

**BENCHMARKING: INTEGRACIÓN REGIONAL DE LAS BOLSAS DE VALORES
DE COLOMBIA, CHILE Y PERÚ**

LAURA JULIANA ESCOBAR BRICEÑO

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TUTOR: YESID ALBERTO OCHOA HERNÁNDEZ

BOGOTÁ, COLOMBIA

MARZO 2023

**BENCHMARKING: INTEGRACIÓN REGIONAL DE LAS BOLSAS DE VALORES
DE COLOMBIA, CHILE Y PERÚ**

LAURA JULIANA ESCOBAR BRICEÑO

BOGOTÁ, COLOMBIA

Contenido

<u>I. AGRADECIMIENTOS</u>	
<u>II. RESUMEN</u>	5
<u>III. INTRODUCCIÓN</u>	6
<u>LA EMPRESA: BOLSA DE VALORES DE COLOMBIA</u>	1
<u>1. Aspectos Generales</u>	1
<u>1.1. Misión, visión y valores</u>	1
<u>2. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA:</u>	2
<u>3. ANÁLISIS DOFA.</u>	3
<u>3.1. Fortalezas:</u>	3
<u>3.2. Oportunidades:</u>	3
<u>3.3. Debilidades:</u>	3
<u>3.4. Amenazas:</u>	3
<u>4. PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES</u>	4
<u>4.1. Objetivo General del informe de prácticas profesionales:</u>	5
<u>5. CONTENIDO PLAN DE MEJORA</u>	6
<u>6. CONCLUSIONES.</u>	7
<u>7. BIBLIOGRAFÍA</u>	8
<u>8. SEGUIMIENTO DE LA PRACTICA PROFESIONAL</u>	9
<u>8.1. ACTIVIDADES</u>	9
<u>9. ANEXOS</u>	21

I. AGRADECIMIENTOS

Al llegar a este punto de dar el último paso que me permitirá celebrar mi graduación y convertirme en una profesional de forma oficial, solamente puedo dar infinitas ¡Gracias!

Gracias a mi mamá Alexandra por permitirme la oportunidad de estudiar una carrera profesional, por siempre acompañarme, apoyarme y animarme a continuar para ser una gran profesional, un muy buen ser humano y salir adelante, por brindarme su cariño, incondicionalidad y cuidado.

Gracias a Dios por darme la salud, por las bendiciones derramadas sobre mi vida, por guiarme en el día a día, por permitirme tomar las decisiones correctas y concederme la oportunidad de cumplir mis metas, proyectos y sueños a lo largo de este camino a ser una gran profesional.

Gracias a mis amigos y familiares por hacer parte de este camino, por los consejos, la compañía, el ánimo, por los momentos compartidos que fueron buenos y especiales, porque se convirtieron en amistades importantes.

Gracias también a mis profesores que me acompañaron en cada materia a lo largo de la carrera, por formarme, enseñarme, por transmitirme tantos conocimientos, porque más allá de forjarme como profesional, lo hicieron también como persona.

Gracias a todos los que hicieron parte de este proceso, gracias a mí misma por persistir, seguir, confiar, desear llegar muy lejos, y ahora estar aquí, culminando esta gran etapa.

II. RESUMEN

Este documento tiene como objetivo evaluar, a través de un Benchmarking, la gestión que realizan las respectivas Bolsas de Valores de Colombia, Chile y Perú en la revelación de información que los emisores listados deben realizar, para suministrar información importante a los inversionistas y al público en general, y con ello favorecer la integración de estas en un mercado único cumpliendo con esto los mandatos de la política de integración de los Estados miembros.

Abstract

The purpose of this document is to evaluate, through benchmarking, the management of the respective stock exchanges of Colombia, Chile, and Peru in the disclosure of information that listed issuers must make, in order to provide important information to investors and the general public, and thus favor their integration into a single market, thus complying with the mandates of the integration policy of the Member States.

III. INTRODUCCIÓN

En 2010, la Bolsa de Valores de Colombia (BVC), la Bolsa de Comercio de Santiago (BCS) y la Bolsa de Valores de Lima (BVL) iniciaron un proceso de integración bursátil denominado MILA (Mercado Integrado Latinoamericano), con el objetivo de generar mayores oportunidades de inversión y una mayor liquidez para los inversores de la región.

El MILA se constituyó como un mercado conjunto que permite a los inversionistas acceder a los instrumentos financieros de los tres países de forma simultánea. Esto significa que las bolsas de valores de Colombia, Chile y Perú comparten tecnología, reglas y procedimientos para la negociación de acciones, bonos y otros instrumentos financieros, y los inversionistas pueden realizar transacciones en cualquiera de las bolsas de forma sencilla y transparente.

La integración de los mercados de valores de Colombia, Chile y Perú ha permitido un aumento en la liquidez de los títulos que cotizan en los mercados integrados, lo que ha incentivado una mayor inversión y un mayor desarrollo del mercado de valores en los tres países. Además, el proceso de integración ha permitido una mayor visibilidad de la región y ha atraído la atención de inversores extranjeros, lo que ha contribuido a mejorar la imagen y reputación de los mercados financieros de América Latina.

En este sentido, el proceso de integración de la Bolsa de Valores de Colombia con sus pares de Chile y Perú ha permitido la creación de un mercado conjunto denominado MILA, que ha generado mayores oportunidades de inversión, mayor liquidez y visibilidad de los mercados financieros de la región. Esto ha contribuido a un importante desarrollo y fortalecimiento de la industria de valores en los tres países

Por lo tanto, al establecer contacto desde la BVC con sus pares de Perú y Chile se pueden evidenciar ventajas y desventajas en el proceso de integración, verificar su alcance y comprender sus posibles obstáculos, además, implementar una investigación estratégica, como el "Benchmarking".

Para lograr este propósito se trabajó desde el área de Cumplimiento y junto con el área de Relación con el inversionista logrando establecer contacto con las Bolsas de Valores de Colombia, Chile y Perú.

El trabajo se desarrolla desde la implementación de un Benchmarking de las Bolsas involucradas, es decir, la BVC, BVP y la BVCH generando trazabilidad de sus documentos marco dando cuenta de los procedimientos y sus responsabilidades en las mismas.

Este benchmarking es de gran importancia puesto que funciona como una herramienta ideal para identificar oportunidades de mejora, optimizar la calidad de los procesos, así como para fomentar la integración efectiva de las diferentes Bolsas de Valores, haciendo muy relevante este proceso según los fines de la organización.

Por último, la implementación del benchmarking en la BVC y sus pares de Perú y Chile es un proceso que, si bien no está exento de dificultades, cuenta con una planificación adecuada y un compromiso sólido por parte de la organización y sus pares que le permitirá cumplir sus metas cabalmente.

LA EMPRESA: BOLSA DE VALORES DE COLOMBIA

1. Aspectos Generales

La Bolsa de Valores de Colombia (BVC) es una empresa privada que funge como operador de infraestructura tecnológica, administrando los sistemas de negociación y custodia de los títulos valores en el mercado de capitales y en mercados bursátiles como renta fija, renta variable y derivados. Actualmente, la BVC está implementando un proceso de integración con sus pares de Perú y Chile, el cual avanza de manera importante con objeto de conseguir dicha integración en el menor tiempo posible.

1.1. Misión, visión y valores

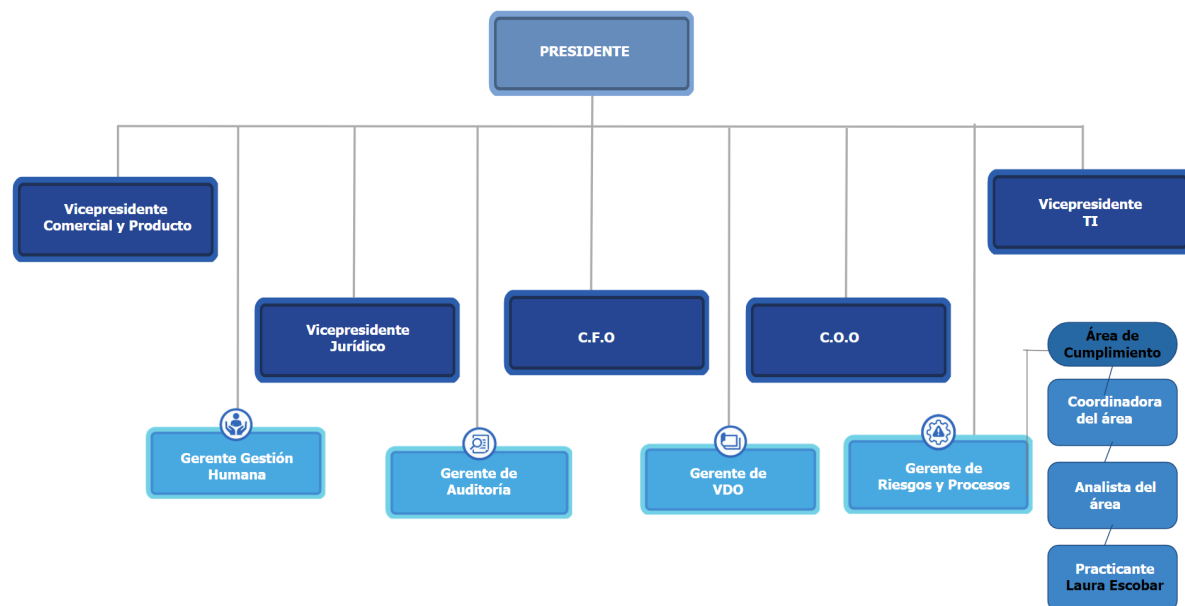
1.1.1. “Misión BVC: Ser el centro de conexión entre los sueños de las personas y los deseos de crecimiento de las empresas, liderando la transformación del mercado de capitales y contribuyendo al desarrollo económico del país”. (BVC, 2020)

1.1.2. “Nuestra visión estratégica: Queremos ser la infraestructura de mercados que le sirva al país de la manera más efectiva y eficiente, enfocada en las necesidades de los clientes y en la construcción de relaciones de confianza, que lidere el desarrollo del mercado de capitales colombiano y la integración regional, generando valor para sus accionistas y grupos de interés.” (BVC, 2020):

- A. Foco en el cliente: Ser reconocidos como el aliado estratégico del mercado de capitales que genera valor para sus clientes, facilita su operación y crecimiento.
- B. Eficiencia: Maximizar la relación costo/beneficio en la cadena de valor a través de mayores eficiencias en un entorno de competitividad global.
- C. Capacidades internas e innovación: Ser una corporación rentable, sostenible, diversificada e innovadora a partir del desarrollo de capacidades internas.
- D. Liquidez de los mercados: Potenciar la liquidez y llegada de nuevos participantes en un ecosistema de relaciones gana/gana.
- E. “Nuestros Valores: Pasión, Reconocimiento, Innovación, Confianza, Calidad y Transparencia, Foco en el cliente, Empoderamiento y Autodisciplina.” (BVC, 2020)

La BVC se encuentra ubicada en la ciudad de Bogotá, en la Carrera 7 # 71 - 21, en el Edificio BVC Torre B Piso 12, en la localidad de Chapinero. La modalidad en la que se realizó las prácticas fue en alternancia, con 2 días en sede y 3 en casa.

2. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA:



El proceso de prácticas profesionales se desarrolló en la *Gerencia de Riesgos y Procesos*, que como puede evidenciarse en el gráfico anterior es una de las cuatro gerencias que conforman el nivel central de la organización y que depende de manera directa de la presidencia de ésta. A esta misma gerencia se encuentra adscrita el área de Cumplimiento, la cual está constituida por una coordinadora; un analista, y una practicante.

3. ANÁLISIS DOFA.

3.1. Fortalezas:

- Sinergia entre distintas áreas de la organización para la ejecución de tareas y cumplimiento de los objetivos definidos para resultados óptimos.
- Investigación relevante sobre temas de interés en las diferentes áreas frente al marco del proceso de integración regional con las Bolsas de Valores de Chile y Perú para conocimiento y actualización de información sobre cómo se llevan a cabo en cada país.
- Evaluación de los temas que competen en el área en los encuentros de seguimiento “Daily” y “Weekly” para saber que en su desarrollo se está alcanzando con lo propuesto

3.2. Oportunidades:

- Amplia disposición de Proveedores de infraestructura que permiten la conexión entre inversionistas, empresas y agentes financieros.
- Aliados estratégicos del mercado de capitales y del sector financiero en el país.
- Profundización de mercados de renta fija, renta variable y derivados con desarrollos de productos core.
- Integración regional entre los países de la región, que incluye el proceso de integración de la BVC, con las Bolsas de Valores de Chile y Perú.

3.3. Debilidades:

- Poco personal dentro del área para los diversos procesos que se deben gestionar.
- No dar a conocer la información documentada como medio de capacitación y ejecución de los procesos y reglas de la BVC.
- Poco poder sancionatorio por parte de la BVC frente a temas de incumplimiento en diversos procesos.

3.4. Amenazas:

- Riesgo político e incertidumbre económica del país.
- Débil posición y escala de la Bolsa de Valores de Colombia frente a otras Bolsas de América Latina como la de México o Brasil, o incluso con las mismas de las que se pretende integrar.
- Volatilidad en el mercado financiero.
- Nuevas tecnologías en competencia.

4. PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES

El estado de la integración de las Bolsas de Valores de Colombia, Perú y Chile es uno de los proyectos más ambiciosos en cuanto a la integración entre países emergentes del continente, destacando claro que estos hacen parte de la cuenca del pacífico, y esto hace que sea uno de los mercados más atractivos de la región. Sin embargo, este tipo de procesos, suelen ser demorados y sufrir muchos retrasos debido a la escasa o incluso nula existencia de canales de comunicación eficientes y efectivos entre las organizaciones.

Sin embargo, y teniendo en cuenta lo propuesto por Fernand Braudel (1902-1985) en su obra *Civilización Material, economía y capitalismo*. Es la asociación entre organizaciones de países autónomos lo que los hace verdaderamente fuertes. Braudel (1985) muestra la relevancia de las Provincias Unidas, refiriéndose a estas como una unión de siete Estados, dentro de los cuales hace parte Holanda, los cuales cuentan con su propia administración y autonomía gubernamental, sin embargo, deben cooperar mutuamente, unir sus actividades comerciales y fuerzas para adquirir ese poder ante el resto de Europa. De esta forma, esta unificación, adaptación y colaboración permite la grandeza adquirida por las ciudades neerlandesas durante los siglos XVIII y XIX; este es el mismo caso que pretende Colombia, Perú y Chile uniendo sus bolsas, si bien se deben guardar las proporciones espaciales y temporales.

En este sentido, la realización de un Benchmarking funciona como una herramienta muy

efectiva frente a los problemas de conocimiento y comunicación que sufren las organizaciones. En este caso del proceso de integración que realizan las bolsas de valores de Colombia, Perú y Chile, como países pertenecientes al mismo “vecindario”, ha resultado complejo porque estos países no han generado una infraestructura de comunicaciones lo suficientemente robusta, como para sortear las complejidades de este tipo de procesos.

Sin embargo, la limitación que se presentó en el camino tuvo que ver con la información que se necesitaba para conformar el Benchmarking, y que se exponía en la página Web tanto de la Bolsa de Valores de Chile como la de Perú. No obstante, la gran cantidad de documentos “marco”, existentes en la red, crearon confusión y no permitieron que, con claridad, se identificara cuál había sido la manera en que se había llevado a cabo el tema de revelación de información de emisores; y de la misma manera no hay claridad en cuanto a lineamientos, seguimiento y sanciones, entre otros, por lo que la información que se recopiló, en principio, tuvo un avance menor al esperado, generando reprocesos y demoras injustificadas.

Por otro lado, los alcances que se obtuvieron fueron muy importantes, dado que se logró fortalecer una eficiente y adecuada cooperación con el área de relaciones con el inversionista en la Bolsa de Valores de Colombia, área intermediaria que conectaría con las áreas encargadas del seguimiento de revelación de información de los emisores en la Bolsa de Chile y de Perú; y que ellas a su vez, respondieron oportunamente a la solicitud que se les estaba realizando, aportando la información necesaria y específica, mencionando la ubicación de dichos documentos dentro de sus páginas web, y con base en ella, culminar todo el análisis. Además, se completaron las matrices que se habían generado durante el desarrollo del proyecto, realizando una presentación final para exponer los resultados al área; dejando a disposición del personal responsable y las posibles tomas de decisiones de cara a la integración regional. En este sentido, el alcance de este proyecto llegó a las instancias de ajuste del material entregado y de la implementación en algunos encuentros entre las diferentes áreas. Para así, lograr continuar con la propuesta presentada para la integración, que inició hace años, en las bolsas de valores de los países ya mencionados. Igualmente, vale la pena indicar que este proceso de integración de las Bolsas de Valores, hace parte de unos objetivos estratégicos enmarcados en los aspectos geopolíticos y económicos de los países de la región, y que se encuentran en revisión constante por parte de los gobiernos de los países miembros.

4.1. Objetivo General del informe de prácticas profesionales:

Implementar una investigación estratégica, como el ‘Benchmarking’ desde el área de *Cumplimiento* y junto con el área de *Relación con el inversionista* como intermediario, establecer contacto con las Bolsas de Valores de Colombia, Chile y Perú, en el marco del proceso de integración regional para conocimiento sobre las obligaciones de revelación de información de los emisores de valores en los mercados de Colombia, Chile y Perú, y la gestión que realizan las Bolsas como ente encargado de su verificación, y tener en cuenta esta información para futuras decisiones dentro de la organización y ajustes dentro de los procesos.

4.1.1. Objetivos Específicos:

- a. Reconocer cuáles son las ventajas y desventajas que tienen cada uno de los países inmersos en la integración en aspectos políticos, económicos y sociales, para así, saber los retos a los que se enfrentan.
- b. Lograr a través del área de *Relación con el inversionista* el contacto con el área de ‘Emisores’ de la Bolsa de Valores de Chile y Perú, vía correo electrónico, para solicitar información sobre el proceso de revelación de información de emisores.
- c. Construir un documento borrador que permita reflejar la situación del mercado de capitales, según la respuesta obtenida vía correo y una exhaustiva investigación que se realiza desde el área de *Cumplimiento* frente a regulación, requisitos, obligaciones, seguimiento y sanciones que manejan de manera interna las Bolsas.
- d. Realizar una matriz y una presentación final que refleje los resultados obtenidos del ‘Benchmarking’ y así poder condensar la información que se logró obtener en la investigación y así, presentar a las partes involucradas que lideran este proceso, contribuyendo en la posible toma de decisiones.
- e. Socializar y poner a disposición de la *Gerencia de Riesgos y Procesos*, de la que se hace parte como área de *Cumplimiento*, y a su vez al área de *Emisores*, el proyecto culminado para que sea implementado dentro de los procesos internos con base a la integración regional.

5. CONTENIDO PLAN DE MEJORA

A lo largo del tiempo y del desarrollo de la economía en los diferentes países, se ha visto que el papel de las Bolsas de Valores, desde que nacieron, cobran gran relevancia, a nivel mundial, especialmente las de algunos países, dado que tienen una infraestructura fuerte que une al mercado con los potenciales inversionistas. Éstas son las que fortalecen y hacen crecer la confianza en la economía de un país y es por ello que surge la importancia de entender su dinamismo y conocer cómo se llevan a cabo los diversos procesos: operativos, jurídicos, comerciales, tecnológicos, entre otros, dentro de ellas. En el caso de este proyecto, llama la atención, de manera especial, la Bolsa de Valores de Colombia (BVC), que hoy se encuentra frente a un proceso de integración regional con la Bolsa de Valores de Chile y la Bolsa de Valores de Lima, y en este sentido, se debe reconocer la relevancia que los emisores (clientes) tienen dentro de ellas, dado que son estos quiénes las componen y son, por lo tanto, la base del negocio.

Es por esto, que durante el periodo de tiempo en el que se desarrolló el proyecto, se identificaron una serie de procesos, que se llevan a cabo dentro de las diferentes áreas que conforman a la BVC; pero que para el desarrollo del plan de mejora, se fijó un proceso en particular: “el del seguimiento de revelación de información que están obligados los emisores al estar listados en Bolsa” y así transmitirla al público, en general, y a los inversionistas; reconociendo la importancia de las áreas que actúan en él, como son: el área de *Emisores y Cumplimiento*, teniendo en cuenta que las mismas, son las encargadas de la toma de decisiones de los procesos y gestiones que les corresponde dentro de sus funciones para definir en el nuevo Holding Regional; y, en este sentido, se pudo tener claridad sobre la manera como se realiza dicho seguimiento tanto en la BVC como en las otras Bolsas que actúan como socios estratégicos.

Para ello, se implementó la idea de realizar un ‘Benchmarking’, como medio de análisis comparativo de todos aquellos aspectos importantes que se debían considerar dentro del proceso seleccionado, que influirían en las posibles modificaciones o ajustes en el desarrollo del mismo y se pusiera en práctica en la constitución del holding. Ahora bien, dentro de la formación académica que se recibió a lo largo de la carrera universitaria, etapa antes del ingreso a las prácticas profesionales, y más específicamente en las materias ‘Administración y Procesos’ y ‘Administración y Organizaciones’ se abordó la metodología de este concepto, su planteamiento y ejecución, y que, al tiempo presente, se vería reflejado en la idea de

llevarlo a cabo como un plan de mejora en la evolución al seguimiento de información relevante por los emisores.

Por consiguiente, se hace alusión a uno de los grandes autores que proponen el desarrollo de un modelo de “Benchmarking”, que en este caso es de tipo competitivo, el señor Robert C. Camp (2006), quien menciona que es un proceso que se desarrolla en cuatro grandes partes, que coinciden con el desarrollo del proyecto. En primera instancia, menciona una fase de ‘Planeación o Planificación’, como definición del análisis o investigación y desarrollar el qué, quién y cómo, identificando aquellos factores relevantes para tener en cuenta dentro de esta evaluación.

Por lo tanto, se identificó cuáles eran las actividades que se debían ejecutar para realizar el respectivo seguimiento. Dentro de ellas, se debía averiguar cuáles eran los documentos marco que cada una de las Bolsas tenían y que estaban estipulados los requisitos; que los emisores deben cumplir para exponer su información, como cuáles son las sanciones por incumplimiento de alguno de los requisitos u omisión de ellos, y si hay dicho incumplimiento, cuál es el proceso de subsanación de los hallazgos, y si hay algún tipo de seguimiento que realiza en algún área de la Bolsa, con el fin de identificar que los emisores están en cumplimiento o incumplimiento, y cuál es el rol del ente regulador de cada país en dicho proceso. Siendo así se genera una matriz, en Excel drive, para tener en cuenta toda la información recién mencionada y empezar a generar cuadros comparativos, de cuál es el proceso de cada una de las Bolsas; además de buscar cada uno de dichos documentos marco, donde estaría estipulada dicha información, teniendo en cuenta que algunos documentos eran información de dominio público, y otros de información interna; y con base en ellos, generar carpetas en Drive dónde queden guardados y como evidencia del proceso su respectiva trazabilidad (Anexo 9.3. - Anexo 9.4.).

En segunda instancia, está la fase de análisis, que identifica las prácticas que realizan las demás organizaciones dentro de sus procesos, que les permite tener desempeños óptimos y así poderlas adaptar a la propia organización, determinando así el tipo de brecha que se tiene, positiva, negativa o con paridad. Allí, el autor menciona una gráfica llamada “Z”, que permite observar el desempeño esperado a largo plazo, y lo mejor que hay, hoy, en el mercado y dentro de sus elementos. Por otro lado, Camp (2006) menciona “la brecha de benchmarking”, que es la diferencia entre la actividad que se realiza dentro de la organización frente a las demás. Para ello, en el proyecto se desarrolló unos cuadros comparativos, como se mencionaba anteriormente, que permitían mostrar toda la

información, de cómo se llevaba a cabo cada aspecto del seguimiento a emisores dentro de cada una de las Bolsas, para así evidenciar qué Bolsa podría llevar el mejor proceso a hoy, teniendo en cuenta las responsabilidades que tienen los emisores, el ente regulador y la misma Bolsa; de forma que se permita identificar qué Bolsa 'lidera' este proceso por su eficiencia y eficacia en su gestión y mayor regulación por sanciones o seguimiento (Anexo 9.3.). Así mismo, en esta fase del proyecto, se generó un correo electrónico, que fue fundamental para el ejercicio y en el que se tuvo la responsabilidad directa, junto con la Dirección del área de *Relación con el inversionista*; quién sería el intermediario entre el área de *Cumplimiento* y las áreas correspondientes de las Bolsas de Chile y de Lima, y en este proceso se hizo la solicitud formal a las dos Bolsas, dado que todo el contacto sería vía correo electrónico; y un llamado a la acción para recopilar toda aquella información sobre lineamientos o documentos donde están estipulados los requisitos; y si existía algún seguimiento por parte de la Bolsa, de cómo se subsanaban los hallazgos encontrados y si hay un seguimiento, y la obtención de información relevante que fuera de gran aporte para el 'benchmarking' (Anexo 9.1.).

En tercera instancia, está la fase de integración, que es donde se fijan objetivos y se hace un llamado a la acción con posibles tomas de decisiones, y se realiza por medio de presentaciones e informes que se presentan a los jefes directos. Allí debe mostrarse la iniciativa de implementación y los medios que se podrían llegar a usar para que se completará la actividad, generando una brecha en lo que era un análisis a unas posibles tomas de mejores prácticas y acciones. Para ello, en el proyecto se realizó una presentación final expuesta a los jefes del área de *Cumplimiento* con el fin de dar a conocer todo el trabajo realizado a través del 'Benchmarking', en la obtención de la información, las gestiones, y el cierre final que se le da al análisis, con resultados verídicos; dando así un resultado de cuál es la Bolsa que mejor maneja este proceso de seguimiento de revelación de información de emisores y las razones que sustentaban la misma. Así mismo, se expusieron algunas propuestas de mejora y conclusiones que serían los factores diferenciadores de cada una de las Bolsas.

En cuarta y última instancia está la fase de acción, donde el autor menciona que es un estudio continuo, transformando lo planificado, en una acción y de esta forma se debería realizar un plan de acción detallando los medios en los que va a trascender dicho hecho; de modo que se haga un seguimiento a esta actividad y que evidencien resultados óptimos, dando continuidad a lo propuesto.

Para ello, en el proyecto, a partir de la presentación final que se mencionó en la fase anterior, se propone presentar también al área de *Emisores*, que en conjunto con el área de *Cumplimiento*, estén al tanto de cómo se llevan a cabo los seguimientos en las Bolsas de los tres países. Y así, empezar a generar espacios de reunión para posibles tomas de decisiones y cambios, y/o ajustes en los procesos internos de la BVC. Así como dejar este proyecto de metodología de 'Benchmarking' abierto para que el nuevo practicante, que llegue al área, continúe con este análisis y estar al tanto de cambios que se generaren por causa de la integración regional.

En este punto, se considera que el proyecto realizado se dejó como propuesta de implementación y ejecución, pero esta decisión sólo la toman los directores y coordinadores, de la mano del equipo de las áreas de *Cumplimiento* y *Emisores*, dentro de reuniones específicas, que se realizarán para el presente año en el transcurso de los siguientes meses.

6. CONCLUSIONES.

- a. Las dificultades que se presentaron en el área se dieron al momento del ingreso a las mismas, dado que la gestión de los accesos a las diferentes plataformas que se usarían para desarrollar las actividades tomó más tiempo de lo esperado. Así mismo, las capacitaciones que se recibirán para formarme en el cargo se recibieron dos meses después del ingreso, y así el aprendizaje fue observando y gestionando al mismo tiempo. Las posibles dificultades que se presentaron, posteriormente, fueron las de depender de las gestiones de las demás áreas para desarrollar diversos temas; y sin su respuesta no se podía continuar con el proceso.
- b. Ahora bien, las oportunidades se presentaban constantemente, dado que en el área estaban abiertos a cambios y se podían presentar propuestas de mejora a los procesos que se llevaban a cabo. Por otro lado, se contó con la gran fortuna de que las personas relacionadas con el proceso, siempre cooperaron, con disposición a ayudar, colaborar y enseñar frente a lo que se presentara. Igualmente, contaba, constantemente, con el apoyo de los jefes directos y su enseñanza sobre cualquier tema, como evidencia de la calidad del trabajo realizado. Y se contó el apoyo de los jefes directos, lo cual permitió un ejercicio más directo, y un gran compromiso en los distintos temas con las diferentes áreas. Esto mismo favoreció que pudiera dirigir reuniones, presentar resultados, gestionar hallazgos en tiempos determinados y al final de la semana mostrar la gestión realizada de manera exitosa y efectiva.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Camp, R. C. (2006). The search for effectiveness: A planner's guide to operational research. Operational Research Society.
- Braudel, F. (1985). El mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II (2a ed.). Editorial Crítica.
- Bolsa de valores de Colombia, *Circular única*, (2022). Circular 029 del 03/01/2022. Bogotá Colombia.
- Senado de la República de Colombia. (2020). *Ley 2043 de 2020* [Leyes, reglamentos y decretos]. https://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_2043_2020.html

8. SEGUIMIENTO DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL

8.1. ACTIVIDADES

A lo largo de las prácticas, tuve a cargo diversas actividades que me permitieron relacionarme con diferentes áreas de la organización BVC, de manera particular con el área comercial, de emisores y jurídica, permitiendo que, gracias a la sinergia con ellas, se logrará obtener resultados óptimos y gestiones a tiempo para desarrollar lo que se tenía a cargo. Todas estas actividades fueron revisadas y orientadas en tiempo real por los jefes del área en un espacio que se tenía a diario llamado “Daily” y los días viernes en un espacio llamado “Weekly”, donde se exponían los diversos temas, comentando cuál era su nivel de avance, cómo se estaban llevando los procesos y si se necesitaba algún apoyo; la mayoría de actividades a cargo se extendían según el tiempo estipulado de seguimiento que era mensual o bimensual, en este sentido y como habían temas que se gestionaban solo una vez, se da la presentación de resultados, algunos en los que se tenían diez (10) días calendario, otros de dos a tres semanas, temas que se extendían un poco más, según el seguimiento que los jefes realizarán y los términos de solicitud de entrega estipulado.

Entre las actividades realizadas fueron:

- a. seguimiento a la revelación de información de los emisores tanto nacionales como extranjeros (MGC), de los Fondos de Capital Privado, los Fondos de Inversión Colectiva y los Patrimonios Autónomos, generando para este tema una presentación con los resultados para exponer al área comercial, y luego de su debida gestión,
- b. realización del cierre de hallazgos; la vinculación y actualización de clientes y proveedores por lo que se realizaba el paso por listas para dar luz verde al proceso; seguimiento a la matriz del Flotante, evidenciando que los valores mes a mes se dieran correctamente, allí se trabaja de la mano con el área de riesgos financieros para su verificación y en caso de anomalías, realizar un comunicado con el área comercial para conocer sus causas y verificar los valores, cerrando la alerta; seguimiento al cargue “Vigia”, verificando la lista de personas naturales y jurídicas que llegaban de la OFAC y de la ONU; seguimiento a la ejecución del asistente virtual LISA con los resultados de las mismas listas OFAC y ONU;
- c. validación de las campañas y procesos de adjudicación para ascenso, realizando el paso

por listas de las personas mencionadas en cada caso y a su vez gestionar en la herramienta “Admin”, las personas que aprecian con alguna alerta y así con las listas restrictivas poder subsanarlas;

- d. así mismo a petición de la jefe del área, se realizó una prueba a la línea ética que tiene la Bolsa para verificar su correcto funcionamiento, con los resultados se realizaban las respectivas modificaciones;

Así mismo se colaboró en el área para el cumplimiento de los objetivos con unos vídeos que contenían información confidencial y que iban para los colaboradores de la Bolsa, y de igual forma se apoyó al área de gestión humana en diversos vídeos para cumplimiento de objetivos, en ello, mi experiencia personal en las prácticas y también de ideas sostenibles que se podrían implementar en la entidad.

8.2 Cumplimiento de objetivos trazados por mes.

8.2.1. Ciclo 1

CICLO I (JULIO - AGOSTO)			
FECHAS	ACTIVIDADES	LIMITACIONES	LOGROS
SEMANA 1 julio 11 - julio 15	1. Inducción sobre lo que hace la Bolsa de Valores de Colombia, las líneas de negocio, competencias y valores, además de los procesos que manejan en Gestión Humana. 2. Firma de Contrato de Aprendizaje y Documento de Confidencialidad. 3. Bienvenida por parte del líder de área y profundización en los temas a tratar en el área, junto con una breve explicación de lo que será el proceso de prácticas en el período de tiempo de 6 meses. 4. Se realiza junto con el líder de área, el proceso para la solicitud del equipo de trabajo, y los usuarios para el acceso a las diferentes aplicaciones que utiliza la BVC en la Gerencia de Riesgos y Procesos. 5. Iniciación de las solicitudes dadas por los jefes de área para lectura de la Circular Única de la Bolsa de Valores de Colombia e inicio del primer curso de Renta Variable que hace parte de las Escuelas Core del Negocio de la BVC. 6. Inducción de la aplicación del Flotante,	Al no tener los usuarios activos de las diferentes aplicaciones por parte del área de tecnología, se dificulta el proceso de inducción y explicación de los debidos procesos que se deben elaborar en cada una de ellas, por lo que sólo tenía acceso al correo y así gestionar sólo algunos temas.	Se logró, de manera óptima, la adaptabilidad en el entorno laboral de las prácticas y atender de manera inmediata las solicitudes que ya se estaban realizando por parte de los jefes de área, de manera que se aprovechó totalmente esa semana de inducción para estar al día en los documentos que debía leer para tener en cuenta en las primeras gestiones que como practicante debía desarrollar.

	¿cómo generar un reporte? ¿Qué se debe considerar como alerta? ¿Qué hacer si no todos los emisores reportan dentro de la fecha estimada? y generar la comunicación a las áreas encargadas y a la SFC.		
SEMANA 2 julio 18 - julio 22	1. Explicación de la matriz de seguimiento de emisores, y como prioridad del área de Coordinación de Cumplimiento y Emisores, se inicia con Reconocimiento IR. Así que el líder de área, realiza una inducción, sobre cómo está compuesta la matriz, cuáles son los requisitos a tener en cuenta, cuáles son las condiciones y demás. 2. Explicación del tema de actualización, ejecución y monitoreo de LISA en relación a las listas restrictivas de la OFAC y ONU. 3. Revisión de boletines relacionados a inactivación o reactivación de especies que han cumplido o no en el reporte del flotante según los requisitos estipulados en la CUBvc.	Al no tener los usuarios activos de las diferentes aplicaciones por parte del área de tecnología, se dificultó el proceso de explicación de los debidos procesos que se deben elaborar en cada una de ellas, por lo que sólo tenía acceso al correo y así gestionar sólo algunos temas.	Se logró desarrollar los diferentes temas que ya estaban en responsabilidad de mi cargo, obteniendo un gran conocimiento nuevo sobre todos estos temas mencionados en las actividades, dado que para mí eran totalmente nuevos. Empezó a ser una semana bastante productiva, con muchísimo aprendizaje y aprovechamiento de las diferentes gestiones que en el área se realizaban.
SEMANA 3 julio 25 - 29	1. Explicación de la Validación en listas restrictivas para vinculación de clientes y proveedores. El líder de área realiza una breve inducción sobre cuáles son los requisitos a tener en cuenta, cuál es la ruta dónde debe quedar plasmado este proceso, los documentos y el orden para hacer la debida gestión y demás. 2. Asignación por parte de los jefes de área, de la investigación de un emisor grande nacional que estaba listado en la Bolsa de Valores de Colombia y que se encuentra en proceso penal por lavado de activos. De esta manera, me es asignado el proceso de revisión de prensa, comunicación, las demandas en curso, consulta de procesos, el estado de la investigación y seguimiento de la misma día a día, así mismo, presentar los avances de la noticia al área en las reuniones de revisión del caso. 3. Explicación de las actualizaciones de listas relacionadas a la ONU, la ruta a seguir para subir los documentos solicitados. 4. Explicación documentación de emisores y desarrollo del mismo. 5. Actualización del plan de trabajo en relación a los emisores y comunicación con la analista de emisores para saber cuáles son los emisores vigentes al día.	Al no tener los usuarios activos de las diferentes aplicaciones por parte del área de tecnología, se dificultó el proceso de explicación de los debidos procesos que se deben elaborar en cada una de ellas, por lo que sólo tenía acceso al correo y así gestionar sólo algunos temas.	Se logró gestionar de manera óptima todos y cada uno de los procesos de los que me estaban enseñando en el día a día, en los diversos temas, recibiendo apoyo constante de cada colaborador de las diferentes áreas, por lo que con mayor seguridad se estaba cumpliendo con los objetivos estimados dentro de cada pendiente a completar.

8.2.2. Ciclo 2

CICLO II (AGOSTO - SEPTIEMBRE)			
FECHAS	ACTIVIDADES	LIMITACIONES	LOGROS
SEMANA 4 agosto 1 - agosto 5	1. Explicación de la parametrización del corte del flotante y desarrollo del mismo. 2. Explicación del Reporte de Operaciones BVC y desarrollo del mismo. 3. Explicación del proceso de Actualización de Listas OFAC, cuál es la ruta donde se soporta este proceso, la revisión, los reportes y el desarrollo del mismo. 4. Seguimiento del proceso de asignación de usuarios para las diferentes herramientas. 5. Seguimiento al Mercado Global Colombiano (MGC).	Al no tener los usuarios activos de las diferentes aplicaciones por parte del área de tecnología, se dificultó el proceso de explicación de los debidos procesos que se deben elaborar en cada una de ellas, por lo que sólo tenía acceso al correo y así gestionar sólo algunos temas.	Se desarrolla mayor conocimiento, competencias y habilidades que me permiten desenvolverse mejor en el rol de practicante de esta área, conociendo el nivel de responsabilidad y trabajo que en ella se tiene.
SEMANA 5 agosto 8 - agosto 12	1. Capacitación Documentación de Emisores. 2. Cruce de listas e información de proveedores para revisar cuáles se habían pasado por listas restrictivas y verificación y cuáles estaban por fuera de este proceso. 3. Reunión del líder del área al Feedback del Congreso ASOBANCARIA, en la que él realizó una capacitación a la jefe de gerencia, coordinadora de área y a mi persona, sobre temas expuestos en este importante Congreso. 4. Verificación de la matriz de seguimiento de Fondos de Capital Privado y de Inversión Colectiva, comprobando que cumplan los requisitos de revelación de información estipulados en la CUBvc. 5. Capacitación por parte de la analista de emisores sobre Reconocimiento IR. 6. Capacitación de la Estrategia de Excelencia Operacional por parte de la Gerente del área de Riesgos y Procesos. 7. Capacitación de Cumplimiento de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo (SIPLAFT) por parte de la Coordinadora del área. 8. Capacitación de riesgos financieros por parte de los analistas del área. 9. Capacitación de Herramientas Transversales por parte del analista del área. 10. Capacitación de Riesgo Operacional por parte de la analista del área. 11. Capacitación de Continuidad del Negocio por parte del coordinador del área. 12. Seguimiento Cargue “Vigia”. 13. Capacitación de Coordinación de Seguridad	Al no tener los usuarios activos de las diferentes aplicaciones por parte del área de tecnología, se dificultó el proceso de explicación de los debidos procesos que se deben elaborar en cada una de ellas, por lo que sólo tenía acceso al correo y así gestionar sólo algunos temas.	Gracias a todas estas capacitaciones de las diferentes áreas de la Gerencia de Riesgos y Procesos, me permitió desenvolverse con mayor claridad frente a los temas que tenía en mi responsabilidad, poder entender mucho más los procesos que se manejan de manera interna en la compañía, los roles y personas a cargo de los procesos y así poder gestionar con mayor seguridad los temas pendientes.

	de la Información y Ciberseguridad por parte de la coordinadora del área. 14. Capacitación de Procesos y Calidad por parte de la analista del área.		
SEMANA 6 agosto 15 - agosto 19	1. Capacitación sobre la funcionalidad de la herramienta Grupo Jurad - Multiburó para consulta de listas. 2. Comunicación a los respectivos colaboradores del área comercial de los hallazgos por incumplimiento que tuvieron los FCP y los FIC, para que ellos realicen la debida gestión de comunicar a los clientes y así poder dar cumplimiento a los requisitos solicitados. 3. Capacitación del Congreso Panamericano LAFT -ASOBANCARIA. 4. Iniciación del proceso del Benchmark de la integración que se está llevando a cabo en la actualidad de las Bolsas de Valores de Colombia, Chile y Perú.	Al tiempo presente de las fechas mencionadas, no se tiene ningún tipo de limitación relevante, dado que se tienen al día los accesos a las diferentes herramientas de trabajo, así mismo me logró desenvolver con mayor eficiencia en el incremento de responsabilidades a mi cargo, apoyando, además, ciertos pendientes de mis jefes de área de la mano de un fortalecimiento en la comunicación interna en el área.	Por el trabajo desempeñado, se obtiene el voto de confianza de ambos jefes de área, permitiendo conocer muchos más procesos que le competen a la gerencia, fortaleciendo relaciones laborales como apoyo en la gestión de los diversos procesos que se manejan de manera interna.
SEMANA 7 agosto 22 - agosto 26	1. Total enfoque a la verificación de la matriz de seguimiento de emisores del Grupo 2, que se maneja a nivel interno del área, para dar cumplimiento a los requisitos que se les solicitan en la revelación de la información según la CUBvc, dado que es urgente de sacar, así mismo, presentación del primer avance de esta matriz a los jefes del área. 2. Capacitación de Contratos y Representación legal en Colombia - Extranjeros	Al tiempo presente de las fechas mencionadas, no se tiene ningún tipo de limitación relevante, dado que se tienen al día los accesos a las diferentes herramientas de trabajo, así mismo me logró desenvolver con mayor eficiencia en el incremento de responsabilidades a mi cargo apoyando, además, ciertos pendientes de mis jefes de área de la mano de un fortalecimiento en la comunicación interna en el área.	Se cumple con todos los temas pendientes a la fecha estipulada para así permitir la continuidad del proceso de manera interna para que pueda ser validado, verificado y aprobado por otras áreas.

SEMANA 8 agosto 29 - septiembre 2	1. Reunión con el área comercial para validación de Fondos y Patrimonios, para darle continuidad al seguimiento de emisores del G2. 2. Encuentro con el área de emisores para la aprobación de hallazgos por incumplimiento del grupo 1 de emisores que es el Reconocimiento IR. 3. Parametrización del flotante. 4. Participación de la charla de Tendencias de actualidad en Compliance con el debido certificado. 5. Revisión Dual junto con uno de los jefes de área para el seguimiento de emisores del G2.	Al tiempo presente de las fechas mencionadas, no se tiene ningún tipo de limitación relevante, dado que se tienen al día los accesos a las diferentes herramientas de trabajo, así mismo me logró desenvolver con mayor eficiencia en el incremento de responsabilidades a mi cargo apoyando, además, ciertos pendientes de mis jefes de área de la mano de un fortalecimiento en la comunicación interna en el área.	Se cumple con todos los temas pendientes a la fecha estipulada para así permitir la continuidad del proceso de manera interna para que pueda ser validado, verificado y aprobado por otras áreas.
--	--	--	--

8.2.3. Ciclo 3

CICLO III (SEPTIEMBRE - OCTUBRE)			
FECHAS	ACTIVIDADES	LIMITACIONES	LOGROS
septiembre 12 - septiembre 16	1. Uso de la plataforma MERO para realizar los primeros seguimientos frente a la información que revelan los emisores. 2. Revisión de proveedores que realizaban actualizaciones en la Bolsa, que tenían alertas por aparición en noticias LAFT con los jefes de área y el proveedor del sistema. 3. Revisión del Flotante del mes de agosto. 4. Revisión de personas reportadas en el módulo Admin. 5. Revisión de información del Live sobre el video mencionado anteriormente.	No se presentan mayores limitaciones al respecto dado que siempre hubo acompañamiento por las partes implicadas y se sustentan los procesos en las mejores condiciones.	Se realiza una muy buena gestión en el seguimiento de los emisores en la plataforma MERO, entregando la revisión antes de tiempo y dejando con el visto bueno su evaluación. Así mismo, se logra evaluar de forma oportuna los hallazgos que salían en los informes de los proveedores y cerrar los casos, autorizando la continuidad de los procesos de los mismos.
septiembre 19 - septiembre 23	1. Validación de Carteras, Fondos y Emisores. 2. Cruce de información sobre el reporte del Flotante con el área de Riesgos Financieros. 3. Envío masivo de correos a determinado grupo de	En el tercer punto, se presentaron ineficiencias en el tiempo de respuesta de algunos emisores, o incluso que no daban respuesta y no se obtenían los resultados esperados en el seguimiento	Por primera vez se realizaba una gestión directa con los clientes desde el área de comercial, de forma masiva y se evidenció, por los jefes del área, que la gestión tenía mejor respuesta por parte de los clientes a realizar las respectivas actualizaciones y modificaciones en sus documentos y

	Emisores, como gestión al seguimiento de revelación de información y los hallazgos con los que quedaron.	de revelación de información para su cierre.	quedar al día con la información revelada de cara al mercado.
septiembre 26 - septiembre 30	1. Socialización de los resultados obtenidos al seguimiento de revelación de información de los Emisores de Grupo 3 a los encargados del área comercial y así poder darle paso al cierre de hallazgos por parte de los clientes. 2. Grabación del vídeo de reporte de inversiones. 3. Revisión de emisores con Reconocimiento IR en la plataforma MERO. 4. Revisión y gestión de personas reportadas en el módulo "Admin".	No se presentan mayores limitaciones al respecto dado que siempre hubo acompañamiento por las partes implicadas y se sustentan los procesos en las mejores condiciones.	En el primer punto, se evidenció que este grupo de comercial, fue el que los emisores tenían mayor cumplimiento de los requisitos por lo que se logró, cerrar este proceso con buenos resultados, una buena gestión y cooperación por las partes implicadas. Se obtuvo un voto de confianza por parte de los jefes del área para la grabación de este importante vídeo que se transmitiría a toda la entidad para que los colaboradores lo tuvieron en cuenta por su información.
septiembre 5 - septiembre 9	1. Seguimiento a los correos enviados al área Comercial sobre el incumplimiento de los requisitos de revelación de información por parte de los emisores. 2. Capacitación en la nueva plataforma MERO por parte del área de Emisores para realizar seguimiento a los emisores que hacen parte del Reconocimiento IR. 3. Validación de Fondos y Patrimonios. 4. Grabación del vídeo 'Reporte de Mis Inversiones por parte de los colaboradores' 5. Presentación del primer avance del Benchmark: investigación sobre la obligación de revelación de información de los emisores.	No se presentan mayores limitaciones al respecto dado que siempre hubo acompañamiento por las partes implicadas y se sustentan los procesos en las mejores condiciones. Para el Benchmark se tuvo que realizar una exhaustiva investigación para lograr obtener los documentos que eran necesarios para dar los primeros pasos.	Adaptación a nuevas propuestas de mejora desde las diferentes áreas en los procesos, y de allí se evidencia la eficiencia con la que se gestiona el seguimiento a los emisores en la nueva aplicación, en tiempo record. Así mismo se logra que desde el área comercial se obtenga una muy buena gestión para el cierre de los hallazgos presentados. Además de la recopilación de información que se logró obtener para hacer la primera presentación del Benchmark, con una buena base para la investigación.

8.2.4. Ciclo 4

CICLO III (OCTUBRE - NOVIEMBRE)			
FECHAS	ACTIVIDADES	LIMITACIONES	LOGROS

octubre 3 - octubre 7	1. Seguimiento a los resultados del Asistente Virtual LISA. 2. Revisión y gestión de personas reportadas en el módulo Admin. 3. Seguimiento al cierre de hallazgos que gestiona el área comercial con los emisores a cargo. 4. Revisión al Estado de los Emisores IR respecto a la revelación de información.	No se presentan mayores limitaciones al respecto dado que siempre hubo acompañamiento por las partes implicadas y se sustentan los procesos en las mejores condiciones.	Se logra una muy buena cooperación con el área comercial para que el cierre de hallazgos se gestione oportunamente y se cumpla con los tiempos estipulados para este tema.
octubre 10 - octubre 14	1. Inducción sobre temas de cumplimiento con los jefes del área. 2. Seguimiento al reporte del Flotante con corte al 30 de septiembre. 3. Solicitud copia del maestro de proveedores a corte del tercer trimestre del 2022 (Q3) al área encargada de la información. 4. Seguimiento a los correos masivos enviados en el mes anterior a los emisores que estaban incumpliendo los requisitos de revelación de información. 5. Seguimiento al reporte del Flotante de los emisores faltantes a la fecha de corte 14-oct	No se presentan mayores limitaciones al respecto dado que siempre hubo acompañamiento por las partes implicadas y se sustentan los procesos en las mejores condiciones.	Todo se desarrolla con gestiones eficientes y tiempo de respuesta oportuno por parte de las partes implicadas.
octubre 17 - octubre 21	1. Creación y envío de los boletines de reactivación y suspensión de las especies que tuvieron situaciones en el reporte del Flotante en el mes presente. 2. Prolanzamientos y adjudicaciones de campañas de A2censo. 3. Socialización de los resultados obtenidos en el seguimiento de revelación de información de los emisores de Grupo 4 con el grupo del área comercial encargada. 4. Interacción con el área de gestión humana para unos vídeos de testimoniales de los practicantes.	No se presentan mayores limitaciones al respecto dado que siempre hubo acompañamiento por las partes implicadas y se sustentan los procesos en las mejores condiciones.	Gracias a la disposición que tiene el Grupo 4 al recibir los resultados presentados, se logra una excelente cooperación de forma inmediata para subsanar los hallazgos con los clientes y así, en la misma semana ir actualizando esta información, teniendo en cuenta que el tiempo estimado son 2 semanas.
octubre 24 - octubre 28	1. Prolanzamientos y adjudicaciones de campañas de A2censo. 2. Seguimiento a las respuestas de los correos masivos enviados a los clientes por el incumplimiento en revelación de información. 3. Creación del modelo de comunicación para la SFC sobre el reporte de los emisores en el Flotante. 4. Acercamiento con algunos integrantes del área comercial sobre los	No se presentan mayores limitaciones al respecto dado que siempre hubo acompañamiento por las partes implicadas y se sustentan los procesos en las mejores condiciones.	Se sigue evidenciando el compromiso por parte de las partes implicadas en los diferentes procesos que se llevan.

	emisores que están gestionando la información requerida para revelar en sus páginas web.		
octubre 31 - noviembre 4	1. Acercamiento con el área comercial para seguimiento de una alerta generada en el paso de listas de un cliente, por aparición en el Paradise Papers. 2. Encuentro virtual con el emisor RCN Televisión para aclarar dudas sobre la gestión que ellos debían realizar para subsanar los requisitos incumplidos en la revelación de información. 3. Grabación del video testimonial de practicantes en apoyo a cumplimiento de objetivos de Gestión Humana. 4. Creación de modelos de comunicación por hallazgos en el paso por listas de proveedores que se estaban vinculando a la entidad. 5. Prolanzamientos y adjudicaciones de campañas de A2censo.	No se presentan mayores limitaciones al respecto dado que siempre hubo acompañamiento por las partes implicadas y se sustentan los procesos en las mejores condiciones.	Se evidencia el interés que tienen los emisores por mejorar la relación con el inversionista a través de las páginas web y así evidenciar que se logró una muy buena gestión comercial, que gestione directamente yo, y que se obtiene mejor respuesta e importancia por dichas actualizaciones. Se logra que gestión humana tenga el interés en mí en realizar vídeos que son directamente para la entidad o el público en general y así darme mayor alcance y darme a conocer en diversos aspectos.

8.2.5. Ciclo 5

CICLO III (NOVIEMBRE-DICIEMBRE)			
FECHAS	ACTIVIDADES	LIMITACIONES	LOGROS
noviembre 7 - noviembre 11	1. Revisión y gestión de personas reportadas en el módulo Admin. 2. Acercamiento con el proveedor de listas para cruce de información por alerta generada para un cliente que se estaba vinculando a la entidad. 3. Gestión de clientes y proveedores en la plataforma Gestiondoc. 4. Charla de empleabilidad para practicantes por parte de Gestión Humana. 5. Prolanzamientos y adjudicaciones de campañas de A2censo. 6. Gestión de las Pruebas de la Línea Ética. 7. Capacitación sobre el Seguimiento al Mercado Global Colombiano (MGC).	Para el tema sobre el Mercado Global Colombiano, al inicio tuve un poco de dificultad al entender la forma en la que se llevaría el seguimiento, dado que eran emisores extranjeros provenientes de Estados Unidos, Londres y Chile, y se debía tener claro las instituciones que los vigilaban y se debía hacer un proceso de investigación para los nuevos que se estaban listando.	Se logra tener mayor alcance en los encuentros con las distintas áreas y que las personas estén interesadas en brindar su apoyo constante y hacer push para que los resultados sean positivos. Se logra entregar con éxito la prueba de línea ética para así hacer las respectivas modificaciones y que esta Línea Ética sea eficiente al momento de hacer uso de ella.

noviembre 14 - noviembre 18	1. Revisión del reporte del Flotante con corte al 31 de octubre. 2. Presentación de los Casos de línea ética. 3. Modelos de comunicación generados a través de Gestiondoc para los clientes que se están vinculando a la entidad. 4. Prelanzamientos y adjudicaciones de las campañas de A2censo.	No se presentan mayores limitaciones al respecto dado que siempre hubo acompañamiento por las partes implicadas y se sustentan los procesos en las mejores condiciones.	Se gestionan con mayor agilidad los modelos de comunicación de los clientes que salen con hallazgos.
noviembre 21 - noviembre 25	1. Cruce de proveedores con base en el maestro enviado por el área encargada. 2. Seguimiento a la matriz del Flotante. 3. Acercamiento con el área de relación con el inversionista para realizar una solicitud a las Bolsas de Chile y Perú sobre el proceso de revelación de información de los emisores.	No se presentan mayores limitaciones al respecto dado que siempre hubo acompañamiento por las partes implicadas y se sustentan los procesos en las mejores condiciones.	Se logra establecer un primer acercamiento con el área de relación con el inversionista para buscar la información que se necesita sobre las Bolsas de Chile y Perú a través de ellos, y así generar contacto vía correo electrónico
noviembre 28 - diciembre 2	1. Revisión y gestión de personas reportadas en el módulo “Admin”. 2. Gestión de alertas de Google frente a noticias LAFT, sacando el reporte de las personas que en ellas aparecían, por nombre y/o identificación.	No se presentan mayores limitaciones al respecto dado que siempre hubo acompañamiento por las partes implicadas y se sustentan los procesos en las mejores condiciones.	Se logra gestionar de manera óptima las alertas en noticias de Google, y así poder realizar una matriz sencilla sobre los nombres que allí aparecen

8.2.6. Ciclo 6

CICLO III (DICIEMBRE- ENERO 2023)			
FECHAS	ACTIVIDADES	LIMITACIONES	LOGROS
diciembre 5 - diciembre 9	1. Revisión y gestión de personas en el módulo “Admin”. 2. Gestión de alertas de Google frente a noticias LAFT, sacando el reporte de las personas que en ellas aparecían, por nombre y/o identificación. 3. Revisión de la plataforma del Flotante con el arquitecto de TI para su correcto funcionamiento. 4. Inicio al seguimiento de los emisores del Mercado Global Colombiano y su respectiva revisión sobre los requisitos estipulados en el artículo 1.5.5 de Circular Única de la BVC.	No se presentan mayores limitaciones al respecto dado que siempre hubo acompañamiento por las partes implicadas y se sustentan los procesos en las mejores condiciones.	Mayor entendimiento al momento de realizar el seguimiento al MGC y así desarrollar con éxito la entrega de resultados a mis jefes del área sobre el cumplimiento o no de los requisitos de todos y cada uno de los emisores extranjeros listados en Bolsa.

diciembre 12 - diciembre 16	1. Gestión de alertas de Google frente a noticias LAFT, sacando el reporte de las personas que en ellas aparecían, por nombre y /o identificación. 2. Revisión y gestión de personas y empresas en el módulo “Admin”. 3. Respuestas por parte de la Bolsa de Valores de Santiago y la Bolsa de Perú, para así poder realizar una presentación final y una matriz para presentación al jefe inmediato del área y que se deje la traza de la gestión realizada. 4. Gestión de los clientes y proveedores que llegan a Gestiondoc para vinculación y actualización de documentos.	No se presentan mayores limitaciones al respecto dado que siempre hubo acompañamiento por las partes implicadas y se sustentan los procesos en las mejores condiciones.	Se obtuvo un gran logro y fue conseguir la información necesaria para la investigación del Benchmark que se estaba llevando a cabo, y obtener toda la información privilegiada por parte de la Bolsa de Chile y la Bolsa de Perú, con ello se empieza hacer un cierre de documentos y genera entrega final a las áreas respectivas.
diciembre 19 - diciembre 23	1. Gestión de alertas de Google frente a noticias LAFT, sacando el reporte de las personas que en ellas aparecían, por nombre y /o identificación. 2. Prelanzamiento y adjudicación de campañas de A2censo. 3. Gestión sobre dos clientes que salieron con hallazgos en su reporte del Flotante y se realiza la aclaración con el área comercial y de TI.	No se presentan mayores limitaciones al respecto dado que siempre hubo acompañamiento por las partes implicadas y se sustentan los procesos en las mejores condiciones.	Se realizan las últimas gestiones del área con gran éxito, preparando para el cierre y la entrega de los mismos
diciembre 26 - diciembre 29	1. Capacitación Monitoreo Transaccional. 2. Adjudicaciones de campañas de A2censo. 3. Seguimiento al MGC.	No se presentan mayores limitaciones al respecto dado que siempre hubo acompañamiento por las partes implicadas y se sustentan los procesos en las mejores condiciones.	Se realizan las últimas gestiones del área con gran éxito, preparando para el cierre y la entrega de los mismos
enero 4 - enero 6	1. Entrega final del seguimiento al MGC con sus respectivos resultados a los jefes del área. 2. Entrega final del documento y presentación final del Benchmark con las correcciones que el jefe de área había mencionado. 3. Entrega final del seguimiento a Vigía. 4. Entrega final de la validación de clientes y proveedores en la plataforma Gestiondoc al día. 5. Inicio del seguimiento a FCP y FIC, además de los patrimonios autónomos. 6. Entrega de los resultados de las pruebas a la plataforma VIGIA. 7. Cierre de todos los temas a cargo,	Se tienen sólo 3 días para entregar todos los temas a cargo al día, gestionados, con buenos resultados y debidamente organizados.	Se logra cerrar con éxitos todos los temas a cargo, entregando a cada área los resultados que de forma positiva se dieron, se reciben felicitaciones por parte de los jefes del área al ver la gestión que se venía realizando por los últimos 6 meses y eso se veía plasmado en todos los entregables y excelentes comentarios de las demás áreas con las que se tuvo un acercamiento o trabajo inmediato. Se inicia con un último tema, el seguimiento a FCP y FIC para que sea el primer tema de capacitación para el nuevo practicante.

	debidamente finalizados y al día a los jefes de área.		
enero 10 - enero 11	Empalme con el nuevo practicante y entrega de los temas estipulados desde el área, realizando capacitaciones, presentación del practicante a las diferentes áreas de la organización, explicación detallada de la gestión dentro de los distintos procesos y despedida en el área.	No se presentan mayores limitaciones al respecto dado que siempre hubo acompañamiento por las partes implicadas y se sustentan los procesos en las mejores condiciones.	Se cierra satisfactoriamente el trabajo de prácticas y con los conocimientos aprendidos allí, se realiza un fuerte empalme con el nuevo practicante del área, Enseñándole los temas mencionados por los jefes de área y así poder dar un buen inicio al nuevo acompañamiento del área.

9. ANEXOS

Los anexos que se presentan a continuación son documentos propiedad de la BVC y por esa condición se presentarán en formato de imagen, cada una de las imágenes irá acompañada de su respectiva explicación. La toma de estas fue autorizada por los responsables del área en la que se realizó la práctica.

Anexo 9.1.

Cordial saludo a todos,

A partir del proceso de investigación que se está llevando a cabo desde el frente de cumplimiento normativo sobre las obligaciones de revelación de información de los emisores de valores al mercado en Chile y Perú, y de acuerdo a la reunión sostenida el día miércoles, estamos muy interesados en conocer cuál es la gestión que se realiza frente a la revelación de información de los emisores por la Bolsa de Santiago y la Bolsa de Lima. Por lo anterior, agradecemos tu apoyo con la siguiente consulta a la Bolsa de Santiago y la Bolsa de Lima, en el marco del proceso de integración regional, así:

1. ¿Existen lineamientos o algún documento marco donde estén estipulados los requisitos que deben cumplir los emisores para la revelación de información al mercado? Si es así, esta información la deben realizar en las páginas web de los emisores?
2. ¿La Bolsa realiza algún tipo de seguimiento a la información publicada por los emisores, con el fin de verificar el cumplimiento normativo sobre este tema?
3. Si se realiza seguimiento o monitoreo a la publicación de información, ¿Se realiza alguna gestión para subsanar los hallazgos identificados?. Si es así, podrían compartírnos de manera general qué actividades ejecutan en este frente.
4. ¿Dónde podríamos encontrar esta información para ahondar en esta investigación?

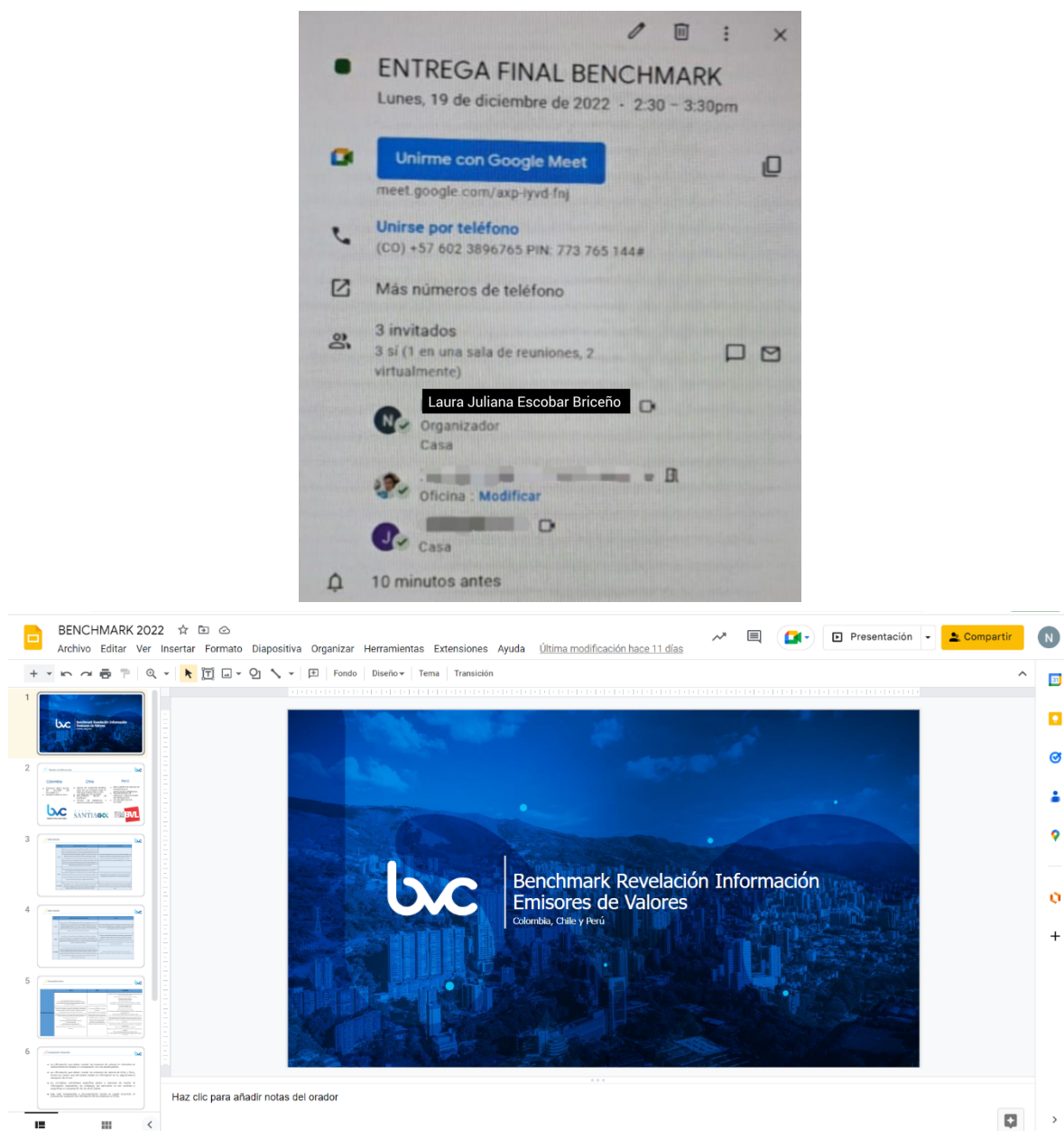
Agradecemos tu apoyo con la gestión que se pueda llevar a cabo para orientarnos en esta investigación.

Muchas gracias.

Cordialmente,

El presente anexo que se adjunta como evidencia del trabajo realizado constituye una pieza fundamental de explicación de las actividades realizadas. Este caso es el de un mensaje formal por el que se pide información vía correo electrónico a las bolsas de Chile y Perú sobre la gestión correspondiente. Dicho correo fue elaborado, aprobado por el jefe inmediato de la unidad y posteriormente enviado a los destinatarios de las bolsas pares.

Anexo 9.2.



Citación a reunión con los jefes del área de Cumplimiento para entrega y presentación del “Benchmarking Revelación Información Emisores de Valores” que se preparó durante la práctica en el área cómo se puede observar es una plantilla tipo. El soporte de la presentación fue suministrado por los funcionarios del área y avalado por los responsables de la organización. Toda la presentación fue realizada como un producto de la práctica y es la presentación final para los jefes del área.

Anexo 9.3.

BENCHMARK

LXLSX

</

Esta imagen corresponde a una matriz general de procesos importantes que llevaba a cabo cada Bolsa en cada país, generando cuadros comparativos e información detallada entre países. Si bien la matriz ya existía, esta fue complementada, revisada y ajustada durante el trabajo de práctica realizada. La misma fue entregada y avalada por los responsables de la organización.

Anexo 9.4.

Drive

Buscar en Drive

Compartido conmigo > ... > 10. Benchmark Revelación de Información Emisores > PERU

Nombre ↓	Propietario	Última modificación	Tamaño de archivo
RSP0005201400000001.pdf	yo	29 nov 2022 yo	254 kB
RSMV 005-2014-Reg HI.pdf	yo	19 abr 2022 yo	192 kB
RG021119800000011.pdf	yo	29 nov 2022 yo	1 MB
Ley mercado de valores PERU.pdf	yo	21 feb 2022 yo	884 kB
1. Reglamento de Hechos de Importancia [RSMV N° 005-2014].docx	yo	19 dic 2022 yo	41 kB

Almacenamiento
3,95 GB en uso

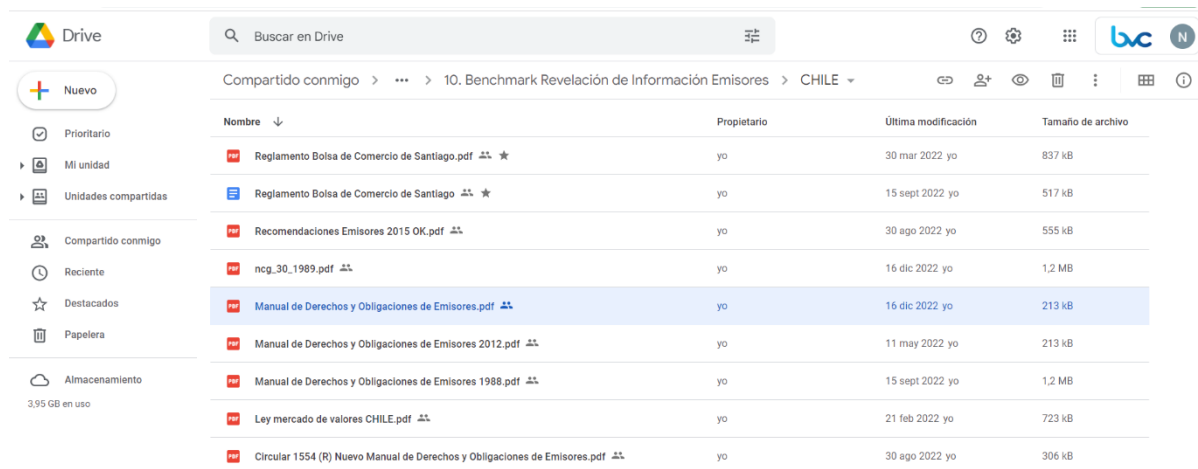
Drive

Buscar en Drive

Compartido conmigo > ... > 10. Benchmark Revelación de Información Emisores > COLOMBIA

Nombre ↓	Propietario	Última modificación	Tamaño de archivo
DECRETO 2555 DE 2010.pdf	yo	5 may 2022 yo	25.2 MB
2021-12-22 Circular Unica BVC Normativo 047 Circular 028.pdf	yo	27 ene 2022 yo	4.4 MB

Almacenamiento
3,95 GB en uso



Nombre	Propietario	Última modificación	Tamaño de archivo
Reglamento Bolsa de Comercio de Santiago.pdf	yo	30 mar 2022 yo	837 kB
Reglamento Bolsa de Comercio de Santiago	yo	15 sept 2022 yo	517 kB
Recomendaciones Emisores 2015 OK.pdf	yo	30 ago 2022 yo	555 kB
ncg_30_1989.pdf	yo	16 dic 2022 yo	1,2 MB
Manual de Derechos y Obligaciones de Emisores.pdf	yo	16 dic 2022 yo	213 kB
Manual de Derechos y Obligaciones de Emisores 2012.pdf	yo	11 may 2022 yo	213 kB
Manual de Derechos y Obligaciones de Emisores 1988.pdf	yo	15 sept 2022 yo	1,2 MB
Ley mercado de valores CHILE.pdf	yo	21 feb 2022 yo	723 kB
Circular 1554 (R) Nuevo Manual de Derechos y Obligaciones de Emisores.pdf	yo	30 ago 2022 yo	306 kB

La imagen corresponde a documentos elaborados, revisados o ajustados durante el desarrollo de la práctica y que corresponden a material de soporte del Benchmarking realizado en la BVC. Dichos documentos tienen carácter de “reservados”, por esta razón solo se puede presentar imagen de pantalla tomada con autorización de la organización.