

Glosario General

UEN Instaliquide\$

Certificado De Depósito A Término (CDT): Es un título que representa una deuda contraída por una entidad autorizada, con el propietario del certificado. Devenga un interés fijo periódico y tiene un plazo de vencimiento preestablecido, con la posibilidad de ser prorrogado.

Título Valor: Documento que representa un derecho y debe ser poseído para ejercer dicho derecho. Puede ser de contenido crediticio, corporativo o de participación, así como de tradición o representativos de mercancías.

CDT Desmaterializado: Posee los mismos derechos que un CDT físico, pero con atributos incorporados tecnológicamente, brindando seguridad contra robo, fraude, pérdida o deterioro, agilidad en emisión y facilidad de negociación y redención.

Deceval: Depósito Centralizado de Valores de Colombia, encargado de custodiar, administrar, compensar y liquidar valores depositados, como títulos valores de contenido crediticio, de participación, representativos de mercancías e instrumentos financieros inscritos en el Registro Nacional de Valores y Emisores.

Valor Nominal: Representación monetaria de un título al momento de la emisión.

Valor actual (va): Corresponde al valor presente de un bien, inversión, cantidad de dinero o valor en un instante determinado, permitiendo evaluar su equivalencia con otros bienes, valores o inversiones.

Valor futuro (vf): Ingreso que se obtendría en el futuro al invertir hoy y capitalizar a un tipo de interés.

Tasa de interés efectivo anual (i.e): Es la tasa obtenida al final de un periodo anual, con reinversión de rendimientos periódicos a la tasa de interés pactada inicialmente, siendo una función exponencial de la tasa periódica.

Tasa de interés nominal (i.nom): La tasa nominal anual se obtiene al final de un periodo anual sin reinversión periódica, constituyendo una función lineal al cabo del año.

Factura de Venta: Título valor que el vendedor o prestador del servicio emite y entrega al comprador o beneficiario del servicio.

Fogafín: Fondo de Garantías de instituciones financieras, autoridad financiera encargada de proteger los ahorros de los colombianos en caso de liquidación total de una entidad inscrita.

UEN Garantías

Agilidad: La capacidad de Garantisa para brindar respuestas rápidas y soluciones eficientes en la gestión de riesgos financieros. Nos destacamos por nuestra agilidad en proteger tu capital de inversión.

Adicionalidad: Nuestra capacidad de agregar un valor complementario a tus estrategias existentes de gestión de riesgos. En Garantisa, buscamos ofrecer soluciones adicionales para fortalecer tu seguridad financiera.

Administración del riesgo: El proceso integral que implementamos para identificar, evaluar y mitigar los riesgos financieros en tus actividades comerciales. La administración del riesgo en Garantisa está diseñada para proteger tu inversión.

Liquidez: Nuestra capacidad para asegurar la disponibilidad de recursos financieros inmediatos. En Garantisa, garantizamos liquidez para respuestas rápidas y la cobertura de cualquier contingencia.

Resultados: Los logros y beneficios obtenidos a través de nuestras estrategias de contra riesgo. En Garantisa, medimos el éxito en términos de protección financiera y el crecimiento seguro de tu inversión.

Practicidad: La aplicación de soluciones prácticas y eficientes en la gestión de riesgos. En Garantisa, nos comprometemos a ofrecer enfoques realistas y efectivos para proteger tu capital.

Adaptabilidad: Nuestra capacidad para ajustarnos y responder a cambios en el entorno financiero. En Garantisa, la adaptabilidad significa que nos mantenemos flexibles para enfrentar cualquier desafío y evolución en tus necesidades comerciales.

Áreas técnicas: Son los diferentes departamentos de las entidades a las que atendemos y que están involucrados en el otorgamiento, administración, reclamación y recuperación de nuestras garantías.

Capacitación: Actividad de información y refuerzo en temas comerciales, operativos y técnicos dirigida a los clientes del servicio de Garantías.

Clientes: Aquellas Entidades que pueden ser transformadas por la experiencia de haberles compartido lo mejor de nosotros.

Contacto: Son aquellas personas a las que queremos impactar a través de nuestro servicio que pertenecen a las entidades vinculadas o entidades potenciales que son sujetos de una atención comercial.

CRM: Es una estrategia o enfoque utilizado por Garantisa para administrar y mejorar las interacciones con sus clientes actuales y potenciales. También se refiere a las herramientas y software que se utilizan para implementar esa estrategia comercial.

Fuerza de ventas: Equipo comercial integrado por la Gerencia de mercadeo, Coordinación comercial, ejecutivos comerciales y los líderes de las UEN, quienes son responsables del relacionamiento con los diferentes clientes actuales o potenciales.

Garantía(s): Acto jurídico que se deriva de una obligación principal de un deudor frente a una entidad, mediante el cual Garantisa se obliga a pagar total o parcialmente la obligación garantizada ante el incumplimiento del deudor.

Garantía en mora: Es la garantía que presenta incumplimiento en el pago de una o más cuotas de la obligación garantizada.

Garantía pagada: Es la garantía reclamada y liquidada, sobre la cual Garantisa realiza giro o transferencia al cliente vinculado.

Gobierno Corporativo: Códigos de Buen Gobierno Corporativo que deben ajustarse a la actividad comercial de cada sociedad y arrojar como resultado un marco autorregulatorio que garantice a los clientes, accionistas y otros aportantes de recursos, transparencia, objetividad y competitividad.

Entidad: Es el establecimiento de crédito o entidad que ostenta la calidad del acreedor de una obligación garantizada, que se encuentra vinculado como cliente y a quien Garantisa le aprobó un VMD. Es el beneficiario de la garantía.

Llamada: Actividad que se registra en nuestro CRM, orientada a establecer contacto con funcionarios de las entidades vinculadas, de las áreas comerciales o técnicas, en cumplimiento con los parámetros del modelo de gestión comercial.

Modelo de Gestión Comercial: Es una guía que establece una hoja de ruta para la gestión comercial en garantisa, en donde se determinan los objetivos, las herramientas y acciones que ayudaran a definir un marco de acción y el fortalecimiento de la relación comercial con nuestros clientes actuales y potenciales.

Estrategia comercial: Conjunto de acciones, planes y/o hojas de ruta que permitirá alcanzar objetivos comerciales del servicio, de forma rentable en el tiempo.

Mercado actual: Es el entorno comercial y económico en el que opera garantisa en el momento actual.

Mercado potencial: Representa un mercado nuevo en el cual se quiere incursionar o impactar con nuestros productos y/o servicios.

Mercado objetivo: El segmento de clientes definido por mercadeo dentro del mercado potencial.

Obligación(es) garantizada(s): Es la obligación de un deudor de pagar una suma de dinero a una entidad, que se encuentra garantizada por nuestro producto de cobertura en los términos establecidos en los convenios definidos con cada cliente.

Plan de continuidad del negocio: Conjunto detallado de acciones que describen los procedimientos, los sistemas y los recursos necesarios para retornar y continuar la operación, en caso de interrupción.

Plan de cuenta: Es el registro en CRM de la información cualitativa y cuantitativa, derivado de la visita realizada por el equipo comercial a los contactos.

Compañía: Nombre que se le da al cliente en la herramienta CRM, donde se registra la información necesaria para el desarrollo del relacionamiento comercial.

Procesos: Es una secuencia ordenada de pasos o actividades que se llevan a cabo de manera sistemática y coordinada para lograr un objetivo específico.

Siniestralidad: Es la relación entre las garantías pagadas y los créditos colocados con nuestra garantía en un período de tiempo determinado.

Valor máximo discrecional (VMD): Es un límite definido por garantisa bajo sus políticas de riesgo, que establece los montos máximos hasta los cuales garantisa estaría dispuesto a emitir garantías para cada una de las líneas, entidades producto o deudor, es decir; el máximo valor que podría llegar a ser el riesgo vivo (saldo garantizado).

Visita: Toda interacción con nuestros clientes, por parte del equipo comercial, con el fin de divulgar y promover la utilización del servicio. Esto permite realizar un seguimiento a cada una de las sucursales, agencias o dependencias asignadas. La visita puede efectuarse a través de relacionamiento virtual o telefónico.

Vinculación: Proceso mediante el cual se realiza un estudio objetivo de valoración del cliente potencial, mediante formatos o esquemas establecidos con el objetivo de obtener información importante, almacenarla dentro de las bases de garantisa y posteriormente realizar un convenio de garantías.

Instrumentación del convenio: Proceso mediante el cual se realiza el perfeccionamiento contractual de la relación comercial con el cliente.

Prospecto: Persona con la que se relaciona nuestro equipo comercial para la venta de un servicio, con la expectativa de convertirlo en un cliente de garantisa. Nombre que se le da al cliente potencial en la herramienta CRM, donde se registra la información necesaria para la gestión de mercadeo y el desarrollo del relacionamiento comercial

Compañía: Es el nombre que dentro del CRM se le ha asignado al prospecto, cuando se logra avanzar con este a una etapa de negociación, ya que previamente ha demostrado interés en uno o más de nuestros servicios. Puede evidenciarse en la herramienta dos tipos de compañía; Compañía no Cuenta y Compañía Cuenta.

Compañía no Cuenta: Corresponde al estado de un prospecto convertido en Compañía, pero que aún no es un cliente o cuenta, ya que debe superar una etapa de negociación.

Negociación: Es la etapa en la que se gestiona un prospecto y se llega a un cierre.

Portal transaccional: Es una plataforma virtual automatizada para el intercambio y procesamiento de información con los clientes del servicio de garantías, y que contiene altos estándares de seguridad y calidad.

Contrato y/o Convenio: Pacto de voluntades entre las partes interesadas.

Propuesta técnica y económica de servicio: Documento que plasma la propuesta de valor y de forma detallada las condiciones del producto o servicio, para dar solución a una necesidad manifestada por un cliente.

Riesgos de garantías: (RG) El RG es la posibilidad que la entidad, en virtud de las garantías que otorgue, incurra en pérdidas y se disminuya el valor de sus activos, como consecuencia del pago de las obligaciones garantizadas ante el incumplimiento de un deudor.

Riesgo de tarificación: Corresponde a la probabilidad de pérdida como consecuencia de errores en el cálculo de comisiones al punto que resulten insuficientes para cubrir las reclamaciones actuales y futuras, los gastos administrativos y la rentabilidad esperada.

Riesgo Operativo: Se entiende por Riesgo Operativo, la posibilidad de incurrir en pérdidas por deficiencias, fallas o inadecuaciones, en el recurso humano, los procesos, la tecnología, la infraestructura o por la ocurrencia de acontecimientos externos. Esta definición incluye el riesgo legal y reputacional, asociados a tales factores.

Venta: Cierre de la negociación, a través de la transferencia de un bien y/o servicio a cambio de una remuneración pactada.

SAGRILIFT: Sistema de autocontrol y gestión del riesgo integral de LA/FT/FPADM.

LA/FT/FPAMD: Lavado de Activos, Financiación del Terrorismo y Financiación de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva.

Oficial de Cumplimiento: Es la persona natural que debe cumplir con las funciones y obligaciones establecidas en el SAGRILIFT y/o PTEE, designada por la Junta Directiva para liderar y administrar los sistemas de administración de riesgos asociados.

Personas Expuestas Políticamente. Se considerarán como Personas Expuestas Políticamente (PEP) los servidores públicos de cualquier sistema de nomenclatura y clasificación de empleos de la administración pública nacional y territorial.

PTEE: Programa de Transparencia y Ética Empresarial.

Riesgos de Corrupción: es la posibilidad de que, por acción u omisión, se desvíen los propósitos de la administración pública o se afecte el patrimonio público hacia un beneficio privado.

Riesgos de Soborno Transnacional o Riesgo ST: Es la posibilidad de que una persona jurídica, directa o indirectamente, dé, ofrezca o prometa a un Servidor Público Extranjero sumas de dinero, objetos de valor pecuniario o cualquier beneficio o utilidad a cambio de que dicho servidor público realice, omita o retarde cualquier acto relacionado con sus funciones y en relación con un Negocio o Transacción Internacional.

Contraparte: Parte externa con la que la organización, tiene o planifica establecer, algún tipo de relación comercial.

Beneficiario final: Persona natural que finalmente posee o controla a un cliente o a la persona natural en cuyo nombre se realiza una transacción. Incluye también a la persona que ejerza el control efectivo y/o final, directa o indirectamente, sobre una persona jurídica u otra estructura sin personería jurídica.

Debida diligencia: Proceso mediante el cual Garantisa adopta medidas para el conocimiento de la contraparte, de su negocio, de sus operaciones y de sus productos y volumen de sus transacciones.

Debida diligencia intensificada: Proceso mediante el cual Garantisa adopta medidas adicionales y con mayor intensidad para el conocimiento de la contraparte, de su negocio, de sus operaciones y de sus productos y volumen de sus transacciones.

Personas con Reconocimiento Público (PRP): Personas naturales, que independientemente de su actividad, son reconocidas públicamente a nivel nacional o internacional. Pueden ser deportistas, líderes religiosos, artistas, personajes de la farándula, miembros de partidos políticos, entre otros.

UEN Soluciones estratégicas

Análisis Financiero Detallado: Un servicio clave de nuestro portafolio que implica examinar minuciosamente los estados financieros de la empresa. Este análisis sirve como recurso valioso para la toma de decisiones conscientes y la planificación estratégica.

Optimización y Potencialización de la Rentabilidad: Identificación de oportunidades para mejorar la rentabilidad del negocio. Nuestros consultores determinan las líneas de negocio y la estructura operacional que aportan mayor valor a los resultados económicos de la empresa.

Transferencia de Conocimientos: Un aspecto fundamental de nuestro servicio que implica compartir conocimientos con los equipos de trabajo de nuestros clientes. Buscamos impactar positivamente. En la cultura organizacional, fortaleciendo el valor agregado y la toma de decisiones en la gestión financiera de las compañías.

Variables y Aspectos Relevantes (Drivers): En el contexto de la gestión financiera, estas son las medidas clave que serán evaluadas por futuros fondeadores de la empresa al iniciar procesos de solicitud o consecución de recursos de crédito. Garantizamos un análisis detallado y estratégico de estas variables.

Acompañamiento en Procesos de Análisis Técnico: Ofrecemos apoyo continuo en los procesos de análisis técnico, permitiendo a las empresas medir el impacto financiero de cambios en la operación del modelo de negocio. Esto facilita la anticipación a cambios en el sector y la generación de escenarios probables.