección, almacenamiento, uso, circulación *(Incluir las operaciones que realizará respecto de la información personal recolectada)* para *(Ver listado de ejemplos de finalidades e incluirlos).*

### TRATAMIENTO DE DATOS SENSIBLES: *(esto únicamente si la organización recolecta y trata datos sensibles).*

Los datos sensibles recolectados serán tratados con las siguientes finalidades:

*(Ver listado de ejemplos de finalidades)*

### DERECHOS DE LOS TITULARES:

Como titular de sus datos personales Usted tiene derecho a:

(i) Acceder de forma gratuita a los datos proporcionados que hayan sido objeto de tratamiento.

(ii) Conocer, actualizar y rectificar su información frente a datos parciales, inexactos, incompletos, fraccionados, que induzcan a error, o aquellos cuyo tratamiento esté prohibido o no haya sido autorizado.

(iii) Solicitar prueba de la autorización otorgada.

(iv) Presentar ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) quejas por infracciones a lo dispuesto en la normatividad vigente.

(v) Revocar la autorización y/o solicitar la supresión del dato, siempre que no exista un deber legal o contractual que impida eliminarlos.

(vi) Abstenerse de responder las preguntas sobre datos sensibles. Tendrá carácter facultativo las respuestas que versen sobre datos sensibles o sobre datos de las niñas y niños y adolescentes.

# POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES

## ATENCIÓN DE PETICIONES, CONSULTAS Y RECLAMOS

El área de _____ *(área o persona encargada de la atención de consultas y reclamos)* es la dependencia que tiene a cargo dar trámite a las solicitudes de los titulares para hacer efectivos sus derechos.

*(Debe incluir todos los canales que la organización tenga dispuestos para recibir y atender las peticiones, consultas y reclamos. El que el Titular de información no dirija su petición, consulta o reclamo al área aquí indicada no releva al responsable del tratamiento de resolverlo).*

## PROCEDIMIENTO PARA EL EJERCICIO DEL DERECHO DE HABEAS DATA

En cumplimiento de las normas sobre protección de datos personales, _____ *(nombre de la persona jurídica o natural que actuará como Responsable del Tratamiento)* presenta el procedimiento y requisitos mínimos para el ejercicio de sus derechos:

Para la radicación y atención de su solicitud le solicitamos suministrar la siguiente información:

- Nombre completo y apellidos
- Datos de contacto (Dirección física y/o electrónica y teléfonos de contacto),
- Medios para recibir respuesta a su solicitud,
- Motivo(s)/hecho(s) que dan lugar al reclamo con una breve descripción del derecho que desea ejercer (conocer, actualizar, rectificar, solicitar prueba de la autorización otorgada, revocarla, suprimir, acceder a la información)
- Firma (si aplica) y número de identificación.

El término máximo previsto por la ley para resolver su reclamación es de quince (15) días hábiles, contado a partir del día siguiente a la fecha de su recibo. Cuando no fuere posible atender el reclamo dentro de dicho término, _____ *(nombre de la persona jurídica o natural que actuará como Responsable del Tratamiento)* informará al interesado los

motivos de la demora y la fecha en que se atenderá su reclamo, la cual en ningún caso podrá superar los ocho (8) días hábiles siguientes al vencimiento del primer término.

Una vez cumplidos los términos señalados por la Ley 1581 de 2012 y las demás normas que la reglamenten o complementen, el Titular al que se deniegue, total o parcialmente, el ejercicio de los derechos de acceso, actualización, rectificación, supresión y revocación, podrá poner su caso en conocimiento de la Superintendencia de Industria y Comercio –Delegatura para la Protección de Datos Personales-.

## VIGENCIA:

La presente Política para el Tratamiento de Datos Personales rige a partir del __ de _____ de ____.

Las bases de datos en las que se registrarán los datos personales tendrán una vigencia igual al tiempo en que se mantenga y utilice la información para las finalidades descritas en esta política. Una vez se cumpla(n) esa(s) finalidad(es) y siempre que no exista un deber legal o contractual de conservar su información, sus datos serán eliminados de nuestras bases de datos.

*Otros ejemplos de período de permanencia de los datos en la base, son los siguientes:*

*Los datos personales proporcionados se conservaran mientras se mantenga la relación contractual con el Titular de la información.*

*Los datos personales proporcionados se conservaran mientras no se solicite su supresión por el interesado y siempre que no exista un deber legal de conservarlos.*

*Los datos personales proporcionados se conservaran durante un plazo de ___ (días, meses, años) a partir de la última confirmación de interés de parte del Titular.*

## ANEXO 4.
## *MODELO DE AVISO DE PRIVACIDAD*

### AVISO DE PRIVACIDAD

El presente Aviso de Privacidad (en adelante el "Aviso") establece los términos y condiciones en virtud de los cuales _____ *(nombre de la persona jurídica o natural que actuará como Responsable del Tratamiento),* identificado con _____ y con domicilio en_____ de _____, realizará el tratamiento de sus datos personales.

#### 1. TRATAMIENTO Y FINALIDAD:

El tratamiento que realizará _____ *(nombre de la persona jurídica o natural que actuará como Responsable del Tratamiento)* con la información personal será el siguiente:

La recolección, almacenamiento, uso, circulación (Incluir las operaciones que realizará respecto de la información personal recolectada) para (Ver listado de ejemplos de finalidades)

#### 2. DERECHOS DEL TITULAR:

Como titular de sus datos personales Usted tiene derecho a:

(i) Acceder en forma gratuita a los datos proporcionados que hayan sido objeto de tratamiento.

(ii) Conocer, actualizar y rectificar su información frente a datos parciales, inexactos, incompletos, fraccionados, que induzcan a error, o a aquellos cuyo tratamiento esté prohibido o no haya sido autorizado.

(iii) Solicitar prueba de la autorización otorgada.

(iv) Presentar ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) quejas por infracciones a lo dispuesto en la normatividad vigente.

(v) Revocar la autorización y/o solicitar la supresión del dato, siempre

## POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES

que no exista un deber legal o contractual que impida eliminarlos.

(vi) Abstenerse de responder las preguntas sobre datos sensibles. Tendrá carácter facultativo las respuestas que versen sobre datos sensibles o sobre datos de las niñas y niños y adolescentes.

### 3. MECANISMOS PARA CONOCER LA POLÍTICA DE TRATAMIENTO

El Titular puede acceder a nuestra Política de Tratamiento de información, la cual se encuentra publicada en *(medio físico o electrónico, por ejemplo: cartelera ubicada en la recepción de la empresa ubicada en la [dirección] o http://www.xxxxxx.co)*

# Industria y Comercio

## SUPERINTENDENCIA



Conmutador: (571) 5 870 000
Contact Center: (571) 5 920 400
Línea gratuita nacional desde
teléfonos fijos: 01 8000 - 910165

@sicsuper

Superintendencia de Industria y comercio de Colombia

www.sic.gov.co

Imagen: www.pixabay.com

**Servicio Nacional de Aprendizaje -SENA Centro de Comercio y Servicios Regional Cauca.**

Gestión Bancaria y de Entidades Financieras

**210301016 -** Procesar depósitos, pagos y retiros en moneda legal y extranjera de acuerdo a las normas legales e institucionales vigentes.

**Resultados de Aprendizaje:** 273003 - Aplicar códigos transaccionales para procesar movimientos en la plataforma de depósitos, pagos y retiros conforme al sistema de información utilizado por la entidad financiera

## PRESENTACION

## INFLACION EN COLOMBIA Y EL DEPARTAMENTO




La inflación es un aumento generalizado y continuo en el nivel general de precios de los bienes y servicios de la economía. La inflación usualmente se calcula como la variación porcentual del Indice de Precios al Consumidor (IPC), que mide los precios promedio de los principales artículos de consumo. Para conocer qué productos deben incluirse en esta canasta representativa, se hace generalmente una encuesta a una muestra representativa de hogares. La composición de la canasta usada para el IPC varía entre países y refleja los diferentes patrones de consumo e ingreso de cada uno de ellos. La inflación origina una serie de efectos negativos sobre determinados agentes económicos (trabajadores, ahorristas, rentistas, etc.), por esto conviene tipificar y analizar sus causas con el propósito de afrontarla. Beker (2001).

Apreciado aprendiz:

Aportando sus conocimientos previos y los requeridos en el desarrollo de esta guía, usted se encontrara en las condiciones de desarrollar la actividad del proyecto para el logro de la competencia en el manejo teórico y práctico de procesar depósitos, pagos y retiros en moneda legal y extranjera

**Procedimiento**

Esta actividad la desarrollamos de manera individual o máximo en parejas, con los conocimientos previos y consultando: definición, causas, consecuencias y el impacto que genera este fenómeno económico en la estabilidad financiera de nuestro país y en los bolsillos de los colombianos, se pide:

Realizar un ensayo crítico de la variación y el impacto que ha generado este fenómeno económico en nuestro país y nuestro departamento desde el año 2021 hasta la fecha actual.

| Posición relativa | Año | Inflación anual |
|---|---|---|
| 12 | 2017 | 04,09 |
| 8 | 2018 | 03,18 |
| 11 | 2019 | 03,80 |
| 2 | 2020 | 01,61[2] |
| | 2021 | 05,62 |

Estadística DANE inflación en Colombia los últimos años

**IPC. Variación mensual total de 2022 y resultado del promedio histórico 2016-2021**

| 2022 | IPC mensual % | Promedio 2016-2021 % | Relación (Dato 2022/promedio histórico) |
|---|---|---|---|
| Enero | 1.67 | 0.73 | 2.28 |
| Febrero | 1.63 | 0.81 | 2.02 |
| Marzo | 1.00 | 0.53 | 1.89 |

IPC - Principales resultados marzo 2022 (DANE)

Cada aprendiz o pareja, debe cargar en formato PDF con portada, el ensayo sobre la temática propuesta.

Consulta bibliográfica: se propone consulta en:

Plataforma virtual del SENA. https://biblioteca.sena.edu.co.
www.banrep.gov.co
www.dane.gov.co
Apoyo con los navegadores de internet y material propio.

**Daniel Eduardo Bolaños**
**Instructor**




# 80 años
## del mercado de Valores en Colombia

BVC

BOLSA DE VALORES DE COLOMBIA

# La unión hace la fuerza



Juan Pablo Córdoba

El progreso, así como el desarrollo empresarial y financiero, que no es más que el aumento de las oportunidades de empleo de millones de personas mediante la creación de valor, se explica en gran parte por el desarrollo de los mercados de capitales cuyo eje central son las bolsas de valores.

En Colombia, esa labor fue emprendida hace 80 años por un puñado de hombres que, con su iniciativa, nos han permitido dar continuidad a un legado de trabajo y esmero por el crecimiento del país.

Fue a través de nuestras primeras bolsas, en 1929, que empresas como Banco de Bogotá, Banco de Colombia, Compañía Nacional de Chocolates o Compañía Colombiana de Inversiones, se hicieron un lugar en la mente y en el corazón de nuestros compatriotas.

Así mismo, otras compañías han pasado por el mercado, creciendo a lo largo de estos años. Es el caso de Fabricato, Coltejer, Acerías Paz del Río, Seguros Bolívar (hoy del Grupo Bolívar), Suramericana de Inversiones (hoy Grupo de Inversiones Suramericana) y Cadenalco o Carulla (pertenecientes al Grupo Éxito); así como otras que alcanzaron su esplendor y por eso fueron adquiridas por firmas de reconocido prestigio mundial. Bavaria, que hoy hace parte de la cervecera SAB Miller; Colpatria, adquirida por la estadounidense GE Money; ó Coltabaco, cuya adquisición fue adelantada por Phillip Morris.

En ese sentido, a lo largo de la historia reciente, hemos sido testigos de procesos de democratizacion de compañías como Grupo Aval, ISA, Isagen, Banco de Crédito o Ecopetrol, entre otras; los cuales han tenido la participación activa de los inversionistas colombianos.

Es así como hoy nuestro mercado de capitales cuenta con más de 300 empresas inscritas, cuyos títulos de renta fija y renta variable se negocian de manera transparente a través de las plataformas de la plaza bursátil, por mas de 600 mil personas naturales y todos los administradores profesionales de portafolios del país.

Pero esto no es todo; la BVC ofrece mercados de divisas y derivados, con altos estándares tecnológicos y de calidad, llevando beneficios para quienes invierten a través de estas herramientas.

Todo esto es posible gracias a que en Colombia hay un mercado regulado y organizado que permite a los intermediarios y a la Bolsa de Valores de Colombia satisfacer la necesidad de recursos de los proyectos empresariales, así como entregar herramientas a los colombianos que invierten en su futuro a través de iniciativas rentables.

Por eso, hoy que estamos de aniversario, el compromiso del sector es seguir siendo faro de desarrollo para el país, construyendo oportunidades que hagan más fácil el sueño de crecer, hacer empresa, generar empleo y distribuir riqueza entre los colombianos. Lo seguiremos haciendo, porque estamos convencidos de que la unión hace la fuerza y que de esa unión, de la que hace ocho años nació la BVC, surge la necesidad de seguir sembrando historias de empresas, proyectos y desafíos, así como lo hicieron nuestros antepasados.

A ellos y a todos los que de una u otra manera han participado en este proyecto de crear un mejor país, ofrecemos este sencillo homenaje.







# Ser grandes es cuestión de mentalidad



Por: Víctor Hugo Ramírez, Gerente General de Valores de Occidente S.A.

Acudo a un dicho que reza "para que los precios suban se requiere volumen de compra, pero la fuerza de la gravedad es suficiente para hacerlos bajar". Es una frase sencilla que enmarca la necesidad que desde hace años reclama el mercado: Hay que creer en nuestra economía y no dejarnos cegar por lo hechos internacionales, que sin lugar a duda hay que tener en cuenta, pero que no son el único factor al momento de tomar decisiones de inversión.

Ahora bien, con base a lo anterior es necesario que, tal y como lo han hecho ISA, Isagen, Ecopetrol, Grupo Aval y ETB, entre otras, más industrias colombianas reconozcan lo importante que es incorporar sus compañías al mercado bursátil.

¿Pero cómo convencerlas? Alguien decía que no se necesita de una gran fortaleza patrimonial, sino de una gran fortaleza mental, porque el que quiere ser grande lo logra y mueve el mundo para alcanzar sus metas. Eso es lo que hay que hacerles entender a las empresas locales.

Tecnológicamente hablando, lo que también es importante a la hora de atraer más emisores al mercado, la BVC viene ofreciendo mas herramientas, no solo a las firmas comisionistas, sino al público en general, permitiendo una participación mas activa en todos los productos ofrecidos.

Adicionalmente, los esfuerzos encaminados a la promulgación del mercado de capitales se han vuelto un compromiso de todas las comisionistas de bolsa, quienes han encontrado en su labor el invaluable apoyo de la BVC, del Autorregulador (AMV), de Asobolsa y de la Superintendencia Financiera.

Todas estas instituciones han venido mejorando día a día el resultado estructural del mercado, desde la especialización y certificación de los operadores, hasta el control de todos los riesgos que incorpora el mercado.

Para concluir, si logramos incrementar la cultura sobre nuestro mercado, si logramos agilidad en el ingreso de inversionistas, lograremos ese volumen que hará de nuestra bolsa un mercado apetecido y grande.


Lanzamiento nueva plataforma de acciones - Febrero de 2009



Inscripción Ecopetrol - 2007


Sesión de la Comisión III en la BVC - Septiembre de 2007

# BVC, ocho años al frente del desarrollo bursátil colombiano

En la década de 1990, las bolsas de Bogotá, Medellín y Occidente (Cali), iniciaron conversaciones para crear una única plaza bursátil en Colombia. La razón, tener tres mercados de poco tamaño significaba continuar rezagados frente a las demás bolsas del continente, con objetivos comunes que no podrían alcanzarse de continuar cada una por su lado.

Finalmente, en 2001, la unión de las bolsas se hizo realidad dando paso a la creación de la Bolsa de Valores de Colombia, una única entidad que desde esa época ha venido administrando los principales mercados de valores del país.

Desde el inicio de sus funciones, en julio de 2001, la BVC ha demostrado ser la respuesta a las necesidades de empresarios, intermediarios e inversionistas, quienes con una sola entidad ahora encuentran mayores beneficios al acceder al mercado.

Asimismo, la plaza bursátil ha avanzado en la modernización de los sistemas que administra, reduciendo los factores de riesgo para toda la cadena de valor que participa en el negocio.

Por ejemplo, el primer paso dado por la BVC para avanzar en este sentido, fue la adquisición de un sistema electrónico de negociación en el que los comisionistas pudieran operar en una pantalla sin tener que desplazarse hasta la bolsa a cumplir con las órdenes de sus clientes.

Ahora, con la posibilidad de hacer todo a través de un computador, el mercado goza de mayor transparencia hacia sus afiliados, así como de una mayor capacidad de crecimiento a futuro.

El 3 de julio de 2001 comenzó a operar la Bolsa de Valores de Colombia.

El primero de septiembre de 2008 entró en operación el Mercado de Derivados de la BVC.

X-Stream es la plataforma de Nasdaq OMX adquirida por la BVC para operar derivados y acciones.



Edificio de Nasdaq en Nueva York durante el lanzamiento del nuevo mercado de acciones . Febrero 2009.



Lanzamiento Derivex - Mayo de 2009


Inscripción Banco de Crédito - 2007


Inscripción Alquería - 2007







Importantes empresas han decidido inscribir sus títulos en el mercado durante los últimos años . Ecopetrol, Isa , Isagen, Banco de Crédito, , Alquería y BNA, sol algunas de ellas.

Inscripción Bolsa de Valores de Colombia Julio de 2007

## Más productos, más opciones de crecimiento

Entre los demás logros de la BVC en estos ocho años, se pueden encontrar aquellos relacionados con la creación de nuevas herramientas para sus clientes. En la actualidad, además de las tradicionales plataformas de negociación de acciones y títulos de renta fija, la bolsa cuenta con una importante participación en la empresa Integrados FX, compañía que administra el principal sistema de negociación de divisas del país, llamado SET-FX.

Asimismo, la plaza bursátil trajo la plataforma de negociación de derivados estandarizados X-Stream, una herramienta cuyo proveedor es la multinacional NASDAQ-OMX y que es utilizado por más de 60 bolsas en el mundo. Con este sistema, Colombia se convirtió en el cuarto país latinoamericano en ofrecer productos derivados a sus inversionistas.

Sin embargo las cualidades de la nueva herramienta no llegan hasta ahí y a principios de 2009 la BVC migra toda su plataforma de acciones a X-Stream, con lo cual abre el camino para una segunda modernización de sus sistemas.

El objetivo, ahora posible con la nueva herramienta, es que en el corto plazo los inversionistas alrededor del mundo puedan invertir en las empresas inscritas en el país, tan solo ingresando a través de internet.

Hasta ahora cuatro sociedades comisionistas han implementado soluciones tecnológicas de este tipo, recibiendo una alta aceptación por parte de sus clientes e inversionistas locales.

## El futuro es aún mejor

Con la implementación de un mercado de derivados estandarizado, con productos útiles para los inversionistas, Colombia ha entrado a las grandes ligas de la negociación en bolsa.

Es así como en este momento la BVC se encuentra estructurando mejores alternativas para aquellos que buscan mejorar la rentabilidad de sus portafolios, creando opciones de cobertura ante la volatilidad de los principales activos que se negocian en el mercado de contado (Spot en inglés).

En este sentido la compañía ha iniciado la conformación de un mercado de derivados energéticos en asocio con la compañía XM Expertos en Mercados, al tiempo que proyecta la creación de herramientas financieras para el cubrimiento de todo tipo de operaciones.



Inscripción Bonos Alpina 2009



Capacitación con inversionistas persona natural

En esta labor la entidad ha contado con todo el apoyo del mercado, representado en las sociedades comisionistas y las compañías del sector financiero que hacen intermediación a través de las plataformas de la bolsa.

## Capacitación para inversionistas

Uno de los pilares en los que la BVC ha cimentado su estrategia de crecimiento es la de capacitar a la gente del común para que aprenda a invertir en los títulos que se negocian a través de la plaza bursátil.

El objetivo, de alcanzar la mayor cantidad de inversionistas personas naturales dentro del mercado colombiano, avanza a paso firme con los cursos que imparte la compañía en sus Puntos BVC.

Allí, los neófitos encuentran un programa dividido por niveles, útil a la hora de querer entender y manejar los negocios a través de bolsa.




Programas como Conozcamos la BVC y la Bolsa Millonaria han logrado posicionar a la plaza bursátil entre estudiantes y amas de casa

# Personas del común: inversionistas de gran talla

La Bolsa de Valores de Colombia es consciente de que el mercado local necesita transmitir la mayor cantidad de beneficios al ciudadano del común, haciéndolo partícipe e integrándolo como inversionista de las mejores empresas del país.

Para lograr su objetivo, la plaza bursátil lleva varios años impulsando un plan de educación que integra la cooperación de planteles educativos de alto nivel y de todo el país.

De esta forma, la BVC ofrece programas de posgrado y de educación continuada, así como cursos cortos para aquellos neófitos que hasta ahora comienzan a explorar la opción de invertir en bolsa.

Entre los programas especializados y de formación universitaria, la bolsa ofrece en la actualidad un curso sobre derivados estandarizados, que se dicta en las Universidades Nacional y los Andes en Bogotá, así como en la Universidad de Medellín.

Adicionalmente, existen otros programas como el diplomado en Finanzas Avanzadas de la Universidad Sergio Arboleda de Bogotá; y el curso sobre el Mercado de Valores que se dicta en la Universidad Piloto de Bogotá, la Universidad Autónoma de Occidente, de Cali; la Universidad Mariana, de Pasto y la Universidad de Boyacá, en Tunja.

Así mismo, con los convenios firmados en los últimos años, la bolsa ha puesto, junto a la Universidad Autónoma de Manizales, un diplomado de Operación Bursátil, así como un pregrado en finanzas y mercado de capitales con la Universidad Javeriana de Cali.

Dentro del plan de llevar la bolsa a las universidades, la plaza bursátil hizo la apertura de tres nuevos puntos de atención al cliente, conocidos entre el público como Puntos BVC. Los lugares donde comenzaron a funcionar estos centros para inversionistas, fueron la Universidad Icesi en Cali, la Autónoma de Bucaramanga y la Del Norte en Barranquilla.

Estos lugares, donde los inversionistas acuden para monitorear el comportamiento de los mercados en tiempo real, funcionan también en las ciudades en las que la bolsa tiene sus sedes. Es así como en Bogotá, Cali y Medellín, disfrutan de los servicios que estos lugares ofrecen.

Con la inauguración de estos lugares la BVC dio inicio a cursos cortos de cómo invertir en acciones, a los que asistieron cerca de 400 personas solo en 2008. Asimismo, en estos lugares se dictó la charla "Conozcamos La Bolsa", a la que asistieron más de 1.600 personas durante 2008.

## Por toda Colombia

Además de la formación a través de las universidades y los Puntos BVC, la bolsa colombiana se hizo presente el último año en 24 eventos gremiales en todo el país; logrando llevar y ofrecer su portafolio de productos a más de 30.000 personas.

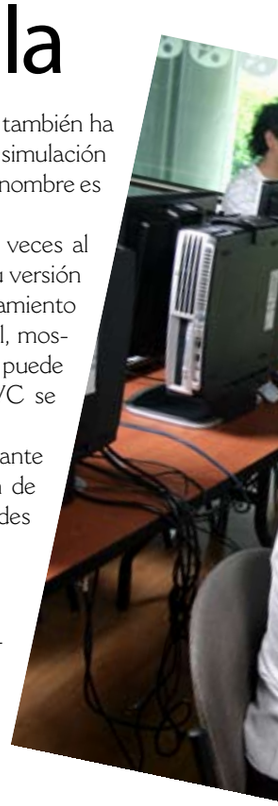
Para reforzar esta labor, la bolsa también ha dado continuidad a un concurso de simulación virtual del mercado de valores, cuyo nombre es "Bolsa Millonaria".

Este evento, que se realiza dos veces al año y que próximamente llegará a su versión XVII, consiste en replicar el funcionamiento de la bolsa en una plataforma virtual, mostrando a sus participantes cómo se puede invertir en los títulos que en la BVC se negocian.

Las versiones del certamen durante 2008 contaron con la participación de 6.300 estudiantes de 50 universidades a nivel nacional.

## Algunas cifras

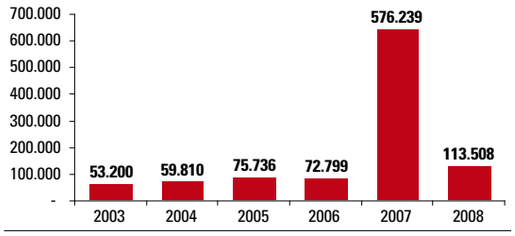
En 2008, 113.508 personas realizaron alguna operación a través de



la BVC, lo que representa un crecimiento del 113 por ciento en el periodo 2003 – 2008.

En términos generales, los inversionistas -denominados Persona Natural- realizaron compras por valor de 83,74 billones de pesos y ventas por 83,07 billones de pesos, para un total de 166,82 billones de pesos, lo cual representa 7,07 por ciento del total del volumen operado a través de la BVC en 2008 y un crecimiento de 3,47 por ciento con respecto al 2007, cuando se negociaron 161,22 Billones de pesos.

**Número de inversionistas personas naturales**




## Renta fija y variable

Para 2008, este mismo grupo de inversionistas realizó 516.514 operaciones en el mercado de renta fija por un valor de 126,18 billones de pesos (sumando compras y ventas) y representaron un decrecimiento del 4,84 por ciento con respecto a los volúmenes operados en 2007. Los 126,18 billones de pesos negociados representan el 5,6 por ciento del total negociado en este mercado.

Por el lado de la renta variable (acciones), en el mismo período se realizaron 762.360 operaciones en el mercado accionario por 24,99 billones de pesos (sumando compras y ventas), lo cual representa un crecimiento del 24,72 por ciento con respecto a las 669.643 operaciones efectuadas en 2007 por 20,03 billones de pesos.

Los 20 billones de pesos negociados por parte de las personas naturales representan el 50,42 por ciento del total negociado en este mercado.

En 1934 se fundoó la Bolsa de Colombia, una entidad que surgió como competencia de la Bolsa de Bogotá y que desapareció pocos años luego de fundada.



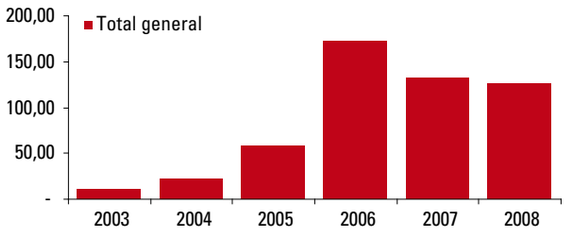

Los puntos BVC son lugares creados para atender las necesidades de los inversionistas.



La formación para inversionistas es fundamental para los objetivos de la bolsa colombiana.

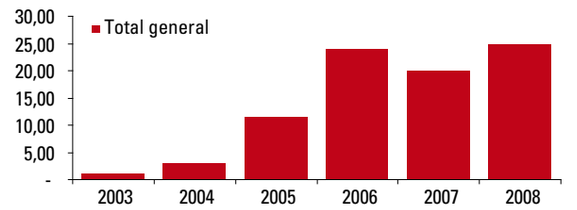
**Volumen transado por inversionistas personas naturales en renta fija**

*Billones de Pesos*




**Volumen transado por inversionistas personas naturales en acciones**

*Billones de Pesos*



# Un mercado global y al alcance de todos

Los mercados de capitales en el mundo han avanzado a pasos agigantados en los últimos años, luego de que la tecnología permitiera romper con las barreras fronterizas que antes existían entre las plazas bursátiles.

De esta forma, un inversionista puede, por ejemplo, hacer operaciones en las bolsas de Nueva York, París o Londres, todo a la vez; desde la comodidad de su casa en Hong Kong. Esto es posible gracias a un computador conectado a internet, con el que cada persona puede, de forma simultánea, saber qué sucede con otros mercados y decidir qué opción es la que más le conviene para obtener mejor rentabilidad.

Ante este fenómeno propio de la globalización, la Bolsa de Valores de Colombia ha venido trabajando en varios frentes que le permitirán al país, en el mediano plazo, ser parte de las "grandes ligas" del mundo bursátil.

Por eso, luego de hacer una importante inversión en nuevas plataformas tecnológicas, la bolsa colombiana y algunas de las sociedades comisionistas del país, han comenzado a ofrecer a sus clientes sistemas de conexión virtual para la realización de operaciones a través de internet.

Sin embargo, como la apertura también conlleva a la mejora en la oferta de productos, la BVC le ha apuntado a la creación de nuevas herramientas que posicionen a Colombia como una de los mercados más completos y modernos de toda la región.



La BVC busca convertirse en una bolsa de talla mundial

Asimismo, el objetivo de la BVC con lo anterior, es atraer a nuevos emisores y a más inversionistas

locales; para que en 2015 sean por lo menos 500 las empresas inscritas y más de 1,5 millones de hogares colombianos invirtiendo en el país.

## En la variedad está la rentabilidad

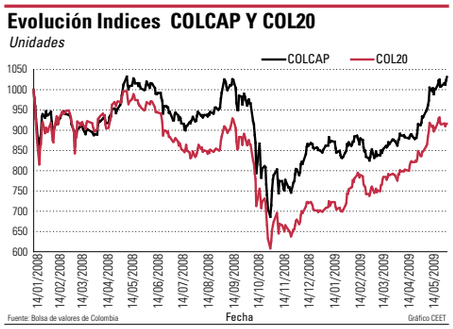
A tono con la filosofía de diversificar para mitigar el riesgo y de ofrecer más herramientas para que los inversionistas lo puedan hacer, la BVC dio vida en 2008 al mercado de derivados estandarizados, un proyecto que necesitó dos años de trabajo y cerca de $18.000 millones para hacerse realidad.



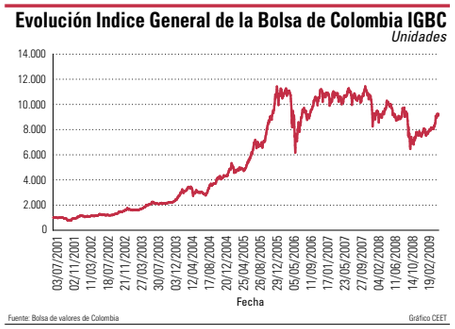
Con los nuevos productos, el mercado estará en capacidad de invertir en futuros y opciones, dos tipos de contratos financieros cuya principal funcionalidad es cubrir los riesgos propios de la negociación de activos en bolsa.

Asimismo, la entidad está próxima a lanzar el primer derivado sobre energía eléctrica en el país, gracias al trabajo realizado con la firma XM Expertos en Mercados. En este aspecto, a través de la compañía Derivex, ambas entidades esperan conquistar a los inversionistas del sector energético, labor para la que esperan seguir lanzando herramientas ligadas al precio de otros commodities.

**Evolución Indices COLCAP Y COL20**




**Evolución Indice General de la Bolsa de Colombia IGBC**




## Integración de mercados

Otro de los proyectos que avanzan desde hace algunos años es la integración de los mercados de acciones de Colombia y Perú, tarea en la que la Bolsa de Valores de Lima y la de Colombia han venido adelantando conversaciones.

Hasta ahora, en una labor mancomunada entre ambas bolsas, se han hecho los análisis y estudios necesarios para viabilizar el que inversionistas de lado y lado de la frontera puedan comprar y vender acciones de las dos plazas bursátiles.

# Ocho décadas de crecimiento

Las cifras lo demuestran. El mercado de capitales colombiano ha tenido un constante crecimiento en la mayoría de las épocas por las que ha atravesado y los diez millones de pesos que se negociaron en el primer año de la Bolsa de Bogotá hoy se convirtieron en miles de billones de pesos negociados a través de la BVC.

En los gráficos que se presentan a continuación, se trata de mostrar cómo ha evolucionado el monto negociado en el mercado, haciendo especial énfasis en las fechas en las que aparecieron o desaparecieron las diferentes bolsas que funcionaron en el país.

Entre 1929 y 1961 existió sólo la Bolsa de Bogotá, pero a partir de ese último año entró en operación la Bolsa de Medellín. Desde ahí y durante varios años estas entidades compartieron el escenario bursátil del país, hasta que en 1983 surgió la Bolsa de Occidente. Finalmente, en julio de 2001, las tres plazas se fusionaron y dieron vida a la Bolsa de Valores de Colombia.

**Total negociado mercado de valores colombiano monto negociado en millones de pesos 1929-1960**

*Cifras en millones de pesos*

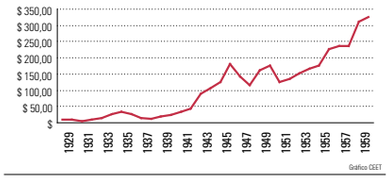



Gráfico CEET

**Total negociado mercado de valores colombiano monto negociado en millones de pesos 1961-1982**

*Cifras en millones de pesos*

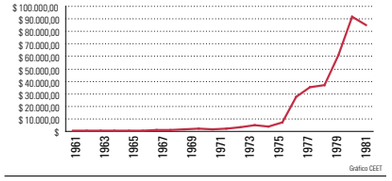



Gráfico CEET

**Total negociado mercado de valores colombiano monto negociado en millones de pesos 1983-2000**

*Cifras en millones de pesos*

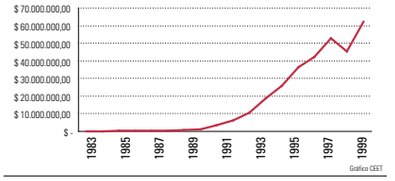
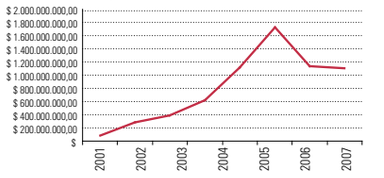



Gráfico CEET

**Total negociado mercado de valores colombiano monto negociado en millones de pesos 2001-2008**

*Cifras en millones de pesos*




* De 1929 a 1960 existió sólo la Bolsa de Bogotá, en 1961 se fundó la Bolsa de Medellín y en 1983 inició operaciones la Bolsa de Occidente. Esta información incluye las operaciones martillo realizadas a partir de 1992. Fuente: Superintendencia de Valores (Hoy Superintendencia Financiera de Colombia). En Julio de 2001 las tres bolsas se fusionan para crear la Bolsa de Valores de Colombia, única plaza bursátil en el país desde esa fecha.
** En 2008 empezaron a operar la plataforma de Registro Renta Fija y el Mercado de Derivados Estandarizados de la BVC.

FUENTE: Superintendencia Financiera de Colombia y Bolsa de Valores de Colombia

Gráfico CEET