



MERCADO & BOLSA S.A.

COMISIONISTA DE LA BOLSA MERCANTIL DE COLOMBIA

MANUAL DE ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS



MANUAL DE ADMINISTRACION DE RIESGOS

1. INTRODUCCION

En el ámbito de las operaciones de las empresas comisionistas de la Bolsa Mercantil de Colombia existen diferentes tipos y niveles riesgos inherentes a la naturaleza de sus operaciones. Por lo tanto, es importante para MERCADO Y BOLSA (M&B) plasmar en un Manual de Administración de Riesgos, los procedimientos e instrumentos que permitan conocer, medir y mitigar la exposición de la firma comisionista y la de sus clientes a los factores de riesgo.

Por naturaleza los mercados agropecuarios se caracterizan por ser volátiles y sufrir de un efecto fluctuación, que se ve reflejado en los precios, cantidades y calidades de productos.

A diferencia de la Industria, la producción agropecuaria se fundamenta en riesgos naturales, en muchos casos imposibles de predecir y en otros pocos sectores la ciencia y la tecnología ha logrado desarrollar instrumentos para su control.

Conscientes de los hechos anteriormente descritos y como quiera que en la BMC se transan productos originarios de la producción agropecuaria, nos hemos dado en la tarea de orientar nuestros esfuerzos para, de una parte satisfacer las cada vez más crecientes necesidades de nuestros clientes, así como también integrar de una manera eficiente la información que pueda llegar a incidir en la cotización de los productos negociados a través de la Bolsa, con el propósito de administrar los riesgos que puedan llegar a afectar los mismos.

Por tal razón la Junta Directiva de M&B ha adoptado el presente manual de Administración de Riesgos, cuyo propósito fundamental es el de servir de herramienta gerencial para la toma de decisiones.

A lo largo de este Manual, se establecerán los diferentes factores de riesgo y se expondrán las Políticas Generales de Mercado y Bolsa para la mitigación de los mismos. Se identificarán los riesgos asociados a los productos negociados en la BMC y las políticas de Gestión de Riesgos para cada uno de éstos, así como los controles que se aplicaran en el marco de las actividades de la firma comisionista MERCADO Y BOLSA (M&B).

2. OBJETIVO

El objetivo general del presente Manual de Administración de Riesgos es: identificar las políticas, directrices y algunos procedimientos que aplicara M&B para hacer frente a los riesgos a que se encuentra expuesta la firma comisionista en el marco de sus operaciones de comisión o corretaje en el sector agropecuario, y prevenir pérdidas y proteger los recursos bajo su control, sean éstos propios o de sus clientes.

2.1. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- a) Determinar los factores de riesgo a que esta expuesta M&B en el marco de sus operaciones.
- b) Establecer la metodología a utilizar para medir, analizar y controlar los riesgos identificados previamente.
- c) Cuantificar la exposición al riesgo.
- d) Optimizar los resultados ajustados al riesgo.
- e) Limitar las pérdidas.
- f) Establecer señales de alerta.
- g) Establecer los recursos propios para cubrir las pérdidas derivadas de las operaciones de M&B.

3. FACTORES DE RIESGO

3.1. DEFINICION

Teniendo en cuenta que el tema central del presente Manual es la Gestión de Riesgos, conviene entonces definir primero que se considera como riesgo antes de entrar a hablar de Factores de Riesgo.

Se entiende por riesgo la eventualidad que dentro de las operaciones efectuadas por M&B se presenten las siguientes situaciones:

- i) Pérdidas en Operaciones por Cuenta Propia y en Nombre Ajeno o en la negociación de o con instrumentos financieros tales como REPOS, CDM, FORWARD, etc.
Posibles eventos:
 - Incumplimiento en el pago
 - Incumplimiento en la Entrega
- ii) Pérdidas de rentabilidad de las Inversiones con recursos propios.

3.2. FACTORES ADMINISTRATIVOS

Los factores de riesgo administrativos se dividen en:

3.2.1. Factores operativos

Estos factores se refieren a todas aquellas situaciones en que incurre la firma comisionista tales como deficientes procedimientos de operaciones, deficientes sistemas de control interno y deficientes sistemas de información.

Al hablar de deficiencias en los procedimientos de operaciones, se pone de manifiesto todas aquellas situaciones en que las operaciones no son registradas correctamente, o la liquidación de las mismas tampoco es hecha de acuerdo a los procedimientos establecidos para tal fin, o ambas situaciones se presentan simultáneamente.

Del mismo modo, las fallas que se presentan en los sistemas de control interno son factores de riesgo que se manifiestan cuando los encargados de realizar las operaciones actúan fuera de los parámetros definidos por la firma comisionista rebasando los límites, realizando operaciones no autorizadas, llevando a cabo acciones fraudulentas. De manera general, las deficiencias en control interno se presentan por la inadecuada aplicación de controles o simplemente, porque dichos controles no existen.

En cuanto a las deficiencias de los sistemas de información, éstas tienen que ver con el hecho de no disponer de la información exacta en el momento oportuno que le permita a la firma comisionista actuar de la mejor manera para satisfacer el mandato de su cliente, significando esto un alto riesgo para la adecuada toma de decisiones.

3.2.2. Factores de contraparte

Estos riesgos se derivan de las relaciones que se establecen con otros Miembros de la BMC, en donde el incumplimiento de las obligaciones en el marco de una operación es una posibilidad real.

3.3. FACTORES DE MERCADO

Los factores de riesgo de mercado se presentan como consecuencia de la posibilidad de constatar pérdidas por efectos de la modificación en las cotizaciones de los precios de mercado. Este riesgo se presenta al comparar el precio de mercado de un bien, contra el valor esperado del mismo.

3.3.1. Factores climáticos

Los productos agropecuarios, por tener un alto componente dentro de su producción que esta sujeto a factores naturales, presentan variaciones de precio en función de los efectos que los factores naturales tengan sobre la producción.

3.3.2. Factores políticos

Los producción agropecuaria, por naturaleza se realiza en zonas rurales, existen factores políticos tales como paros, orden publico, etc. que afectan el cumplimiento de los compromisos adquiridos por un productor.

3.3.3. Factores de liquidez

Muchos de los productos transados a través de la BMC, están sujetos a producciones estacionales, basadas estas en ciclos naturales, por tal razón se pueden presentar épocas en las cuales por una gran oferta de productos se dificulta la liquidación de un bien.

También se puede presentar este riesgo cuando se demanden recursos para un cliente dentro de una operación repo o descuento de un contrato y el mercado por efectos estacionales no se encuentre dispuesto a facilitar los recursos para la operación y el cliente haya incurrido en costos de preparación para la operación.

3.3.4. Factores de solvencia

Dichos factores hacen referencia a la pérdida de la estructura financiera del tomador de los recursos en los repos o de quien se responsabiliza a cumplir la entrega de un producto a futuro, lo cual genera incumplimiento de sus obligaciones y por tal razón la liquidación de la operación bajo las condiciones de incumplimiento establecidas por la Cámara de Compensación

3.4. FACTORES DE CONCENTRACION

El concentrar los vencimientos de los negocios de mercado abierto sobre un mismo subyacente agropecuario en una misma fecha de liquidación, en algunos pocos mandantes, o en unos pocos productos aumenta los riesgos para la compañía.

3.5. FACTORES LEGALES

Es la contingencia potencial de pérdida derivada de la incorrecta documentación de las operaciones, de la formalización de contratos con contraparte sin capacidad jurídica o legal, y por último, del incumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias vigentes.

4. RIESGOS ASOCIADOS A CADA PRODUCTO

En desarrollo de su objeto social, las sociedades comisionistas de la BMC, se encuentran expuestos a diferentes riesgos los cuales deben adecuadamente ser identificados, controlados y gestionados, los riesgos se clasifican así:

Riesgo Operativo – SARO-
Riesgo de Lavado de Activos/Financiación del Terrorismo –SARLAFT-
Riesgo de Mercado.
Riesgo de Liquidez.
Riesgo de crédito/contraparte.
Riesgo Legal.
Riesgo Reputacional.

Para los productos que gestiona M&B se ha establecido que los riesgos a administrar y los procedimientos a realizar en caso de un incumplimiento de acuerdo con los Reglamentos de la BMC son:

4. 1 En los Contratos a Término o de Venta Anticipada de la Cosecha Contratos Forward

- Incumplimiento en el pago: Riesgo de Crédito

Procedimiento a seguir:

- El productor entrega a la CCBMC el producto
- Se deposita en un Almacén General de Deposito
- Se expide un CDM (Se negocia)
- Se paga el producto
- Se vende
- Sale a vender el producto en la Bolsa
- Hace efectiva la Garantía de cumplimiento (Cubre variación en los precios)

- Incumplimiento en la entrega:

Procedimiento a seguir:

- La CCBMC sale a comprar el producto
- Hace efectiva la Garantía para cubrir la variación de precio.

4. 2. CESION DE DERECHO A LA ENTREGA O AL PAGO

- Incumplimiento en la entrega:

Procedimiento a seguir:

- La CCBMC sale a comprar el producto
- Hace efectiva la Garantía para cubrir la variación de precio.

4.3. LAS OPERACIONES REPO SOBRE CDM'S

- Incumplimiento en el pago: Riesgo de Crédito

Procedimiento a seguir:

- El productor entrega a la CCBMC el producto
- Se deposita en un Almacén General de Deposito
- Se expide un CDM (Se negocia)
- Se paga el producto
- Se vende
- Sale a vender el producto en la Bolsa
- Hace efectiva la Garantía de cumplimiento (Cubre variación en los precios)

- Volatilidad de precios.

Procedimiento a seguir:

- Seguimiento del cubrimiento de las garantías
- Llamamiento al margen

4.4. VENTA DE FISICOS

- Incumplimiento en el pago:

Procedimiento a seguir:

- Se declara en incumplimiento de la entidad compradora ante la CCBMC
- Hace efectiva la Garantía de cumplimiento.

- Incumplimiento en la entrega:

Procedimiento a seguir:

- La CCBMC sale a comprar el producto
- Hace efectiva la Garantía para cubrir la variación de precio.

- Volatilidad de precios.

Procedimiento a seguir:

- Seguimiento del cubrimiento de las garantías
- Llamado al margen

4.5 REGISTROS

Incumplimiento en el pago de la comisión y los costos de Bolsa.

Procedimiento a seguir

- Expedir la factura con todo el ordenamiento legal
- Gestión semanal de recaudo de cartera

5. POLITICAS GENERALES DE ADMINISTRACION DE RIESGO

5.1. Políticas Generales Adoptadas por la Junta Directiva

La Junta Directiva de M&B, adoptará las siguientes decisiones:

Tipo de operaciones permitidas con los recursos propios y definición de cupos por tipo de inversión.

Atribuciones a la Gerencia para celebrar negocios a través de la BMC, especialmente en operaciones de Mercado Abierto. Dichas atribuciones se clasificarán según el nivel de exposición al riesgo que se puede presentar para la compañía en cada uno de los productos negociados, será de obligatorio cumplimiento para el Gerente.

Para superar cualquiera de los rangos de atribuciones otorgados al Gerente, este deberá solicitar a la Junta Directiva autorización especial para la operación, informando los motivos, riesgos y beneficios de la operación; de los argumentos expuestos por el Gerente y del resultado de la decisión de la Junta se dejara registro en el Acta Respectiva.

Máximo nivel de exposición al riesgo por operación: expresado este como porcentaje del patrimonio de la Empresa al último mes de operaciones. Se entiende por nivel de exposición como el valor necesario para cubrir el déficit o deterioro de las garantías exigidas por la cámara de compensación ocasionados en el incumplimiento de operaciones de mercado abierto.

5.2. Comité de Riesgos

Este Comité tendrá como propósito evaluar la exposición al riesgo que se tiene por cuenta de las operaciones en ejecución y a ejecutar.

- Se entienden por operaciones en ejecución aquellas en las cuales no ha transcurrido el tiempo suficiente para concluir el mandato, periodo durante el cual pueden existir variaciones en las garantías.
- Se entiende por operaciones por ejecutar aquellas en las cuales están pendientes de cantar en la rueda de la Bolsa y se encuentra en proceso de constitución de garantías

El comité estará conformado por El Gerente, El Coordinador de Riesgos, El comercial a cargo del negocio o cliente que se presenta y asistirán como invitados la Dirección Administrativa y Contable y/o la Dirección Operativa, cuando así se requiera, sesionara al menos una vez al mes previa convocatoria del Coordinador de Riesgos. En el evento de no asistir el Gerente, las decisiones tomadas por el comité se le deben consultar, este tendrá el derecho al veto de las decisiones tomadas.

Independientemente de las evaluaciones que realice la cámara de compensación sobre los clientes que realicen operaciones de mercado abierto, previo cualquier negocio, el comité fijara unas políticas por cliente que limiten la exposición al riesgo. Ello se traducirá en un cupo por

operación o negocio asignado al momento de la evaluación cuando se esté gestionando la vinculación, que deberá ser respetado por el corredor que celebre los negocios.

5.2.1 FUNCIONES ESPECÍFICAS

- Será el encargado de indicar la metodología para fijar los cupos, plazos y tipos de operaciones permitidas con los diferentes clientes, sectores e intermediarios. Para efectos de la asignación de los cupos determinados, el Comité revisará aspectos de tipo cualitativo y cuantitativo de cada contraparte, las garantías, la especie o producto a negociar.
- Realizar un seguimiento a los precios de los productos transados en bolsa para fijar políticas futuras sobre negocios de mercado abierto está evaluación, se realiza con base en la información obtenida por el Departamento Técnico de la BMC.
- Evaluar las garantías constituidas por los clientes dentro de las operaciones en ejecución y proyección de las mismas durante el periodo de vigencia del mandato, en los casos que resulte necesario, políticas de recomposición de las mismas con base en los procedimientos y normas de la cámara de Compensación.
- Aplicar las políticas de inversión de los recursos de terceros, en cuanto a plazos, comisiones, tipos de inversión, de acuerdo con las instrucciones del cliente.
- Analizar las operaciones o clientes nuevos que se estén vinculando con la compañía. Cada comercial deberá presentar las operaciones o clientes nuevos de acuerdo con los formatos establecidos al área de riesgos, quien analizará los documentos e informará al Gerente respecto de los hallazgos.
- Analizar los resultados del área encargada de concluir operativamente los negocios dentro de la firma (cumplimiento), a luz de los riesgos que se pueden ocasionar por demoras o incumplimientos operativos y tomar los correctivos inmediatos para prevenir futuras situaciones de riesgo.

6. POLÍTICAS DE RIESGO EN OPERACIONES DE MERCADO ABIERTO

6.1 RIESGOS DE CREDITO

Para los clientes que realizan operaciones en el de mercado abierto se debe cuantificar la exposición al riesgo, las pautas a seguir para anticiparlo y los mecanismos para minimizar su impacto. El estudio de la exposición al riesgo debe estar basado sobre el conocimiento que M&B tenga de sus mandantes. Dicho conocimiento se apoya en el análisis de la estructura financiera y la experiencia del mandante.

Con el fin de minimizar la probabilidad de materialización del riesgo de contraparte, en las operaciones financieras y físicas de venta, se ha establecido el siguiente procedimiento de evaluación de los mandantes:

6.1.1 Metodología

La metodología usada por el Comité de Riesgos para la evaluación de los clientes será la calificación mediante análisis cualitativos y cuantitativos que se describen más adelante. A estas calificaciones se les ha otorgado un peso así:

Factor	Ponderación
Análisis cuantitativo	50%
Análisis cualitativo	50%
Total calificación cliente	100%

6.1.2 Estudio cuantitativo

Consiste en la evaluación de la información financiera del cliente, generando indicadores financieros a los cuales se les otorga un puntaje que tiene una ponderación porcentual previamente definida. La fuente de información para esta evaluación, serán los documentos mencionados más adelante.

6.1.2.1 Análisis financiero:

El análisis financiero supone la investigación, análisis y proyección estratégica de los clientes. A partir de los balances e información financiera se calculan razones financieras y se realizan análisis verticales y horizontales, con el propósito de detectar las señales que arrojan los resultados y la evolución de las empresas, al compararlas entre sí, para tener evidencia sobre la posición estratégica, la competitividad y el nivel de riesgo implícito de cada una de ellas. Este análisis se realizará a partir de la información financiera que envían los mandantes.

A continuación se detallan los indicadores utilizados para el análisis. Los indicadores están clasificados por temas:

Indicadores de liquidez: Miden la capacidad de pago de corto plazo, a través de la comparación del activo disponible frente al pasivo exigible cuyos vencimientos se prevén en un lapso no mayor de un año y la comparación entre el crédito de corto plazo frente a los depósitos del público cuyo vencimiento se produciría en un plazo no mayor de un año.

Los índices de liquidez se aprecian según su magnitud, donde, mientras más alto su valor será mayor la liquidez. Influirá también en su lectura e interpretación el ambiente general de liquidez o iliquidez del mercado en el momento en que se realice el análisis, en cuanto la disponibilidad para financiar, a un costo razonable, con mayor o menor facilidad cualquier defecto en la liquidez.

Algunos indicadores utilizados:

- Razón corriente
- Prueba Acida
- Capital de trabajo

Indicadores de Endeudamiento: Algunas relaciones entre partidas del balance y/o del Estado de Resultados pueden explicar causas finales sobre los buenos o regulares resultados de un Cliente. Se incluyen, entre ellas, las relaciones de apalancamiento, la estructura de intermediación entre el activo productivo y el pasivo con costo, las relaciones del activo



productivo y no productivo frente al activo total y las relaciones entre de los ingresos financieros y los por servicios frente a los ingresos operativos. Algunos indicadores utilizados:

Apalancamiento.	Activo Total / Patrimonio Total
Del Activo Productivo Total	Activo Productivo / Activo Total
De Endeudamiento.	Pasivo / Activo

Indicadores de rentabilidad: La finalidad primaria de una institución es la de producir un resultado de utilidad razonable, tal que le permita crecer mediante la retención parcial de utilidades y retribuir a sus dueños mediante el reparto de dividendos y la generación de valorizaciones significativas de los activos de la institución o de las acciones en el mercado.

Son frecuentemente utilizados los márgenes operativo y neto y las rentabilidades del activo y del patrimonio como indicadores de rentabilidad.

Los márgenes intentan medir los resultados del buen o mal desempeño comercial y relacionan la utilidad de operación frente al ingreso de operación en el primer caso y la utilidad neta frente a los ingresos totales en el segundo.

Por su parte, como medidas de productividad final en el uso de los recursos representados por los activos y por el patrimonio, la rentabilidad del activo hace relación al cociente entre la utilidad neta y el activo total y la rentabilidad del patrimonio, al cociente entre la utilidad neta y el patrimonio.

Algunos indicadores utilizados:

Rentabilidad del Activo	Utilidad Neta / Activo Total
Del Patrimonio	Utilidad Neta / Patrimonio
Margen Neto	Utilidad Neta / Ingresos de Operación
Margen de Operación	Ingresos Operativos – Gastos Operativos / Ingresos Operativos

Indicadores de Cartera: Permiten establecer la capacidad de cobro de las entidades en consecuencia la capacidad de obtener liquidez, los indicadores a evaluar son:

Cartera Vencida	Cartera Vencida / Cartera Total
-----------------	---------------------------------

Todos los clientes que se estudien dentro del Comité de Riesgos, serán consultados en las centrales de riesgo y el reporte con sus respectivas calificaciones será parte integral del estudio del cliente. El comportamiento crediticio del cliente tendrá un porcentaje importante dentro de la calificación final.

6.1.3 Análisis cuantitativo

En resumen, las calificaciones y los factores a evaluar serán los siguientes:

CALIFICACIONES

1	Muy mala
2	Mala
3	Regular
4	Buena
5	Excelente

Para el estudio cuantitativo del cliente se presentará el Formato de Estudio Cuantitativo –Anexo 01-.

6.1.4 Estudio cualitativo

Consiste en un análisis individual subjetivo otorgado por diferentes funcionarios en capacidad de emitir un juicio desde el punto de vista del área o unidad a su cargo, está basado en unos aspectos previamente definidos que serán evaluados y se les dará un puntaje que tiene un peso diferente para cada funcionario y para cada aspecto. El resultado final de esta evaluación será una calificación que equivale al 50% del total del cliente. Los factores a calificar serán:

CALIFICACIONES

1	Muy mala
2	Mala
3	Regular
4	Buena
5	Excelente

Para el estudio cualitativo del cliente, se tomará como base el Formato para Estudio Cualitativo, Anexo 02.

- Conocimiento del Cliente
- Antigüedad Experiencia en el Sector
- Experiencia BMC
- Historia de Cumplimiento de Operaciones
- Apreciación sobre el cliente de acuerdo con la visita realizada

6.2 Documentos requeridos para realizar estudio y revisión por parte del comité:

- Estados financieros comparativos de los 2 o 3 últimos años.
- Declaración de renta de los 3 últimos años.
- Razones financieras, estado de cambios en el patrimonio, estado de cambios en la situación financiera, estado de flujos de efectivo.
- Certificado de cámara de comercio no mayor a 30 días
- Relación de Obligaciones con entidades financieras indicando empresa, fecha inicial de la obligación, monto inicial, fecha final y saldo al último cierre.
- Referencias bancarias y comerciales de clientes y/o proveedores según tipo de operación.
- Formato de presentación de negocio/visita al cliente, Anexo 3.
- Reporte de consulta en las centrales de riesgo.
- Formato de evaluación cualitativa debidamente diligenciado.
- Formato de evaluación cuantitativa debidamente diligenciado.

La información y los documentos correspondientes a cada mandante deben quedar registrados en una base de datos.

El comercial encargado del cliente dentro de la empresa deberá recolectar la información y tener la capacidad para evaluarla previa al envío a la cámara de compensación para la asignación del cupo y el comité de riesgos.

Si la información del cliente no es satisfactoria, deberá indagar con el cliente y con empresas del sector sobre los elementos que considere prudentes.

Una vez asignado el cupo por la cámara de compensación, El comité de riesgo lo evaluará y podrá limitarlo para operaciones con M&B hasta el monto que considere prudente, a efectos de disminuir la exposición al riesgo.

6.2. RIESGOS ADMINISTRATIVOS

6.2.1. Operativos:

La realización de cualquier labor dentro de la Empresa debe hacerse según lo establecido en los manuales de procedimientos, lo cual garantiza operaciones como el pago de cheques, pago de operaciones, se cumplan de manera ágil, oportuna y segura

Las operaciones de Mercado Abierto serán coordinadas directamente por el corredor encargado de cada cliente, quien se encargará de verificar que todo el proceso se cumpla de acuerdo con lo establecido en los manuales de M&B, de la BMC y de la cámara de compensación



6.2.2. Pago de operaciones

El pago de las operaciones debe ser mediante cheque girado al primer beneficiario con cruce restrictivo o transferencia electrónica. Solamente se podrá levantar el cruce restrictivo cuando el cliente lo solicite mediante carta.

6.3. RIESGO DE CONCENTRACIÓN

La Dirección comercial establecerá metas comerciales a efectos de lograr que los ingresos de la empresa provengan de diferentes fuentes así:

- Operaciones de registro, operaciones de Mercado abierto
- Operaciones financieras sobre diferentes tipos de subyacentes agropecuarios
- Operaciones de físicos sobre diversidad de productos agrícolas y pecuarios

Con lo anterior, la empresa garantiza una baja dependencia de operaciones de registro, una baja dependencia de pocos clientes, una baja dependencia de los ciclos de productos, por tal razón sus ingresos serán más estables y su exposición al riesgo menor.

6.4. RIESGOS LEGALES

Todos los contratos celebrados por M&B, dentro del desarrollo de sus operaciones, serán aprobados por un abogado experto en el tema

Ningún funcionario podrá sustituir un documento exigido para la realización de un negocio, por uno que considere similar o parecido.

Toda operación de mercado abierto será celebrada una vez se tenga la certeza de que el mandante ha suscrito el contrato y cumplido con todos los requisitos exigidos por la cámara de compensación o la bolsa.

7. VALORACIÓN DE PORTAFOLIOS A PRECIOS DE MERCADO

El portafolio de la empresa será valorizado a precios de mercado de acuerdo con la metodología establecida por la Superintendencia para tales fines.

8. AREAS DE CONTROL Y SANCIONES

Será responsabilidad del Director Comercial verificar los límites previstos para las operaciones de mercado abierto por el Comité de Riesgo.

En caso de presentarse excesos a estos límites, verificará que se cuente con las autorizaciones escritas que para tal efecto se indican en el presente manual. Cuando una de estas operaciones



no cuente con las debidas autorizaciones, se informará por escrito al Comité General de Riesgo a fin que este adopte las medidas correctivas que estime necesarias.

En el caso de los clientes con los cuales se realizan operaciones de registro que no han cancelado la comisión a la empresa y llevan mas de 60 días de vencimiento, se les suspenderá la realización de operaciones hasta tanto no cancelen la deuda.

9. SANCIONES

La fuerza comercial, Representantes Legales, dependientes y demás funcionarios involucrados en el presente manual, comprometen su responsabilidad y podrán ser sancionados administrativa y laboralmente, pudiendo considerarse como causa justificada para la terminación del contrato de trabajo el incumplimiento de las disposiciones contenidas en el presente manual.

10. CONTROL DE RIESGOS

La Función de control tiene por objeto minimizar los riesgos a través de la implementación de un sistema que garantice la adecuada ejecución de los procesos.

10.1. EL AUTO CONTROL:

Indudablemente las empresas deben mantener todo tipo de controles para garantizar un buen desempeño de sus procesos y minimizar los riesgos, sin embargo, el Auto control es la herramienta mas certera dentro de los instrumentos de control existentes, el lograr concientizar a los funcionarios de la compañía de la importancia del resultado de su gestión dentro del conjunto de procesos de la compañía, de los costos y perdidas que se ocasionan por los errores cometidos en el desempeño de sus funciones y de la necesidad de exigirle calidad 100% a su antecesor dentro de la cadena de procedimientos, permite generar una cultura de auto control.

La capacitación se convierte un elemento fundamental para lograr el adecuado autocontrol, por tal razón cada persona que se inicie en el desempeño de un cargo en la compañía M&B se le debe preparar durante una semana en lo siguiente:

TEMA	Se Debe usar y Debe intervenir
Sus Funciones	Manual de Procedimientos, Funciones
Procedimientos que debe desarrollar	Manual de Procedimientos, Funciones
Resultados de su Gestión (Productos finales, reportes, informes, etc)	Jefe inmediato
Usuario de sus resultados y	Jefe inmediato -
Riesgos	Jefe Inmediato – Usuario de sus resultados
Medición de Resultados	Jefe Inmediato

10.2. ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS:

M&B en su calidad de firma comisionista de la BMC invertirá los recursos propios y de terceros a través de los diferentes productos agropecuarios o financieros que se pueden transar en la Bolsa, por tal razón se hace evidente la necesidad de tener controles aplicables a la administración de recursos propios y de terceros así:

- Todas las cuentas de la empresa deben ser conciliadas diariamente.
- Todos los cheques serán girados con cruce restrictivo, en el evento de un proveedor o cliente requiera levantar el cruce restrictivo, debe solicitarlo mediante carta.
- Las firmas registradas en el Banco serán autorizadas por el Gerente.
- Ningún funcionario de la compañía, salvo el Gerente, tiene ningún tipo de atribuciones para compras superiores a 1 salario mínimo.
- Todo giro de cheque debe estar respaldado por: una factura autorizada por el funcionario competente, una orden de servicio autorizada, un pago a un cliente por una operación de físicos o de negocios financieros.

10.3. DECISIONES COMERCIALES

Si el Gerente lo considera necesario, otorgará atribuciones a cada uno de los Representantes Legales, Comerciales, o dependientes autorizados para realizar operaciones a través de la BMC, de ello se deberá informar a la Junta Directiva

De lo contrario, todo negocio celebrado por cualquier Comercial, Representante Legal o dependiente, deberá ser autorizado por la Gerencia de la Empresa, en señal de aceptación, esta refrendara con su Vo Bo todos los contratos que se suscriban con clientes. En los negocios de inversión, El Gerente autorizara las operaciones, previo el negocio y posteriormente le colocara el Vo Bo en los documentos soporte del negocio.

El Ingreso de clientes a la empresa deberá ser sustentado a la Gerencia mediante la presentación objetiva de la información del mismo, en la presentación se indicaran los posibles negocios a celebrar con el cliente, así como su situación financiera, sus referencias, su experiencia y en general todo aquello que soporte el conocimiento del cliente.



Durante la relación comercial los Comerciales, Representantes Legales o dependientes deberán hacer constante seguimiento a la situación financiera de los clientes con los cuales existen contratos que ameriten riesgo.

10.4. Verificación de las operaciones pendientes de cumplimiento

El sistema de Back office de la compañía deberá llevar un registro para el control de las operaciones pendientes de cumplimiento de cada uno de los clientes de la sociedad comisionista donde se indique el tipo de operación (Repo, Forward, Cesión, descuento de contrato) y la variación de precios de los bienes entregados como garantías de la operación. Si la Cámara de Compensación no actúa rápidamente llamando al margen a un cliente, de manera voluntaria el corredor responsable del cliente le informara a este y a la Cámara sobre tal situación.

10.5. Control de las comisiones

Con el propósito de llevar un registro detallado de comisiones generadas por cada uno de los comerciales a cargo se deberá llevar un acumulado quincenal a manera de cuadro resumen desde el área contable y que debe coincidir con la facturación y la información que se encuentra registrada en el sistema operativo de la compañía. Las comisiones que figuren en dicho cuadro deberán ser entregadas al Director Comercial para su validación.