Plan De Mejora “Implementación de base de datos en Excel” Banco De Bogotá

Banca Vivienda – Crédito constructor

Jenifer Tatiana Angarita Ocampo

Tutor: José Alexander Cely Ramírez

Universidad Santo Tomás

Faculta de Negocios Internacionales

Tunja, Boyacá

2023

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN 5

ABSTRACT 5

1. INTRODUCCIÓN 7

1.1 Justificación 8

1.2 Preguntas de reflexión 8

2. OBJETIVOS 9

2.1 Objetivo general 9

2.2 Objetivos específicos 9

3. ESTUDIO DE LA EMPRESA 9

3.1 Misión 9

3.2 Visión 10

3.3 Valores corporativos 10

3.4 Estructura organizativa 10

3.3 Actividad económica 11

3.4 Ventaja competitiva 11

3.5 Antecedentes 12

4. DIAGNOSTICO EMPRESARIAL 13

4.1 Matriz DOFA 14

4.2 Matriz MEFE 15

4.3 Matriz MEFI 16

4.4 Matriz MIME 17

4.5 Resultados 17

5. PLAN DE MEJORA 18

5.1 Objetivo general 18

5.2 Objetivos específicos 18

5.3 Iniciativas estratégicas 19

5.4 Estrategias para implementar el plan de mejora 20

5.5 Cronograma 26

5.6 Recomendaciones 26

6. CONCLUSIONES 27

REFERENCIAS 29

ANEXOS 30

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Estructura organizacional banco de Bogotá 11

Figura 2. Seguimiento desembolsos y pagos crédito constructor 21

Figura 3. Agrupación pagos y desembolsos con última fecha de corte 22

Figura 4. Argumentos de función BUSCAR V 22

Figura 5. Valor ejecución de créditos 23

Figura 6. Nombres de proyectos desembolsados 24

Figura 7. Neto total según proyección semanal 24

Figura 8. Rectificación de envió de correos 25

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Matriz DOFA 14

Tabla 2. Matriz MEFE 15

Tabla 3. Matriz MEFI 16

Tabla 4. Matriz MIME 17

Tabla 5. Iniciativas estratégicas 20

Tabla 6. Cronograma 26

RESUMEN

El siguiente plan de mejora, está enfocado en presentar y evidenciar los resultados que se obtuvieron como objetivo a la hora de desarrollar una base de datos en Excel en la cual se adjunta toda la información mediante unas tablas dinámicas con el informe APERCAN para mejorar los procesos que se manejan manualmente, de tal manera que se pueda dar un detalle exacto a la gerencia de vivienda.

Los informes de Crédito constructor del Banco de Bogotá llegan a diario y la información obtenida es muy larga y se pueden dejar pasar o perder algunos de estos. La ejecución de estas tablas dinámicas permitirá que el área de Crédito constructor del Banco de Bogotá pueda tener semanalmente la información concreta y acertada de los créditos a los cuales se les realizo desembolsos y así mismo de los cuales el banco ha recibido pagos, con esta implementación los especialistas podrán tener una mejor visión de cómo están sus proyecciones y así tomar una decisión con relación al crédito y tener una comunicación directa con el cliente que está en espera o no ha cumplido con ciertos acuerdos.

PALABRAS CLAVE: Crédito, clientes, pagos, desembolsos, competencia.

ABSTRACT

In this improvement plan work, we present and evidence the results that were obtained as an objective when developing a database in which all the information is attached through pivot tables with the APERCAN report to improve the processes that are handled manually. The reports of Builder Credit of Banco de Bogotá arrive daily, and the information obtained is very long and some data can be missed or lost.

The implementation of these pivot tables will allow Banco de Bogotá's construction credit area to have concrete and accurate information on a weekly basis about the loans to which disbursements have been made and those for which the bank has received payments. With this implementation, the specialists will have a better view of how their projections are and thus be able to make a decision regarding the loan and have direct communication with the client who is waiting or has not complied with certain agreements.

KEY WORDS: Credit, customers, payments, disbursements, competition.

1. INTRODUCCIÓN

El mercado inmobiliario ha crecido y transformado anualmente, por lo que se ha vuelto un panorama dinámico en la economía colombiana representando así el 13,5% del producto interno bruto (PIB) y el 7,3% de empleabilidad (Hernandez & Vargas, 2023). Es por esto que las grandes, medianas y pequeñas constructoras o clientes requieren acceso a un financiamiento seguro y flexible para llevar a cabo proyectos de construcción o adquisición de bienes raíces, los bancos nacionales entran a tomar un roll importante en el cual se encaminan en una competencia para poder acoger al cliente y convertirse en un socio muy importante para el desarrollo de un proyecto.

Es así como este trabajo se centra en hacer un análisis sobre los cambios, tendencias y hábitos de consumo del segmento, al igual que realizar un análisis comparativo de la oferta de valor que ofrece el Banco de Bogotá vs la competencia a nivel nacional. Además, se aborda la realización del plan de mejora en la Gerencia de Banca vivienda, donde se pudo evidenciar las fortalezas y debilidades teniendo como resultado el desarrollo de un sistema por medio de Excel que permita optimizar procesos de manera automática haciendo cruces de una base denominada APERCAN, para obtener información exacta de los desembolsos y pagos con el número de crédito de cada proyecto y al momento que el banco tenga un nuevo proyecto o un nuevo socio solo sea agregarlo.

Finalmente, estos datos se entregarán semanalmente a los especialistas para que ellos puedan realizar las presentaciones cada semana en los comités, con esto se espera que los procesos de crédito constructor que se dividen en PYME, Corporativo, empresarial y mediana empresa sean óptimos y no retrasen los procesos de desembolsos que necesitan los clientes.

1.1 Justificación

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, es importante tener clara la importancia que tiene la implementación de este plan de mejora, dado que es esencial consolidar la información de los créditos constructores que llegan a la dirección de vivienda, debido a razones que afectan positivamente la gestión financiera, como lo puede ser el mejoramiento de la eficiencia operativa ya que actualmente la información que llega diariamente de los créditos esta dispersa en diferentes hojas de cálculo la cual es consolidada por cada uno de los especialistas a su manera, lo que dificulta la obtención rápida y precisa de datos al final de la semana, por lo que la nueva base de Excel proporcionara una gestión que recopile y organice esta información agilizando los procesos internos.

Así mismo la toma de decisiones estratégicas se tiene que basar en datos que sean reales, precisos y oportunos, al consolidar dicha información en una sola base, se facilitara la generación de informes y análisis que permitirán a los dos gerentes de crédito constructor tomar decisiones en tiempo real, con el fin de presentar esto a la dirección y así tener una visión de como se esta comportando el mercado y las necesidades de los clientes.

Esta transformación en infraestructura de datos fortalecerá la posición del banco en el mercado financiero y contribuirá a su crecimiento y éxito continuo.

1.2 Preguntas de reflexión

- ¿Por qué implementar una base de Excel que permita mejorar los procesos que se manejan manualmente en el banco?

- ¿Cómo las estrategias aplicadas pueden reflejar una mejora en el departamento de banca vivienda?

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo general

Establecer un plan de mejora que permita optimizar los procesos de información relacionada con los créditos aprobados por el Banco de Bogotá al área de crédito constructor, mediante una base de tablas dinámicas en Excel.

2.2 Objetivos específicos

- Identificar la información necesaria del banco con el fin de reconocer su estado actual y sus objetivos organizacionales.
- Diagnosticar sobre la correcta utilización de la base de tablas dinámicas en Excel para una mejor optimización de procesos del área encargada.
- Diseñar estrategias de mejora medibles y adaptables a las necesidades de la organización usando de base los resultados del diagnóstico.

3. ESTUDIO DE LA EMPRESA

Banco de Bogotá es una de las instituciones financieras más importantes del país de Colombia con una trayectoria desde 1870 (Banco de Bogota, s.f.).

3.1 Misión

"Un banco líder en Colombia para el mercado de empresas, personas y el sector social.

El mejor apoyo para el crecimiento y progreso de sus clientes.

Un Banco que cumple con los objetivos de liderazgo en eficiencia, rentabilidad, utilidad y generación de valor que esperan los accionistas." (Banco de Bogota, s.f.).

3.2 Visión

"Ser banco líder y referente de Colombia y Centroamérica que crece con el progreso de sus clientes, de su equipo humano, de sus accionistas y del país." (Banco de Bogota, s.f.)

3.3 Valores corporativos

Honestidad, Compromiso, Respeto, Eficiencia, Servicio.

3.4 Estructura organizativa

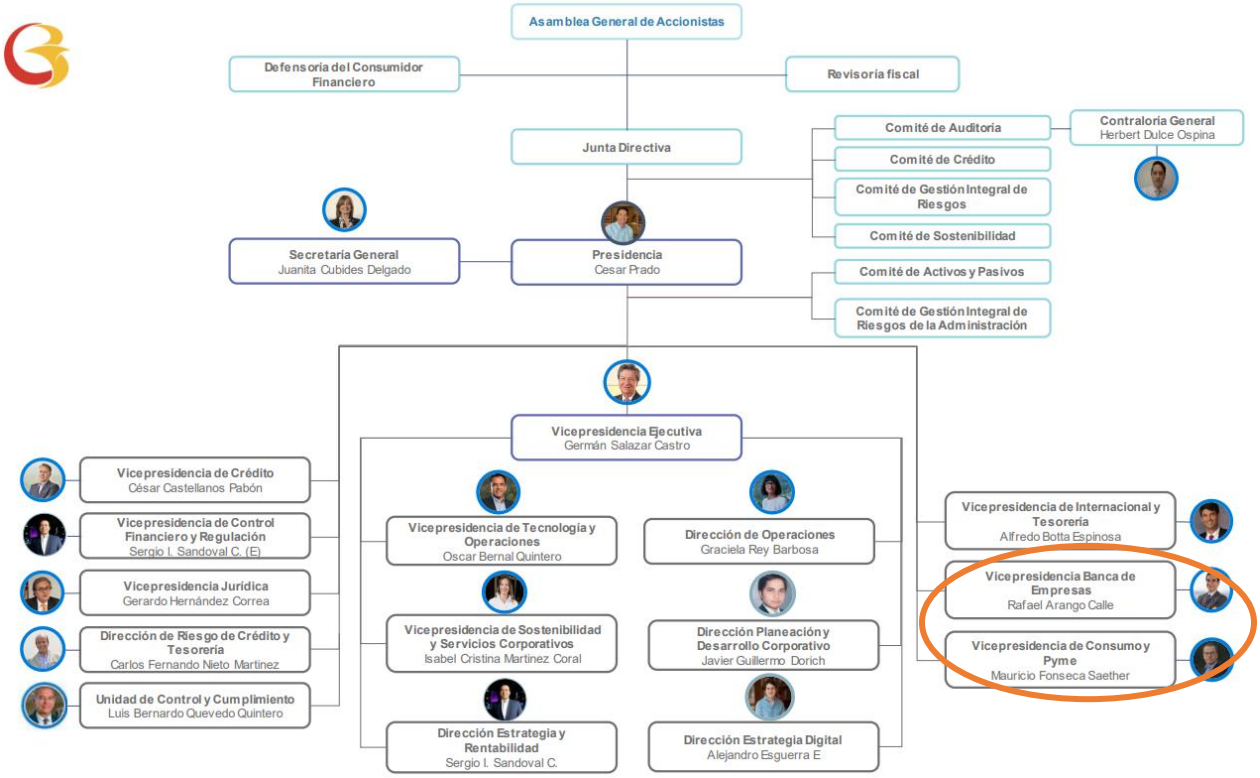


Figura 1. Estructura organizacional banco de Bogotá

Fuente: *(Banco de Bogotá, s.f.)*

Nota: Organigrama Banco de Bogotá, enfocado en la vicepresidencia de banca de empresas y vicepresidencia de consumo y pyme.

3.3 Actividad económica

La actividad económica del Banco de Bogotá es una actividad comercial que se dedica a ofrecer servicios financieros tanto a empresas como a personas.

3.4 Ventaja competitiva

Actualmente Banco de Bogotá cuenta con 678 sucursales con presencia en Colombia, lo que ha llevado a que muchos de sus clientes tengan la gran posibilidad de acceder a sus servicios fácilmente (Bancos Guide, s.f.), además de esto Banco de Bogotá le ha ido apostando a crear un

camino sostenible en algunas de sus áreas, lo que ha ido generando año tras año un vínculo amistoso sostenible con el planeta para las futuras generaciones, razón por la cual lo ha llevado a ocupar el puesto número uno con más ganancias del país, superando a Bancolombia y Davivienda, con unas utilidades de 1,51 billones, una emisión de bonos verdes por 3.000 millones, reconocimiento en el anuario de sostenibilidad como una de las compañías entre el 15% del mundo con mejor desempeño e hizo el lanzamiento de una tarjeta amazonia y tarjeta Unicef para apoyar la niñez colombiana (Vargas, 2021).

Banco de Bogotá ha sido reconocido por octava vez por Euromoney como el mejor banco colombiano, debido al manejo e impacto que tuvo para mantenerse y mejorar su sistema en el periodo de pandemia enfocados en la digitalización y sostenibilidad, consiguiendo unos resultados resilientes que apoyaran a subir la economía colombiana.

3.5 Antecedentes

Banco de Bogotá es una empresa colombiana, fundada el 15 de noviembre de 1870, desempeñando en sus primeros años un papel muy importante en el desarrollo económico y financiero de Colombia, se crea como el primer banco a nivel nacional, estableciendo las bases del sistema bancario del país, su misión principal era brindar servicios financieros a la economía colombiana, a lo largo de los años Banco de Bogotá experimento diversas transformaciones y cambios de nombre, esto incluyendo la asociación con otros bancos y adquisiciones estratégicas, Con el paso del tiempo el banco estableció diferentes sucursales en Colombia, convirtiéndose en la institución bancaria con más oficinas en el país.

Actualmente, el banco se ha ido modernizando y diversificando a medida que van avanzando y creando las nuevas tecnologías y modelos de los servicios financieros,

introduciendo productos y servicios que puedan estar acordes a las necesidades cambiantes de sus clientes, además de esto se ha expandido internacionalmente en otros países de América Latina lo que ha permitido llevar más allá de los limites sus operaciones a una clientela global.

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente Crédito constructor nace en el año 2012 por lo que ha tenido diversos cambios entre esos la nueva incursión del sistema crédito constructor sostenible, a pesar de que lleva una trayectoria de aproximadamente 11 años se han reflejado algunos procesos que no tienen buena ejecución lo que hace que en algunas ocasiones no se pueda cumplir con los informes a tiempo para los comités y en otros se omita alguna información que era necesaria, para esto se realiza una DOFA donde se ve la evaluación de procesos que se está llevando a cabo y poder aportar un sistema que permita agilizar procesos.

4. DIAGNOSTICO EMPRESARIAL

4.1 Matriz DOFA

MATRIZ DOFA	
DEBILIDADES	**OPORTUNIDADES**
1- Los requisitos exigidos a los clientes son muy rigurosos, lo que limita a muchos de estos a querer acceder a este servicio. 2- Las bases de datos de crédito constructor tienen mucha información, haciendo que los procesos lleven mas tiempo de lo que debería ser. 3- el mercado de construcción es altamente competitivo, lo que ejerce presión en las márgenes de ganancia del banco. 4- Cambios en la reglamentación por parte del Estado al sector vivienda. 5- Riesgos de morosidad en algunos casos por parte de los clientes.	1- por medio de las bases de datos e implementación de la inteligencia artifical se prodan optimizar los procesos manuales. 2- Alianzas estratégicas con otras entidades para expandir la cartera de los créditos. 3- Mejorar la satisfacción del cliente para generar fidelidad a largo plazo. 4- Informes que aporten valor a la comunidad financiera y demuestren el compromiso del banco con la transparencia, responsabilidad y conocimiento del mercado. 5- Colaboración con la fiduciaria de Bogotá para generar mayor confianza y lealtad entre sus clientes.
FORTALEZAS	**AMENAZAS**
1- Constante demanda en el sector constructor e inmobiliario de Colombia. 2- Tener ya como cliente fidelizado a las empresas constructoras mas grandes del país. 3- Por la amplia experiencia y catalogación como uno de los mejores bancos en Colombia , puede brindar un mejor servicio dado a su conocimiento. 4- Tasa de interés fija desde el momento que se empieza a desembolsar el crédito. 5- Banco de Bogotá ofrece términos flexibles para que los clientes puedan adaptarse a las necesidades específicas que tengan, generando por ende una ventaja competitiva.	1- Competencia agresiva por parte de las otras entidades financieras por captar clientes, lo que puede reducir los márgenes y la rentabilidad. 2- Crédito constructor esta atrasado frente a otros bancos que ya cuentan con proyectos de áreas pequeñas, licencias turísticas, Airbnb, etc., lo que hace que pierdan muchos clientes. 3- Problemas imprevistos que tengan los proyectos de construcción, que lleven a atrasar los cumplimientos de pagos. 4- No poder dar cumplimiento a las metas trazadas anualmente por el banco. 5- Crisis económica.

Tabla 1. Matriz DOFA

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Matriz DOFA, en la que se dejan plasmados los 4 factores internos y externos de la Banca vivienda del banco de Bogotá.

4.2 Matriz MEFE

MEFE			
OPORTUNIDADES	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PROMEDIO
Por medio de las bases de datos e implementación de la inteligencia artifical se prodan optimizar los procesos manuales.	0,10	4	0,4
Alianzas estratégicas con otras entidades para expandir la cartera de los créditos.	0,10	4	0,4
Mejorar la satisfacción del cliente para generar fidelidad a largo plazo.	0,09	3	0,27
Informes que aporten valor a la comunidad financiera y demuestren el compromiso del banco con la transparencia, responsabilidad y conocimiento del mercado.	0,10	4	0,4
Colaboración con la fiduciaria de Bogotá para generar mayor confianza y lealtad entre sus clientes.	0,05	3	0,15
SUBTOTAL OPORTUNIDADES			1,62
AMENAZAS	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PROMEDIO
Competencia agresiva por parte de las otras entidades financieras por captar clientes, lo que puede reducir los márgenes y la rentabilidad.	0,11	2	0,22
Crédito constructor esta atrasado frente a otros bancos que ya cuentan con proyectos de áreas pequeñas, licencias turísticas, Airbnb, etc., lo que hace que pierdan muchos clientes.	0,12	1	0,12
Problemas imprevistos que tengan los proyectos de construcción, que lleven a atrasar los cumplimientos de pagos.	0,09	1	0,09
No poder dar cumplimiento a las metas trazadas anualmente por el banco.	0,09	2	0,18
Crisis económica.	0,15	2	0,3
SUBTOTAL AMENAZAS			0,91
TOTAL	1,00		2,53

Tabla 2. Matriz MEFE

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Matriz de evaluación de los factores externo (MEFE).

4.3 Matriz MEFI

MEFI			
FORTALEZAS	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PROMEDIO
Constante demanda en el sector constructor e inmobiliario de Colombia.	0,15	4	0,6
Tener ya como cliente fidelizado a las empresas constructoras mas grandes del país.	0,10	4	0,4
Por la amplia experiencia y catalogación como uno de los mejores bancos en Colombia , puede brindar un mejor servicio dado a su conocimiento.	0,09	3	0,27
Tasa de interés fija desde el momento que se empieza a desembolsar el crédito.	0,09	4	0,36
Banco de Bogotá ofrece términos flexibles para que los clientes puedan adaptarse a las necesidades especificas que tengan, generando por ende una ventaja competitiva.	0,10	4	0,4
SUBTOTAL FORTALEZAS			2,03
DEBILIDADES	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PROMEDIO
Los requisitos exigidos a los clientes son muy rigurosos, lo que limita a muchos de estos a querer acceder a este servicio.	0,09	1	0,09
Las bases de datos de crédito constructor tienen mucha información, haciendo que los procesos lleven mas tiempo de lo que debería ser.	0,15	2	0,3
el mercado de construcción es altamente competitivo, lo que ejerce presión en las márgenes de ganancia del banco.	0,09	2	0,18
Cambios en la reglamentación por parte del Estado al sector vivienda.	0,05	2	0,1
Riesgos de morosidad en algunos casos por parte de los clientes.	0,09	1	0,09
SUBTOTAL DEBILIDADES			0,76
TOTAL	1,00		2,79

Tabla 3. Matriz MEFI

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Matriz de evaluación de factores internos (MEFI)

4.4 Matriz MIME

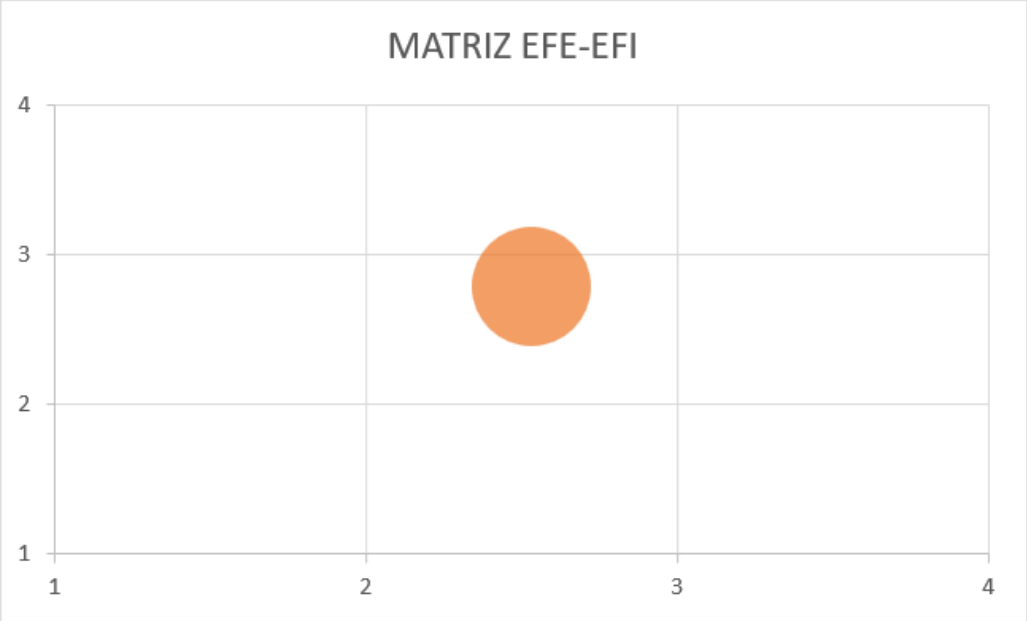


Tabla 4. Matriz MIME

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Matriz interna-externa (MIME)

4.5 Resultados

Luego de tener la recopilación de los datos obtenidos mediante las matrices DOFA, MEFI Y MEFE, se pudo evidenciar mediante la Matriz MIME que la gerencia de Banca Vivienda del Banco de Bogotá se encuentra en un punto en el que debe retener y mantener, lo que quiere decir que en el momento el Banco se encuentra en una posición estable, aun así, se puede seguir mejorando para lograr unos mayores alcances a las perspectivas del mejoramiento continuo de la banca.

5. PLAN DE MEJORA

De acuerdo con la información obtenida a través del estudio de cada uno de los puntos tratados anteriormente, la implementación de una nueva base permitirá la recopilación de los datos diarios que llegan al banco, teniendo como resultado el conteo exacto de desembolsos y pagos, además de esto se podrán tomar decisiones, dado que la banca de vivienda se divide en diferentes áreas, el área de crédito constructor, semanalmente se debe reunir y recopilar la información con las áreas que trabaja de la mano.

Esta herramienta es crucialmente eficaz y rápida dado que sirve para volver a actualizar los datos mensualmente sin tener que borrar la información del mes vencido, al igual que en el corte del año, es muy importante tener claridad con el tema del uso de la nueva herramienta, por lo que a su vez se estará creando un informe que permita al próximo practicante o el cargo tener conocimiento del uso de la base para que así no se cometan errores y se pueda seguir gestionando de manera eficaz la implementación de esta.

5.1 Objetivo general

Implementar la base de pagos y desembolsos, para la optimización de tiempos invertidos antiguamente y así generar un mayor rendimiento.

5.2 Objetivos específicos

1- Diseñar la base que se va a requerir para el uso de la información diaria de desembolsos y pagos.
2- Extraer los documentos que van a suministrar la información necesaria para la creación de la base.

3- Implementar la base de datos que va a ser utilizada como parte fundamental en el buen funcionamiento y gestión de datos diarios.

5.3 Iniciativas estratégicas

OBJETIVO	ESTRATEGIA	META	INDICADOR
Diseñar la base que se va a requerir para el uso de la información diaria de desembolsos y pagos.	Documentar el tipo de información que se va a registrar en la base de Excel, separando cada informe en diferentes partes dependiendo el segmento que se quiera trata, ya sea PYME, corporativo, empresarial o mediana.	Disminuir el tiempo anteriormente aplicado, mejorando la capacidad de información obtenida.	Número de créditos obtenidos con la nueva base, menos la diferencia de créditos que se obtenían anteriormente.
Extraer los documentos que van a suministrar la información necesaria para la creación de la base.	Definir las tablas que compondrán la información en Excel y el como se realizara el cruce de datos para que sea un proceso mas optimo.	Tener el 100% de información diaria ejecutada en los informes.	Tiempo empleado en la recolección de todos los documentos necesarios para la información completa de desembolsos y pagos al banco.
Implementar la base de datos que va a ser utilizada como parte	Requerir a los especialistas que los datos sean verificados	Desaparecer completamente las acciones que eran	Número de créditos obtenidos en cada

fundamental en el buen funcionamiento y gestión de datos diarios.	y actualizados para tener un orden continuo y hacer llegar la información a los 2 gerentes y 10 especialista mediante el correo corporativo.	ejecutadas manualmente por cada uno de los especialistas cada semana.	cierre de semana y al mes.

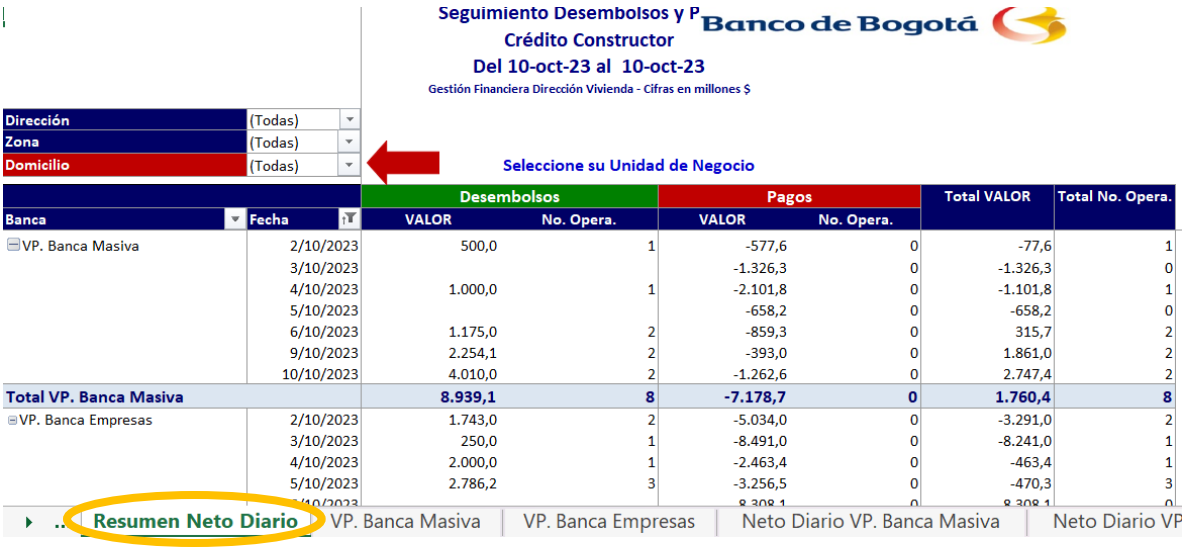
Tabla 5. Iniciativas estratégicas

Fuente: Elaboración propia.

5.4 Estrategias para implementar el plan de mejora

Para dar cumplimiento al plan de mejora y que este sea ejecutado se deben tener en cuenta los aspectos que se van a aplicar, así mismo desarrollar un informe donde se deje el empalme de la nueva base para dar a entender cómo se maneja y de esta forma el próximo practicante o persona que quede a cargo tenga el conocimiento para dar continuidad con el mismo.

1- Tener conocimiento de la base que llega diariamente al correo corporativo, denominada APERCAN y hacer el siguiente proceso desde de abrirlo y descargarlo:



Seguimiento Desembolsos y P
Crédito Constructor
Del 10-oct-23 al 10-oct-23
Gestión Financiera Dirección Vivienda - Cifras en millones $

Banco de Bogotá

Dirección (Todas)
Zona (Todas)
Domicilio (Todas)

Seleccione su Unidad de Negocio

Banca	Fecha	Desembolsos VALOR	Desembolsos No. Opera.	Pagos VALOR	Pagos No. Opera.	Total VALOR	Total No. Opera.
VP. Banca Masiva	2/10/2023	500,0	1	-577,6	0	-77,6	1
	3/10/2023			-1.326,3	0	-1.326,3	0
	4/10/2023	1.000,0	1	-2.101,8	0	-1.101,8	1
	5/10/2023			-658,2	0	-658,2	0
	6/10/2023	1.175,0	2	-859,3	0	315,7	2
	9/10/2023	2.254,1	2	-393,0	0	1.861,0	2
	10/10/2023	4.010,0	2	-1.262,6	0	2.747,4	2
Total VP. Banca Masiva		**8.939,1**	**8**	**-7.178,7**	**0**	**1.760,4**	**8**
VP. Banca Empresas	2/10/2023	1.743,0	2	-5.034,0	0	-3.291,0	2
	3/10/2023	250,0	1	-8.491,0	0	-8.241,0	1
	4/10/2023	2.000,0	1	-2.463,4	0	-463,4	1
	5/10/2023	2.786,2	3	-3.256,5	0	-470,3	3

Resumen Neto Diario | VP. Banca Masiva | VP. Banca Empresas | Neto Diario VP. Banca Masiva | Neto Diario VP

Figura 2. Seguimiento desembolsos y pagos crédito constructor

FUENTE: Tomado de los correos del área financiera APERCAN, Banco de Bogotá.

Una vez se tenga abierto el documento, se debe dirigir al Resumen neto diario y allí dar en la opción mostrar > clientes, una vez aplicado este proceso se debe insertar una tabla dinámica donde se deben seleccionar los campos de la siguiente manera:

FILTROS: TRN MOD
FILAS: NUMERO
VALORES: Suma de VALOR MOD

Teniendo la tabla dinámica de esta manera ya se puede aplicar un filtro tanto de los pagos y de los desembolsos ejecutados.

2- Con la base que fue creada, donde se incluye cada número del crédito y todos los especialistas, se puede tener un solo informe, el cual se consolida:

Etiquetas de	Suma de VALOR MOD		Etiquetas de	Suma de VALOR MOD
454795507	531,01086		454151596	-182,20495
653788095	971,02456		457368696	-387,5336
656147290	600		459865823	-63,2
658950620	275		553042552	-127
659923944	1000		553708343	-7,26728
659939161	1856,7968		554025436	-188,37028
754587824	127,45238		555270836	-12,528389
755487289	449,45457		555743130	-347,08917
756477476	5677		555875513	-50
756853176	500		556655303	-324,07308
756997002	2000		556913542	-534,46383
759026555	250		556923176	-11,009376
759028642	850		557235248	-3054,3207
759701557	900		557499294	-189,8
759906658	1114,8788		557517746	-554,98796
853726737	87,6		557794704	-257,9125
854356368	2000		557850215	-52,885318
854574417	500		558318040	-491,1
854628020	1336,7036		558748834	-80
855042551	736,769		558799342	-0,000532
855102736	1050,0122		558817581	-81,867001
855146547	250		[illegible]	30

MENÚ | DESEMBOLSOS | PAGOS | Hoja1 | RADICACIONES

Figura 3. Agrupación pagos y desembolsos con última fecha de corte

FUENTE: Elaboración propia.

Se agregará una hoja en la base creada donde se va a tener el consolidado de los desembolsos y pagos y se procede a hacer un cruce, donde nos va a desplegar automáticamente el valor desembolsado y pagado por número de crédito.

Argumentos de función ? X

BUSCARV

Valor_buscado	K3	=	658638130
Matriz_tabla	Hoja1!$B$3:$C$31	=	{454795507\531,010861;653788095\971,024
Indicador_columnas	2	=	2
Rango	0	=	FALSO

Figura 4. Argumentos de función BUSCAR V

FUENTE: Elaboración propia.

Para esto se va a necesitar de la formula BUSCAR V donde en valor buscado se seleccionará el primer número de crédito que salga en la base, en matriz tabla se seleccionara la tabla ya sea de desembolsos o pagos que se agregaron en la hoja nueva, fijando la misma, indicador de columnas 2 y rango 0 o Falso para tener una coincidencia exacta.

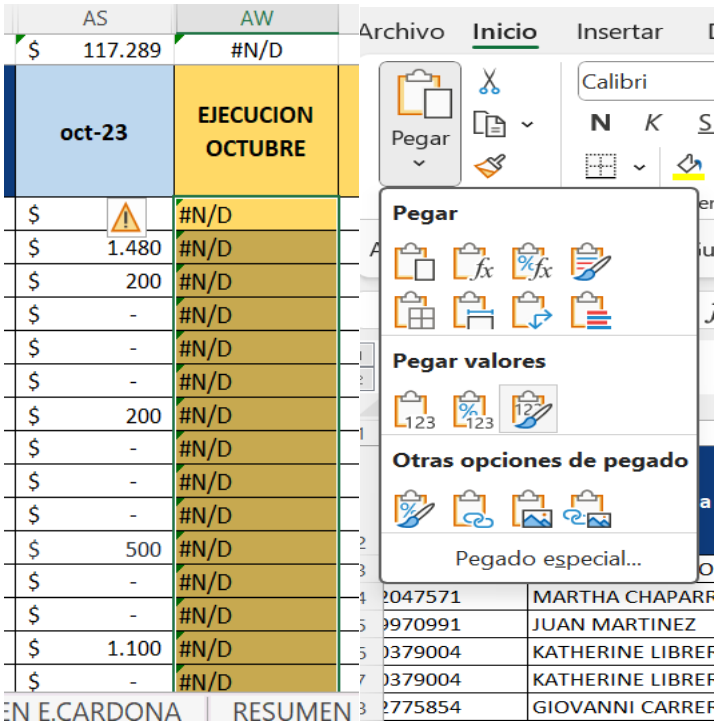


Figura 5. Valor ejecución de créditos

FUENTE: Elaboración propia.

Se va a arrastrar la formula y saldrá en la ejecución valores como #N/D los cuales hacen referencia a créditos que en el momento no han sido desembolsados o pagados, para que esto quede como un valor se van a remplazar por un 0 para poder tener el ejecutado real diario el cual se vera reflejado de la siguiente manera:

Proyecto	Nit Constructor	Especialista	nov-23	EJECUCION NOVIEMBRE
20 DE JULIO	9012047571	MARTHA CHAPARRO	$ 1.283	$ 1.283
CANTOVERDE ETAPA 2 (TORRE B)	9005029218	KATHERINE LIBREROS	$ 850	$ 850
ALTOS DE SANTA ANA ETAPA 1 (TORRE 7, 7A, 8, 9, 10,	9004735961	ANDREA CASTILLO	$ 800	$ 800
BARLOVENTO ETAPA 1	9004598570	KATHERINE UMBARILA	$ 3.341	$ 3.341
BARLOVENTO ETAPA 2	9004598570	KATHERINE UMBARILA	$ 1.907	$ 1.907
BOTANIKA PARQUE RESIDENCIAL ET 1 Y 2 (TORRES 1,2	9008873679	MARTHA CHAPARRO	$ 1.231	$ 1.231
CANTARRANA HILLS TORRE 2	9013408145	JUAN MARTINEZ	$ 200	$ 100
FELICIA	8301321821	JUAN MARTINEZ	$ 2.500	$ 2.500
FIQUE CONDOMINIO RESIDENCIAL ET 3	9012229685	GIOVANNI CARRERO	$ 2.000	$ 1.000
LLANO AZUL ETAPA 3	8909170077	GLORIA BETANCUR	$ 1.200	$ 1.200
LOS NARANJOS Mz 2, ET. 2	9006979809	KATHERINE LIBREROS	$ 1.200	$ 700
MALIBÚ CONDOMINIO - TORRE 3		ANDREA CASTILLO	$ 1.063	$ 1.063

Figura 6. Nombres de proyectos desembolsados

FUENTE: Elaboración propia.

Este proceso se deber realizar en las dos hojas de desembolsos y pagos para poder saber como se encuentra el NETO de cada banca y poder tener una visión de su proyección mensual.

NETOS PYME

Especialista	NETO	PROY. INCICIAL	3-nov	10-nov	17-nov
ANDREA CASTILLO	-$ 644	-$ 944	-$ 644	-$ 644	$ -
JESUS SANTOS	-$ 1.057	-$ 100	-$ 339	-$ 507	$ -
JUAN MARTINEZ	$ 903	$ 956	$ 1.456	$ 966	$ -
LUZ MERY MERCADO	-$ 1.676	-$ 3.250	-$ 3.450	-$ 3.450	$ -
MARTHA CHAPARRO	-$ 1.798	-$ 2.880	-$ 2.694	-$ 2.691	$ -
Total general	**-$ 4.272**	**-$ 6.218**	**-$ 5.671**	**-$ 6.326**	**$ -**

Figura 7. Neto total según proyección semanal

FUENTE: Elaboración propia.

Los netos se verán reflejados como están representados en la imagen anterior por cada una de las bancas, Pyme, Corporativo, empresarial, mediana.

3- Como ultima estrategia para tener una buena ejecución del plan de mejora se debe rectificar semana a semana en los comités que la información este correcta o si el especialista desea cambiar su proyección, para así cada viernes lograr enviar el cierre de semana, por lo que se debe enviar un correo como el siguiente:

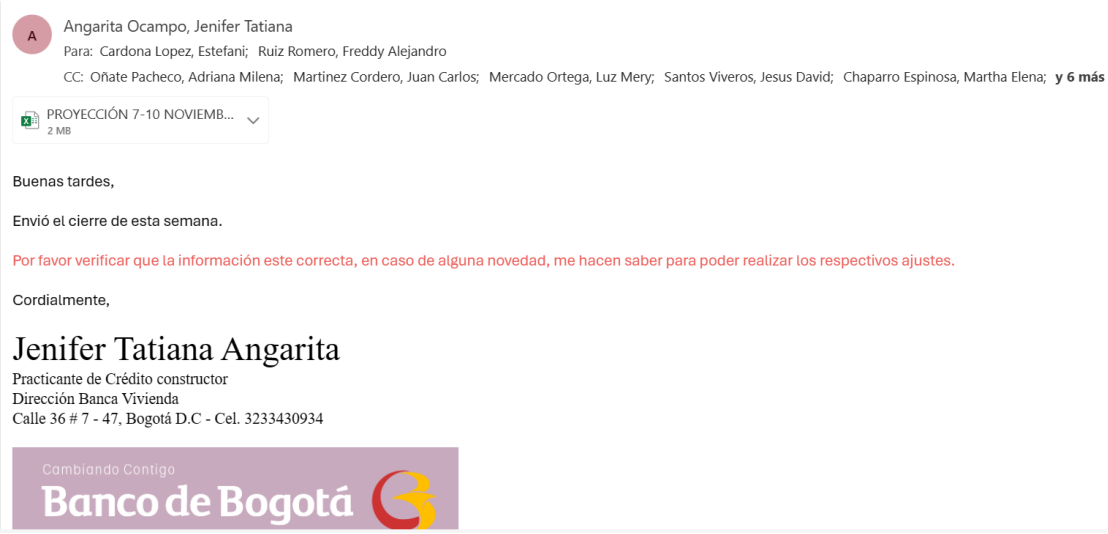


Figura 8. Rectificación de envió de correos

FUENTE: Elaboración propia.

5.5 Cronograma

ACTIVIDAD	TIEMPO DE DURACIÓN											
	SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Solicitud de aprobación de ingreso a las bases de datos del banco.												
Concretar con los dos gerentes de crédito constructor los datos que serán necesarios para la base.												
Creación de la base de desembolsos y pagos de los												
Reuniones con los especialistas, para darles a conocer la información que se va a necesitar y como se va a manejar la base.												
Utilización de la base y recopilación del año 2023												
Buzón de sugerencias.												
Medición de resultados obtenidos, desde la ejecución de la nueva base.												

Tabla 6. Cronograma

5.6 Recomendaciones

Para dar cumplimiento con esta base en el área de crédito constructor, se debe tener el conocimiento del informe que se va a dejar relacionado con el empalme:

- Realizar un feedback con todos los miembros de crédito constructor para que se facilite la aplicación de la base y que en posibles cambios futuros no se pierdan los datos.
- Dar cumplimiento con los tiempos establecidos por parte de los gerentes para que ellos puedan al final del mes recopilar toda la información.

- Dar respuesta con un plazo de máximo 5 días finalizando el mes para que los informes puedan ser entregados al director de Banca Vivienda.
- contactarse con todos los especialistas por medio de la aplicación teams para revisar las proyecciones y hacer los cambios pertinentes para que cada viernes se empiecen a hacer los envíos de los correos corporativos.
- Asegurar que el plan de mejora se convierta en una tarea obligatoria, para no retrasar tareas de los gerentes.

6. CONCLUSIONES

La realización de la práctica profesional junto con los conocimientos obtenidos en el transcurso de los 4 años de la carrera de negocios internacionales me permitió conocer más acerca del manejo financiero en Colombia, especialmente en el sector bancario, donde pude desarrollar más mi capacidad de análisis de datos, análisis de competencia en el mercado, entre otros.

Además de esto, tuve la gran oportunidad de mejorar significativamente mis habilidades técnicas, especialmente en herramientas y software, lo cual será muy enriquecedor y beneficioso para mis futuras oportunidades laborales, al igual que la vinculación con el Banco de Bogotá para próximos practicantes de la Universidad Santo Tomas.

El plan de mejora me permitió demostrar mi potencial como practicante ya que pude aportar con ayuda de mis jefes y equipo de trabajo, un punto significativo en el área de crédito constructor, dando a entender que el constante manejo y cambio de herramientas de bases es muy

necesario para poder disminuir el trabajo e incrementar la capacidad de análisis de datos que se requieren en un sector tan importante como lo es el financiero.

Como resultado de este plan de mejora pude hacer un aporte muy grande permitiendo identificar cuáles eran las oportunidades de mejora para el área y se espera que próximos practicantes continúen manejan la base de datos o la implementen, para que áreas operativas aportando al banco.

Sin embargo, son grandes retos y obstáculos que van a ir naciendo con el tiempo, pero se deben ir mejorando a medida que van surgiendo nuevas políticas en el banco o políticas del Estado, así mismo se debe seguir dando manejo a la base de Excel ya que se deja manejar fácilmente y sirve para actualizarse mes a mes y anualmente.

REFERENCIAS

Banco de Bogota. (s.f.). *Nuestro banco*. Obtenido de Banco de Bogotá: https://www.bancodebogota.com/wps/portal/banco-de-bogota/bogota/nuestra-organizacion/nuestro-banco/historia-mision-vision

Bancolombia. (s. f.). *Crédito para construcción: características y beneficios*. https://www.bancolombia.com/educacion-financiera/vivienda/credito-para-construccion

Bancos Guide. (s.f.). *Bancos*. Obtenido de https://www.bancos.guide/sucursales-banco-de-bogota/

BBVA. (2023, 20 noviembre). *Crédito Construcción de Vivienda | BBVA Colombia*. https://www.bbva.com.co/personas/productos/prestamos/vivienda/construccion-de-vivienda.html

Crédito Constructor. (s. f.). https://www.bancocajasocial.com/portalserver/todo-para-su-proyecto/credito-constructor

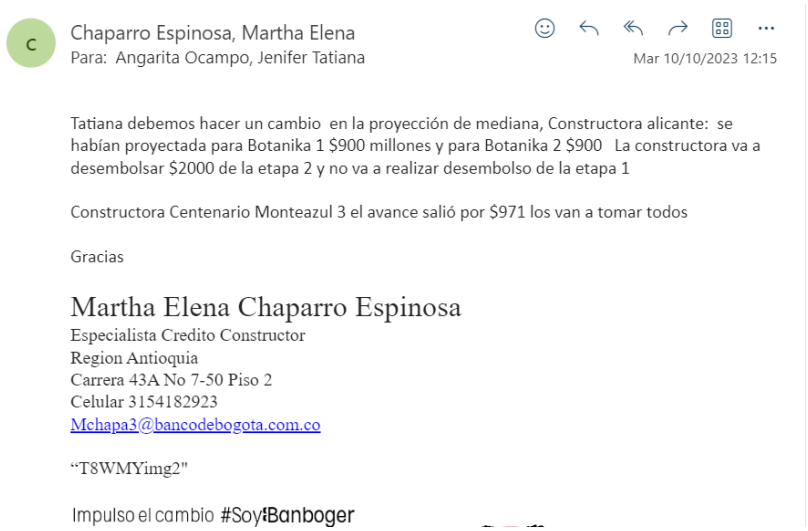
Fiduciaria Bogotá | ¡Invertir es fácil, muy fácil! (s. f.). https://www.fidubogota.com/home

Hernandez, M., & Vargas, M. J. (17 de Enero de 2023). *Colombia/Situación inmobiliaria*. Recuperado el 29 de Septiembre de 2023, de BBVA Research: https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/colombia-situacion-inmobiliaria-2022/

Portafolio. (2022, 19 diciembre). Así quedan los subsidios de vivienda VIS y VIP con el nuevo salario mínimo. *El Tiempo*. https://www.eltiempo.com/economia/sectores/subsidios-de-vivienda-vis-y-vip-en-2023-con-el-nuevo-salario-minimo-727108

Vargas, L. (27 de Agosto de 2021). *LA REPÚBLICA*. Obtenido de https://www.larepublica.co/responsabilidad-social/las-estrategias-de-sostenibilidad-de-las-entidades-bancarias-con-mas-ganancias-3223237

ANEXOS



Chaparro Espinosa, Martha Elena
Para: Angarita Ocampo, Jenifer Tatiana
Mar 10/10/2023 12:15

Tatiana debemos hacer un cambio en la proyección de mediana, Constructora alicante: se habían proyectada para Botanika 1 $900 millones y para Botanika 2 $900 La constructora va a desembolsar $2000 de la etapa 2 y no va a realizar desembolso de la etapa 1

Constructora Centenario Monteazul 3 el avance salió por $971 los van a tomar todos

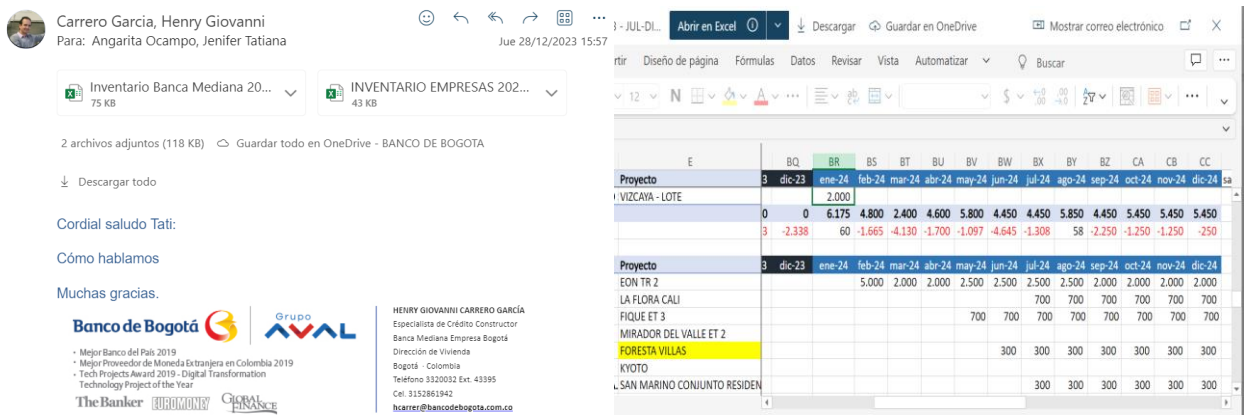
Gracias

Martha Elena Chaparro Espinosa
Especialista Credito Constructor
Region Antioquia
Carrera 43A No 7-50 Piso 2
Celular 3154182923
Mchapa3@bancodebogota.com.co

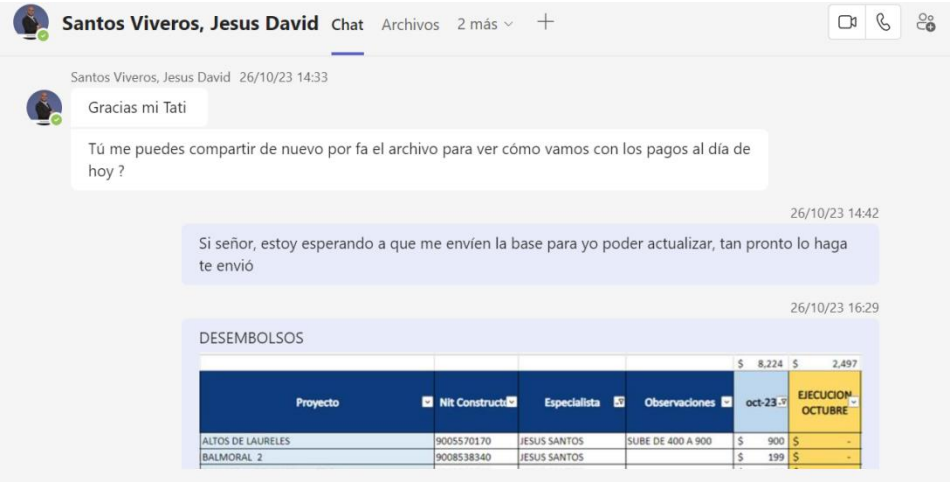
"T8WMYimg2"

Impulso el cambio #Soy!Banboger

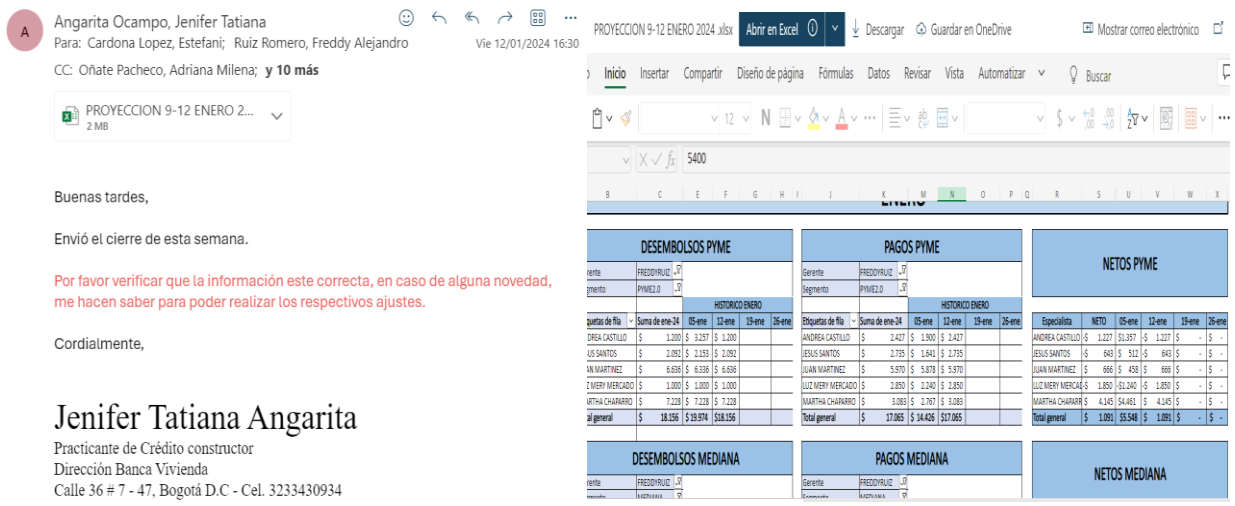
En la imagen **(Anexo A),** los especialista de crédito constructor me enviaban los cambios de sus proyecciones para que estos fueran ejecutados en la base que se creo.



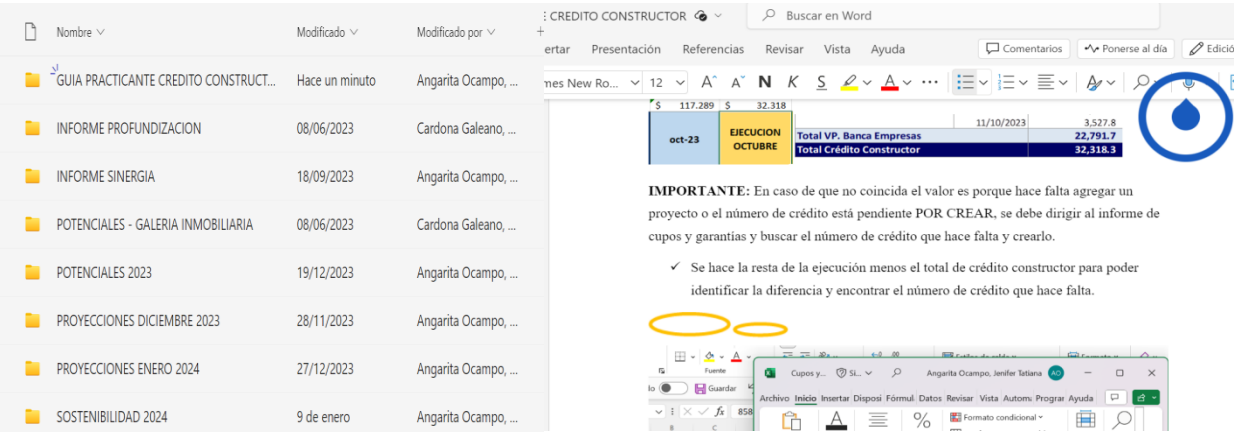
En la imagen **(Anexo B)**, los especialistas hacían él envió de sus proyecciones dependiendo de la banca que manejaran.



En la imagen **(Anexo C),** se mantenía una constante conversación con cada especialista para que ellos pudieran hacer gestión de sus cambios y poder ver cuántos desembolsos y pagos se habian hecho.



En la imagen **(Anexo D),** Hay evidencia de que se empezó a ejecutar el archivo creado y se tenía una gestión eficaz de desembolsos y pagos y así mismo podían ver su neto, por especialista, banca o como desearan.



En la imagen **(Anexo E),** hice la creación de una carpeta y de las instrucciones para el próximo practicante, con el fin de que se pueda seguir ejecutando la base creada.