	Versión: 01
	Código: GFPI-F-132

GESTIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

TALLER DE APRENDIZAJE

Denominación del programa o módulo de formación:	Técnico laboral en servicios y operaciones microfinancieras Módulo 2: Evaluar solicitudes microfinancieras	
Actividad técnica de aprendizaje - ATA: 10	Realizar los modelos de informes microfinancieros (cuantitativo y cualitativo), según requisitos institucionales.	
Nombre del taller:	Modelo informes microfinancieros.	N°: GA4-ATA10-Taller01
Objetivo de aprendizaje del taller:	Comprender la importancia del conocimiento del cliente a través de los informes que debe presentar al comité de crédito, para defensa de la solicitud, logrando así su aprobación.	
Descripción del taller:	A través de videos y un pequeño escrito, se describirán los tipos de análisis o modelo de informes que se deben presentar al comité de crédito, como complemento a la documentación presentada por el cliente, para un mejor análisis y toma de decisiones en la aprobación o negación de una solicitud.	
Preparación (recursos y medios):	Recursos tecnológicos: Internet, computador. Medios: páginas web, videos.	
Tiempo de ejecución:	16 horas	
Bibliografía y webgrafía:	• Ed Knows. (25 de abril de 2015). *Investigación cualitativa y cuantitativa* (Archivo de video). Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=Wuuil2vx7hw • Sage España. (22 de mayo de 2017). *¿Por qué conocer mejor a tu cliente?* (Archivo de video). Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=_jx4ZJUPjjg • Sánchez, J. (20 de octubre de 2017). *Comité de crédito*. (Archivo de video). Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=PqexEBCAzf0	

DESARROLLO DEL TALLER

1. Ejercicio de afianzamiento

Imagen 1. Aprobado



Fuente:: https://c8.alamy.com/

Imagen 2. Negado



Fuente:: Stock Photos & Royalty Free Photos by Dreamstime

Luego de conocer las técnicas de comprobación de información de los clientes, validación del cumplimiento de requisitos de nuestros microempresarios, realización de un análisis financiero y, teniendo en cuenta los indicadores de gestión, es el momento de conocer los modelos de informes microfinancieros, para la presentación de las solicitudes de crédito ante el comité de crédito, para defender, con argumentos de análisis realizados en la visita, en los momentos de verdad con el cliente, o recibir la negación de la solicitud, por diferentes motivos que quizá no se tuvieron en cuenta, en el momento de la visita y recolección de la información y la documentación.

Observe las anteriores imágenes (aprobación y negación) de una solicitud de un microcrédito y, a través de una copla, exprese la labor que tienen el asesor y el cliente microempresario, para que el comité de crédito dé una respuesta positiva o negativa a dicha solicitud.

Por favor observe los siguientes videos:

"Por qué conocer mejor a tu cliente"



Haga clic en el siguiente enlace: ¿Por qué conocer mejor a tu cliente?

“Comité de Crédito”



Haga clic en el siguiente enlace: comité de crédito

Relacione los dos videos y explique la importancia que tiene cada uno de los autores que intervienen en el proceso de aprobación de un microcrédito (cliente, asesor y comité de crédito); identifique las características y valores que debería tener cada uno de ellos, para que se logre la aprobación del mismo.

Reflexione sobre estas preguntas y comparta su opinión con el grupo:

a. ¿Cuáles son los autores que intervienen en el proceso de aprobación o negación de un microcrédito?
b. ¿Según su criterio, qué características o valores debe tener cada uno de los autores que identificó?
c. Entendiendo que el asesor de microcrédito es el intermediario entre el cliente y el comité de crédito de la entidad financiera o microfinanciera, ¿qué aspectos considera usted que este debería tener, cuando presente la documentación y los requisitos exigidos por la entidad, para la aprobación del microcrédito?

Existen dos tipos de modelos de informes microfinancieros:

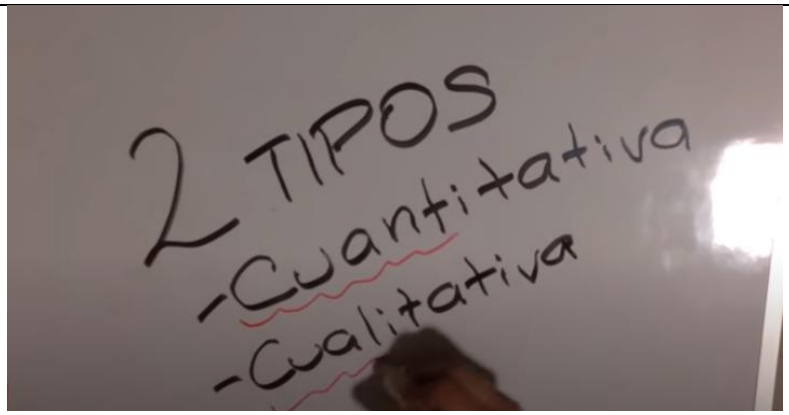
Cualitativo: este proceso es dinámico y creativo; nos permite extraer una información de forma textual o narrativa; dichos datos pueden provenir de varias fuentes, pueden tener formato texto, audio, de imagen o de video. Este tipo de modelo nos permite obtener conocimientos más profundos de ciertas realidades subjetivas o que, a simple vista, no se evidencian.

Existen algunas técnicas para la obtención de la información:

- **Observación:** a través de video o notas transcritas.
- **Entrevistas**.
- **Encuestas:** de preguntas abiertas, las cuales permiten detalles más profundos de los encuestados.
- **Técnica Delphi:** método de predicción en el que se basan los expertos.
- **Focus group**: se puede obtener reuniendo un grupo pequeño entre 6 y 12 personas, con el fin de presentar sus opiniones, gustos, preferencias en torno a un producto, servicio, idea, publicidad o contenido.
- **Comunidades online:** esta técnica se prolonga en el tiempo y se realiza de forma asincrónica.

Cuantitativo: este método permite examinar los datos de manera numérica.

Observe el siguiente video: “Investigación cuantitativa y cualitativa” para una mejor comprensión.



Haga clic en el siguiente enlace: Investigación cualitativa y cuantitativa

De manera individual y con sus conocimientos previos, realice el ejercicio a continuación.

Elabore, en un documento Word, de manera vertical, la siguiente información:

- Descripción de su familia a nivel general, especificando datos como: ciudad, localidad y barrio donde viven, qué tipo de vivienda habitan, número de pisos o niveles que tiene la vivienda, metros cuadrados, colores, distribución de espacios, muebles, y todos los detalles que más pueda recopilar.

- Descripción personal de cada uno de los miembros que conforman su familia, incluyéndose usted: aspectos físicos, edad, gustos, hobbies, actividad a la que se dedica (estudios, trabajos etc.), y toda aquella información que pueda extraer.

- **Aspectos positivos:** describa todos los aspectos positivos físicos, intelectuales, emocionales, de cada uno de los miembros de su familia, incluyéndose usted.

- **Aspectos negativos:** describa todos los aspectos negativos físicos, intelectuales, emocionales, de cada uno de los miembros de su familia, incluyéndose usted.

- **Aspecto social:** describa en una sola palabra, a cada uno de los miembros de su familia, incluyéndose usted.

- Realice en Excel un presupuesto familiar DE UN MES con la siguiente información:

INGRESOS	**MES X**
Ingreso principal	
Otros ingresos	
TOTAL INGRESOS	
GASTOS	
Alimentación (mercado)	
Vivienda (arriendo, servicios públicos, telefonía celular)	
Salud (gastos médicos, medicamentos y/o copagos)	
Transporte (pasajes, gasolina)	

Educación (útiles, uniformes, fotocopias, materiales)	
Recreación (cine, parques, helados)	
Pago de deudas (mensuales)	
Gastos de imprevistos	
Gastos ocasionales	
Otros gastos	
TOTAL GASTOS	

Por favor indague y responda las preguntas a continuación; posteriormente, socialice con su grupo.

a. En el sector microfinanciero, ¿para qué sirven los tipos de modelo de informes microfinancieros, cuantitativos y cualitativos de un microempresario?

b. ¿Qué es un comité de crédito y cuáles son sus funciones? ¿Cuáles son las funciones de un analista de crédito?

c. ¿Qué beneficios tienen los análisis cualitativo y cuantitativo, dentro de la documentación presentada al comité de crédito?

d. ¿Qué aspectos se pueden evidenciar en cada uno de los análisis?

e. ¿Cuáles son los elementos de un informe de crédito y, en específico, de un microcrédito?

f. ¿Qué aspectos tendrá en cuenta el comité de crédito para la aprobación de un crédito?

2. Ejercicio de apropiación – Análisis

Aprendiz, ha llegado el momento de presentar al comité de crédito, los informes que le ayudarán a defender la solicitud del microcrédito, junto con el informe del análisis financiero que realizó del señor Juan Pérez anteriormente; lo complementará con el informe de análisis cualitativo que encuentra a continuación.

Los parámetros para el informe son:

- Presentar un título.
- Tener una estructura (objetivo, actividades realizadas, resultados obtenidos, recomendaciones/conclusiones).
- Plantear un objetivo.
- Diligenciamiento de los datos solicitados.
- Utilizar las normas gramaticales y ortográficas.
- Organizado.
- Reflejo de metodología.
- Presentar resultados.
- Presentar conclusiones y recomendaciones.
- Aplicar normas APA actualizadas.

A continuación, encontrará un modelo de informe de análisis cualitativo, lea los parámetros que se le presentan (borre lo que se encuentra escrito), y diligencie con todos los datos que se le solicitan del señor Juan Pérez.

Análisis Cualitativo

Fecha y hora del estudio:

El estudio se realizó el xx/xx/xxxx a las xx:xx am o pm

Descripción del negocio:

En este ítem usted colocará todo lo relacionado con el negocio, lo que haya podido observar (verificar lo que el cliente le dice, los inventarios, el orden, afluencia de clientes, referencia zonal: es decir, indagar con los vecinos la veracidad de la información dada por el futuro cliente en cuanto a la antigüedad del negocio, qué aspectos importantes de parte de los vecinos pueden ser relevantes para la entidad financiera; colocará toda la información necesaria que soporte el conocimiento del cliente).

Descripción de la unidad familiar:

Describe lo que observó al momento de la visita en cuanto a la información familiar, cómo viven el futuro cliente y su familia, los tipos de muebles que posee, los activos fijos, una descripción de la casa, el estrato económico y todo lo que pueda percibir como asesor de microcrédito.

Aspectos positivos:

Describe para qué solicita el crédito, y de qué manera le ayudará al negocio, quizá en aumento de ventas, colocará los aspectos positivos de la familia y que le ayuden al otorgamiento del crédito, como por ejemplo si el cónyuge firma como deudor solidario en el crédito y lo respalda; recuerde que entre mejor se encuentre soportado el crédito, mayor probabilidad de aprobación.

Aspectos negativos:

Describe los aspectos negativos (si los hay) del futuro cliente, quizá pequeñas señales de alerta, que podrían ser importantes para la entidad financiera.

Estilo social:

Describa brevemente algunas características del futuro cliente.

3. Entregue la evidencia, a través del espacio disponible en la plataforma.

Control de documento:

	Nombre	**Fecha**
Autor(es)	Vilma Andrea Baracaldo Neira	Noviembre 2020
	Luis Fernando Botero Mendoza	Febrero de 2021
	Rafael Neftalí Lizcano Reyes	Febrero de 2021
	Ana Catalina Córdoba Sus	Marzo de 2021

Análisis cualitativo

Fecha y hora del estudio:

Descripción del negocio:

Descripción de la unidad familiar:

Aspectos positivos:

Aspectos negativos:

Estilo social:

EJEMPLO DE LLENADO:

Análisis cualitativo

Fecha y hora del estudio:

El estudio se realizó el 20/08/2020, en horas de la tarde, más exactamente a las 4:00 p.m.

Descripción del negocio:

El negocio se ve estable; como se hizo el estudio en horas de la tarde, se pudo observar que había exactamente el número de empanadas que el señor había dado en la información inicial, estas estaban casi listas para la venta del siguiente día.

Existe un buen inventario, la tienda se ve surtida; los activos fijos se encuentran en estado adecuado y en el momento de la visita se pudo constatar que hay una gran afluencia de clientes; además de vender lo básico de una tienda y las empanadas, también ofertan jugos de naranja.

Para confirmar la antigüedad del negocio, se preguntó a unos vecinos acerca de la tienda, ellos verificaron que llevan en ese mismo lugar aproximadamente 5 años y su dueño es conocido en el barrio como una persona responsable y con un hogar estable.

Descripción de la unidad familiar:

En el momento de la visita se encontraba allí una hermana del dueño del negocio, quien pudo confirmar la información del núcleo familiar mientras el cliente atendía el negocio; él vive con su esposa quien trabaja como secretaria en la compañía R&n y con dos hijos y su sobrina.

La sobrina está con ellos porque sus padres viven en una vereda y no se encuentran en una buena situación económica para darle el estudio que necesita.

Cuando se realizó la visita domiciliaria se pudo observar que cuenta con buenos electrodomésticos, los cuales fueron tomados como garantía junto con sus activos fijos. La casa tiene las comodidades necesarias, es un estrato 2, se logra percibir que tienen estabilidad económica y gozan de un buen ambiente familiar.

Aspectos positivos:

El crédito lo solicita para iniciar una vida crediticia, porque él nunca ha tenido préstamos a su nombre, por eso, él quiere pagar puntualmente y de paso comprar mercancía. Su esposa si ha tenido créditos debido a que trabaja con un contrato a término indefinido y ha pagado oportunamente sus préstamos.

Aspectos negativos:

Tanto el local como la casa no son propios, pagan arriendo por ambos lugares y decidieron invertir el préstamo que tienen vigente en reformas tanto para la casa como para el local.

No quiso que su esposa firmara el crédito porque ella vive muy ocupada y no desea involucrarla; aunque ella conoce de su intención de adquirir el crédito y estuvo de acuerdo con el hecho de ser consultada en las centrales de riesgo.

Estilo social:

Se puede decir que es emprendedor; es alguien independiente, autosuficiente, reservado y responsable.

	Versión: 01	
	Código: GFPI-F-132	
GESTIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL		
TALLER DE APRENDIZAJE		
Denominación del programa o módulo de formación:	Técnico laboral en servicios y operaciones microfinancieras Módulo 2: Evaluar solicitudes microfinancieras	
Actividad técnica de aprendizaje - ATA: 4	Organizar la información cualitativa del cliente, según guía técnica.	
Nombre del taller:	Análisis cualitativo y organización de la información.	N°: GA4-ATA4-Taller01
Objetivo de aprendizaje del taller:	Comprender el análisis cualitativo de un microcrédito, presentando la información en un documento.	
Descripción del taller:	En el taller se presentan diversas situaciones que permiten reconocer la necesidad de realizar un análisis cualitativo en el microcrédito.	
Preparación (recursos y medios):	Recursos tecnológicos: Internet, computador. Medios: páginas web, videos.	
Tiempo de ejecución:	24 horas	
Bibliografía y webgrafía:	• Martínez, C. (2018). *¿Cuántos tipos de clientes hay y cómo deben ser atendidos?* https://www.microfinanzas.pe/2017/index.php/2018/febrero/595-cuantos-tipos-de-clientes-hay-y-como-deben-ser-atendidos • PeopleMetrics. (28 de febrero de 2015). *3 Moments That Can Make or Break a Banking Customer Experience.* https://www.peoplemetrics.com/blog/3-moments-that-can-make-or-break-a-banking-customer-experience • Rodríguez Garcés, C. (septiembre de 2008). «Impacto de las microfinanzas: Resultados de algunos estudios. Énfasis en el sector financiero.» *Revista Ciencias Estratégicas* 16, nº 20 281-298. • Vikaspedia. (agosto de 2020). *Microfinance.* https://vikaspedia.in/social-welfare/financial-inclusion/financial-literacy/microfinance	

DESARROLLO DEL TALLER

1. Ejercicio de afianzamiento

En este punto, se llevará a cabo un debate, mitad del grupo estará a favor de realizarle un análisis cualitativo a la señora Ruth y la otra mitad, estará en contra, por una sencilla razón; la señora tiene una fábrica de arepas bien organizada, tiene 5 empleados, al momento de la visita llegaban proveedores para surtir el negocio, había personal dispuesto para llevar los domicilios e incluso, la dueña del negocio manifiesta que no tiene deudas y solo quiere $2.000.000 de pesos.

Antes del debate, los grupos autónomos de estudio pensarán en preguntas para hacérselas al otro frente, quienes deben responder con argumentos.

Un aprendiz debe ser el juez y él es quien da el veredicto final; otra persona del grupo será el moderador quien estará pendiente de cronometrar el tiempo de las intervenciones, además de llevar un orden en el debate y habrá un secretario, quien tomará nota de la información relevante de la reunión; al finalizar, el secretario brindará esa información al juez, la cual será fundamental para su decisión.

Una vez exista un veredicto, el instructor se encargará de retroalimentar la actividad, dando solución al caso.

Realizado el anterior ejercicio y partiendo de sus pre saberes, por favor responda las siguientes preguntas y socialícelas:

a. ¿Cuál considera que es la diferencia entre la información cuantitativa y una información cualitativa?
b. ¿Qué importancia tiene para la toma de decisión el confrontar estos dos tipos de información?
c. Qué comprende por estas frases:

    - El cliente posee la capacidad de pago y tiene la voluntad de pago.
    - El cliente posee la capacidad de pago y no tiene la voluntad de pago.
    - El cliente no posee la capacidad de pago y tiene la voluntad de pago.
    - El cliente no posee la capacidad de pago y no tiene la voluntad de pago.

d. ¿Cree que existan personas que cumplen con las características de las cuatro frases mencionadas anteriormente?
e. ¿Será posible que alguien con suficiente liquidez, adquiera un crédito y no lo pague? ¿Por qué?

Por favor realice una búsqueda de información que le permita responder las siguientes preguntas:

- ¿Qué es el cliente microfinanciero?
- ¿Cuáles tipos de clientes existen?
- ¿Qué son los momentos de verdad?
- ¿A que hace referencia la expresión “Manejar los momentos de verdad”? Dé ejemplos enfocados al

mundo de las microfinanzas.

- ¿Qué características (estilos sociales) tiene el cliente microfinanciero?

A manera de complementar su búsqueda, también puede consultar las siguientes páginas o utilizar la biblioteca virtual Sena:

- **Impacto de las Microfinanzas: Resultados de algunos estudios** de Rodríguez (2008), que se puede consultar en los archivos anexos del taller con el nombre **Anexo_Impacto-de-las-microfinanzas_210301088_ATA4.pdf.**
- ***Microfinance*** de Vikaspedia (2020) en https://vikaspedia.in/social-welfare/financial-inclusion/financial-literacy/microfinance
- **¿Cuántos tipos de clientes hay y cómo deben ser atendidos?** D Martínez (2018), en https://www.microfinanzas.pe/2017/index.php/2018/febrero/595-cuantos-tipos-de-clientes-hay-y-como-deben-ser-atendidos
- ***3 Moments that can make or break a banking customer experience*** de PeopleMetric (2015), disponible en https://www.peoplemetrics.com/blog/3-moments-that-can-make-or-break-a-banking-customer-experience (para ver la página en español pulse el clic derecho del mouse sobre la página y seleccione: traducir a español).
- **Biblioteca virtual del SENA.** Haga clic sobre el enlace: http://biblioteca.sena.edu.co/



Ingrese a la pestaña llamada **Consulta Bibliográfica**. Si está interesado en buscar un libro, podrá pulsar clic en **Catálogo Bibliográfico** para localizar el lugar donde se encuentra ubicado en físico, pero si desea encontrar un libro virtual, puede dirigirse a **Bases De Datos**; entra a alguna biblioteca o plataforma de las allí expuestas y busca el tema de su interés. Si la página le solicita usuario y contraseña, ambos datos corresponden a su número de identificación.

Por favor socialice con el grupo de trabajo autónomo, la consulta realizada.

2. Ejercicio de apropiación – Documento análisis

Siguiendo con el caso del señor Juan Pérez del anterior taller, por favor realice un informe en Word acerca del análisis cualitativo.

El análisis cualitativo debe tener la fecha y hora del estudio, descripción del negocio, descripción de la unidad familiar, aspectos positivos, aspectos negativos y el estilo social del cliente. Por favor tenga en cuenta los datos que se dieron en el enunciado del caso, además del documento titulado *Características del cliente*.

Por su parte, el cliente tiene una personalidad muy espontánea y en ocasiones se muestra incómodo y desafiante con la entrevista. Añada la información que sea necesaria para la elaboración de ese análisis.

Para desarrollar la actividad, por favor tenga en cuenta la temática aprendida y el siguiente documento:

El formato del análisis cualitativo lo encuentra en anexos con el nombre de **Anexo_Formato_analisis_210301088_ATA4_EV01.docx**

3. Entregue la evidencia, a través del espacio disponible en la plataforma.

Control de documento:

	Nombre	**Fecha**
Autor(es)	Alba Lucero Beltrán Sarmiento	Noviembre 2020
	Luis Fernando Botero Mendoza	Febrero de 2021
	Rafael Neftalí Lizcano Reyes	Febrero de 2021
	Ana Catalina Córdoba Sus	Marzo de 2021

	Versión: 01
	Código: GFPI-F-132

GESTIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

TALLER DE APRENDIZAJE

Denominación del programa o módulo de formación:	Técnico laboral en servicios y operaciones microfinancieras Módulo 2: Evaluar solicitudes microfinancieras	
Actividad técnica de aprendizaje - ATA: 5	Realizar base de datos básicos según guía técnica.	
Nombre del taller:	Base de datos básicos.	N°: GA4-ATA5-Taller01
Objetivo de aprendizaje del taller:	Conocer la importancia de la base de datos básicos dentro de una empresa, organización o entidad financiera, para la toma de decisiones y la confidencialidad que esta información requiere.	
Descripción del taller:	A través del taller, el aprendiz desarrollará la base de datos como herramienta para organizar información y conocerá la importancia de su manejo y confidencialidad.	
Preparación (recursos y medios):	Recursos tecnológicos: Internet, computador, papel, marcadores, colores. Medios: páginas web, videos.	
Tiempo de ejecución:	20 horas	
Bibliografía y webgrafía:	• Conceptode. (2020). *Bases de datos*. https://concepto.de/wp-content/uploads/2018/04/base-de-datos-min-e1523470739502.jpg • Freepik. (2020). *Data base*. https://www.freepik.com/premium-vector/database-design_3341145.htm#page=1&query=base%20de%20datos&position=2	

DESARROLLO DEL TALLER

1. Ejercicio de afianzamiento

El desarrollo de la presente actividad, le proporciona un aporte significativo en su formación, ya que le brindará herramientas para conocer lo necesario en base de datos, tipos, almacenamiento, análisis, minería de datos y confidencialidad, además de adquirir los conocimientos necesarios. Este tema va a requerir de su proceso individual de compromiso y también de su trabajo colaborativo.



Fuente imagen: Freepik (2020).

En nuestra vida diaria muchas veces usamos una serie de base de datos, que no nos damos cuenta o no las tomamos así, pero sí las manejamos más de lo que creemos. Como ejercicio, tomará su aparato celular, independiente del modelo o marca y observará los contactos que tiene registrados; describa el número de contactos, cómo están organizados, qué información tiene de ellos a nivel general y de algunos en particular; si es usted quien los organiza o de manera automática su celular lo hace; describa cada detalle.

- ¿En algún momento se había detenido a detallar lo que usted y su celular organizaban de una manera determinada y por qué considera que se hace de esa manera?
- ¿De qué otra manera se podrían organizar los contactos en su celular? Que no fuera como convencionalmente se hace.
- ¿Considera que es importante organizar los datos de sus contactos, que usted ingresa en el celular?

Comparta con su grupo de trabajo autónomo.

Desde sus saberes previos y con la información familiar (con la mayor veracidad que pueda), elaborará una base de datos, en un cuadro, con la siguiente información (toda la que tenga):

- Nombres completos de: abuelos paternos y maternos, hijos de ellos (o sea sus padres y tíos), primos,

hijos de los primos (si tiene).

- Fechas de nacimiento de cada uno de ellos.
- Trabajo que desempeña cada uno (lo más específico).
- Número de teléfono (celular y/o fijo).

Luego de realizar la base de datos “familiar”, responda las siguientes preguntas y comparta con su grupo:

- ¿Fue fácil conseguir toda la información? ¿Sí o no y por qué?
- ¿Qué porcentaje de la información registrada la tuvo que indagar?
- ¿Qué importancia considera usted que tienen las bases de datos a nivel general y para qué sirven?

La base de datos familiar la guardará como evidencia.



Fuente imagen: Concetode (2020).

Las bases de datos surgen de la necesidad humana de almacenar información; se le llama base de datos, o banco de datos, a un conjunto de información cuya característica es la de tener un mismo entorno y puede presentarse por categorías, las cuales se ordenan de manera sistemática, para poder ser consultadas en un momento determinado; también puede servir como análisis, como insumo para la realización de algún proyecto, inclusive con fines comerciales, en fin, tiene diversas formas de uso.

En la actualidad, existen variadas formas de bases de datos, desde una pequeña biblioteca, hasta inmensos conjuntos de datos de clientes o usuarios de grandes empresas en el mundo; nuestra información personal reposa en grandes bases de datos que inclusive pueden viajar por el mundo, pero para esto existen leyes que regulan y protegen dicha información.

Con la aparición de la tecnología y todos los sistemas de información actual, se hace más fácil la administración, la organización y el almacenamiento de enormes cantidades de datos, en espacios virtuales.

Las bases de datos se dividen en diferentes clases:

- Jerárquica
- En red
- Relacional
- Orientada a objetos

Las bases de datos deben almacenarse; este es un proceso mediante el cual la tecnología de la información archiva, organiza, comparte y conserva los datos en dispositivos, a través de software en la nube, adjunto a la red entre otros; así mismo, las bases de datos son objeto de análisis, porque es en las bases donde se encargan de examinar el conjunto de todos los datos, con el propósito de sacar conclusiones sobre la información, también de realizar su estudio, para tomar algún tipo de decisiones o ampliar conocimientos.

Existe un proceso de búsqueda en grandes bases de datos para encontrar información útil, que sirva para la toma de decisiones, llamado **Minería de Datos** o **Data Mining**; la clave en este proceso, es descubrir patrones o algoritmos para sacarle el máximo de provecho a tanta información.

Finalmente, por tratarse de datos, deben tener confidencialidad; su conocimiento debe permanecer con personas autorizadas y para conseguirlo también existen leyes sobre la protección de datos. Haga clic sobre el siguiente enlace y observe el video: https://n9.cl/nnuo

BASES DE DATOS



TIPOS DE BASES DE DATOS. Haga clic sobre el siguiente enlace y observe el video: https://n9.cl/cgqfr



De acuerdo con el anterior video, sobre los tipos de bases de datos, realice un pequeño ejemplo, creado por usted, por cada tipo de base de datos (de manera creativa). Utilice la herramienta ofimática que se le facilite.

Ahora va a realizar una consulta a las siguientes preguntas:

- ¿A qué se refiere el término almacenamiento de datos?
- ¿Qué es análisis de base de datos?
- ¿Qué es minería de datos y a que se refiere su confidencialidad?

Aparte de su consulta, puede apoyarse en los siguientes links:

- **Almacenamiento de base de datos:** https://n9.cl/ljg9
- **Análisis de base de datos:** https://n9.cl/vvj9
- **Minería de datos y confidencialidad:** https://n9.cl/cm12r , file:///C:/Users/Acer/Downloads/Dialnet-ImplicacionesEticasDeLaMineriaDeDatos-3264659%20(3).pdf
- https://n9.cl/8o6s

2. Ejercicio de apropiación – Informe

Es el momento de poner en práctica los conocimientos adquiridos sobre base de datos, con el ejercicio a continuación.

Seleccione a un compañero de su grupo y luego elijan una microempresa (la que deseen); posteriormente, elaborarán una base de datos en Excel, con la mayor cantidad de información posible (nombres completos, documentos de identidad, teléfonos fijos y celulares, dependencias, cargos, salarios, fechas de ingreso a la empresa, tipos de contrato entre otros); la base de datos tendrá como mínimo 20 empleados con la mayor cantidad de información posible y recuerde que la base de datos debe estar organizada por orden alfabético en los apellidos; finalmente, presentará un pequeño informe con una base de datos donde indique por lo menos 5 razones para la cual sirve la base de datos que crearon.

Los parámetros para la elaboración del informe son:

- Debe ser presentado por dos aprendices.
- Mostrada en Excel o PDF.
- Información de mínimo 20 empleados.
- Para cada empleado debe abarcar por lo menos 10 variables.
- Organizada en forma alfabética por apellido.
- La base de datos creada, debe contener mínimo 5 razones de utilidad.

3. Entregue la evidencia, a través del espacio disponible en la plataforma.

Control de documento:

	Nombre	**Fecha**
Autor(es)	Vilma Andrea Baracaldo Neira	Noviembre 2020
	Luis Fernando Botero Mendoza	Febrero de 2021
	Rafael Neftalí Lizcano Reyes	Febrero de 2021
	Ana Catalina Córdoba Sus	Marzo de 2021

	Versión: 01
	Código: GFPI-F-132

GESTIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

TALLER DE APRENDIZAJE

Denominación del programa o módulo de formación:	Técnico laboral en servicios y operaciones microfinancieras Módulo 2: Evaluar solicitudes microfinancieras	
Actividad técnica de aprendizaje - ATA: 6	Interpretar la metodología de la evaluación crediticia de acuerdo con los requisitos exigidos por la entidad.	
Nombre del taller:	Metodología crediticia como base del análisis de la información del cliente.	N°: GA4-ATA6-Taller01
Objetivo de aprendizaje del taller:	Conocer el marco conceptual e interpretar la metodología de la evaluación crediticia.	
Descripción del taller:	Con base en el material propuesto, el aprendiz identifica e interpreta la importancia y las variables que componen la metodología crediticia en la comprobación de la información suministrada por el cliente.	
Preparación (recursos y medios):	Recursos tecnológicos: Internet, computador, aplicaciones virtuales. Medios: páginas web, videos.	
Tiempo de ejecución:	12 horas	
Bibliografía y webgrafía:	• Quintero, L. (mayo de 2016). *Manual metodológico para microcrédito rural*. http://asomicrofinanzas.com.co/wp-content/uploads/2019/pdfs/Manual%20Metodologico%20para%20Microcredito.pdf • Vergara, L. (7 de diciembre de 2018). *Metodología de evaluación crediticia*. http://lorenavergarasuarez.blogspot.com/2018/12/metodologia-de-evaluacion-crediticia.html	

DESARROLLO DEL TALLER

1. Ejercicio de afianzamiento

Las entidades financieras tienen, como propósito, la minimización del riesgo de crédito inherente a la intermediación financiera; su manejo efectivo proporciona estabilidad económica y crecimiento sostenido de su actividad.
Para tal fin, las entidades han desarrollado la metodología de evaluación crediticia enmarcada dentro de la política institucional y normatividad vigente.

Lo invito para que, de forma individual, observe la imagen No.1; analícela y luego elabore un escrito en donde exprese su percepción y genere una conclusión; luego, socialice con su grupo y con el instructor.

Imagen 1



Imagen fuente: https://n9.cl/y8ao1

Teniendo en cuenta su experiencia y saberes previos, de forma individual responda las siguientes preguntas, relacionadas con la metodología de evaluación de crédito en la comprobación de la información del cliente.

- ¿Las entidades financieras tienen metodologías de evaluación de crédito?
- ¿Qué son?
- ¿Para qué sirven?
- ¿Quién las implementan?
- ¿Son obligatorias?

Luego elabore un cuento que plasme su respuesta; posteriormente, socialice con su GAES, con su grupo y con su instructor.

Estimado aprendiz, utilizando una rejilla conceptual, registre sus respuestas y, posteriormente, socialice con el grupo y con su instructor.

- ¿Qué es la metodología crediticia?
- ¿Qué es el análisis cualitativo?
- ¿Qué es el análisis cuantitativo?
- ¿Qué es Análisis de crédito?
- ¿Qué es capacidad de pago?

- ¿Qué es voluntad de pago?
- ¿Qué es un *scoring* crediticio?
- ¿Qué es riesgo crediticio?
- ¿Qué es riesgo de incumplimiento?

En la publicación manual *metodológico para microcrédito*, encontrará información para responder las preguntas propuestas; consulte el link https://n9.cl/ppgr
Consulte el link: https://gabriellebet.files.wordpress.com/2013/01/tecnicas-de-recoleccic3b3n4.pdf

Sobre la metodología crediticia
Por grupo de trabajo autónomo, realizar una presentación para ser sustentada en mesa redonda con el grupo y con su instructor, quien acompañará el proceso de aprendizaje.

Con base en la imagen 2 investigue, analice e identifique las variables que conforman la Metodología Crediticia y elabore una lista de chequeo con los datos que conforman cada análisis. Elabore una conclusión y sustente ante el grupo y el instructor.

Imagen 2



Fuente imagen https://n9.cl/srzkl

Por cada grupo de trabajo autónomo, analice las variables que componen la metodología crediticia; consulte el link https://n9.cl/srzkl

2. Ejercicio de apropiación – Mapa mental

Es momento que demuestre lo aprendido; junto con su grupo de trabajo, elabore un mapa mental que represente a la metodología de evaluación crediticia; socializar en plenaria con el grupo y con el instructor.

Los parámetros mínimos para el mapa mental son:

- Presentar temas principales.
- Colocar el tema principal en el centro y hacia afuera los subtemas.
- Articular el tema principal con los subtemas.

- Subrayar palabras clave.
- Creativo.
- Organizado.
- Aplicar flechas, íconos, u otros elementos que representan un mapa mental.

Elaborar una conclusión final individual, de la importancia, uso y aplicabilidad, de la metodología de evaluación crediticia y de las técnicas más usadas para la comprobación de la información del cliente.

3. Entregue la evidencia, a través del espacio disponible en la plataforma.

Control de documento:

	Nombre	**Fecha**
Autor(es)	Zoraida Salazar Serrano	Noviembre 2020
	Luis Fernando Botero Mendoza	Febrero de 2021
	Rafael Neftalí Lizcano Reyes	Febrero de 2021
	Ana Catalina Córdoba Sus	Marzo de 2021

	Versión: 01
	Código: GFPI-F-132

GESTIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

TALLER DE APRENDIZAJE

Denominación del programa o módulo de formación:	Técnico laboral en servicios y operaciones microfinancieras Módulo 2: Evaluar solicitudes microfinancieras	
Actividad técnica de aprendizaje - ATA: 10	Realizar los modelos de informes microfinancieros (cuantitativo y cualitativo), según requisitos institucionales.	
Nombre del taller:	Desembolso.	N°: GA4-ATA10-Taller02
Objetivo de aprendizaje del taller:	Conocer el debido proceso en el desembolso con el diligenciamiento de los documentos requeridos para legalizar la operación.	
Descripción del taller:	El taller comprende una serie de preguntas y actividades que le permitirán, al aprendiz, conocer la importancia del desembolso en el proceso de crédito y la documentación requerida para su realización.	
Preparación (recursos y medios):	Recursos tecnológicos: Internet, computador. Medios: páginas web, videos.	
Tiempo de ejecución:	16 horas	
Bibliografía y webgrafía:	• Bancoldex. (2005). *Colombia régimen legal de garantías y cauciones*. https://www.bancoldex.com/sites/default/files/267_5capitulo_iii_garantias_0.pdf • BBVA. (2016). *Tipos de garantías financieras*. https://www.bbva.com/es/tipos-garantias-financieras/ • Billin. (s.f.). *¿Qué es desembolso?* https://www.billin.net/glosario/definicion-desembolso/ • Baracaldo, V. (5 de agosto de 2020). *Ordenar palabras*. https://es.educaplay.com/recursos-educativos/6502092-ordenar_palabras.html • Economipedia. (s.f.). *Garantía personal***.** https://n9.cl/a12y • El pagaré. (s.f.). *¿Qué es un pagaré bancario?* https://www.el-pagare.es/que-es-un-pagare-bancario/#:~:text=Un%20pagar%C3%A9%20bancario%20es%20un,las%20transacciones%20comerciales%20entre%20empresas • ¡Ahorro. (28 de noviembre de 2018). *GARANTÍA FINANCIERA | Diccionario Financiero iA* (Archivo de video). Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=y6sxhbZYCw0	

DESARROLLO DEL TALLER

1. Ejercicio de afianzamiento



Imagen 1: Dinero Colombia

Ha llegado la hora de finalizar el proceso de evaluación de solicitudes microfinancieras, con el desembolso del crédito. Esta última etapa es muy importante, aunque en principio pareciera que es la meta, realmente es el comienzo de una relación larga y duradera con nuestro cliente. Es importante conocer que, en el proceso de desembolso, se tiene que cumplir con parámetros y documentación establecidos por la entidad.

De acuerdo con la anterior imagen, analice y contraste con la afirmación que se le acaba de mostrar y presente un ensayo de una página.

Esta es la historia de dos muy buenos amigos **Pedro y Pablo**; ellos compartían aventuras juntos, se confiaban entre sí grandes secretos y cada uno tenía su vida por aparte. Pedro era una persona independiente, con su microempresa que, a punta de esfuerzo, sacó adelante después de muchos fracasos financieros, y tenía dos sucursales de comidas rápidas; por su parte, Pablo era empleado desde hacía varios años y le iba bien, tenía su familia, una gran esposa y dos niños. Pablo no atravesaba su mejor momento financiero, por unas deudas que había adquirido en el pasado y se acordó que su gran amigo Pedro estaba bien económicamente; decidió visitarlo en uno de sus negocios y pedirle prestado un dinero, con la promesa de devolverlo pronto, ya que lo necesitaba para salir de la crisis que tenía; como eran grandes amigos y se conocían de años, Pedro decidió prestarle 10 millones de pesos m/cte, con solo su palabra; no firmaron ningún documento que respaldara la obligación, a la final eran amigos y Pablo quedó de pagarlo en cuotas mensuales a partir del siguiente mes. Sin embargo, las cosas no salieron como Pablo presupuesto, sus deudas agrandaron y no tuvo como responder a Pedro y comenzó a no contestar el teléfono y a no volver a visitar a su amigo. Pedro, por su parte, lo buscaba todo el tiempo, porque él necesitaba su dinero para cumplir con sus obligaciones del negocio y su familia; pasaron muchos meses y Pablo jamás apareció y Pedro desesperado algún día encontró a su amigo en el trabajo, pero Pablo, al ver que carecía del dinero, le dijo a Pedro: “no tienes como comprobar que te debo el dinero, no firmé ningún documento”. Pedro, al escuchar su reacción se dio cuenta de su gran error, entregar su dinero sin ninguna garantía que respaldará la deuda; triste, Pedro volvió a su negocio y sin tener como responder por sus deudas, comenzó a cerrar los negocios que con tanto esfuerzo construyó durante años.

De acuerdo con la anterior historia de la vida real, entre dos buenos amigos, responda:

a. ¿Hizo bien o mal Pedro en prestarle ese dinero a su amigo Pablo?
b. ¿Qué precauciones debe tomar Pedro ante esta situación?
c. ¿Ha escuchado el concepto garantía?
d. ¿Qué tipo de garantías ha escuchado?
e. En el caso de Pedro ¿qué garantía hubiera podido obtener de su amigo Pablo?

Desde sus conocimientos previos, por favor ordene a través del siguiente juego, la definición de *Garantía.* La definición se ordena arrastrando las palabras que aparecen dentro del siguiente enlace:



Haga clic sobre el siguiente enlace: https://es.educaplay.com/recursos-educativos/6502092-ordenar_palabras.html Baracaldo (2020).

Responda las siguientes preguntas y, posteriormente, socialícelas con todo el grupo:

a. Con sus palabras defina, ¿qué es garantía?
b. ¿Por qué considera que las garantías son importantes?
c. ¿Qué tipos de garantías conoce a nivel general?
d. ¿Conoce algún tipo de garantía financiera? Si su respuesta es afirmativa, ¿cuáles conoce?
e. ¿Qué finalidad considera usted que tienen las garantías en las entidades financieras?
f. ¿En qué momento se hace efectiva una garantía?

Indague por favor qué es desembolso, a que se refiere garantía en las entidades financieras, tipos de garantías y en qué consiste cada una de ellas.

Adicional a su exploración, también puede ayudarse con las siguientes páginas y videos:

- **Desembolso:** Qué es Desembolso - Definición
- **Garantía:** https://n9.cl/c8fx
- **Tipos de garantías:** https://n9.cl/98lp
- **Garantía y tipos de garantía:** https://n9.cl/za9cl https://n9.cl/fsba
- **Garantía real hipoteca:** https://n9.cl/6kkn1
- **Garantía real prenda:** https://n9.cl/q6bo
- **Garantía personal (aval, pagaré):** https://n9.cl/a12y https://n9.cl/ar00



Haga clic en el siguiente enlace: GARANTÍA FINANCIERA | Diccionario Financiero iA

Elabore una historieta a través del libro virtual, donde se refleje que usted es el asesor microfinanciero y el cliente es propietario de un pequeño negocio (usted elige); el cliente solicita crédito para invertir en el negocio, realizando todo el proceso de crédito; hasta el momento del desembolso con garantía personal (**pagaré, carta de instrucciones y seguro de vida deudores),** deberá describir en el libro virtual, las características de estos tres elementos esenciales para cualquier desembolso de crédito.

Puede usar la aplicación *Storyjumper* StoryJumper: #1 rated site for creating story books



Para ver el tutorial haga clic sobre el siguiente enlace: Escribir cuentos con Storyjumper

Los parámetros para la elaboración del libro virtual son:

- Deben existir por lo menos dos personajes (asesor y cliente).
- Debe llevar por lo menos: cubierta, portada, tabla de contenido, introducción, contenido, conclusiones.
- Contener el proceso de un crédito.
- Creativo.

2. Ejercicio de apropiación – Pagaré

Ha llegado la hora de aplicar los conocimientos adquiridos; cada aprendiz elaborará de manera manual, cada uno de los siguientes documentos primordiales (pagaré en blanco, Carta de instrucciones y Seguro de vida deudores), antes de cualquier desembolso de crédito, y expondrá a la ficha su definición, características, y para qué sirven.

3. Entregue la evidencia, a través del espacio disponible en la plataforma.

Control de documento:

	Nombre	**Fecha**
Autor(es)	Vilma Andrea Baracaldo Neira	Noviembre 2020
	Luis Fernando Botero Mendoza	Febrero de 2021
	Rafael Neftalí Lizcano Reyes	Febrero de 2021
	Ana Catalina Córdoba Sus	Marzo de 2021