PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

ANALISIS DE RIESGO Y FORMALIZACION DE OPERACIONES DE CREDITO

- **Denominación del Programa de Formación:**
  Tecnólogo en Gestión Bancaria y de Entidades Financieras
- **Código del Programa de Formación:**
  121202
- **Nombre del Proyecto**
  FOMENTAR LA EDUCACION FINANCIERA EN LA COMUNIDAD EDUCATIVA Y EMPRESAS DIDACTICAS SENA **1950043**

- **Fase del Proyecto**

  Ejecución

- **Actividad de Proyecto**
  1. Desarrollar los procesos de asesoría en el manejo de los productos y servicios financieros en la comunidad educativa SENA, seleccionada

- **Competencia**

  C1. Analizar el riesgo crediticio de acuerdo con las políticas institucionales y normatividad vigente.

  C2. Formalizar las operaciones de crédito de acuerdo con lo aprobado y la Política institucional.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar**:

  C1.1 Ejecutar los procesos de análisis y evaluación del riesgo crediticio en los productos y servicios financieros, según lineamientos establecidos en la normatividad vigente y la política institucional.

  C1.2. Aplicar los criterios y factores determinantes para establecer la solvencia económica, moral y legal en el otorgamiento del crédito de los clientes de acuerdo a los parámetros establecidos en la normatividad vigente y política institucional.

  C1.3 Elaborar el informe de las condiciones crediticias del cliente, para la toma de decisión por parte del departamento de crédito, teniendo en cuenta el análisis previo, los manuales de procedimientos de la entidad y la normatividad vigente.

C2.1 Analizar el cumplimiento de los requerimientos exigidos para la constitución de las garantías solicitadas y aprobadas para el desembolso del crédito, de acuerdo con la normatividad legal e institucional vigente.

C2.2 Evaluar el cumplimiento de los requisitos exigidos para el desembolso de créditos, de acuerdo con la normatividad legal e institucional.

- **Duración de la Guía**

  350 horas

1. **PRESENTACION**

El Asesor Comercial debe otorgar y desembolsar créditos a los clientes que se ajusten a sus características y necesidades, basados en la debida diligencia y buenas prácticas. Ahora tiene como compromiso realizar las actividades planteadas con el fin de conocer y aplicar las herramientas necesarias para desempeñar las funciones como analista de riesgo de crédito en el sector real.
Para realizar un óptimo análisis de riesgo y la formalización de las operaciones es necesario conocer las diferentes modalidades de crédito permitidas en el país, identificar los tipos de sociedades y la documentación de constitución legal, manejo de garantías, políticas legales e internas de otorgamiento de los créditos, análisis de los informes de las centrales de riesgos, manejo de información y base de datos, análisis de indicadores financieros e interpretación de los estados financieros de los clientes.

Las actividades planteadas están encaminadas a formarlos de manera que puedan desempeñarse como Analistas en productos de colocación en las entidades del sector financiero u otro tipo de empresas que manejen crédito, que lo puedan hacer ágilmente, con vocación de servicio y con un alto compromiso en el cumplimiento de normas y las metas propuestas por la institución.

ANALISIS: Examinar detalladamente una cosa, separando o considerando por separado sus partes, para conocer sus características o cualidades, o su estado, y extraer conclusiones, que se realiza separando o considerando por separado las partes que la constituyen.



RIESGO: Posibilidad de que se produzca un contratiempo o una desgracia, de que alguien o algo sufra perjuicio o daño.



CREDITO: es una operación financiera donde una persona (acreedor) presta una cantidad de dinero a otra (deudor), esta última se compromete a devolver en un tiempo determinado con unos intereses y costos adicionales.



Una de los objetivos principales que tienen las entidades financieras en otorgar créditos en general a personas naturales y jurídicas, siendo una herramienta que puede ayudar en cualquier momento. Las entidades financieras antes de aprobar un crédito deben realizar un proceso de revisión y validación de la información entregada por los clientes, comportamiento financiero, capacidad de pago, teniendo en cuenta las políticas internas de la entidad financiera.

RIESGO DE CRÉDITO: es la posibilidad de pérdida económica derivada del incumplimiento de las obligaciones asumidas por las contrapartes de un contrato. El concepto se relaciona a instituciones financieras y bancos, pero se puede extender a empresas, mercados financieros y organismos de otros sectores.



3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

3.1 C.1 Actividad de Reflexión inicial.



La mayoría de los seres humanos tienen sueños por cumplir en la vida, comprar una casa o un carro, viajar, estudiar, tener una familia, entre otros, es parte del mismo desarrollo del ser; una de las formas de lograr estos sueños es por medio de un crédito a una entidad financiera, ya que es difícil ahorrar una cantidad de dinero en corto tiempo o simplemente no poseen la cultura del ahorro, por lo que de esta manera se haría muy difícil lograr que estos sueños se cumplan , en su cargo como asesor comercial usted juega un papel muy importante a la hora de asesorar a un cliente y ayudarlo a cumplir dichos sueños. Al otorgar créditos a los clientes, es indispensable la agilidad, la calidad del trabajo, la eficiencia y eficacia, todo esto con |el fin de prestar un buen servicio según las políticas de la entidad.

Actividad: La empresa "Arlenny Motors" se dedica a la comercialización de toda clase de motores para vehículos, se le presento una oportunidad de adquirir nuevos motores con un proveedor muy exigente a un precio especial, con un descuento del 20%, lo cual le permitiría obtener una ganancia adicional para el negocio, pero no cuenta con el dinero necesario para cubrir esta oportunidad.
De acuerdo con su conocimiento plantee y sustente una solución que le permita obtener estos recursos, asi mismo responda de acuerdo con su iniciativa los siguientes interrogantes:

1. ¿Considera usted que hay deudas buenas y deudas malas, cual es la diferencia?
2. ¿Cuál considera que es la importancia del asesor comercial en el otorgamiento de un crédito?
3. ¿Considera que el otorgar créditos a los clientes redunda en la sociedad? ¿Por qué?
4. ¿Al otorgar un crédito se deben seguir normas y políticas?, ¿Por qué?

Elabore un documento con la respuesta, para ser socializado con el grupo a través de una mesa redonda, deberá reposar junto con las demás evidencias en su portafolio.

AMBIENTE: Banco Didáctico
RECURSOS O MATERIALES: papel y lápiz
EVIDENCIA: participación en mesa redonda

C.2 Actividad de Reflexión inicial

Las personas y empresas para atender sus necesidades o cumplir sus sueños, buscan obtener créditos con las entidades financieras, con unas condiciones de cuota, plazo, tasa de interés y garantía.

Aprendiz como funcionario comercial del Banco Didáctico Sena, debe asesora al cliente en el manejo de los créditos, con el fin de garantizar el retorno de los fondos prestados.
Responda las siguientes preguntas, Socialícelo con el grupo y suba la evidencia de aprendizaje a la plataforma blackboard en el link habilitado para tal fin.

1. ¿Los créditos se deben pagar en su totalidad?
2. ¿Qué sucede si el cliente no paga los créditos?
3. ¿Qué pasa si incumple con las condiciones pactadas inicialmente?
4. ¿Quién responde por los créditos cuando el cliente no paga?



AMBIENTE: Banco Didáctico Sena
RECURSO: Hoja de block, lapicero
EVIDENCIA: Blackboard

3.2 C.1 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

- La siguiente actividad nos ayudara entender el concepto general de riesgo crediticio y su impacto tanto para el sector financiero como para las empresas en general.

¿Hoy cuenta con un dinero extra de $5.000.000, los cuales los guarda bajo el colchón, por temor a que se los roben, no quiere depositarlos en el Banco ya que considera que en vez de incrementar su valor lo va a disminuir por las comisiones que cobran?, se le presenta las siguientes opciones de préstamo con lo cual puede poner a rentar ese dinero, debe elegir una, sustentar su respuesta indicando que información analizó para tomar la decisión.

a) José Hilario Lozada, es propietario de una pequeña finca ubicada en mundo nuevo, con cultivo de café, con lo cual sostiene a su familia, esposa, suegra, 5 hijos y un hermano. Ha sido muy buena paga.
b) Matilde Toro, tiene 80 años es pensionada de una empresa de confecciones, donde laboro por 35 años como obrera de maquina plana, es soltera y vive sola.
c) Dario Quintero tiene 26 años, acabo de abrir un establecimiento de comidas rápidas ubicado en la avenida 30 de agosto con calle 40. Es soltero, pero tiene un hijo de 1 año, vive solo.
d) Josefina Marín tiene 39 años, es empleada desde hace 6 años con la Empresa Nestlé Colombia en el área de publicidad, es felizmente casada y tiene dos hijos de 16 y 10 años, su esposo labora como contador en la Empresa Papeles Nacionales desde hace 10 años.

- Aprenderemos sobre algunos términos relacionados con el riesgo crediticio.
  Resuelva los siguientes interrogantes, socialícelos con el instructor y el grupo y súbalo a la plataforma blackboard al link “Actividad de contextualización”

Los créditos involucran un aspecto fundamental: La confianza, la palabra crédito viene del latín créditum – crédere, que significa ‘creer’, ‘confiar’.

a) ¿Qué es un préstamo?
b) ¿Qué entiende por cuota y que elementos incluye?
c) ¿Qué es Interés pactado?
d) ¿Qué es Garantía?
e) ¿Qué entiende por plazo pactado?
f) ¿Qué es Codeudor?
g) ¿Qué es Aval?

AMBIENTE: Banco Didáctico
RECURSOS O MATERIALES: papel y lápiz, computador
EVIDENCIA: plataforma Blackboard

C.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

Una vez los créditos de los clientes son presentados por los analistas a los diferentes entes con atribuciones, quienes aprueban o no el otorgamiento de los mismos y sus condiciones de desembolso, esta información es de vital importancia para contribuir al cumplimiento de los objetivos del Banco Didáctico Sena y los del cliente, de tal forma es indispensable la agilidad, la calidad del trabajo, la eficiencia y eficacia, todo esto con el fin de prestar un buen servicio según las políticas de la entidad.

Aprendiz, responda las siguientes preguntas, Socialícelo con el grupo y suba la evidencia de aprendizaje a la plataforma blackboard en el link habilitado para tal fin.

1. ¿Qué es garantía?
2. ¿Todos los créditos deben contar con garantía? Explique
3. ¿Defina con sus palabras el término desembolso?
4. ¿Cuáles son los pasos a seguir para el desembolso?
5. ¿Qué es Codeudor?
6. ¿Qué es Aval?

AMBIENTE: Banco Didáctico Sena
RECURSO: Hoja de block, lapicero
EVIDENCIA: Blackboard

3.3 Actividades de Apropiación del conocimiento: (Conceptualización y Teorización).

- **Identificar el riesgo de las operaciones financieras desde la normatividad vigente para SARLAFT, SARO y SARC basado en los principios éticos en un contexto laboral y social.**

  - **Análisis de Riesgo, Riesgo de crédito**:
    Definición, Orígenes, Factores, Tipos, Sistemas de administración del Riesgo, SARC, SARI, SARO, SARLAF

    Normativa: (C.E 029/2014) PARTE II- mercado Intermediado Titulo 1-Instrucciones generales relativas a las operaciones de los establecimientos de crédito Cap. 1. Operaciones activas de crédito: condiciones generales para cualquier operación de crédito.

    Gestión del riesgo de crédito que dicta la SFC en (CE 100 DE 1995) Cap. II Gestión del riesgo de crédito. Realizar taller cap02 riesgo crediticio (SARC).

AMBIENTE: Banco Didáctico
RECURSOS O MATERIALES: material de apoyo,
https://www.superfinanciera.gov.co/publicacion/10083480,
https://www.superfinanciera.gov.co/inicio/circular-basica-contable-y-financiera-circular-externa--de---15466
EVIDENCIA: Talleres plataforma Blackboard

- **Consulta y análisis de los sectores económicos**:
  Realizar análisis de un sector económico que permita estimar los Riesgos en el otorgamiento de un crédito a este Sector.

  AMBIENTE: Banco Didáctico
  RECURSOS O MATERIALES: Tics
  EVIDENCIA: Material, presentación y exposición sobre análisis del Sector

- **Aplicar la política comercial y de crédito de acuerdo a los lineamientos de cada entidad financiera asesorando al cliente de una manera asertiva en un contexto social.**

  - **Reconocer los tipos de sociedades y requisitos de constitución legal**:
    Clasificación de las empresas: Según su objeto social, actividad económica, procedencia del capital, tamaño, número de propietarios
    Tipos de sociedades y sus características: Simplificada por acciones, limitada, anónima, colectiva, asociativa de trabajo, comandita simple, comandita por acciones.

    Consulte la información, análisis de las características, ventajas y desventajas de cada tipo de sociedad, responsabilidades y limitantes de los socios para respaldar las deudas adquiridas.

    AMBIENTE: Banco Didáctico
    RECURSOS O MATERIALES: Tics
    EVIDENCIA: Material, presentación y exposición

  - **Política de crédito y garantías**:
    Definición y ejemplos de línea de crédito y préstamo
    Funciones de crédito: económica y social
    Clasificación de los créditos: Comercial, Consumo, vivienda, microcréditos
    Políticas de crédito; definición, factores externos e internos, definición de mercado objetivo, Requisitos de documentación, términos y condiciones. Renovaciones, administración de créditos
    Gestión de crédito; definición y principios
    Garantías: Definición
    Tipos de garantías: personales y reales

    Exposición magistral por parte del instructor, con apoyo de mapas conceptuales, cuestionarios, talleres, foros, investigaciones como complemento, realizados por los aprendices. (Elaboración de la política de crédito del Banco Didáctico SENA).

AMBIENTE: Banco Didáctico
RECURSOS O MATERIALES: Tics
EVIDENCIA: Documento Escrito- plataforma Blackboard

- **Centrales de Riesgo**:
  Definición, análisis e interpretación
  Data crédito, Cifin
  Habeas data
  Base de datos: lista Clinton, peps
  Calificación de la Cartera

  Consulta y Exposición aprendices y complemento por parte del instructor con apoyo de Estudios de casos, análisis de reportes de clientes

  AMBIENTE: Banco Didáctico
  RECURSOS O MATERIALES: Tics
  EVIDENCIA: Análisis de casos

- **Aplicar el procedimiento para la constitución de operaciones de crédito solicitadas por el cliente, teniendo en cuenta los principios básicos de la ética.**
- **Aplicar los procesos y procedimientos para el trámite de las solicitudes de productos y servicios de los clientes según sus expectativas y necesidades en un contexto social**
- **Aplicar los procesos de venta y negociación de productos financieros asesorando al cliente según sus expectativas y necesidades en un contexto social**

- **Análisis financiero**:
  Contabilidad Básica:
  Clasificación de las cuentas: Reales y Nominales, cuentas de orden
  Estructura de la cuenta
  Plan único de Cuenta
  Naturaleza de las cuentas
  Activo, Pasivo; Patrimonio, Ingresos, Egresos, Costo de ventas
  Codificación
  Inventario: Periódico, Permanente, Kardex
  Impuestos: IVA, Retención en la Fuente, Impoconsumo, Ica
  Estados Financieros
  Contabilidad y análisis Financiero
  Definición de análisis Financiero
  Técnicas de análisis financiero
  Aplicación de análisis financiero

  Exposición magistral por parte del instructor, con apoyo de mapas conceptuales, cuestionarios, talleres, foros, investigaciones como complemento, realizados por los aprendices.

  AMBIENTE: Banco Didáctico Sena
  RECURSO: Hoja de block, lapicero, Tic,
  EVIDENCIA: Blackboard

- **Garantías:**
  Definición
  Normativa

Tipos de garantías: personales y reales
Política de Crédito: Aplicación
Cobertura y Asegurabilidad
Avalúos

Exposición aprendices y complemento por parte del instructor con apoyo de Estudios de casos, análisis de reportes de clientes

AMBIENTE: Banco Didáctico Sena
RECURSO: Tic, Cartulina
EVIDENCIA: Blackboard

- **Actividad Final**: **Practica / Juego de Roles**
  Documentación de crédito, análisis de crédito, formalización de operaciones de crédito

  ROL DE CLIENTE:
  El Instructor asignara un perfil de cliente con lo cual el aprendiz debe Documentar el crédito cumpliendo con todos los requisitos según el tipo de cliente y la política de crédito.
  Diligenciar formatos y presentar documentos de solicitud de crédito

  ROL DE ASESOR COMERCIAL / ANALISTA DE CREDITO
  El Instructor Asignara un cliente para realizar la respectiva asesoría
  Análisis de documentación entregada por clientes
  Análisis de la información: Comercial (cliente), Jurídica, económica (sector económico), Financiera (Estados financieros)
  Análisis de Riesgos
  Generar informes con análisis de la información para Presentar solicitudes a comité de crédito
  Participación como Miembro del comité de crédito.
  Elaborar Respuesta del Comité de Crédito sobre aprobación o Negación del crédito.

  - **Formalizar las operaciones de crédito, de acuerdo con las aprobaciones dadas por el comité de crédito, Firma de Garantías, desembolsos de Créditos.**

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento

Atención del Banco Didáctico Sena a las demás empresas didácticas del Centro de Comercio y Servicios.

Elaboración de estudio de crédito a amigos o familiares.

Ambiente Requerido

Ambiente de Aprendizaje Banco Didáctico dotado de las óptimas condiciones de: Seguridad industrial, iluminación, ventilación, salud ocupacional, equipos TIC, conectividad, herramientas de apoyo didáctico y mobiliario pertinente al proceso de la formación.

Materiales

Computadores con conexión a internet, video beam, mesas de trabajo, sillas, marcadores borrables, marcadores permanentes, papel bond, cinta delgada, bandas de caucho, clips, cosedoras, ganchos de cosedora, perforadora.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Se desarrollaran diferentes actividades, tales como talleres, juego de roles, exposiciones, socializaciones y aplicación de instrumentos de evaluación en cada etapa del proceso formativo, para fortalecer Conocimiento, Desempeño y Producto de forma individual y grupal.
El instructor evaluará desde la presentación personal, Conocimiento de los procesos de análisis del riesgo de crédito, diligenciamiento apropiado de documentos, actitud, servicio al cliente, agilidad, enfocado hacia la integralidad del asesor bancario y analista de crédito.

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
DE CONOCIMIENTO: Actividad de contextualización Preguntas problemicas, ideas y conceptos previos Saberes Relacionados con Análisis de riesgo, riesgo de crédito , Sarlaft, saro, sari, Sarc Normativa, sectores económicos, tipos de sociedades y requisitos de constitución legal Saberes relacionados con contabilidad, estados financieros los procesos de análisis del riesgo de crédito en entidades financieras, razones financieras Saberes sobre Políticas de crédito, garantías y centrales de riesgo	Describe las medidas de seguridad para la conservación de la información recibidas de los clientes con base en la normatividad vigente. Describe las clases de sociedades y requisitos de constitución según el código de comercio. Diligencia los formularios de estudio de crédito según procedimientos establecidos. Presenta al estamento decisorio las solicitudes recibidas de los clientes según protocolos institucionales. Analiza los reportes de las centrales de riesgo e información de otras entidades financieras y proveedores con base en la normatividad legal. Describe las clases de análisis financiero de acuerdo con la técnica seleccionada.	**DE CONOCIMIENTO:** Instrumento : Cuestionario Técnica: Formulación de preguntas problemicas, foros, talleres, estudio de casos **DE DESEMPEÑO**: Instrumento: Lista de chequeo Técnica: Observación/Juego de roles/simulación/ estudio de casos **DE PRODUCTO**: Instrumento: Lista de chequeo Técnica: Observación/valoración de producto

DE DESEMPEÑO: Aplicación de la normatividad vigente para operaciones de crédito Asesoría a clientes, análisis de la documentación presentada para estudio de crédito, análisis de la información financiera, análisis de riesgo, análisis de centrales de riesgo, estudio de garantías. **DE PRODUCTO**: Informe del comité de crédito, formalización de la operación de crédito, constitución de garantías.	Interpreta los indicadores financieros de liquidez, actividad, solidez y rentabilidad según políticas institucionales y de calidad. Determina la rentabilidad de las operaciones de crédito con base en los parámetros institucionales Aplica las diversas formas de comunicación con el cliente de acuerdo con las normas institucionales Aplica el código de ética y conflicto de intereses según políticas de la institución Aplica el procedimiento establecido para el desembolso de los créditos aprobados de acuerdo con la política institucional. Aplica el procedimiento establecido para la constitución de las garantías exigidas, para el desembolso de los créditos de acuerdo con la política institucional. Verifica la cobertura y asegurabilidad de las garantías aprobadas, de acuerdo con la normatividad institucional.	

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Abono: es el registro de una cantidad realizado en el haber de una cuenta bancaria, que aumenta el saldo de la misma. Se produce, por ejemplo, al ingresar en la cuenta una cantidad en efectivo o un cheque a favor del titular de la misma.

El término hace también referencia a cada uno de los pagos parciales de un préstamo o una compra a plazos. Además identifica el documento justificativo de un pago o ingreso.

Debida diligencia común. Proceso establecido para identificar clientes de Estados Unidos, con base en los registros de la entidad.

Periodo: Es el intervalo de tiempo en el que se liquida la tasa de interés (año, semestre, trimestre, bimestre, mes, quincena, semana, diario, etc.).

Capital: Es el dinero que se presta, comúnmente se le denomina valor presente.

Interés: es la retribución que reciben los inversionistas y prestamistas por ceder el uso del dinero o capital propio o el costo que pagan los prestatarios por utilizar el dinero o capital ajeno y se expresa en valor absoluto.

Tasa de interés: cuando expresamos el interés en forma porcentual, hablamos de tasa de interés. Esta resulta de la relación matemática que existe entre el monto del interés que se retribuye al capital y el monto del capital invertido inicialmente.

Interés compuesto: esta modalidad de interés se caracteriza porque para la liquidación de los intereses se toma como base el capital más los intereses liquidados y no pagados en períodos anteriores. Esto quiere decir que los intereses liquidados en el pasado se han convertido en capital y por lo tanto generan nuevos intereses, fenómeno conocido como la capitalización de intereses.

Tasa de interés nominal: la tasa de interés nominal es aquella que se utiliza para anunciar las operaciones financieras, bien sean de financiamiento o de inversión, es decir, que con la tasa de interés nominal se presentan las condiciones de liquidación de los intereses de un negocio.

Tasa de interés efectiva: la tasa de interés efectiva es la que realmente se paga o se obtiene durante un período de liquidación de intereses. Si se trata de varios períodos de liquidación de intereses, es necesario suponer que estos se capitalizan en cada período.

Capitalización simple: es un tipo de capitalización de recursos financieros que se caracteriza porque la variación que sufre el capital no es acumulativa. Los intereses que se generan en cada periodo no se agregan al capital para el cálculo de los nuevos intereses del siguiente periodo. De esta manera los intereses generados en cada uno de los periodos serán iguales.

Capitalización Compuesta: Incorporación al capital inicial de una inversión de los intereses generados por la misma. Produciéndose de esta forma en el periodo siguiente intereses sobre este nuevo capital acumulado.

Estado del resultado integral y estado de resultados (antes estado de resultados)

Resultado integral: Presentará todas las partidas de ingreso y gasto reconocidas en el periodo.

Estado de resultados: Con dos análisis estado de resultados y estado de resultados integral; Presentará todas las partidas de ingreso y gasto reconocidas en el periodo.

Flujos de efectivo: Ayuda a los usuarios a determinar:

-La capacidad del ente económico para generar flujos de efectivo futuros positivos.

- Solvencia del ente para cumplir con sus obligaciones y pagar dividendos o participaciones.

- La necesidad de financiamiento externo de la empresa.

- Las razones de las diferencias entre el ingreso neto de la organización y las entradas y desembolsos de efectivo correspondientes.

- Las inversiones y financiaciones de entrada y salida de efectivo, durante el periodo.

Notas a los estados financieros: Además de ser obligatorios deben acompañarse con notas aclaratorias y complementarias en donde se analizan con más detalle algunos conceptos de las cifras que se muestran dentro de los estados financieros.

Análisis vertical: Consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas del estado financiero.

Análisis horizontal: Plantea problemas de crecimiento desordenado de algunas cuentas, como también la falta de coordinación con las políticas de la empresa.

Razones financieras : Las razones financieras son indicadores utilizados en el mundo de las finanzas para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa o unidad evaluada, y su capacidad para asumir las diferentes obligaciones a que se haga cargo para poder desarrollar su objeto social.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Banco de la República, Banco Central de Colombia, (2016) Recuperado de http://www.banrep.gov.co/

Superintendencia Financiera de Colombia, (2016) Recuperado de **https://www.superfinanciera.gov.co**

Asobancaria, (2016) Recuperado de **http://www.asobancaria.com/**

Saber mas, Ser más, Programa de Educación Financiera de los Bancos en Colombia, Asobancaria, (2014), Recuperado de **https://sabermassermas.com/**

Sistema de Bibliotecas, Iniciativa SENA, Recuperado de **www.biblioteca.sena.edu.co**

Mineducación, Todos por un Nuevo país Paz, equidad, educación Recuperado de **http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-340033_archivo_pdf_Orientaciones_Edu_economica_financiera.pdf**

SASLOW, Joan; ASCHER, Allen; Top Notch Fundamentals – Second edition. Teacher's and student's edition, Lesson planner; New York U.S. 2011.

ARL, Sura, Recuperado de www.arlsura.com.co

Bibliografia:

Rodrigo Estupiñan Gaitán, Orlando Estupiñán Gaitán, (2006), Análisis financiero y de Gestión, Ecoe Ediciones.

NIC/ NIIF, El primer portal en español de Normas Internacionales de información financiera NIIF-IFRS, Recuperado de http://www.nicniif.org/home/acerca-de-niif-para-pymes/acerca-de-las-niif-para-pymes.html

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Alba Inés Echeverry Castañeda** **Beatriz Eugenia Urrea Villegas**	**Instructora** **Instructora**	**Comercio y servicios**	**Julio de 2019**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					