

Diseño de un plan para la implementación de una nueva modalidad de crédito:
“WtePresta” en el Banco W S.A.

Cesar Augusto Rincón Pérez

Luis Eduardo Miranda Quintero

Universidad Santo Tomás

Especialización en Gestión para el Desarrollo Empresarial

Mg. Carlos Andrés Rubio Cárdenas

30 de junio de 2023

**DISEÑO DE UN PLAN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA NUEVA MODALIDAD DE
CRÉDITO: “WtePresta” EN EL BANCO W S.A.**

AUTORES

CESAR AUGUSTO RINCÓN PÉREZ

LUIS EDUARDO MIRANDA QUINTERO

Presentando para optar el título de: Especialista en Gestión para el Desarrollo Empresarial

DIRECTOR

MG. CARLOS ANDRÉS RUBIO CÁRDENAS

Universidad Santo Tomás

Facultad de Ciencias y Tecnologías, Universidad Santo Tomás

Especialización en Gestión para el Desarrollo Empresarial

Bogotá D.C.

30 de junio de 2023

Contenido

Título	9
Resumen.....	9
Abstract	10
Introducción.....	11
1. Problema de Investigación.....	13
1.1. Planteamiento del Problema	13
1.2. Formulación del Problema.....	13
1.3. Árbol de Problemas.....	14
2. Objetivos.....	15
2.1. General	15
2.2. Específicos.....	15
3. Justificación y Delimitación	15
4. Plan de trabajo.....	17
5. Diseño Metodológico	17
5.1. Tipo de Investigación	17
5.2. Método de Investigación.....	18
5.3. Fuentes y Técnicas de Investigación.....	18
5.4. Instrumentos de Recolección de Información	19
6. Análisis de Entornos/Sector	25
6.1. Análisis del Macro Entorno.....	25
6.2. Análisis del Micro Entorno	35
6.3. Entorno Misional	37

Misión.	37
Visión.	37
Objetivo.	37
7. Diagnóstico Organizacional	38
7.1. Aplicación de Herramientas de Diagnóstico	38
7.1.1. Análisis Externo	38
7.1.1.1. Análisis PESTEL.	39
7.1.2. Análisis Interno	46
7.1.3. Matrices de Diagnostico	48
7.1.3.1. Matriz de Evaluación de Factores Externos MEFE	48
7.1.3.2. Matriz de Evaluación de Factores Internos MEFI.....	50
7.1.3.3. Matriz FODA.....	52
7.2. Sensibilización y Aceptación del Cambio.	53
7.2.1. Cinco Fuerzas Competitivas de Porter	53
7.2.1.1. Poder de Negociación de los Clientes.	54
7.2.1.2. Poder de Negociación de los Proveedores.	55
7.2.1.3. Amenaza de Nuevos Competidores.	56
7.2.1.4. Amenaza de Productos Sustitutivos.	57
7.2.1.5. Rivalidad entre Competidores.....	58
8. Propuesta de Solución.....	59
8.1. Referentes Teóricos	59
8.1.1. Historial Crediticio	59

8.1.2.	Vida Crediticia.....	59
8.1.3.	Tarjeta de Crédito	59
8.1.4.	Préstamo Bancario.....	59
8.1.5.	Micro Crédito.....	60
8.1.6.	Nivel Socioeconómico.....	60
8.1.7.	“GotaGota”	60
8.2.	Descripción de la Solución	62
8.2.1.	Descripción de la propuesta.....	62
8.2.2.	Objetivo de la propuesta	62
8.2.3.	Objetivo general.....	62
8.2.4.	Objetivos específicos	63
8.2.5.	Estrategias Asociadas.....	64
	Estrategias - FO.....	64
	Estrategias - DO	64
	Estrategias - FA	65
	Estrategias - DA.....	65
8.2.6.	Plataforma Estratégica.....	65
8.2.6.1.	Misión.....	65
8.2.6.2.	Visión.	65
8.2.6.3.	Objetivos.	65
8.3.	Implementación de la Propuesta	66

8.3.1. Diagnóstico	66
8.3.2. Diseño estratégico	66
8.3.3. Implementación.....	66
8.4. Integración a la Arquitectura Organizacional	74
9. Plan de Acción.....	75
9.1. Balanced ScoreCard	75
9.2. Mapa Estratégico	78
9.3. Indicadores.....	80
9.4. Cronograma	82
10. Conclusiones	82
11. Referencias	84
12. Anexos.....	90
12.1. RUT Banco W S.A.	90
12.2. Cámara de Comercio Banco W S.A.....	91

Lista de Figuras

Figura 1. <i>Árbol de Problemas</i>	14
Figura 2. <i>Encuesta</i>	20
Figura 3. <i>Clientes Potenciales para línea de Crédito “WtePresta”</i>	21
Figura 4. <i>Pregunta 1: Indique el estrato donde vive</i>	21
Figura 5. <i>Pregunta 2: ¿Cuándo usted solicita un préstamo que necesidad desea cubrir?</i>	22
Figura 6. <i>Pregunta 3: ¿Usted prefiere solicitar un préstamo a través de?.....</i>	22
Figura 7. <i>Pregunta 4: Indique las razones por las cuales usted decide tomar el préstamo de acuerdo a la respuesta anterior.....</i>	23
Figura 8. <i>Pregunta 5: ¿Cuál es el monto máximo que ha solicitado por un préstamo?..</i>	24
Figura 9. <i>Pregunta 6: ¿Cuál es el tiempo que se tarda en pagar y saldar la deuda?</i>	24
Figura 10. <i>Participación en Sector Bancario Microcrédito.....</i>	27
Figura 11. <i>Cobertura</i>	36
Figura 12. <i>Análisis Externo.....</i>	38
Figura 13. <i>Confianza en la tecnología</i>	43
Figura 14. <i>Estructura Organizacional</i>	46
Figura 15. <i>Operativos en 2018</i>	63

Lista de Tablas

Tabla 1. <i>Plan de trabajo</i>	17
Tabla 2. <i>Propuesta lista de Chequeo</i>	47
Tabla 3. <i>Matriz MEFE</i>	48
Tabla 4. <i>Matriz MEFI</i>	50
Tabla 5. <i>Matriz FODA</i>	52
Tabla 6. <i>Poder de Negociación de los Clientes</i>	54
Tabla 7. <i>Poder de Negociación de los Proveedores</i>	55
Tabla 8. <i>Amenaza de Nuevos Competidores</i>	56
Tabla 9. <i>Amenaza de Productos Sustitutivos</i>	57
Tabla 10. <i>Rivalidad entre Competidores</i>	58
Tabla 11. <i>Matriz de Relación entre la Estrategia-Objetivos-Iniciativas</i>	67
Tabla 12. <i>Cronograma</i>	82

Título

Diseño de un plan para la implementación de una nueva modalidad de crédito:
“WtePresta” en el Banco W S.A.

Resumen

Este proyecto tiene como objetivo evaluar la viabilidad de una nueva modalidad de crédito denominada “WtePresta”, con el fin de implementar el producto en el Banco W S.A. que buscará a las personas que no cuentan con vida crediticia, obtener un préstamo en una entidad financiera.

Las personas cabeza de hogar y adultos sin formación que difícilmente tienen un empleo fijo, optan por emprender o montar su negocio, y por sus condiciones socioeconómicas solicitan préstamos a personas ilegales, quienes se aprovechan de las necesidades y abusan en las tasas de interés, colocando en riesgo su integridad hasta la propia vida. De esta manera se pretenden tomar los datos estadísticos de la población del Valle del Cauca quienes serían clientes potenciales para que se beneficien de esta modalidad de crédito, pero ofrecida por una entidad bancaria autorizada, de tal forma que no solo se les otorgue el préstamo sino también contribuir con la vida crediticia.

Se definirá una metodología basada en consulta en fuentes estadísticas y estudio sociodemográficos, para cuantificar el mercado poblacional; seguido de encuestas a través de la fuerza comercial quienes obtendrán mayor información para categorizar los datos y concluir la factibilidad. Una vez sea viable, se procederá con las estrategias internas para ajustar los procesos de manera que se cuente con el método definido antes de que se adquiera el crédito, y los pasos definidos para su recaudo y saldo del préstamo, teniendo en cuentas las necesidades tanto del cliente como del Banco.

Palabras Claves: “WtePresta”, préstamo, Cabeza de hogar, metodología, personas.

Abstract

The objective of this project is to evaluate the viability of a new credit modality called “WtePresta”, in order to implement the product in Banco W S.A. that will look for people who do not have credit experience, to obtain a loan from a financial institution.

Heads of households and adults without training who hardly have a permanent job, choose to start or set up their business, and due to their socioeconomic conditions, request loans from illegal people, who take advantage of the needs and abuse interest rates, placing at risk his integrity even his own life. In this way, it is intended to take the statistical data of the population of Valle del Cauca who would be potential clients to benefit from this type of credit, but offered by an authorized banking entity, in such a way that they are not only granted the loans but also contribute with the credit experience.

A methodology based on consulting statistical sources and a sociodemographic study will be defined to quantify the population market; followed by surveys through the commercial force who will obtain more information to categorize the data and conclude the feasibility. Once it is feasible, the internal strategies will be carried out to adjust the processes so that there is a method defined before the credit is acquired, and the steps defined for its collection and balance of the loan, taking into account the needs of both of the client as well as of the Bank.

Keywords: “WtePresta”, loan, Head of household, methodology, people.

Introducción

La presente investigación se refiere a la creación de un tipo de crédito bancario, llamado “WtePresta”, que se definirá como una línea de crédito cuyo nicho de mercado son personas naturales y/o que tengan negocios informales, es decir, aquellas que no cuenten con documentos legales como cámara de comercio o Rut, pero que sus emprendimientos o negocios requieren una inversión y por su falta de vida crediticia no cuenta con una calificación para adquirir un préstamo.

El “WtePresta” tiene como característica ser un préstamo de montos no mayores a 1 SMMLV (\$1.160.000 pesos colombianos), los cuales deberán ser pagados en un periodo máximo de (12) meses.

Este tipo de servicio nace a raíz de la situación económica del país y la falta de oportunidad laboral en las familias colombianas. En la actualidad, las oportunidades laborales para las personas cada vez son menores, aunque el desempleo en este año ha tenido una pequeña reducción, el (DANE, 2022) en uno de sus últimos informes señalo que “Para el mes de agosto de 2022, la tasa de desempleo del total nacional fue 10,6%, lo que representó una reducción de 2,2 puntos porcentuales respecto al mismo mes de 2021 (12,9%)”.

El interés por desarrollar este tipo de producto desde una entidad financiera acreditada, es con el fin de que las personas puedan obtener un “WtePresta” a través del Banco W S.A. y así mismo pueda empezar una vida crediticia con calificaciones positivas en el sector financiero, evitando el riesgo que pueden adquirir si realizan el préstamo de manera informal y no regulado, con personas denominada “gotagotas” que son individuos cuyo objetivo es prestar de dinero cobrando intereses por encima del porcentaje de la tasa de usura y que en algunas ocasiones recurren a medios coercitivos que pueden atentar contra la integridad de ellos mismos.

Para el desarrollo del producto “WtePresta” en el Banco W S.A. se plantea realizar investigaciones para prototipar los clientes potenciales, seguido de entrevistas a los ejecutivos

comerciales ya que estos tienen comunicación directa con los clientes de otros productos, donde escuchan sus necesidades para que sean resueltas, proyectando expectativas como ideas de mejora en el servicio prestado.

Debido a lo anterior, este trabajo tiene como objetivo desarrollar una propuesta para la creación del crédito: “WtePresta”, que se ajuste a las necesidades de las personas. Esta propuesta surge por interés profesional y a partir de la experiencia personal en el área de las microfinanzas y es una iniciativa que busca contribuir a que las personas puedan adquirir un microcrédito disminuyendo la pobreza en la sociedad.

1. Problema de Investigación

1.1. Planteamiento del Problema

En los últimos años, la inclusión financiera ha cobrado relevancia en las agendas de política de gobiernos en economías desarrolladas y emergentes, así como en las de organizaciones multilaterales. De allí ha surgido el término inclusión financiera, el cual señala si un individuo o grupo social tiene acceso a los productos financieros formales y hace uso de ellos (Cano C.G., 2014).

La falta de oportunidades, la pandemia y la mala administración de los ahorros hace que las personas no puedan emprender o crear un nuevo negocio en Colombia. Es por esto, que desde hace años en Colombia se están creando los famosos préstamos “gotagota”. Los cuales son préstamos informales ofrecidos por personas independientes, que brindan a la persona, una cantidad de dinero para suplir una necesidad de dinero urgente. Este tipo de préstamos sencillos no requieren de ningún estudio de crédito previo. Los préstamos “gotagota” se utilizan con mucha frecuencia en Colombia, ya que normalmente se prestan pequeñas cantidades de dinero, las cuales se cobran en períodos inferiores a un mes, aliviando así las necesidades inmediatas de quien solicita el crédito.

Estos préstamos no son vigilados por la superintendencia financiera y dependen exclusivamente de la negociación entre el que presta y su cliente (persona que necesita dinero).

Este tipo de préstamos al ser tan fáciles para su realización, son peligrosos ya que, si en algún momento no se cumple con el pago de la cuota estipulada, pueden perder sus pertenencias e incluso hasta su misma vida.

1.2. Formulación del Problema

Teniendo en cuenta lo expuesto anteriormente en el ítem del planteamiento del problema, se presenta a continuación el planteamiento del problema por medio de la

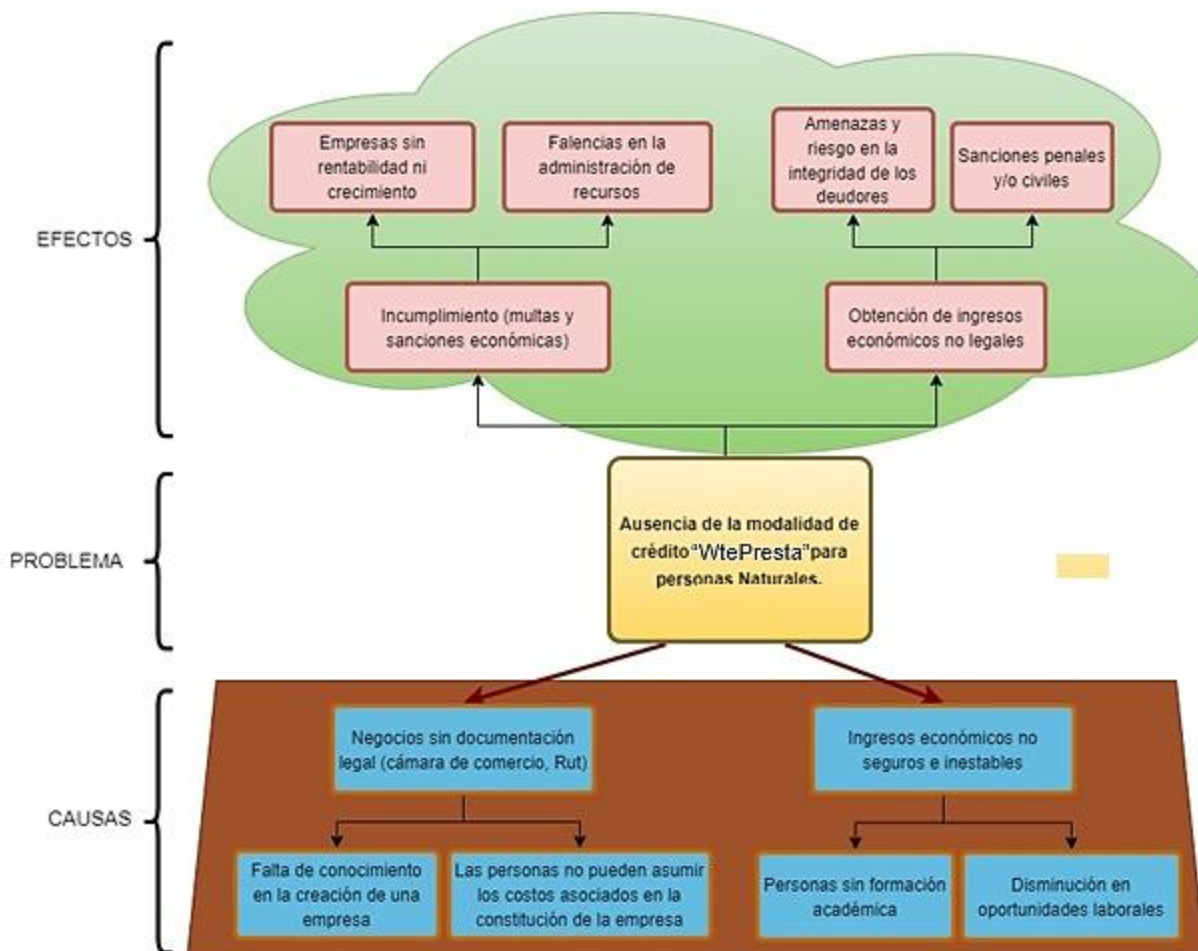
formulación de la pregunta: ¿Cómo diseñar un plan para la implementación de una nueva modalidad de crédito “WtePresta” en el Banco W S.A.?

Para ello, se visualiza en la ilustración el esquema de árbol de problemas propuesto, el cual se enfoca en la problemática del porqué las empresas con negocios informales, la banca tradicional no le presta dinero.

1.3. Árbol de Problemas

Figura 1.

Árbol de Problemas



Fuente: Elaboración propia

2. Objetivos

2.1. General

Realizar el diseño de un plan para la implementación de una nueva modalidad de crédito “WtePresta” en el Banco W S.A.

2.2. Específicos

- Realizar un análisis externo e interno para identificar los factores por los cuales los clientes solicitarían el crédito.
- Llevar a cabo el diseño metodológico para analizar variables que se presenten en el proyecto de investigación.
- Aplicar instrumentos de recolección de información para identificar los riesgos que se pueden presentar al momento de adquirir un crédito.
- Definir la propuesta de solución de acuerdo al problema de investigación.
- Evaluar las estrategias a través del Balanced Scorecard para la correcta formulación e implementación.

3. Justificación y Delimitación

El microcrédito en Colombia se da como una opción de financiamiento de las microempresas entre los años setenta y ochenta. El Banco de la Republica en su informe de diciembre 2022 informa que, “Durante el cuarto trimestre de 2022 la percepción de demanda por nuevos microcréditos registró un balance positivo menor, alcanzando un nivel no observado desde mediados de 2021” (Banco de la República, 2022).

Un análisis de DataCrédito Experian deja ver que, de cada 10 créditos, siete van a los estratos socioeconómicos uno, dos y tres.

Por edad, quienes concentran la mayor proporción de los créditos son las personas que tienen entre 36 y 45 años, con 24,6%. No obstante, se encontró que los jóvenes están jalonando el indicador, pues quienes tienen entre 18 y 35 años concentran 46,8%. (La República, 2022)

Por la situación actual del país, el aumento de las ventas informales ha seguido elevándose, en primera instancia por la falta de oportunidades hacia las personas, en segundo lugar, porque las personas al no tener una fuente de ingresos estable, están recurriendo a otro tipo de personas que les ofrecen prestamos con una mayor facilidad, pero con unos intereses altos y en tercer lugar porque no son conscientes de la gravedad que puede llegar a generar si estos incumplen con el pago de su cuota diaria.

El crédito informal, especialmente el “gotagota”, es un mecanismo financiero ilegal que genera futuras fortunas escurriendo los pocos recursos de las personas con escasos recursos a través de créditos con montos pequeños, con una tasa de interés alta, pero sin ninguna garantía. Esta modalidad de financiación se ha generado como opción para combatir la pobreza, el microcrédito legal y el crédito de consumo de bajos montos, que son productos financieros que oferta el sistema bancario y a los cuales se ha restringido el acceso enfocado en su necesidad, por la forma rígida de las propuestas de financiación, la amplia documentación y las garantías que se requieran para la consecución de este.

Por consiguiente, este proyecto busca implementar una nueva modalidad de crédito denominada “WtePresta” que permitirá atender las necesidades de la población que acude al “gotagota” con las mismas características de un producto financiero y de la oferta formal del mercado de las microfinanzas, con el propósito de diseñar este crédito que se ajuste a las necesidades de las personas. De igual manera, se ha averiguado de la legislación existente sobre el tema del microcrédito y se han aplicado instrumentos de investigación como el grupo focal y el análisis de caso. Esta línea o modalidad de crédito surge a partir de la experiencia

personal en el área de las microfinanzas exactamente en el Banco W S.A. y es una iniciativa que busca contribuir a disminuir la pobreza del país.

4. Plan de trabajo

Tabla 1.

Plan de trabajo

Actividades	Duración 11 meses										
	ago-22	sep-22	oct-22	nov-22	dic-22	ene-23	feb-23	mar-23	abr-23	may-23	jun-23
Selección y definición del tema											
Elaboración de preliminares											
Elaboración del diseño metodológico											
Desarrollo organizacional											
Propuesta de solución											
Elaboración del plan de acción											
Entrega a revisión jurados											
Sustentación del TPI											

Fuente: Elaboración propia

El plan de trabajo para este proyecto será de 11 meses, el cual permitirá crear una planificación ordenada para poder tener una visión del trabajo a realizar. Por lo tanto, dentro de este plan se enumeraron 8 etapas o actividades que durante los meses estipulados se realizará las entregas respectivas. Dentro de cada entrega se buscará al asesor encargado del proyecto para buscar aprobación o corrección de lo entregado.

5. Diseño Metodológico

5.1. Tipo de Investigación

Para el presenta trabajo se utilizarán tres tipos de investigación como son:

La investigación documental consiste en un análisis de la información escrita sobre un determinado tema, con el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto al tema objeto de estudio (Bernal, 2016).

De acuerdo con (Casares Hernández et al, 1995), la investigación documental depende fundamentalmente de la información que se obtiene o se consulta en documentos, entendiendo por éstos todo material al que se puede acudir como fuente de referencia, sin que se altere su naturaleza o sentido, los cuales aportan información o dan testimonio de una realidad o un acontecimiento.

La investigación Descriptiva según (Cerdeña, 1998), una de las funciones principales de la investigación descriptiva es la capacidad para seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio y su descripción detallada de las partes, categorías o clases de ese objeto.

La investigación Explorativa/Exploratoria es el paso inicial en una serie de estudios diseñados para suministrar información en la toma de decisiones. El propósito de esta investigación, es formular hipótesis con referencia a los problemas potenciales y/o oportunidades presentes en la situación de decisión (Kinnear, 1989).

5.2. Método de Investigación

El método de investigación se hará de carácter inductivo-deductivo, debido a que su inferencia se basa en la lógica, se podrá estudiar varios hechos particulares, Además, permite explorar las 2 maneras a estudiar, de lo particular a lo general y de lo general a lo particular.

5.3. Fuentes y Técnicas de Investigación

Las técnicas de investigación son el conjunto de herramientas, procedimientos e instrumentos utilizados para obtener información y conocimiento. Se utilizan de acuerdo a los protocolos establecidos en una metodología de investigación determinada (Equipo editorial, Etecé., 2022).

Para el desarrollo del proyecto se usarán las fuentes primarias ya que se interactuará con la población objetivo a través de encuestas y listas de chequeo.

Las encuestas nos permitirán conocer si a las personas les interesaría adquirir el crédito, saber si la opción que se les ofrece permite cubrir y satisfacer sus necesidades. Adicionalmente, me permitirá observar el ciclo de vida del producto que se está ofreciendo, saber de qué manera la sociedad está cambiando o pensando en hacer un crédito, para que lo hace, por qué lo hace. Además de poder bancarizarlos ya que la banca tradicional no les puede ofrecer los servicios financieros porque sus ingresos no son suficientes para ellos.

Para la recolección de la información se consultarán fuentes secundarias como libros y material digital, (revistas, artículos, reportes, reseñas, monografías, informes y trabajos de grado). Como técnicas principales se usará el internet a través de las tecnologías de la información y las comunicaciones.

5.4. Instrumentos de Recolección de Información

Como instrumento de recolección se empleará la encuesta como “instrumento para recoger información cualitativa y/o cuantitativa de una población estadística. Para ello, se elabora un cuestionario, cuyos datos obtenidos será procesados con métodos estadísticos” (Westreicher, 2020).

De acuerdo con (Alcaldía de Santiago de Cali, 2022) en su reporte Cali en Cifras 2022 según estimaciones y proyecciones de población y densidad para 2023 la población total será de 2'297.230, hombres 1'031.164 y mujeres 1'219.678. De acuerdo con distribución por estrato urbano el estrato 1 representa el 14.80%, el estrato 2 representa el 20.04% y el estrato 3 representa el 24.69%.

Por lo tanto, para la aplicación de la encuesta se tomará una población infinita con una técnica de muestreo probabilística aleatoria segmentando personas naturales de estrato 1, 2 y 3 en la ciudad de Cali, Valle del Cauca. Con un tamaño de la población de: 1'367.541, nivel de confianza: 90%, margen de error: 10% y un tamaño de la muestra: 69.

Figura 2.

Encuesta

Encuesta: Factores de clientes potenciales línea de crédito "WtePresta"	
Objetivo: Consultar los factores de la población de Cali, Valle del Cauca para analizar los clientes potenciales de una nueva línea de crédito "WtePresta" del Banco W S.A.	
Muestra: La encuesta se aplicará a personas naturales de estratos 1, 2 y 3.	
Nombre Completo: _____	Edad: _____
Ocupación: _____	Estrato: _____
1. ¿Cuándo usted solicita un préstamo, que necesidad(es) desea cubrir?	
☐ Obligaciones del hogar	☐ Negocio/emprendimiento
☐ Deudas personales	☐ Otro(s) motivo(s): _____
2. Usted prefiere solicitar un préstamo a través de:	
☐ Entidad financiera	☐ Gota a gota
☐ Familiar	
3. Indique las razones por las que decide solicitar el préstamo a la respuesta anterior	

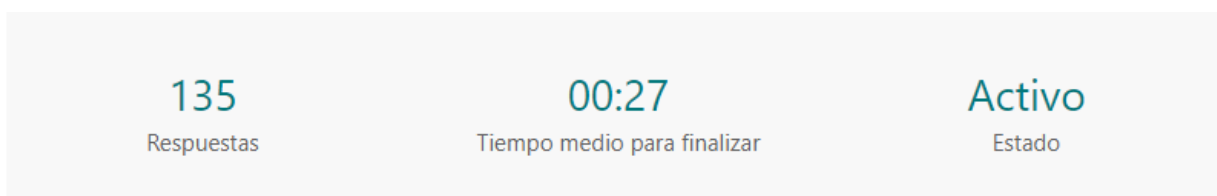
4. Cual es el monto máximo que ha solicitado un préstamo para cubrir sus necesidades?	
☐ \$ 50.000 a \$200.000	☐ \$200.001 a \$500.000
☐ \$500.001 a \$1'000.000	
5. Cuanto es el tiempo que se tarda en pagar y saldar la deuda	
☐ 1 a 3 meses	☐ 4 a 6 meses
☐ 7 a 9 meses	☐ 10 a 12 meses
Agradecemos su tiempo y colaboración en el diligenciamiento de la encuesta	

Fuente: Elaboración propia

Figura 3.

Clientes Potenciales para línea de Crédito “WtePresta”

Clientes Potenciales para línea de Crédito WtePresta



Fuente: Elaboración propia mediante Microsoft Forms

Figura 4.

Pregunta 1: Indique el estrato donde vive

1. Indique el estrato donde vive (0 punto)

[Más detalles](#)

● Estrato 1	21
● Estrato 2	50
● Estrato 3	64



Fuente: Elaboración propia mediante Microsoft Forms

En esta gráfica se quiso identificar cuál es el estrato que más puede solicitar un crédito “WtePresta” con el Banco W S.A., se definió realizar la encuesta a personas que están dentro de los estratos indicados, obteniendo como mayor resultado que las personas de estrato 3 pueden solicitar este tipo de crédito.

Figura 5.

Pregunta 2: ¿Cuándo usted solicita un préstamo que necesidad desea cubrir?

2. ¿Cuándo usted solicita un préstamo que necesidad desea cubrir? (0 punto)

[Más detalles](#)

● Obligaciones del hogar	18
● Negocio/Emprendimiento	44
● Deudas personales	43
● Adquirir un Bien/Servicio	30



Fuente: Elaboración propia mediante Microsoft Forms

En esta gráfica se buscó identificar para qué las personas pueden solicitar un crédito y el mayor resultado fue que la gente piensa siempre en salir a delante a través de colocar un negocio o emprendimiento que ayude a generar ingresos en la familia para poder vivir de ello.

Figura 6.

Pregunta 3: ¿Usted prefiere solicitar un préstamo a través de?

3. ¿Usted prefiere solicitar un préstamo a través de? (0 punto)

[Más detalles](#)

● Entidad financiera	64
● Gota-Gota	46
● Familiar	25



Fuente: Elaboración propia mediante Microsoft Forms

Los resultados de la gráfica fueron que las personas buscan siempre una entidad financiera (banco) que puede ayudar a satisfacer sus necesidades a través de un crédito financiero. Ya que, son entidades reguladas por entes de control como la superintendencia financiera que ayudan a cumplir con lo que se les ofrece.

Figura 7.

Pregunta 4: Indique las razones por las cuales usted decide tomar el préstamo de acuerdo a la respuesta anterior

4. Indique las razones por las cuales usted decide tomar el préstamo de acuerdo a la respuesta anterior (0 punto)

[Más detalles](#)

Información

135

Respuestas

Respuestas más recientes

"Mejor tasa, menos intereses"

"Por seguridad "

"Me preguntan menos"

29 encuestados (22%) respondieron **Mi** para esta pregunta.

Word cloud showing reasons for taking a loan:

- familia
- mi flia
- seguridad
- ayuda
- bancos
- mis
- Mis
- los
- Banco
- Rapidez
- facilidad
- Mi
- banco
- facilidad
- Mi flia
- Todo
- facil
- intereses
- Intereses
- Respaldo

Fuente: Elaboración propia mediante Microsoft Forms

En esta gráfica se identificó que las personas buscan una entidad financiera porque les da más tranquilidad, más seguridad, porque se les ofrece mejores tasas y porque contribuyen al país ya que empiezan a bancarizarse.

Figura 8.

Pregunta 5: ¿Cuál es el monto máximo que ha solicitado por un préstamo?

5. ¿Cuál es el monto máximo que ha solicitado por un préstamo? (0 punto)

[Más detalles](#)

● \$50.000 a \$200.000	18
● \$200.001 a \$500.000	49
● \$500.001 a \$1.000.000	68



Fuente: Elaboración propia mediante Microsoft Forms

Dentro de esta gráfica se identificó los montos que las personas solicitan como préstamo en el día a día. Se puede concluir que las personas debido a la inflación los montos que más les interesa son los de rango \$500 a \$1.000 ya que con esos valores pueden comprar, pagar o invertir en lo que se tiene pensado.

Figura 9.

Pregunta 6: ¿Cuál es el tiempo que se tarda en pagar y saldar la deuda?

6. ¿Cuál es el tiempo que se tarda en pagar y saldar la deuda? (0 punto)

[Más detalles](#)

 Información

● 1 a 3 meses	21
● 4 a 6 meses	41
● 7 a 9 meses	28
● 10 a 12 meses	45



Fuente: Elaboración propia mediante Microsoft Forms

Finalmente, la gráfica 6. Nos indica que los plazos que las personas buscan con más frecuencia son los de 10 a 12 meses ya que es un tiempo prudente para poder cumplir con las obligaciones. Además de ayudar a mejorar su flujo de caja diaria.

6. Análisis de Entornos/Sector

6.1. Análisis del Macro Entorno

Economía

El sector financiero en Colombia es uno de los sectores que mayor aporta al PIB; ya que aporta casi el 5% del PIB y genera millones de empleos. (La República, 2022).

Las actividades financieras y de seguros crecieron un 11,4 % (Portafolio, 2022) resultado positivo que aporta en el desarrollo económico del país. No obstante, factores como el incremento en las tasas de interés, derivado de la inflación no suenan favorables para la obtención de productos bancarios como venta de tarjetas créditos y préstamos, lo que representa una amenaza para las entidades financieras.

En los últimos años, los ciudadanos se han visto favorecidos en sus finanzas, con programas de inversión social, visualizando movimientos de dinero, por recibir periódicamente dinero, hecho fructífero para realizar un análisis de capacidad de endeudamiento y logrando la posibilidad de un préstamo bancario.

El Ingreso Solidario es un programa humanitario creado por el gobierno del presidente Iván Duque para ayudar a familias vulnerables y miles de trabajadores por cuenta propia que vieron desaparecer su ingreso por la crisis económica causada por la pandemia del COVID-19.

Entre otros proyectos muy beneficiosos está el Instrumento para el desarrollo territorial, una Ley de Inversión Social autoriza a la Financiera de Desarrollo Territorial (Findeter) a otorgar créditos directos a las entidades territoriales, para financiar gastos y/o proyectos de inversión en sectores sociales. Además, Findeter y Bancoldex podrán diseñar créditos baratos (líneas de redescuento) dirigidas a empresas y entidades territoriales que busquen invertir en

proyectos productivos con el fin de contribuir a la reactivación económica del país. (Planeación, 2021).

Competencia

En Colombia existe la presencia de 29 Bancos que se especializan en nichos de mercado diferentes. Sin embargo, las entidades Banagrario, Bancamía y Mundo mujer cuentan con mayor participación en el microcrédito y reconocimiento por la sociedad. De igual manera el Banco W es una entidad de que a pesar de llevar 12 años como entidad financiera ya cuenta con gran posicionamiento en el mercado de la ciudad de Cali, enfocándose en el microcrédito.

Según (Banco Agrario, 2022) en su informe de gestión uno de sus productos líderes en la colocación es el microcrédito, ya que desarrollan un importante rol para la ejecución de la política Agropecuaria del Gobierno Nacional, fomentan la inclusión financiera en la población rural. La sede principal se encuentra en Bogotá (Colombia), cuentan con 8 regionales a nivel nacional, 793 oficinas, 115 puntos Banco Agrario más Cerca y 10,084 corresponsales bancarios, que les permite cubrir 1,064 municipios de la geografía nacional, alcanzando una cobertura del 96.5%.

Por otro lado (Bancamía, 2022) llevan 14 años trabajando por el progreso de Colombia, acompañando a los microempresarios en su camino hacia el desarrollo y avanzando cada día en el propósito de ser para los colaboradores un mejor lugar para crecer profesionalmente, con el fin de apalancar sus metas personales y familiares. Como análisis de competencia se identificó que Bancamía provee servicios microfinancieros a clientes en condición de vulnerabilidad económica: 87% vulnerables desde el punto de vista de sus ingresos, de los cuales 6,5% se encuentran en Pobreza Extrema y 28,6% en Pobreza.

De igual manera (Mundo Mujer, 2022) profundizará en el segmento del micro y pequeño empresario, atendiendo sus necesidades financieras y apoyando su progreso. La estrategia estará enfocada en responder a las necesidades de fondeo de la entidad, tanto en monto como en plazos y como función principal la Entidad trabajará en mejorar la experiencia del cliente y

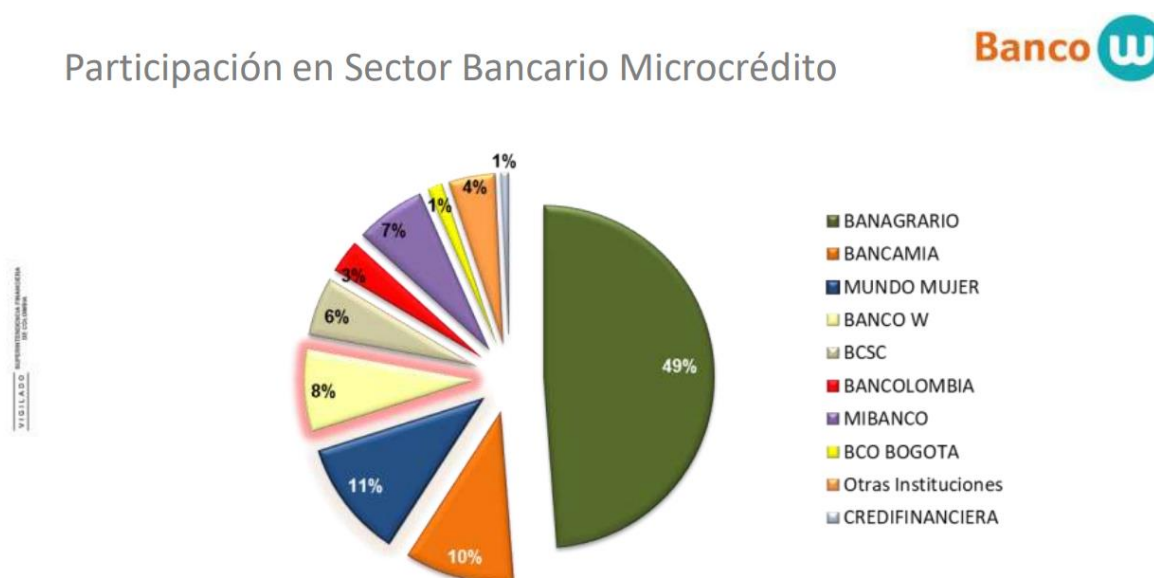
en su fidelización, factores que le permitirán a Banco Mundo Mujer el crecimiento en cartera y en productos de captaciones.

Finalmente, el banco W S.A. trabajará arduamente en cumplir un rol clave como agente de transformación, aportando al desarrollo económico y social del país facilitando soluciones financieras a micronegocios y pequeñas empresas ofreciendo buenas tasas competitivas que al comparar con las otras entidades y logren elegir esta entidad.

De acuerdo con todo lo anterior y al analizar todos estos factores donde la competencia trabajará para atraer nuevos clientes, fidelizará a los clientes actuales, mejorarán su eficiencia operacional, contribuirán con el microempresario del país, ayudará a que el consumidor final obtenga las mejores condiciones en el mercado financiero.

Figura 10.

Participación en Sector Bancario Microcrédito



Fuente: www.superfinanciera.gov.co cifras al 02 de febrero de 2023

22

Fuente: Presentación Institucional 2023 Banco W

La anterior figura muestra la participación del microcrédito en el sector bancario, el Banco W con un 8% y demás competidores donde destaca Banagrario con el 49%.

Tasas de Interés Vigente Banagrario

		TASAS DE INTERES PARA MICROCREDITO	
DEL 31 DE JULIO AL 06 DE AGOSTO DE 2023			
MICROCREDITO (Urbano y Rural)			
Línea de Crédito	Monto Operación	Modalidad de Crédito	TASA
MUJER MICROEMPRESARIA - CAPITAL DE TRABAJO			
	Desde 1 Hasta 6 SMMLV	Crédito popular	32.50% E.A.
	Desde 6 hasta 15 SMMLV	Crédito productivo	32.50% E.A.
MUJER MICROEMPRESARIA - INVERSIÓN			
	Desde 1 Hasta 6 SMMLV	Crédito popular	32.50% E.A.
	Desde 6 hasta 15 SMMLV	Crédito productivo	32.50% E.A.
FORTALECIMIENTO CAPITAL DE TRABAJO			
	Desde 1 Hasta 6 SMMLV	Crédito popular	37.30% E.A.
	Desde 6 hasta 25 SMMLV	Crédito productivo	37.20% E.A.
	Desde 25 hasta 40 SMMLV	Crédito productivo mayor monto	37.14% E.A.
FORTALECIMIENTO INVERSIÓN			
	Desde 1 Hasta 6 SMMLV	Crédito popular	37.30% E.A.
	Desde 6 hasta 25 SMMLV	Crédito productivo	37.20% E.A.
	Desde 25 hasta 40 SMMLV	Crédito productivo mayor monto	37.14% E.A.
MEJORAS LOCATIVAS URBANO			
	Desde 1 Hasta 6 SMMLV	Crédito popular	40.67% E.A.
	Desde 6 hasta 25 SMMLV	Crédito productivo	39.77% E.A.
MICROCREDITO NUCLEOS SOLIDARIOS			
	Desde 1 Hasta 6 SMMLV	Crédito popular	37.00% E.A.
	Desde 6 hasta 25 SMMLV	Crédito productivo	37.00% E.A.
	Desde 25 hasta 40 SMMLV	Crédito productivo mayor monto	37.00% E.A.
MULTIDESTINO CAPITAL DE TRABAJO - Microempresario Formal			
	Desde 1 Hasta 6 SMMLV	Crédito popular	29.10% E.A.
	Desde 6 hasta 25 SMMLV	Crédito productivo	29.00% E.A.
	Desde 25 hasta 40 SMMLV	Crédito productivo mayor monto	28.92% E.A.
MULTIDESTINO INVERSIÓN - Microempresario Formal			
	Desde 1 Hasta 6 SMMLV	Crédito popular	29.10% E.A.
	Desde 6 hasta 25 SMMLV	Crédito productivo	29.00% E.A.
	Desde 25 hasta 40 SMMLV	Crédito productivo mayor monto	28.92% E.A.
MICROCREDITO AGROPECUARIO			
Microcrédito Agropecuario RP	Desde 1 Hasta 3.5 SMMLV	Crédito popular	39.30% E.A.
	Desde 1 Hasta 3.5 SMMLV	Crédito popular - Mujer Micro Agropecuaria	35.80% E.A.
Microcrédito Agropecuario Rural Redescuento	Desde 1 Hasta 3.5 SMMLV	Crédito popular	TASA DE COLOCACIÓN IBR (IBR+ 23%)
PROGRAMAS ESPECIALES			
PROGRAMA INCLUSION FINANCIERA - CAPITAL DE TRABAJO E INVERSIÓN			
Inclusion Financiera	Línea Mujer Microempresaria		36.10% E.A.
	Línea Fortalecimiento		39.69% E.A.
	Línea Multidestino		29.20% E.A.
PROGRAMA MUJER EMPRENDE - CAPITAL DE TRABAJO E INVERSIÓN			
Mujer Emprende	Mujer Microempresaria - Capital de Trabajo		29.50% E.A.
	Mujer Microempresaria - Inversión		29.50% E.A.
PROGRAMA ALIANZAS			
Alianza y Convenios Banca Microfinanzas	Mujer Microempresaria - Capital de Trabajo		29.00% E.A.
	Mujer Microempresaria - Inversión		29.00% E.A.
	Fortalecimiento - Capital de Trabajo		34.85% E.A.
	Fortalecimiento - Inversión		34.85% E.A.
	Multidestino - Capital de Trabajo *		22.00% E.A.
	Multidestino - Inversión *		23.00% E.A.
PROGRAMA DE GRADUACIÓN - PROGRAMA FIDELIZACIÓN			
Graduación y Fidelización	Graduación		Desde 29.49% E.A.
	Fidelización 2		Desde 29.49% E.A.
	Fidelización 3		Desde 29.49% E.A.
Nota	* Aplica para convenios autorizados por el Banco		

Tasas de Interés Vigente Bancamía



Tasas y Tarifas de Crédito

Vigencia desde el 1 al 31 de agosto del 2023

Tasas de Segmentos

Modalidades de Crédito Productivo % E.A bajo Metodología de Microcrédito

Rango de Monto	Estrato de Cliente	Tasa de Interés				Interés Anualizado	
		Modalidades de Crédito		Rango de tasa E.A		Rango de tasa E.A	Rango de tasa E.A
Desde 0.7 y hasta 6 SH MLV	Regular Productivo Rural			36,36%	hasta 52,39%	2,63%	hasta 3,37%
				36,36%	hasta 52,39%	2,63%	hasta 3,37%
Mayor a 6 y hasta 25 SH MLV	Productivo Rural			36,36%	hasta 46,29%	2,63%	hasta 3,22%
				36,36%	hasta 46,29%	2,63%	hasta 3,22%
Mayor a 25 y hasta 120 SH MLV	Productivo de Mayor Monto			36,36%	hasta 40,17%	2,63%	hasta 2,63%
				36,36%	hasta 40,17%	2,63%	hasta 2,63%

Aplica para nuevos desahollos bajo metodología de microcrédito

La tasa de interés depende de la segmentación del cliente

La tasa de interés se calcula así: $Tasa = Tasa Base + Tasa de Riesgo$

Tasas de Interés	Rango de tasa E.A	H.V.	Tasa de Interés	H.V.
			(Mensual %)	
Consolidación	36,36%	2,63%	40,67%	2,63%
Línea M. A. Alta (Menor 500 gls del segmento Rojo-Rotador)	47,29%	3,29%	52,63%	3,60%
Consolidación	40,17%	2,63%	42,17%	2,63%
Línea Crédito de Desarrollo Educativo	36,36%	2,76%	32,63%	3,60%
Crédito Capital en línea E.A. propia	20,00%	2,00%	32,63%	3,60%
AgroCredito Capital de Trabajo - Producto Productivo y Joven Rural **	18% (nominal) + 6,7%		32,63%	3,60%
AgroCredito Capital de Trabajo - Mujer Rural - **	18% (nominal) + 6,5%		32,63%	3,60%
Economía Popular y Comunalidad (1-500 gls según segmento)	Según Segmento		32,63%	3,60%

La tasa de segmentación a la línea depende de la segmentación de los clientes y de la modalidad de crédito, según el Anexo 4.3.1 del T.R. de marzo de 2023.

** Esta tasa está sujeta al segmento del cliente, se tomará la tasa de segmento si es inferior a la de Alto Riesgo.

*** Créditos FUNDADO en condiciones o diferentes a las vigentes en el momento de la JER.

Tarifas

Comisiones Asociadas a los Créditos

Tipo	Tarifa
Comisión de apertura de crédito (IVA incluido)	\$ 11.440
Certificaciones (IVA incluido)	\$ 0
Cobro de seguros de deudores	0,33 x 1000 Tasa mensual
	0,33 x 1000 Tasa mensual
	0,33 x 1000 Tasa mensual
Comisión Ley Mi pyme (Créditos en líneas 4 y 5 SH MLV)	7,5% + IVA anual anticipada*
Comisión Ley Mi pyme (Líneas 6 y superiores a 4 SH MLV hasta 25 SH MLV)	4,5% + IVA anual anticipada**
Fondo Nacional de Garantías - FNG 1	EHF001 "Garantía Empresarial" Ratio propuesto Cobertura 90%
	EHF022 "Garantía Empresarial" Ratio propuesto Cobertura 40%
	EHF023 "Garantía Mujer" Cobertura 40%
Fondo Agropecuario de Garantías - FAG 2	% más IVA Unión Anticipada, según plazo***
Corporación Financiera de Desarrollo Internacional - DFI (por suscripción en inglés) 3	% más IVA Unión Anticipada, según plazo***
Cobranza judicial 4	% más IVA Unión Anticipada, según plazo***
Cobranza pre-judicial 5	1% - 18% más IVA Mes Venido

* Esta tasa se cobrará de forma diferida en las cuotas del crédito, por lo cual la tasa periódica equivalente es de 7,82% más IVA.

** Esta tasa se cobrará de forma diferida en las cuotas del crédito por lo cual la tasa periódica equivalente es de 4,61% más IVA.

*** Ver tabla de porcentajes según plazo, en la hoja "Comisión FNG-FAG".

1 Para créditos no Agropecuarios de acuerdo a políticas del banco.

2 Aplica a Créditos Agropecuarios de acuerdo al municipio según políticas del banco.

3 Se hace el pago anticipado.

4 Esta gestión pertenece a los deudores el pago de las honorarías de los profesionales a los que Bancamía encargue la asesoría del proceso, la tarifa se cobrará sobre el monto recaudado de la obligación en more más IVA, además de asumir los gastos y costas correspondientes.

5 Se cobrará sobre el monto recaudado de la obligación en more más IVA, dependiendo del estado de la cobranza en el que se encuentre la obligación.

BANCA MÍA FUNDACIÓN BBVA MICROFINANZAS



Banco de las Microfinanzas Bancamía S.A. Establecimiento Bancario

Tasas de Interés Vigente Mundo Mujer



TASAS DE INTERES PARA CRÉDITOS E.A. (EFECTIVO ANUAL) Última actualización 01 de agosto 2023										
MONTOS DE CRÉDITO		MICROCRÉDITO NEGOCIO	MICROCRÉDITO NEGOCIO RURAL	CRÉDITO PARA PEQUEÑA EMPRESA	MONTOS DE CRÉDITO		CRÉDITO AGROPECUARIO	MONTOS DE CRÉDITO		CRÉDITO DE LIBRE INVERSIÓN
Desde \$800.000 Hasta \$6.960.000	Ciente Nuevo	52,49%	52,49%	52,49%	Desde \$800.000 Hasta \$6.960.000	Ciente Nuevo	52,49%	Desde \$800.000 Hasta \$21.000.000 (N) \$31.000.000 ☺	Ciente Nuevo	43,13%
	Ciente Recurrente	52,25%	52,25%	52,25%		Ciente Recurrente	52,25%		Ciente Recurrente	43,13%
Desde \$ 6.960.001 Hasta \$14.000.000	Ciente Nuevo	46,60%	46,60%	46,60%	Desde \$ 6.960.001 Hasta \$14.000.000	Ciente Nuevo	46,60%			
	Ciente Recurrente	46,30%	46,30%	46,30%		Ciente Recurrente	46,30%			
Desde \$14.000.001 Hasta \$29.000.000	Ciente Nuevo	46,40%	46,40%	46,40%	Desde \$14.000.001 Hasta \$29.000.000	Ciente Nuevo	46,40%			
	Ciente Recurrente	45,90%	45,90%	45,90%		Ciente Recurrente	45,90%			
Desde \$29.000.001 Hasta \$41.000.000	Ciente Nuevo	40,30%	40,30%	40,30%	Desde \$29.000.001 Hasta \$31.000.000	Ciente Nuevo	40,30%			
	Ciente Recurrente	39,90%	39,90%	39,90%		Ciente Recurrente	39,90%			
Desde \$41.000.001 Hasta \$51.000.000	Ciente Nuevo	39,98%	39,98%	39,98%	Desde \$31.000.001 Hasta \$41.000.000	Ciente Nuevo	NA			
	Ciente Recurrente	37,58%	37,58%	37,58%		Ciente Recurrente	39,90%			
Desde \$51.000.001 Hasta \$61.000.000	Ciente Nuevo	36,50%	36,50%	36,50%	Desde \$41.000.001 Hasta \$51.000.000	Ciente Nuevo	NA			
	Ciente Recurrente	34,80%	34,80%	34,80%		Ciente Recurrente	37,58%			
Desde \$61.000.001 Hasta \$139.200.000	Ciente Nuevo	NA	NA	33,50%	Desde \$51.000.000 Hasta \$61.000.000	Ciente Nuevo	NA			
	Ciente Recurrente	32,50%	32,50%	32,50%		Ciente Recurrente	34,80%			
Desde \$139.200.001 Hasta \$200.000.000 *	Ciente Nuevo	NA	NA	27,50%						
	Ciente Recurrente	NA	NA	27,20%						
Desde \$200.000.001 Hasta \$600.000.000 **	Ciente Nuevo	NA	NA	NA						
	Ciente Recurrente	NA	NA	27,20%						

* Crédito Pequeña Empresa: aplica hasta \$ 200.000.000 en las oficinas de la regional Valle del Cauca, Popayán, Pasto e Ipiales. Para el resto del país el monto máximo es de \$ 140.000.000.

** Crédito Pequeña Empresa: aplica hasta \$ 600.000.000 en las oficinas de la regional Valle del Cauca, Popayán, Pasto e Ipiales. Para el resto del país el monto máximo es de \$ 400.000.000.

Banco Mundo Mujer de conformidad con el Decreto 455 del 29 de marzo de 2023 que modifica el Decreto 2555 de 2010, informa que los créditos desembolsados a partir del 1 de abril del 2023, serán clasificados de acuerdo a las modalidades relacionadas a continuación. La tasa de interés Corriente, la Tasa de Mora y Nivel de Usura aquí mencionadas corresponden a los definidas en el Decreto. El Banco Mundo Mujer puede definir las tasas de sus productos de crédito, sin sobrepasar lo establecido en el mencionado Decreto

MODALIDAD	CRÉDITO PRODUCTIVO DE MAYOR MONTO	CRÉDITO PRODUCTIVO RURAL	CRÉDITO PRODUCTIVO URBANO	CRÉDITO POPULAR PRODUCTIVO RURAL	CRÉDITO POPULAR PRODUCTIVO URBANO
MOTOS DE CRÉDITO	Créditos superiores a los 25 SMLMV y hasta 120 SMLMV (desde \$29.000.000 y hasta \$139.200.000)	Créditos de entre 6 SMLMV y 25 SMLMV (desde \$6.960.000 hasta \$29.000.000)	Créditos de entre 6 SMLMV y 25 SMLMV (desde \$6.960.000 hasta \$29.000.000)	Créditos hasta por 6 SMLMV (\$6.960.000)	□ Créditos hasta por 6 SMLMV (\$6.960.000)
ZONA	N/A	Zona Rural - Zona Rural Dispersa	Zona Urbana	Zona Rural - Zona Rural Dispersa	Zona Urbana
INTERÉS BANCARIO CORRIENTE - IBC	27,11%	31,19%	31,19%	35,26%	35,26%
INTERÉS REMUNERATORIO O DE MORA	40,67%	46,79%	46,79%	52,89%	52,89%
NIVEL DE USURA	40,67%	46,79%	46,79%	52,89%	52,89%

Las modalidades aplican en el momento de la aprobación de la respectiva operación activa de crédito.

SMLMV (salarios mínimos legales mensuales vigentes)

Tasas de Interés Vigente Banco W S.A.

TASAS VIGENTES MICROCRÉDITO Y SEGUROS

Central de Riesgo y Baloto / Tarifas de cobranza

Agosto 2023

* Comisión diferida máxima permitida por la Ley 590 de 2000, cobrada al cliente durante la vigencia del crédito no incluye IVA.

Para los desembolsos de Nuevos, Renovados y Preferenciales sin
Garantía aplica comisión del FNG (ver tabla de tarifas)

MICROCRÉDITO

CATEGORÍA CLIENTE	PLAZO	MONTOS		TASAS DE INTERÉS	
	MESES	MÍNIMO	MÁXIMO	Interés M.V	Interés E.A
Nuevo	1 A 36	\$ 1.160.000	\$ 6.960.000	3,58%	52,50%
Nuevo	1 A 36	\$ 6.960.001	\$ 29.000.000	3,23%	46,50%
Nuevo	1 A 36	\$ 29.000.001	\$ 139.200.000	2,87%	40,50%
Renovación	1 A 36	\$ 1.160.000	\$ 6.960.000	3,58%	52,50%
Renovación	1 A 36	\$ 6.960.001	\$ 29.000.000	3,23%	46,50%
Renovación	1 A 36	\$ 29.000.001	\$ 139.200.000	2,87%	40,50%
Preferencial	1 A 36	\$ 1.160.000	\$ 6.960.000	3,58%	52,50%
Preferencial	1 A 36	\$ 6.960.001	\$ 29.000.000	3,23%	46,50%
Preferencial	1 A 36	\$ 29.000.001	\$ 139.200.000	2,87%	40,50%

CRÉDITO DE LIQUIDEZ INMEDIATA (MCLI)

CATEGORÍA CLIENTE	PLAZO	MONTOS		TASAS DE INTERÉS	
	MESES	MÍNIMO	MÁXIMO	Interés M.V	Interés E.A
Nuevo, Renovación y Preferencial	12	\$ 1.160.000	\$ 1.392.000	3,58%	52,50%

Fecha de actualización: 31 de marzo de 2022

Fecha de vigencia: agosto del 2023

Tasas y tarifas de acuerdo con las definiciones adoptadas por la Superintendencia Financiera de Colombia.



Tasas de Interés Vigente Banco Caja Social



Tasas de Interés Crédito de Libre Inversión Vigentes a partir del 1 de agosto de 2023

Tasa de interés	Desde		Hasta	
	E.A.	M.V.	E.A.	M.V.
Libre Inversión	18.80%	1.45%	41.84%	2.96%

Las tarifas o precios informados, se determinan con base en las condiciones del mercado y en consideración de las características de los productos y/o servicios ofrecidos.

Los valores presentados a través de este documento son a título de información simplemente y no constituyen ningún tipo de asesoría, ni obligan al Banco en su calidad de emisor.

Tasas de Interés Vigente Bancolombia

Beneficios

Características

Seguros

Tasas y tarifas

Documentos

Solicitud y cancelación

Tasas y tarifas

Tasa fija

Interés mes vencido

Desde 1.74% hasta 3.03%

Interés efectivo anual

Desde 23.05% hasta 43.13%

Tasa variable

Interés mensual

DTF (TA*) + Puntos (TA*)

*Trimestre anticipado

Interés efectivo anual

Desde 25.39% hasta 43.13%

Conoce detalles de tasas y tarifas

✓ Estas tasas son informativas y podrían variar de acuerdo a políticas de riesgo de la entidad, plazo pactado, monto aprobado y condiciones financieras del cliente.

✓ Los planes con amortización en tasa variable y cuota fija, son créditos de libre destinación con frecuencia de pagos mensual a la obligación. La tasa de interés variable es indexada a la DTF trimestre anticipado. Las cuotas son fijas. Sin embargo, la última cuota tiene un comportamiento residual, es decir, puede ser más alta o más baja dependiendo del comportamiento de la DTF durante la vigencia del crédito.

✓ Tasas vigentes desde Agosto 1 de 2023.

✓ La tasa de mora para créditos de consumo es 43.13% E.A.

✓ Consulta el tarifario.

Tasas de Interés Vigente Banco de Bogotá

Microcrédito			
CRÉDITOS NUEVOS	RANGO	TASA E.A. CLIENTES VINCULADOS	TASA E.A. CLIENTES NUEVOS
Microcrédito - Microempresas Microfinanzas Cliente con ventas anuales menores a \$100 millones Microfinanzas Cliente con ventas anuales mayores o iguales a \$100 millones	Rango Entre \$800,000 y \$2,500,000	51.89%	52.39%
	Rango Entre \$2,500,001 y \$6,960,000	51.39%	51.89%
	Rango Entre \$6,960,001 y \$8,000,000	45.79%	46.29%
	Rango Entre \$8,000,001 y \$15,000,000	44.89%	45.39%
	Rango Entre \$15,000,001 y \$29,000,000	44.59%	45.09%
	Rango Entre \$29,000,001 y \$139,200,000	39.67%	40.17%

* NOTA: PARA LA SUBLINEA CREDIAHORRO (81.2) LA TASA PLENA SERÁ DE 5 PUNTOS PORCENTUALES POR DEBAJO DE LA MÁXIMA DE POLÍTICA Y PODRÁN APLICARSE LOS DESCUENTOS APROBADOS POR NIVEL DE ATRIBUCIONES.

* PARA LAS PERSONAS JURÍDICAS SE APLICA EL NIVEL DE "ACIERTA ADVANCE" DEL SOCIO PRINCIPAL

* PARA CLIENTES CON OPERACIONES PARALELAS, SE LES MANTENDRA LA TASA DEL PRIMER DESEMBOLSO SIEMPRE Y CUANDO EL CLIENTE MANTENGA O MEJORE SU ACIERTA.

6.2. Análisis del Micro Entorno

De acuerdo a la presentación institucional del (Banco W S.A., 2023). Nace en 1982 de la Fundación WWB Colombia. Foco en mujeres cabeza de hogar con necesidad de acceso al crédito. En el 2011 se convierte en Banco. Dentro de sus aspectos positivos durante el desarrollo como entidad bancaria en el 2017 realiza el cambio de marca pasando de Banco WWB a Banco W como estrategia de recordación entre sus clientes y proveedores. De igual manera, toma la iniciativa de conocer su entorno interno contratando a la firma Grace Place To Work, logrando obtener el 9° puesto catalogándolo en el ranking de los 10 mejores lugares para trabajar en Colombia. Adicional, en el 2019 el banco se certifica en el programa de Sello Equipares con el propósito de promover la transformación cultural en sus ambientes laborales.

Por otro lado, la entidad busca como propuesta de valor ayudar a las personas para mejorar su calidad de vida ofreciendo productos y servicios financieros hechos a su medida.

Entre las líneas de créditos que el banco ofrece se encuentra los siguientes: Microcrédito para pequeños negocios e Independientes, Crédito yo construyo (Vivienda), Libranza, Vehículos (Clave 200). La línea de crédito propuesta en el presente trabajo se denomina “WtePresta” el cual impactaría de forma positiva debido a la alta demanda de clientes que están usando servicios informales no autorizados como los prestamistas “gotagota”. Casos que han empezado a salir públicamente de acuerdo a la noticia: “Gotagota” virtual: ¡tenga cuidado con los préstamos por internet! referenciada por (El Espectador, 2023).

Promesa de Valor

Colaboradores: Consolidar un adecuado clima organizacional y generar crecimiento personal y profesional a nuestros colaboradores, garantizando bienestar y calidad de vida para ellos y sus familias.

Clientes: Ayudar a las personas en su misión de mejorar su bienestar, el de sus familias y el de la comunidad, mediante la prestación de servicios financieros hechos a su medida.

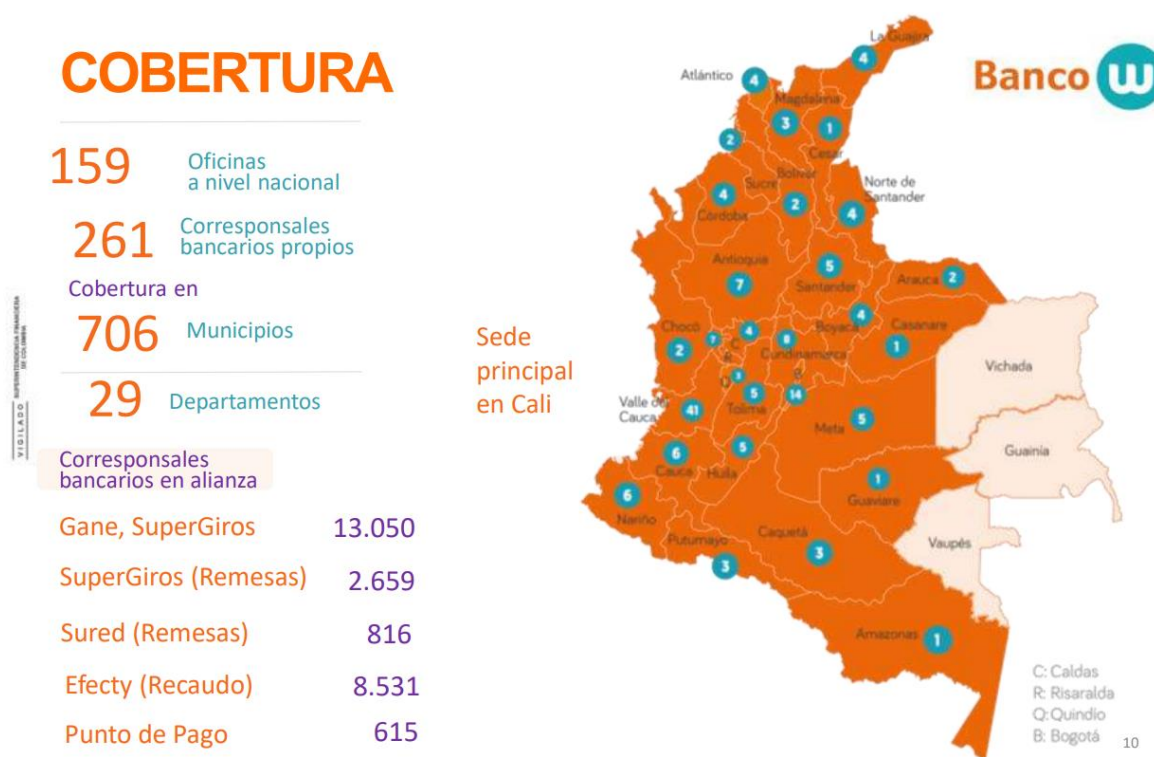
Accionistas: cumplimiento de generación de valor, conservando el espíritu de la misión y visión del Banco, de cara a sus diferentes públicos de interés.

Proveedores: Crecimiento y generación de valor bajo criterios sociales y ambientales claros.

Comunidad en General: Aportar al desarrollo de nuestro país a través de la inclusión, mediante la oferta de servicios de calidad como las microfinanzas, entre otros.

Figura 11.

Cobertura



Fuente: Presentación Institucional 2023 Banco W

Esta figura muestra la cobertura que tiene el Banco W a nivel nacional, con 159 oficinas, 261 corresponsales entre municipios y departamentos.

6.3. Entorno Misional

Este proyecto tiene como misión crear una línea de crédito para personas naturales que no cuentan con vida crediticia o para aquellas personas que cuentan con un negocio informal los cuales no están registrados ante la Cámara de Comercio.

Misión.

Aportar a la calidad de vida de las personas de menores ingresos, facilitándoles productos y servicios financieros sencillos, innovadores y oportunos, de manera responsable, rentable y sostenible (Banco W S.A., 2023).

Visión.

Ser el Banco mejor valorado por sus colaboradores, clientes, accionistas y la comunidad por aportar a su bienestar y calidad de vida en forma transparente, eficiente, innovadora y rentable (Banco W S.A., 2023).

Objetivo.

Aportar al desarrollo económico y social facilitando soluciones financieras a personas naturales, micronegocios y pequeñas empresas (Banco W S.A., 2023).

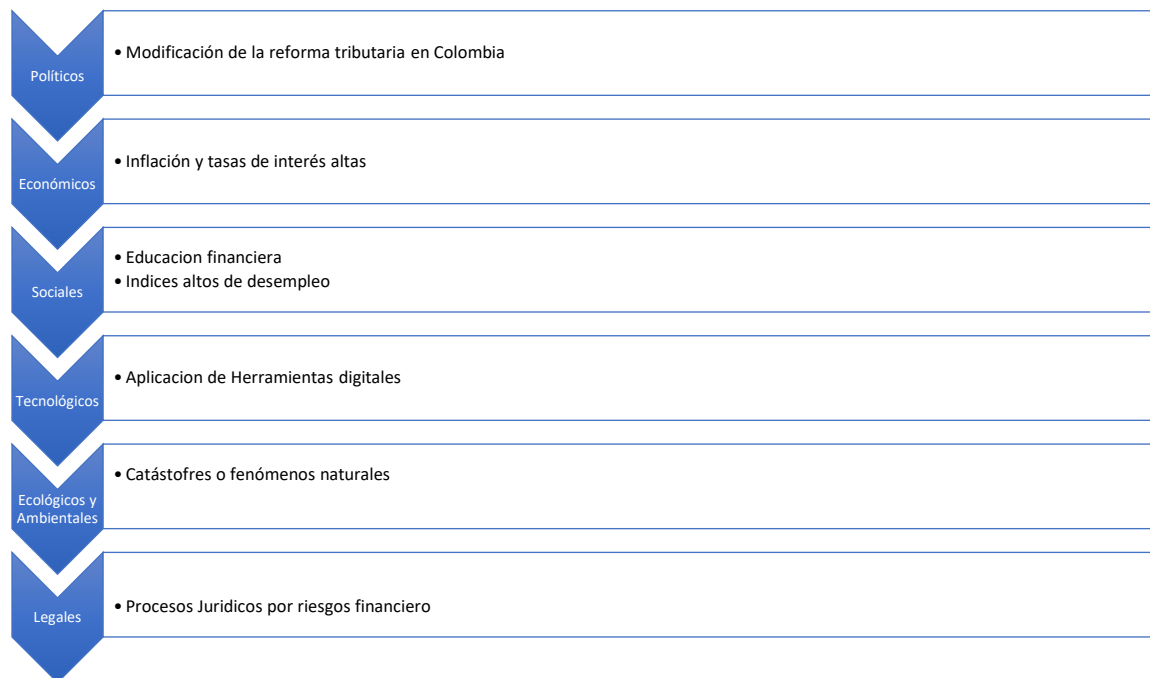
7. Diagnóstico Organizacional

7.1. Aplicación de Herramientas de Diagnóstico

7.1.1. Análisis Externo

Figura 12.

Análisis Externo



Fuente: Elaboración propia

Dentro de las variables externas que pueden afectar a la empresa Banco W S.A. se identifica que a nivel político algunas reformas como la tributaria pueden generar pánico a la población ya que si el impuesto de renta sobre las personas naturales se aumenta generaría un estancamiento en los nuevos emprendimientos que van a generar ingresos mensuales. En el componente económico las altas tasas de interés como la inflación son factores que afectan a que las personas para no realizar créditos en las entidades financieras. A nivel social la falta de capacitación financiera como el desempleo son factores que siguen aumentando, generando pobreza en la sociedad. Según el reporte de situación de microcrédito en Colombia, realizado

por el Banco de la República, aunque la demanda de microcrédito está en terreno positivo, disminuyó en el último trimestre de 2022, en comparación con el tercer trimestre, en parte por la falta de capacidad de pago de los clientes (La República, 2023).

Un factor muy importante en el cual el mundo está cada día avanzando es la era digital, sabemos que cada vez más los sistemas de información son más grandes que hacen que la información fluya de manera más rápida gracias a los datos que se comparten cada día. Por otro lado, el banco W cuenta con sedes o sucursales en varias ciudades, que servirían como contingencia en caso de resultar alguna catástrofe o fenómeno natural. Finalmente se cuenta con un área jurídica que ayudaría en caso de ser necesario la imposición de cobros jurídicos a las personas que incumplan con las obligaciones o créditos financieros obtenidos.

7.1.1.1. Análisis PESTEL.

Un análisis PESTEL es una herramienta que permite a las organizaciones descubrir y evaluar los factores que pueden afectar el negocio en el presente y en el futuro (Amador, 2022).

Por lo tanto, este análisis categoriza sus iniciales para referirse a los factores externos que de alguna manera impactan a la organización independientemente su actividad económica. También permite evaluar situaciones de oportunidades y amenazas con el fin de desarrollar las mejores estrategias que conlleven al logro de los resultados previstos. Su acrónimo tiene en cuenta los siguientes componentes:

Político

Cuando se habla del factor político es necesario partir de la constitución política de Colombia, documento en el cual señala que el Congreso ejerce la función de “Regular las actividades financiera, bursátil, aseguradora y cualquiera otra relacionada con el manejo, aprovechamiento e inversión de los recursos captados del público”. (Monroy, 2010).

Variables

El presidente Petro invita a trabajar al sector financiero para inversión en otros sectores como el agro, industria, construcción y turismo. (El tiempo, 2022).

Tras la terminación del periodo presidencial junto con su gabinete, se genera un cambio de presidente y forma de gobierno, lo cual representa una situación de incertidumbre para las empresas y entidades financieras, así como posibles implementaciones de nuevas reformas tributarias.

Impactos

A nivel político se ha identificado que el país lucha con el “gotagota”. Dentro del cual ha estado implementado programas de inclusión financiera para que las personas que tienen dificultades en acceder a la banca tradicional puedan hacerlo. El diario (Portafolio, 2022) indicó lo que se está trabajando de la siguiente manera:

Gobierno Nacional, a través del Ministerio de Hacienda, radicó un proyecto de ley “por el cual se dictan normas relacionadas con el acceso y financiamiento para la construcción de equidad”, y que moderniza los sistemas de pagos y actualiza el mercado de capitales.

Es por esto que dentro de estos programas el banco W quiere trabajar ofreciendo una nueva modalidad de crédito denominada “WtePresta” que portaría a los proyectos del país.

Económico

De acuerdo con la Constitución Política de Colombia, la Junta Directiva del Banco de la República es la autoridad crediticia de la economía colombiana. La Ley 31 de 1992 constituye el marco general de referencia para el ejercicio de las funciones atribuidas a la Junta como autoridad crediticia.

Esta ley estipula que el uso de los instrumentos de política autorizados a la Junta como autoridad crediticia debe tener como propósito la regulación de la circulación monetaria, la liquidez del sistema financiero y el funcionamiento de los pagos internos y externos de la

economía en el marco general del objetivo principal del Banco de la República de velar por la estabilidad del valor de la moneda. (Banrep, 2022).

Variables

Políticas macroeconómicas sólidas están sentando las bases para una recuperación después del COVID-19 (OECD, 2022).

Bono pensional para adultos mayores que no tiene derecho a pensión (BBC, 2022). Son clientes potenciales para el producto “WtePresta”.

Exención del GMF en cuentas con movimiento que no superan los 350 UVT mensual. (Cortes A, 2022).

Coyuntura mundial por la posible recesión mundial. (El tiempo, 2022).

Elevados niveles de inflación y tasa de interés, genera incertidumbre en las políticas económicas del país. (Banrep, 2022).

Se pronostica que el PIB se ralentice pronunciadamente, desfavoreciendo el crecimiento económico. (Banrep, 2022).

Impactos

Los impactos que tendrá la reforma en las entidades financieras se visualizarán en el fortalecimiento de las estructuras corporativas, operativas ya que genera un sistema financiero más eficiente con resultados altamente positivos para todo el que tenga productos financieros.

Con la reforma financiera, el fortalecimiento del gobierno corporativo incrementará la transparencia y la seguridad de las instituciones financieras. Adicionalmente, la designación de órganos de vigilancia buscará asegurar a los consumidores financieros que sus compromisos estén resguardados y respaldados siempre.

Con el “WtePresta” se ayudará a que las personas logren salir del “gotagota” y a la vez puedan mejorar su calidad de vida.

Social – Cultural

El sector bancario debe trabajar para reducir las brechas de inclusión y educación financiera, lo cual, además, de ser un desafío es una oportunidad para llegar con una nueva oferta a sectores actualmente desatendidos, que no creen en la bancarización y prefieren cubrir sus necesidades crediticias desde la informalidad del “gotagota” o que esperan una mayor rentabilidad e invierten en “pirámides” que terminan siendo una estafa en cadena a un gran número de personas (Gonzalez, 2018).

Variables

“Inclusión financiera de la mujer” (Roa M, 2021) Se proyecta aumento de clientes potenciales.

Oportunidades laborales informales, mayor número de personas que accederían al crédito

Apertura de sucursal bancaria en lugares rurales.

Acciones de educación financiera para aumentar confianza en los clientes potenciales

“Aumento del desempleo por encima del 10%” (Portafolio, 2022) sin garantías para adquirir el préstamo

Impactos

El impacto del “WtePresta” en el país a nivel socio cultural se podría evidenciar cuando las personas que soliciten un crédito buscan realizar inversión en programas sin ánimo de lucro que contribuyan a mejorar esos pensamientos negativos de las personas. Por ejemplo, se podrían realizar programas como “Líderes positivos”, “Prevención de sustancias psicoactivas”, “Mejora tu estado de salud”, “Leer es de inteligentes” entre otros. Si se logra implementar este tipo de programas la sociedad podría mejorar su calidad de vida y visionarse hacia un futuro.

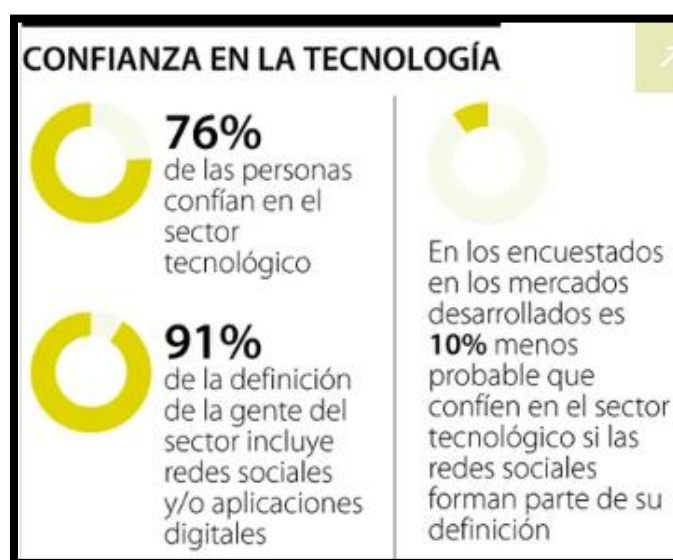
Tecnológico

El sector tecnológico es uno de los sectores que más crecimiento ha tenido durante los últimos años, y eso es debido a que la tecnología se ha convertido en un factor muy importante

para nuestra vida. Las empresas debido a la pandemia generaron cambios tecnológicos y de infraestructura que llevaron a tener nuevos pensamientos y saber que si es posible trabajar por fuera de una instalación física. Por lo anterior se han generado índices altos en el mundo. “Los resultados del índice de confianza demuestran que el respaldo por el sector es de 76%, lo que le ha permitido escalar cuatro puntos porcentuales (PP) frente a otro informe publicado a principio de año” (La República, 2022). De igual manera se demuestra en la siguiente grafica la confianza que la tecnología ha depositado en el mundo.

Figura 13.

Confianza en la tecnología



Fuente: Edelman / Grafico LR/AL

Variables

Uso de hardware portátiles para análisis de crédito en tiempo real, con este dispositivo de podrá tener un análisis del crédito de manera inmediata.

El trabajo remoto es un factor que las empresas implementaron durante el tiempo de pandemia, gracias a esta modalidad las empresas no pararon y siguieron generando productividad.

Las Exposición de datos personales por manejar la información digitalmente es un riesgo que al inicio faltó controlar.

Impactos

El impacto tecnológico en el sector financiero es altamente positivo debido a que cada vez buscamos acceder a la banca virtual. Las soluciones de banca móvil y las billeteras digitales están permitiendo a personas que antes no tenían acceso a servicios financieros básicos participar en la economía global. Si pensamos en que todos los documentos que se firman en el “WtePresta” se realizan de manera digital, sería positivos ya que los efectos de aprobación serían no mayor a 24 horas.

Ecológico

“Los factores medio ambientales del sector bancario ya son evaluados por las agencias de riesgo a la hora de dar una calificación” (La República, 2021). Por lo anterior es importante considerar este aspecto para el desarrollo de la nueva línea crediticia.

Variables

Disminución de uso del papel, la documentación se maneja de manera virtual, para mejorar los tiempos de respuesta.

Iniciativas ambientales que se proponen con el fin de contribuir al bienestar y sostenibilidad del planeta. Compromiso social y ecológico de la compañía por el planeta y una buena imagen ante el público.

Impactos

El compromiso de la banca con la sostenibilidad, permitiendo confianza a los clientes

Cambios climáticos que afectan la productividad de emprendimientos, riesgo de no pago de la cuota crediticia.

Difícil acceso a zonas rurales para recoger la cuota, debido a fenómenos naturales

Legal

Según lo precisa la Asociación Bancaria (Asobancaria, 2018), el sector financiero y

asegurador colombiano está regulado por la ley, y tiene una normatividad aplicable que regula las actividades que pueden ejecutar las empresas que pertenecen a este sector.

(Gonzalez, 2018).

Variables

La ley de borrón y cuenta nueva, que beneficia a personas con reportes negativos en las centrales de riesgo por obligaciones financieras en mora. (Canal Institucional TV, 2022).

Implementación de normatividad para el control del Lavado de Activos y Financiación de Terrorismo en todas las entidades.

Acceso y uso de servicios financieros informales que no están reglamentados “gotagota”.

Amplia documentación de requisitos para adquirir un préstamo, que el cliente termine desistiendo por la amplia información que debe de entregar.

Para concluir, (Kotler, 2013) afirma que el “análisis PESTEL es una técnica sencilla de aplicar, pero que ofrece información muy valiosa para cualquier empresa”. Lo anterior debido a que permite conocer los principales elementos del entorno externo donde opera la organización. Estos elementos pueden ser considerados amenazas que significan un riesgo para el negocio o bien oportunidades que se deben explotar al máximo para lograr mayores beneficios.

Impactos

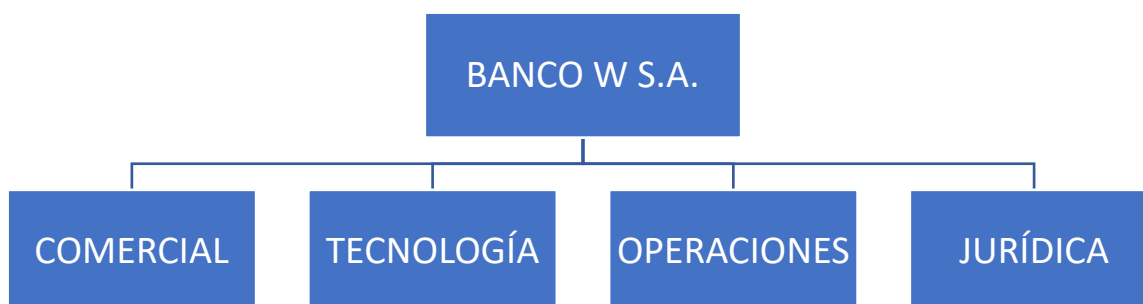
El impacto legal del “WtePresta” se basa en que cumplirá todas las normas y requisitos que se requieren para ser un producto financiero. La normatividad aplicable al sector financiero está organizada de la siguiente manera: Primero la Constitución Política de Colombia; le sigue las leyes marco expedidas por el Congreso de la República, las leyes ordinarias, las resoluciones y cartas circulares que expide el Banco de la República en desarrollo de sus funciones, y finalmente los decretos con fuerza de ley que expide el Gobierno con base en facultades extraordinarias, como el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero

7.1.2. Análisis Interno

La investigación Descriptiva según Cerda (1998), una de las funciones principales de la investigación descriptiva es la capacidad para seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio y su descripción detallada de las partes, categorías o clases de ese objeto.

Figura 14.

Estructura Organizacional



Fuente: Elaboración propia

Se identifican cuatro áreas claves que intervendrían durante el proceso del crédito. Iniciando por el equipo comercial quien es el encargado de captar al cliente potencial ofreciendo las características del producto y la documentación que se requiere para su aprobación. El área tecnológica es la responsable de administrar toda la información digital de los clientes basados en la ley de Habeas data, garantizando que la información se visualice de manera rápida en el sistema del banco. El área de operaciones es la encargada de analizar que toda información este completa y acorde a las políticas, características del crédito y su desembolso y finalmente el área jurídica que se encargará de garantizar que todas las garantías estén firmadas y custodiadas para utilizarlas en caso de un incumplimiento del titular.

Se propuso la siguiente lista de chequeo con el fin de recolectar información durante el proceso de implementación y asegurar la conformidad de la ejecución del crédito "WtePresta".

Tabla 2.*Propuesta lista de Chequeo*

Propuesta lista de chequeo para el diagnóstico del crédito “WtePresta” Banco W S.A.		
Comercial	SI	NO
Cliente con nacionalidad colombiana		
Cliente persona natural (RUT)		
Documento de identificación original		
Operaciones	SI	NO
Documentación completa		
Apertura de cuenta de ahorros		
Desembolso		

Fuente: Elaboración propia

Con la aplicación de la propuesta lista de chequeo, se podrán identificar oportunidades de mejora en los procesos de crédito como son:

- Perfilación del cliente
- Fiabilidad en la documentación presentada
- Disminución de consumo de papel
- Disminución en los tiempos de desembolso de los créditos

Con esta información se logra establecer condiciones más sólidas para que la implementación del diseño del plan de implementación de la modalidad de crédito “WtePresta” del Banco W sea viable.

7.1.3. Matrices de Diagnostico

7.1.3.1. Matriz de Evaluación de Factores Externos MEFE

Tabla 3.

Matriz MEFE

Factores externos	Peso	Calificación	Calificación Ponderada
Oportunidades			
01. Altos índices de desempleo	0,06	4	0,24
02. Personas con ingresos menores al SMMLV	0,08	4	0,32
03. Empleos informales	0,08	4	0,32
04. Personas reportadas en Data crédito (Con paz y salvo vigente)	0,04	3	0,12
05. Facilidad de pagos mensuales a domicilio	0,03	3	0,09
06. Créditos sin codeudor	0,04	3	0,12
07. Acceso a créditos sin vida crediticia	0,05	4	0,2
08. Prioridad a situaciones de calamidad doméstica	0,03	3	0,09
09. Créditos con tasas menores a la de usura	0,04	3	0,12
10. Participación en programas de bienestar institucional	0,03	3	0,09
Suma Parcial Oportunidades	0,48		1,71
Factores externos	Peso	Calificación	Calificación Ponderada
Amenazas			
01. La competencia ofrece créditos más rápidos	0,08	2	0,16
02. Los prestamos se ofrecen sin garantías (bienes)	0,06	2	0,12
03. Prestamos informales y no regulados entregando dinero de manera inmediata	0,08	2	0,16
04. Riesgos que afecten la integridad del funcionario	0,05	1	0,05
05. Alto posicionamiento en la competencia	0,04	1	0,04
06. Ofrecimiento de créditos sin documentación	0,06	2	0,12
07. Gestión de cobro puerta a puerta	0,04	1	0,04
08. Alianzas entre entidades	0,04	1	0,04
09. Créditos simultáneos al mismo titular	0,05	1	0,05
10. Cambio de política monetaria	0,02	1	0,02
Suma Parcial Amenazas	0,52		0,8
Calificaciones Totales	1		2,51

Fuente: Elaboración propia

La matriz de evaluación de factores externos permite identificar y evaluar las oportunidades y amenazas más importantes, donde 4 es la oportunidad mayor, 3 es la oportunidad menor, 2 es la amenaza menor y 1 amenaza mayor.

El resultado de la matriz indica que es un servicio que puede responder de manera satisfactoria a las oportunidades que están presentes para la implementación de la nueva línea de crédito, resaltando los altos índices de desempleo que de acuerdo con el DANE “Para el mes de abril de 2023, la tasa de desempleo del total nacional fue 10,7%, en el mismo mes de 2022 se ubicó en 11,2%. La tasa global de participación se ubicó en 64,6%, lo que significó un aumento de 1,0 puntos porcentuales respecto a abril de 2022 (63,6%)”.

Por otro lado, se encuentran los trabajadores informales o con ingresos menores a un SMMLV que de acuerdo con el DANE, “para el total nacional, en el trimestre enero - marzo 2023 la proporción de ocupados informales fue 58,2% lo que significó una disminución de 0,3 puntos porcentuales respecto al mismo trimestre del año anterior (58,5%)”. Y los consumidores en Colombia que no tienen acceso al crédito o tienen acceso insuficiente a productos crediticios, son más de 23 millones de según un nuevo estudio global de TransUnion.

De igual manera las amenazas nos ayudan identificar los mayores atributos de la competencia como es el ofrecimiento de créditos más rápido y de manera inmediata. Asimismo, la principal “competencia” que se quiere enfrentar, los llamados “gota a gota”, sin duda alguna, es un fenómeno que se ha convertido en un delicado problema social que conlleva graves afectaciones, no solo de orden económico, sino también de seguridad, por sus implicaciones de violencia (amenazas, lesiones y hasta homicidios), y consecuentemente, psicológicas sobre los deudores, quienes deben lidiar con la angustia y el temor, llevándolos en algunos casos hasta el suicidio (Semana, 2022).

7.1.3.2. Matriz de Evaluación de Factores Internos MEFI

Tabla 4.

Matriz MEFI

Factores Internos	Peso	Calificación	Calificación Ponderada
Fortalezas			
1. Conocimiento del mercado	0,07	4	0,28
2. Diferentes fuentes de financiación	0,05	3	0,15
3. Personal capacitado	0,06	4	0,24
4. Atención personalizada	0,05	3	0,15
5. Tasas competitivas y avaladas por la SFC (Superintendencia Financiera de Colombia).	0,08	4	0,32
6. Herramientas tecnológicas	0,06	3	0,18
7. Sucursales a nivel nacional	0,04	3	0,12
8. Posicionamiento de la empresa en el sector	0,05	3	0,15
9. Buen clima laboral 9° en GPTW	0,05	3	0,15
10. Sello Equipares (igualdad de género)	0,03	3	0,09
Suma Parcial Fortalezas	0,54		1,83
Factores Internos	Peso	Calificación	Calificación Ponderada
Debilidades			
1. Contratación funcionarios sin vehículo para su desplazamiento	0,07	2	0,14
2. Falencias en la fidelización de los clientes	0,03	1	0,03
3. Trabajo fuera del horario laboral	0,08	2	0,16
4. Fraudes por suplantación	0,06	1	0,06
5. Bajo presupuesto para almuerzos por jornadas extensas	0,04	2	0,08
6. Limitación en el pago de horas extras	0,02	2	0,04
7. Altos tiempos de aprobación del crédito	0,03	2	0,06
8. Uso del celular personal en actividades laborales	0,04	2	0,08
9. Falta de estrategia de marketing	0,04	2	0,08
10. Alta rotación del personal	0,05	1	0,05
Suma Parcial Debilidades	0,46		0,78
Calificaciones Totales	1		2,61

Fuente: Elaboración propia

La matriz de evaluación de factores internos permite identificar y evaluar las fortalezas y debilidades más importantes, donde 4 es la fortaleza mayor, 3 es la fortaleza menor, 2 es la debilidad menor y 1 debilidad mayor.

Como una de las fortalezas más importantes se determina el conocimiento del mercado, que desde su creación como Fundación WWB Colombia en 1982 y su conversión a Banco en 2011 hasta la actualidad tiene una participación de 8% específicamente en el sector bancario del microcrédito, además del personal capacitado en su amplia cobertura en los sectores específicos para llegar al cliente objetivo, distribuidos en 159 oficinas a nivel nacional, 261 corresponsales bancarios propios, cobertura de 706 municipios y 29 departamentos.

Como otra fortaleza importante, se tiene la tasa de interés que no van a sobrepasar la tasa de usura permitida por la Superintendencia Financiera de Colombia es la entidad encargada de calcular y certificar mediante resolución la tasa de interés bancario corriente para los tipos de crédito: 1) consumo y ordinario; 2) microcréditos, y 3) consumo de bajo monto con la información financiera y contable suministrada por los establecimientos de crédito, y su cálculo se realiza de manera mensual, trimestral y anual, respectivamente (Banrep).

No obstante, como debilidad importante se evidencia que los funcionarios internos de la organización están laborando más tiempo de su horario habitual debido a la alta demanda de radicación de créditos, por lo que no consideran un balance adecuado entre calidad de vida y trabajo, y por ende consideran que su salario no es justo o insuficiente para las labores que deben realizar, y estas situaciones impactan directamente en la rotación de personal que se presenta en la entidad bancaria.

Otra falencia que se presenta en general es la suplantación de identidad, donde los datos personales de muchas personas se encuentran expuestos y al alcance de los delincuentes, y estos al lograr obtener los necesarios pueden hacerse pasar por las víctimas y así realizar compras, retirar dinero y solicitar créditos a nombre de la víctima, por lo que se recomienda denunciar la suplantación y el delito en la Fiscalía para posteriormente contactar a los acreedores o entidades bancarias.

7.1.3.3. Matriz FODA

Tabla 5.

Matriz FODA

	FORTALEZAS - F 01. Conocimiento del mercado 02. Diferentes fuentes de financiación 03. Personal capacitado 04. Atención personalizada 05. Tasas competitivas y avaladas por la SFC (Superintendencia Financiera de Colombia). 06. Herramientas tecnológicas 07. Sucursales a nivel nacional 08. Posicionamiento de la empresa en el sector 09. Buen clima laboral 9° en las mejores empresas para trabajar 10. Sello Equipares (igualdad de género)	Debilidades - D 01. Contratación funcionarios sin vehículo para su desplazamiento 02. Falencias en la fidelización de los clientes 03. Trabajo fuera del horario laboral 04. Fraudes por suplantación 05. Bajo presupuesto para almuerzos por jornadas extensas 06. Limitación en el pago de horas extras 07. Altos tiempos de aprobación del crédito 08. Uso del celular personal en actividades laborales 09. Falta de estrategia de marketing 10. Alta rotación del personal
OPORTUNIDADES - O 01. Altos índices de desempleo 02. Personas con ingresos menores al SMMLV 03. Empleos informales 04. Personas reportadas en Datacrédito (Con paz y salvo vigente) 05. Facilidad de pagos mensuales a domicilio 06. Créditos sin codeudor 07. Acceso a créditos sin vida crediticia 08. Prioridad a situaciones de calamidad domestica 09. Créditos con tasas menores a la de usura 10. Participación en programas de bienestar institucional	ESTRATEGIAS - FO 01. Desarrollar campaña de conocimiento del producto en zonas de bajos recursos (F2, F3, F4, O2, O6,O7, O8) 02. Ofrecer créditos financieros a través de una entidad legal (F1, F8, O1, O3) 03. Definir tasas competitivas menores a la vigente del mes (F5, O9) 04. Divulgación por redes sociales de las oficinas de la entidad (F7, O5)	ESTRATEGIAS - DO 01. Creación de estrategia de mercadeo para captar y fidelizar mas clientes (D2, D9, O1, O7, O8) 02. Implementar un sistema que mitigue el riesgo por fraude (D4, D7, O4) 03. Definir un programa para desarrollar el bienestar de los funcionarios (D5, D6, O10)
AMENAZAS - A 01. La competencia ofrece créditos más rápido 02. Los prestamos se ofrecen sin garantías (bienes) 03. Prestamos informales y no regulados entregando dinero de manera inmediata 04. Riesgo mayor de accidentabilidad en los funcionarios 05. Alto posicionamiento en la competencia 06. Ofrecimiento de créditos sin documentación 07. Gestión de cobro puerta a puerta 08. Alianzas entre entidades 09. Créditos simultáneos al mismo titular 10. Cambio de política monetaria	ESTRATEGIAS - FA 01. Adquisición de dispositivo tecnológico para agilizar la aprobación y desembolso de los créditos (F6, A1, A3, A6) 02. Desarrollar campaña de reconocimiento de la empresa (F1, F7, F8, A2, A5) 03. Actualizar procedimientos y políticas internas para el cumplimiento legal (F5, A8, A10)	ESTRATEGIAS - DA 01. Convenios con aseguradoras para adquirir seguros contra todo riesgo (D1, D3, D8, D10, A4) 02. Definir alternativas de obtener créditos (D2, D9, A7, A9)

Fuente: Elaboración propia

El análisis FODA, también llamado análisis DAFO o DOFA, consiste en un proceso donde se estudian debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de una empresa. De ahí, el nombre que adquiere. Se trata de una herramienta muy importante antes de realizar cualquiera estrategia comercial. En este sentido, para que una empresa lleve a cabo con éxito dicha estrategia, primeramente, deberá conocer la situación presente de su empresa. (Kiziryan, 2020).

Las entidades financieras buscan garantizar que las personas obtengan y utilicen recursos financieros. El impacto que pueden tener estos servicios y productos afecta directamente la economía debido a que las personas al utilizar estos servicios pueden bancarizarse y de la misma manera pueden mejorar su estilo de vida.

La falta de oportunidades, el desempleo, los trabajos informales son factores que hacen que las personas no puedan acceder a un crédito bancario. Por lo tanto, para poder cambiar ese “chip” lo que se quiere es ofrecer un servicio que ayude a fortalecer las necesidades básicas de las personas y para lograrlo se debe cumplir con todas las estrategias descritas en la anterior imagen.

7.2. Sensibilización y Aceptación del Cambio.

7.2.1. *Cinco Fuerzas Competitivas de Porter*

El modelo de las fuerzas de Porter permite analizar todo el entorno de la empresa para tomar decisiones estratégicas que ayuden a obtener una mejor posición y rentabilidad en la organización. De esta manera podemos aprovechar este sistema si se aplica de la siguiente manera:

- Identificando las fuerzas que influyen en la rentabilidad
- Identificando las oportunidades y amenazas
- Se fortalece la posición de la empresa

- Se mantiene una buena relación entre los compradores y proveedores
- Se evalúa constantemente el entorno

7.2.1.1. Poder de Negociación de los Clientes.

Las entidades financieras dependen de la obtención de los compradores denominados “clientes”. Si los bancos no tienen clientes sus negocios no pueden existir. Sin embargo, las personas que no han logrado capacitarse en los temas financieros, aceptan cualquier ofrecimiento que cualquier persona o entidad le ofrezca por lo que se vuelve un mercado altamente demandado para poder lograr un beneficio rentable. Para no volver a incurrir en estos temas, las personas están siendo invitadas por fundaciones como la llamada fundación WWB Colombia donde los capacitan en temas financieros para poder conocer el sector antes de aceptar algo. Por lo tanto, al recibir toda esa información están logrando conocer más de lo que le están ofreciendo llegando a comparar entre varias entidades, para lograr obtener el mejor producto o servicio del mercado.

Tabla 6.

Poder de Negociación de los Clientes

Poder de Negociación de los Clientes	ALTA	BAJA
Concentración de los compradores	X	
Volumen de compras		X
Relación entre demanda y oferta		X
Costos de cambio del comprador		X
Amenaza de la integración vertical hacia delante de los clientes	X	
Beneficios para compradores	X	
Posición monopolística del comprador	X	
Calidad de productos		X
Productos sustitutos		X

Fuente: <https://renatamarciniak.wordpress.com/2017/06/04/analisis-de-cinco-fuerzas-de-porter/>

7.2.1.2. Poder de Negociación de los Proveedores.

Analizar el poder de negociación de los proveedores permite saber cuánta fuerza ejercen los proveedores sobre los servicios o productos. También permite analizar cuanto poder tiene el proveedor de una empresa y cuanto control tiene el intentar aumentar los precios. En ocasiones las empresas se enfocan mucho en un proveedor, pero con el tiempo puede convertirse en una desventaja debido a que, al no tener uno similar, estos proveedores pueden hacer lo que deseen sin importar la empresa a la cual le estaban trabajando.

Tabla 7.

Poder de Negociación de los Proveedores

Poder de Negociación de los Proveedores	ALTA	BAJA
Concentración de los proveedores		X
Relación entre demanda y oferta		X
Diferenciación de productos de los proveedores	X	
Amenaza de la integración vertical hacia delante de los proveedores		X
Acceso a los productos sustitutos		X
Posición monopolística del proveedor		X
Costos de cambio del proveedor	X	

Fuente: <https://renatamarciniak.wordpress.com/2017/06/04/analisis-de-cinco-fuerzas-de-porter/>

7.2.1.3. Amenaza de Nuevos Competidores.

La aparición de competidores en la industria financiera se debe a la existencia de un mayor número de prestamistas en este sector, por lo que el aumento de la oferta será elevado. Para el Banco W S.A. la alta rentabilidad que se presenta por los préstamos informales hace que cada vez más los inversionistas piensen en trabajar su capital, prestándolo a conocidos o familiares de conocidos a una tasa de interés mayor a la tasa de usura. Generando el aumento de nuevos competidores directos al producto o servicios ofrecido.

Tabla 8.

Amenaza de Nuevos Competidores

Amenaza de Nuevos Competidores	ALTA	BAJA
Economía de escala		X
Atractivo del sector	X	
Represalias	X	
Diferenciación del producto	X	
Costos de cambio de proveedor		X
Acceso a los canales de distribución	X	
Acceso a las materias primas		X
La lealtad de los clientes hacia la nueva marca	X	
Inversión necesaria o requisitos de capital	X	
Políticas gubernamentales		X

Fuente: <https://renatamarciniak.wordpress.com/2017/06/04/analisis-de-cinco-fuerzas-de-porter/>

7.2.1.4. Amenaza de Productos Sustitutivos.

Aparición de nuevas empresas “bancos” que ofrecen productos que pueden llegar a sustituir a los nuestros, es un factor importante para trabajar. sin embargo, debido al alto riesgo que se presenta por realizar un préstamo sin la hipoteca de un bien o inmueble hace que el riesgo sea mayor y a la vez no se creen productos sustitutos. Como único producto sustituto esta los créditos ofrecidos por los “gotagotas” los cuales buscamos acabar con nuestro producto “WtePresta”.

Tabla 9.

Amenaza de Productos Sustitutivos

Amenaza de Productos Sustitutivos	ALTA	BAJA
Disponibilidad de sustitutos		X
Precio relativo entre el producto sustituto y el ofrecido		X
Nivel percibido de diferenciación del producto		X
Costos de cambio para el cliente		X
Propensión del comprador a la sustitución		X

Fuente: <https://renatamarciniak.wordpress.com/2017/06/04/analisis-de-cinco-fuerzas-de-porter/>

7.2.1.5. Rivalidad entre Competidores.

Al ser un nicho de mercado alto y al evidenciarse altos temas de rentabilidad los competidores seguirán buscando ofrecer muchos créditos o préstamos informales a cualquier persona natural, aprovechándose de su necesidad de cubrir una urgencia financiera urgente. Por lo que cada vez sus rivalidades por cubrir dichas zonas serán mayores generando peleas entre ellos por trabajar en lugares donde ya existe un negocio establecido.

Tabla 10.

Rivalidad entre Competidores

Rivalidad entre Competidores	ALTA	BAJA
Concentración de competidores	X	
Diversidad de competidores	X	
Costos de cambio de proveedor	X	
Condiciones de Costos	X	
Costos de almacenamiento		X
Diferenciación del producto		X
Barreras de salida		X

Fuente: <https://renatamarciniak.wordpress.com/2017/06/04/analisis-de-cinco-fuerzas-de-porter/>

8. Propuesta de Solución

8.1. Referentes Teóricos

8.1.1. *Historial Crediticio*

El historial crediticio es la carta de presentación de las personas ante las entidades bancarias para adquirir varios de sus servicios. Este refleja el comportamiento de la persona respecto a créditos y obligaciones crediticias. Por eso, con el tiempo se ha convertido en un factor importante (Portafolio, 2022).

8.1.2. *Vida Crediticia*

La vida crediticia muestra los antecedentes de pago y compromisos con diferentes entidades financieras. En su historial crediticio encontrará todo respecto a los créditos que ha tomado, las instituciones a las que debe, los saldos pendientes, la puntualidad en el pago y el comportamiento con sus obligaciones (Portafolio, 2022).

8.1.3. *Tarjeta de Crédito*

Una tarjeta de crédito es una tarjeta emitida por una entidad financiera, que permite pagar por servicios o productos. Este tipo de productos financieros, dan acceso a una línea de financiación que debe ser devuelta con un costo respectivo por el uso. La principal característica es que permite disponer de dinero que no se tiene en ese momento, es decir, es un medio de pago que permite hacer compras en comercios (Midatacrédito, 2022).

8.1.4. *Préstamo Bancario*

Un préstamo es una cantidad de dinero que un banco le transfiere a una empresa o persona y esta se compromete a devolverlo en determinado plazo. La persona o empresa que recibe el dinero también se compromete a pagar una cantidad de más correspondiente a los intereses y que el banco recibe por el riesgo que asume realizar el préstamo. Este proceso ocurre en todas las entidades financieras y es una forma de garantizar la devolución del dinero (Banco de Bogotá).

8.1.5. Micro Crédito

El microcrédito es una modalidad de préstamos orientada a financiar microempresas, hogares y personas que tienen acceso limitado al mercado de crédito formal (Banco de la República, 2016)

8.1.6. Nivel Socioeconómico

Descripción de la situación de una persona según la educación, los ingresos y el tipo de trabajo que tiene. El nivel socioeconómico por lo general se define como bajo, medio o alto. Las personas con un nivel socioeconómico bajo, a menudo, tienen menos acceso a recursos financieros, educativos, sociales y de salud que aquellas que tienen un nivel socioeconómico más alto. Por eso, es más probable que estas personas tengan una salud precaria y presenten afecciones crónicas y discapacidades. También se llama estado socioeconómico, estatus socioeconómico y NSE (NCI)

8.1.7. “GotaGota”

Es una persona que presta cierta cantidad de dinero a otro individuo. Este dinero deberá ser devuelto en un periodo de tiempo determinado por ambas partes pagando el interés que se haya acordado inicialmente. Siempre es recomendable que los préstamos “gotagota” se paguen en los tiempos establecidos. De lo contrario, se corre el riesgo de que los intereses aumenten mucho más hasta convertirse en un verdadero problema. Esta suele ser la causa por la que el crédito “gotagota” puede ser un dolor de cabeza para personas que no cumplen los pagos (RapiCredit).

El proyecto de mejoramiento está basado en 2 teorías (administración y financiera) que ayudarían a sustentar la idea de mejoramiento que se pretende realizar:

- Inicialmente el proyecto conlleva en pensar y atender las necesidades de las personas, pero aplicándolas de manera diferente, es decir, necesitamos que las entidades financieras apliquen innovación, que piensen diferente para poder ofrecer

nuevos productos y así mismo puedan atender las personas que no pueden acceder a una banca tradicional. Para (Chiavenato I, 2016) “Cualquier persona puede crear escenarios, pero debe estar dispuesta a estimular la imaginación, la creatividad, el sentido del absurdo, sin dejar a un lado el sentido de la realidad”. De esta forma, si pensamos en generar propuesta de valor y lo aplicamos en la idea innovadora plasmada en este proyecto podemos satisfacer y atender el nicho de mercado que está careciendo de un producto como el “WtePresta”.

- En los últimos años la teoría financiera ha sido cambiante cuando se habla del riesgo financiero. Éste tiene como causas la incertidumbre y la falta de estabilidad en las diferentes variables que lo componen como: La tasa de interés, la tasa de cambio, los precios de los productos (materias primas), precios de los activos financieros, el país, las políticas monetarias, la competencia. Por lo anterior, frente a este pensamiento se dice que:

En los últimos años la teoría financiera ha sido prolífica en el tema de la administración del riesgo corporativo, a través de metodologías y modelos que ofrecen a las corporaciones financieras y no financieras, la posibilidad de incrementar el valor de la firma, con un nivel de riesgo eficientemente gestionado a través de instrumentos financieros derivados, para aquellos factores de riesgo susceptibles de ser cubiertos con estos instrumentos o simplemente, a través de estrategias de control y auditoria tendientes a minimizar los factores derivados de actividades operacionales (Florez L. S., 2008, pág. 20).

Por lo tanto, a pesar de que el riesgo siempre está allí, por el “miedo” de que las personas no paguen las cuotas de los créditos por todos los factores mencionados, debemos buscar las mejores estrategias para poder generar valor en los productos que se quieren ofrecer y así garantizar un menor riesgo en la pérdida de un capital invertido.

8.2. Descripción de la Solución

8.2.1. Descripción de la propuesta

Teniendo en cuenta la situación del País, donde el crédito informal crece cada vez más rápido, se busca disminuir que las personas accedan a un crédito con una “gotagota” debido a que su integridad está siendo afectada al no cumplir con el pago de su cuota diaria. Por lo anterior, el proyecto “WtePresta”, buscará que esas personas que no cuentan con vida crediticia, un trabajo estable, ingresos demostrables o que ganan menos de 1 SMMLV puedan obtener un préstamo en una entidad financiera como el Banco W S.A. y no con los prestamistas informales que se denominan “gotagota”.

8.2.2. Objetivo de la propuesta

Los préstamos informales cada vez más aumentan en Colombia, por ejemplo, durante la pandemia “Los préstamos “gotagota” aumentaron un 30% en la cuarentena” (El Tiempo, 2020), esto conlleva a que la gente al no tener ingresos o presentar una urgencia acuden a este tipo de mercado, donde lo más grave no es que la gente se involucre con estas modalidades que cobran intereses absurdamente altos, sino el efecto siguiente, donde los cobradores presionan y amenazan para que cancelen en el menor tiempo posible. Es por esto, que el proyecto “WtePresta” quiere implementarse en el mercado, debido a que, con el uso de esta modalidad de crédito, ayudaría a esta población que no puede acceder a un crédito con una entidad financiera corriente, y el Banco W S.A. ayudaría a satisfacer su necesidad además de bancarizar e iniciar la vida crediticia de esta población.

8.2.3. Objetivo general

Disminuir el acceso al crédito informal de las personas que no tienen ingresos fijos de una empresa/negocio o que están reportadas en centrales de riesgo, a través de una nueva línea de crédito con la entidad Banco W S.A. denominada “WtePresta”.

8.2.4. Objetivos específicos

- Realizar campañas de marketing para el conocimiento de la nueva línea de crédito “WtePresta” en el Banco W S.A.
- Captar clientes potenciales de acuerdo al perfil estipulado del mercado objetivo.
- Facilitar el acceso a la banca de personas vulnerables a créditos informales.

Figura 15.

Operativos en 2018



Fuente: Fiscalía General de la Nación

Teniendo en cuenta que los créditos informales siguen aumentando se identificó en la publicación del diario (La República, 2019) “La Fiscalía General incautó más de \$300 millones del “gotagota” durante 2018” que:

Esta práctica se tipifica como delito, dado que excede el interés de usura fijado por la Superintendencia Financiera, que para febrero es de 29,55%. Y aunque se podría

creer que una tasa de 50% es alta, Asobancaria señaló a LR que “se ha evidenciado que los créditos bajo la modalidad del “gotagota” se otorgan en el mejor de los casos a una tasa de 150% efectivo anual, cinco veces lo legalmente permitido”. Siendo así un peligro para la sociedad ya que con esas tasas tan altas sería casi imposible pagar la deuda adquirida. Por lo anterior, la policía y fiscalía en años anteriores ha estado realizando operativos para incautar todos estos recursos que han sido generados como ganancias por sus altos rendimientos financieros, convirtiéndose en ilegalidad en el país.

8.2.5. Estrategias Asociadas

Las estrategias son importantes para el producto “WtePresta” debido a que me muestra en términos generales que el producto es rentable para la organización. De igual manera, Un aspecto clave dentro de la organización es que todos los colaboradores están en la misma sintonía hacia los objetivos comunes. Cada colaborador cumple un papel importante en ayudar a avanzar hacia el éxito. Discutir las fortalezas y debilidades internas ayudará a identificar amenazas y capitalizar oportunidades.

Estrategias - FO

01. Desarrollar campaña de conocimiento del producto en zonas de bajos recursos.
02. Ofrecer créditos financieros a través de una entidad legal.
03. Definir tasas competitivas menores a la vigente del mes.
04. Divulgación por redes sociales de las oficinas de la entidad.

Estrategias - DO

01. Creación de estrategia de mercadeo para captar y fidelizar más clientes.
02. Implementar un sistema que mitigue el riesgo por fraude.
03. Definir un programa para desarrollar el bienestar de los funcionarios.

Estrategias - FA

01. Adquisición de dispositivo tecnológico para agilizar la aprobación y desembolso de los créditos.

02. Desarrollar campaña de reconocimiento del banco.

03. Actualizar procedimientos y políticas internas para el cumplimiento legal.

Estrategias - DA

01. Convenios con aseguradoras para adquirir seguros contra todo riesgo.

02. Definir alternativas de obtener créditos.

8.2.6. Plataforma Estratégica**8.2.6.1. Misión.**

Aportar a la calidad de vida de las personas de menores ingresos, facilitándoles productos y servicios financieros sencillos, innovadores y oportunos, de manera responsable, rentable y sostenible (Banco W S.A., 2023).

8.2.6.2. Visión.

Ser el Banco mejor valorado por sus colaboradores, clientes, accionistas y la comunidad por aportar a su bienestar y calidad de vida en forma transparente, eficiente, innovadora y rentable (Banco W S.A., 2023).

8.2.6.3. Objetivos.

Aportar al desarrollo económico y social facilitando soluciones financieras a personas naturales, micronegocios y pequeñas empresas (Banco W S.A., 2023).

8.3. Implementación de la Propuesta

8.3.1. Diagnóstico

Como parte del ejercicio, se toma a consideración el desarrollo de las matrices DOFA, MEFI, MEFE, descritas en Diagnóstico Organizacional.

8.3.2. Diseño estratégico

El diseño estratégico del producto “WtePresta” se basa en facilitar a las personas cabezas de hogar, dueños de pequeños negocios, personas de estratos 1, 2 y 3, el acceso al sistema financiero formal a través de la entidad Banco W S.A. donde se beneficiará a través de un crédito, para mejorar su calidad de vida.

8.3.3. Implementación

Dado el crecimiento y posicionamiento del sector financiero en Colombia, es importante empezar atacar el nicho de mercado al cual se quiere atender, para eso el Banco W S.A., deberá utilizar diferentes estrategias para elevar el reconocimiento de la empresa y así mismo pueda captar más clientes que ayuden a la planeación estratégica que se establece anualmente para cumplir los objetivos trazados.

Por otro lado, se deberá fidelizar esos nuevos clientes que se vinculan a la organización para así poder atraer más y de la misma manera cumplir con las metas comerciales definidas.

Tabla 11.*Matriz de Relación entre la Estrategia-Objetivos-Iniciativas*

MATRIZ DE RELACIÓN ENTRE LA ESTRATEGIA-OBJETIVOS-INICIATIVAS			
PERSPECTIVA	OBJETIVOS ORGANIZACIONALES	ESTRATEGIAS RELACIONADAS AL OBJETIVO (DO, DA, FO, FA)	INICIATIVAS O PROPUESTAS REALIZADAS
FINANCIERA	Parametrización del sistema con las tasas máximas permitidas según la SFC	Definir tasas competitivas menores a la vigente del mes (F5, O9)	01: Establecer un porcentaje no superior a las tasas máximas permitidas de Interés Vigente para cada mes
MATRIZ DE RELACIÓN ENTRE LA ESTRATEGIA-OBJETIVOS-INICIATIVAS			
PERSPECTIVA	OBJETIVOS ORGANIZACIONALES	ESTRATEGIAS RELACIONADAS AL OBJETIVO (DO, DA, FO, FA)	INICIATIVAS O PROPUESTAS REALIZADAS
MERCADO Y CLIENTE	Información de cómo adquirir el producto o servicio	Definir alternativas de obtención de créditos (D2, D9, A7, A9)	02: Publicación de información con requisitos para obtención de los créditos
	Creación de propaganda comercial del Banco W S.A.	Desarrollar campaña de reconocimiento de la empresa (F1, F7, F8, A2, A5)	03: Creación de pautas publicitarias para el reconocimiento de la organización
	Campañas de fidelización a clientes potenciales	Creación de estrategias de mercadeo para captar y fidelizar más clientes (D2, D9, O1, O7, O8)	04: Crear una campaña para fidelizar y captar nuevos clientes
MATRIZ DE RELACIÓN ENTRE LA ESTRATEGIA-OBJETIVOS-INICIATIVAS			
PERSPECTIVA	OBJETIVOS ORGANIZACIONALES	ESTRATEGIAS RELACIONADAS AL OBJETIVO (DO, DA, FO, FA)	INICIATIVAS O PROPUESTAS REALIZADAS
PROCESOS INTERNOS	Ofrecimiento del producto "WtePresta"	Ofrecer créditos financieros a través de una entidad legal (F1, F8, O1, O3)	05: Vinculación de nuevos clientes a través de entidad financiera legalmente constituida Banco W S.A.
	Implementar Sistema de Antifraude	Implementar un sistema que mitigue el riesgo por fraude (D4, D7, O4)	06: Contar con un proveedor que entregue un sistema Antifraude
	Aprobación de los créditos en máximo 24 horas	Adquisición de dispositivo tecnológico para agilizar la aprobación y desembolso de los créditos (F6, A1, A3, A6)	07: Parametrización del sistema bancario con tiempos de respuesta de aprobación menor a 24 horas.
	Convenios con empresas aseguradoras para asegurar los créditos	Convenios con aseguradoras para adquirir seguros contra todo riesgo (D1, D3, D8, D10, A4)	08: Se buscara un proveedor del sector de seguros para asegurar los créditos por siniestros durante la vigencia del mismo
	Actualizar los productos y/o Servicios que ofrece el Banco W S.A.	Actualizar procedimientos y políticas internas para el cumplimiento legal (F5, A8, A10)	09: Creación de procedimiento y políticas para la aprobación los créditos
MATRIZ DE RELACIÓN ENTRE LA ESTRATEGIA-OBJETIVOS-INICIATIVAS			
PERSPECTIVA	OBJETIVOS ORGANIZACIONALES	ESTRATEGIAS RELACIONADAS AL OBJETIVO (DO, DA, FO, FA)	INICIATIVAS O PROPUESTAS REALIZADAS
APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL	Plan de Bienestar para los funcionarios	Definir un programa para desarrollar el bienestar de los funcionarios (D5, D6, O10)	10: Creación de un Pacto colectivo para beneficios de funcionarios

Fuente: Elaboración propia

Iniciativas o Propuestas Realizadas

Iniciativa 01: Tasas de Interés Vigente mayo de 2023

Establecer un porcentaje no superior a las tasas máximas permitidas de Interés Vigente para cada mes.

TASAS VIGENTES MICROCRÉDITO Y SEGUROS

Central de Riesgo y Baloto / Tarifas de cobranza

Agosto 2023

* Comisión diferida máxima permitida por la Ley 590 de 2000, cobrada al cliente durante la vigencia del crédito no incluye IVA.

Para los desembolsos de Nuevos, Renovados y Preferenciales sin Garantía aplica comisión del FNG (ver tabla de tarifas)

MICROCRÉDITO

CATEGORÍA CLIENTE	PLAZO	MONTOS		TASAS DE INTERÉS	
	MESES	MÍNIMO	MÁXIMO	Interés M.V	Interés E.A
Nuevo	1 A 36	\$ 1.160.000	\$ 6.960.000	3,58%	52,50%
Nuevo	1 A 36	\$ 6.960.001	\$ 29.000.000	3,23%	46,50%
Nuevo	1 A 36	\$ 29.000.001	\$ 139.200.000	2,87%	40,50%
Renovación	1 A 36	\$ 1.160.000	\$ 6.960.000	3,58%	52,50%
Renovación	1 A 36	\$ 6.960.001	\$ 29.000.000	3,23%	46,50%
Renovación	1 A 36	\$ 29.000.001	\$ 139.200.000	2,87%	40,50%
Preferencial	1 A 36	\$ 1.160.000	\$ 6.960.000	3,58%	52,50%
Preferencial	1 A 36	\$ 6.960.001	\$ 29.000.000	3,23%	46,50%
Preferencial	1 A 36	\$ 29.000.001	\$ 139.200.000	2,87%	40,50%

CRÉDITO DE LIQUIDEZ INMEDIATA (MCLI)

CATEGORÍA CLIENTE	PLAZO	MONTOS		TASAS DE INTERÉS	
	MESES	MÍNIMO	MÁXIMO	Interés M.V	Interés E.A
Nuevo, Renovación y Preferencial	12	\$ 1.160.000	\$ 1.392.000	3,58%	52,50%

Fecha de actualización: 31 de marzo de 2022

Fecha de vigencia: agosto del 2023

Tasas y tarifas de acuerdo con las definiciones adoptadas por la Superintendencia Financiera de Colombia.



Fuente: Banco W

Iniciativa 02: Requisitos para Obtener un Crédito “WtePresta”

Publicación de información con requisitos para obtención de los créditos.



“WtePresta”

(Crédito para fortalecer tu vida)

Requisitos para obtener un crédito “WtePresta”

- Ser Mayor de edad
- Copia al 150% de Cedula de Ciudadanía
- Capacidad de pago (no estar reportado en data-crédito)
- Dos referencias (Una comercial y/o personal y otra familiar)

Fuente: Elaboración propia

Iniciativa 03: Imágenes de Mercadeo

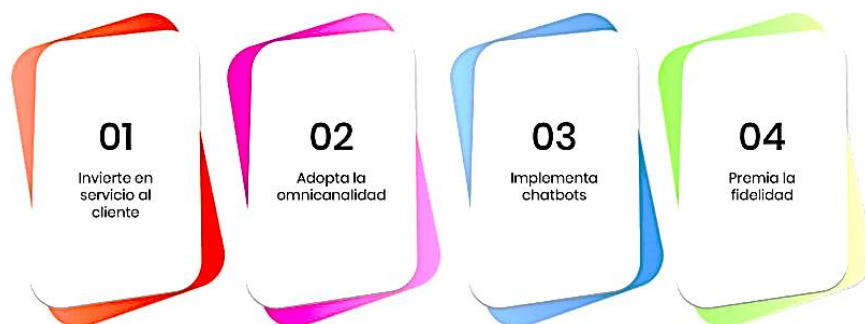
Creación de pautas publicitarias para reconociendo de la organización



Fuente: Banco W

Iniciativa 04: Programa de Fidelización de Clientes

Crear una campaña para fidelizar y captar nuevos clientes



Fuente: <https://www.securitec.pe/blog/wp-content/uploads/2022/06/estrategias-fidelizar-clientes-banco-1536x880.jpg>

01. Como programa para fidelizar y captar nuevos clientes del Banco W, se pretende mejorar el servicio al cliente prestado por todos los colaboradores, por lo que aprovechando el personal capacitado del banco, el cual recopilará información detallada sobre los clientes para una mejor atención.

02. Se adoptará la omnicanalidad para relacionarse directamente con los clientes de manera digital, acercándose a ellos y conociéndolos más, estando presente en todos los canales de comunicación prestando un buen servicio (Oficinas, Corresponsales, Página Web, Correo, Whatsapp, Facebook, Instagram, Twitter).

03. Se pretende la implementación de un Chat-Bot en Whatsapp por medio de la compra de un software (inteligencia artificial que se encarga de identificar mensajes de los usuarios y, con base en su programación, dar una respuesta oportuna) para brindar una atención 24/7 para los clientes en asuntos que no requieren de un asesor y se pueden hacer tramites que les faciliten la vida a los clientes.

04. Se premiará la permanencia de los clientes para hacerlos sentir apreciados y valorados por la entidad, recompensas como beneficios, servicios, disminución en intereses.

Iniciativa 05: Solicitud de Crédito

Vinculación de nuevos clientes a través de entidad financiera legalmente constituida

Banco W S.A.



INICIO

SOLUCIONES FINANCIERAS

- Personas con negocio >
- Ahorradores e inversionistas >
- Pensionados y maestros >
- Giros Internacionales >
- Formato Poder Persona Natural >

CAMPAÑAS PARA TI

- Premios invencibles >
- Actualiza tus datos >
- Por ti, por mí >
- Clasificados >

INFORMACIÓN CORPORATIVA

- Acerca de nosotros >
- Atención al inversionista >
- Información al consumidor financiero >

Solicita tu crédito
fácil y rápido

Los campos marcados con (*) son obligatorios..

Antigüedad

Nombres y apellidos*

Tipo de identificación*

Número de identificación*

Celular*

Celular dos

Departamento

Ciudad

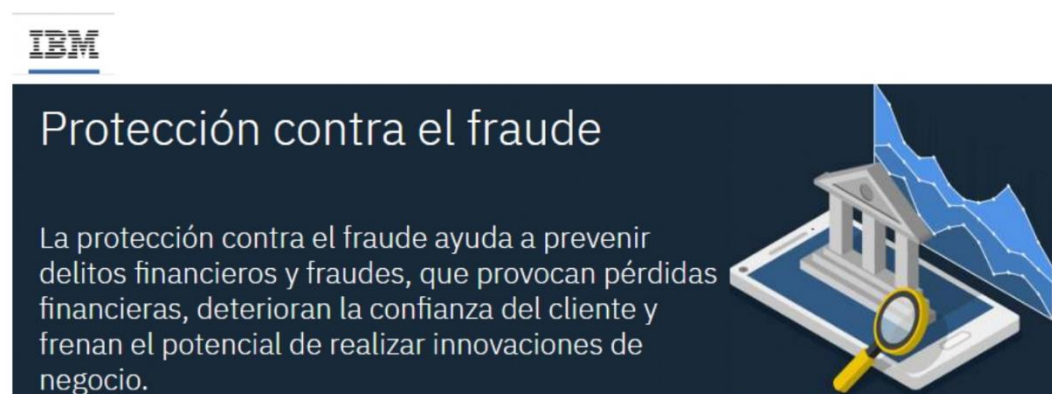
Barrio

☐ Declaras que aceptas de manera previa, expresa e informada la autorización de Tratamiento de Datos. [Clic aquí](#) para conocer la autorización de tratamiento de datos.

ENVIAR

Iniciativa 06: IBM – Protección Contra el Fraude

Contar con un proveedor que entregue un sistema Antifraude



Iniciativa 07:

Parametrización del sistema bancario con tiempos de respuesta de aprobación menor a 24 horas.

Iniciativa 08: Proveedor de Seguros

Se buscará un proveedor del sector de seguros para asegurar los créditos por siniestros durante la vigencia del mismo.



Iniciativa 09:

Creación de procedimiento y políticas para la aprobación los créditos, publicada en la página oficial del banco <https://www.bancow.com.co/informacion-legal/contratos-y-reglamentos-de-productos-financieros/>

Se actualiza reglamento con el fin de detallar condiciones, características y términos contractuales del producto. Se complementó: literal h) del CAPÍTULO I – CONDICIONES Y CARACTERÍSTICAS DEL DEPÓSITO DE BAJO MONTO; literal g), numeral 2, del CAPÍTULO II – DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES; numeral 1 del CAPÍTULO IV – CANALES DISPUESTOS PARA EL RETIRO DE FONDOS; numeral 8 del CAPÍTULO V – CONDICIONES, LÍMITES, MODALIDADES Y COSTOS PARA RETIRO DE FONDOS; numerales 1 y 2 del CAPÍTULO VI – TARIFAS ASOCIADAS AL USO DEL DEPÓSITO; literal g), numeral 2 y 3 del CAPÍTULO IX- REGLAS Y CONDICIONES PARA LA CANCELACIÓN DEL DEPÓSITO. Última fecha de modificación: 14 de septiembre de 2022.

Se actualiza la razón social del banco y el logo con la nueva marca Banco W S.A. Última fecha de modificación: 14 de septiembre de 2022

Iniciativa 10: Plan de beneficios e incentivos para empleados

Creación de un Pacto colectivo para beneficios de funcionarios

El Banco W a pesar de estar en el ranking de los 10 mejores lugares para trabajar en Colombia la firma Grace Place To Work, como plan de bienestar e incentivos para empleados se realizará el reconocimiento de logros de los colaboradores, espacios de esparcimiento, asistencia a eventos, buen clima laboral, horario de trabajo flexible, beneficios en salud y bienestar, bonos de reconocimiento.

8.4. Integración a la Arquitectura Organizacional

El (Banco W S.A., 2023) ha trabajado arduamente para ser siempre una entidad financiera que puede aportar al desarrollo económico y social facilitando soluciones financieras a micronegocios y pequeñas empresas.

De igual manera cuenta con una promesa de valor que se distribuye de la siguiente manera:

- **Colaboradores:** Consolidar un adecuado clima organizacional y generar crecimiento personal y profesional a nuestros colaboradores, garantizando bienestar y calidad de vida para ellos y sus familias.
- **Clientes:** Ayudar a las personas en su misión de mejorar su bienestar, el de sus familias y el de la comunidad, mediante la prestación de servicios financieros hechos a su medida
- **Accionistas:** Cumplimiento de generación de valor, conservando el espíritu de la misión y visión del Banco, de cara a sus diferentes públicos de interés
- **Proveedores:** Crecimiento y generación de valor bajo criterios sociales y ambientales claros.
- **Comunidad en general:** Aportar al desarrollo de nuestro país a través de la inclusión, mediante la oferta de servicios de calidad como las microfinanzas, entre otros.

Como el Banco W S.A. está consolidado como una entidad cuyo producto estrella es el microcrédito y al analizar la situación del país donde según el diario (Portafolio, 2023) el “gotagota” es fuente de financiación para 14 % de micronegocios”, se está proponiendo crear un nuevo producto como el “WtePresta” con el objetivo de acabar con los créditos informales y así mismo ayudar a la calidad de vida de las personas.

Es importante mencionar que con esta propuesta se ayudaría a gran parte de la población del país ya que incentivaría a que las personas pueden acceder a un crédito sin la necesidad de colocar en riesgo sus vidas.

9. Plan de Acción

9.1. Balanced ScoreCard

CUADRO DE MANDO INTEGRAL													PLAN DE ACCIÓN				
NOMBRE DE LA VARIABLE	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	ESTRATEGIA RELACIONADA	INDICADORES	ÍNDICES	TIPO DE INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	PERIODICIDAD	FUENTE	RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	PARÁMETROS META	POSICIÓN LOGRADA	RANGO (SEMÁFORO)			INICIATIVA	RECURSOS NECESARIOS	PRESUPUESTO
Planificación de las ventas del producto "WtePresta"	Establecer una participación del 2% de colocación del producto en el mercado en el 1er año	Desarrollar campaña de conocimiento del producto en zonas de bajos recursos (F2, F3, F4, O2, O6, O7, O8)	Cualitativo	(Ventas reales / Ventas proyectadas) * 100	Eficacia	Porcentaje	Mensual	Base de datos de la colocación realizadas por los asesores mensualmente	Gerente Comercial de "WtePresta"	90%	Aumento del margen de ganancia establecido en la planeación financiera	>=85% (Adecuado)	Entre 75% y 84% (Crítico)	<74% (Riesgo)	Incrementar el número de préstamos "WtePresta"	Tiempo	\$ -
																Transporte	\$ 150.000,00
																Internet	\$ 100.000,00
																Sueldo (Gerente Comercial).	\$1.250.000,00
Disminución de gastos de papelería	Reducir en un 20% los gastos de papelería que se utiliza mensualmente	Adquisición de dispositivo tecnológico para agilizar la aprobación y desembolso de los créditos (F6, A1, A3, A6)	Cuantitativo	(Consumo papel / Papelería comprada) * 100	Eficiencia	Porcentaje	Mensual	Inventario de papelería que reposa en oficina.	Coordinador Comercial de "WtePresta"	80%	Disminución del uso de papel	>=75% (Adecuado)	Entre 65% y 74% (Crítico)	<64% (Riesgo)	Evitar los gastos innecesarios y reducir el uso de papel en el área	Tiempo	\$ -
																Conocimiento	\$ 200.000,00
																Internet	\$ -
																Papelería	\$ -
Transporte	\$ 60.000,00																
Sueldo (Coordinador Comercial).	\$1.200.000,00																
Disminución de tasas de interés	Ofrecer una tasa de interes 1.5 puntos por debajo a la de usura mensual para atraer	Definir tasas competitivas menores a la vigente del mes (F5, O9)	Cualitativo	(Tasa de interés Pactada / Tasa de interés Banco de la Republica)	Eficacia	Numérico	Mensual	Informe de tasas Banco de la Republica	Gerente de Planeación Financiera	85%	Tasas competitivas que lograron atraer mas clientes	>=85% (Adecuado)	Entre 75% y 84% (Crítico)	<74% (Riesgo)	Poder ofrecer una mejor opción de financiamiento a las personas	Tiempo	\$ 500.000,00
																Conocimiento	\$ -
																Internet	\$ -
																Sueldo (Gerente Planeación Financiera).	\$1.250.000,00
Incremento en un 15% de nuevos clientes	Mejorar la rentabilidad con la consecución de nuevos clientes	Definir alternativas de obtención de créditos (D2, D9, A7, A9)	Cualitativo	(Número de clientes activos / número de clientes potenciales) * 100	Eficiencia	Porcentaje	Anual	Diagnóstico del mercado encuestado para los nuevos clientes potenciales	Gerente Comercial de "WtePresta"	85%	Adquisición de nuevos clientes del sector	>=85% (Adecuado)	Entre 75% y 84% (Crítico)	<74% (Riesgo)	Incremento de créditos realizados	Tiempo	\$ -
																Conocimiento	\$ -
																Internet	\$ 50.000,00
																Sueldo (Gerente Comercial de "WtePresta").	\$1.250.000,00
% de satisfacción de los clientes	Nivel de satisfacción de los clientes con el fin de fidelizarlos obteniendo un mejor servicio de postventa	Creación de estrategia de mercadeo para captar y fidelizar mas clientes (D2, D9, O1, O7, O8)	Cualitativo	(Número de clientes satisfechos / número de clientes totales) * 100	Eficacia	Porcentaje	Mensual	Reporte del resultado de PQRS y encuesta a los clientes.	Coordinador Comercial de "WtePresta"	80%	Clientes satisfechos con su crédito	>=80% (Adecuado)	Entre 70% y 79% (Crítico)	<69% (Riesgo)	Determinar el grado de satisfacción final con el crédito	Tiempo	\$ 0,00
																Conocimiento	\$ 0,00
																Internet	\$ 40.000,00
																Transporte	\$ 0,00
																Materiales de construcción	\$ 0,00
																Papelería	\$ 14.000,00
																Sueldo (Coordinador comercial de "WtePresta").	\$ 1.200.000,00

% de atención de PQRS	Conocer si las PQRS son atendidas para controlar los niveles de oportuna respuesta	Actualizar procedimientos y políticas internas para el cumplimiento legal (F5, A8, A10)	Cualitativo	(Número de reclamaciones atendidas / Número de reclamaciones obtenidas) * 100	Eficacia	Porcentaje	Mensual	Reporte de canal de PQRS denominada Mercurio	Jefe de Servicio al cliente	85%	Oportunidad de respuesta a PQRS	>=85% (Adecuado)	Entre 75% y 84% (Crítico)	<74% (Riesgo)	Conocer por medio de las peticiones, quejas, reclamos y sugerencias, las inquietudes de los clientes	Tiempo	\$ 50.000,00
																Conocimiento	\$ 100.000,00
																Papelería	\$ 0,00
																Material de cartelera	\$ 0,00
																Sueldo (Jefe de servicio al cliente).	\$ 1.150.000,00
% de créditos realizados en 24 horas	Garantizar que los créditos solicitados por los clientes se desembolsen máximo en 24 horas	Desarrollar campaña de reconocimiento de la empresa (F1, F7, F8, A2, A5)	Cuantitativo	(Créditos realizados / Créditos recibidos) * 100	Eficiencia	Porcentaje	Mensual	Informe de desembolsos de "WePresta" realizado	Gerente de operaciones	90	Créditos con desembolsos en tiempos cortos	>=90% (Adecuado)	Entre 80% y 89% (Crítico)	<89% (Riesgo)	Determinar el grado de satisfacción final con el crédito	Tiempo	\$ 0,00
																Conocimiento	\$ 50.000,00
																Transporte	\$ 7.000,00
																Servicio prestado	\$ 200.000,00
																Papelería	\$ 0,00
																Catálogo	\$ 0,00
																Base de datos	\$ 0,00
																Sueldo (Gerente de operaciones).	\$ 1.300.000,00
% de servicio de atención al cliente	Recopilar información sobre el proceso de atención del cliente	Divulgación por redes sociales de las oficinas de la entidad (F7, O5)	Cuantitativo	(Atención recibida / Clientes del banco) * 100	Eficacia	Porcentaje	Anual	Encuesta de satisfacción	Jefe de Servicio al Cliente	90%	Mejor servicio al cliente con atención oportuna	>=90% (Adecuado)	Entre 80% y 89% (Crítico)	<89% (Riesgo)	Determinar el grado de satisfacción final con el crédito	Tiempo	\$ 0,00
																Conocimiento	\$ 0,00
																Internet	\$ 80.000,00
																Sueldo (Jefe de Servicio al cliente).	\$ 1.200.000,00
% de Aprobación de créditos	Recopilar información sobre la aprobación de los créditos solicitados por cualquier persona	Implementar un sistema que mitigue el riesgo por fraude (D4, D7, O4)	Cuantitativo	(Crédito Aprobado / Solicitud de crédito) * 100	Eficiencia	Porcentaje	Mensual	Base de radicación de créditos	Analista Comercial de Crédito "WePresta"	85%	Aprobaciones menores a 24 horas	>=85% (Adecuado)	Entre 75% y 84% (Crítico)	<74% (Riesgo)	Incrementar la tasa en que el banco atrae nuevos clientes	Tiempo	\$ 0,00
																Internet	\$ 30.000,00
																Conocimiento	\$ 40.000,00
																Sueldo (Analista Comercial de crédito).	\$ 1.150.000,00
Clima Laboral en la organización	Aumentar la satisfacción y motivación de los empleados y lograr un buen clima organizacional.	Definir un programa para desarrollar el bienestar de los funcionarios (D5, D6, O10)	Cualitativo	Importe incentivos / Número de empleados	Eficiencia	Número	Semestral	Encuesta de empleados.	Gerente de talento humano	75%	Mejor lugar para trabajar en Colombia	>=75% (Adecuado)	Entre 65% y 74% (Crítico)	<64% (Riesgo)	Mantener la productividad de los empleados	Tiempo	\$ 0,00
																Conocimiento	\$ 0,00
																Internet	\$ 140.000,00
																Transporte	\$ 0,00
																Papelería	\$ 0,00
																Precio herramientas	0
																Sueldo (Gerente de talento humano).	\$ 1.200.000,00
% de personal capacitado	Desarrollar las capacidades y habilidades de los empleados	Desarrollar campaña de reconocimiento de la empresa (F1, F7, F8, A2, A5)	Cuantitativo	(Número de personal capacitado / total de personal) *100	Eficiencia	Porcentaje	Semestral	Reporte de la evaluación del desempeño de cada funcionario entregado por talento humano	Analista de talento humano	85%	Estar 100% capacitado para brindar un buen desempeño	>=85% (Adecuado)	Entre 75% y 84% (Crítico)	<74% (Riesgo)	Desarrollar las capacidades y habilidades de los empleados	Tiempo	\$ 0,00
																Conocimiento	\$ 0,00
																Internet	\$ 120.000,00
																Papelería	\$ 0,00
																Transporte	\$ 0,00
																Sueldo (Analista de talento humano).	\$ 1.100.000,00
% de personal ascendido por sus labores desempeñadas	Incrementar la satisfacción laboral y productividad a través de ascensos	Actualizar procedimientos y políticas internas para el cumplimiento legal (F5, A8, A10)	Cualitativo	(Número de ascensos / Número de funcionarios)* 100	Eficiencia	Número	Anual	Reporte de personal ascendido	Auxiliar de talento humano	80%	Personal motivado para desempeñar sus funciones	>=80% (Adecuado)	Entre 70% y 79% (Crítico)	<69% (Riesgo)	Incrementar la satisfacción laboral y productividad, disminuyendo la rotación	Tiempo	\$ 0,00
																Conocimiento	\$ 0,00
																Internet	\$ 0,00
																Papelería	\$ 8.000,00
																Sueldo (Auxiliar de compras, gerente y analista de compras).	\$ 1.140.000,00

Fuente: Elaboración propia

Un mapa estratégico es una metodología empresarial, que busca describir el proceso interno de una organización, donde se puede identificar una serie de relaciones causa - efecto entre varios objetivos en los cuales se determinan las cuatro perspectivas (Finanzas, Clientes, procesos internos, formación y crecimiento). De igual manera, a través de estas perspectivas se establecen iniciativas, objetivos, indicadores y acciones para que la entidad logre encaminar su ventaja competitiva en el mercado.

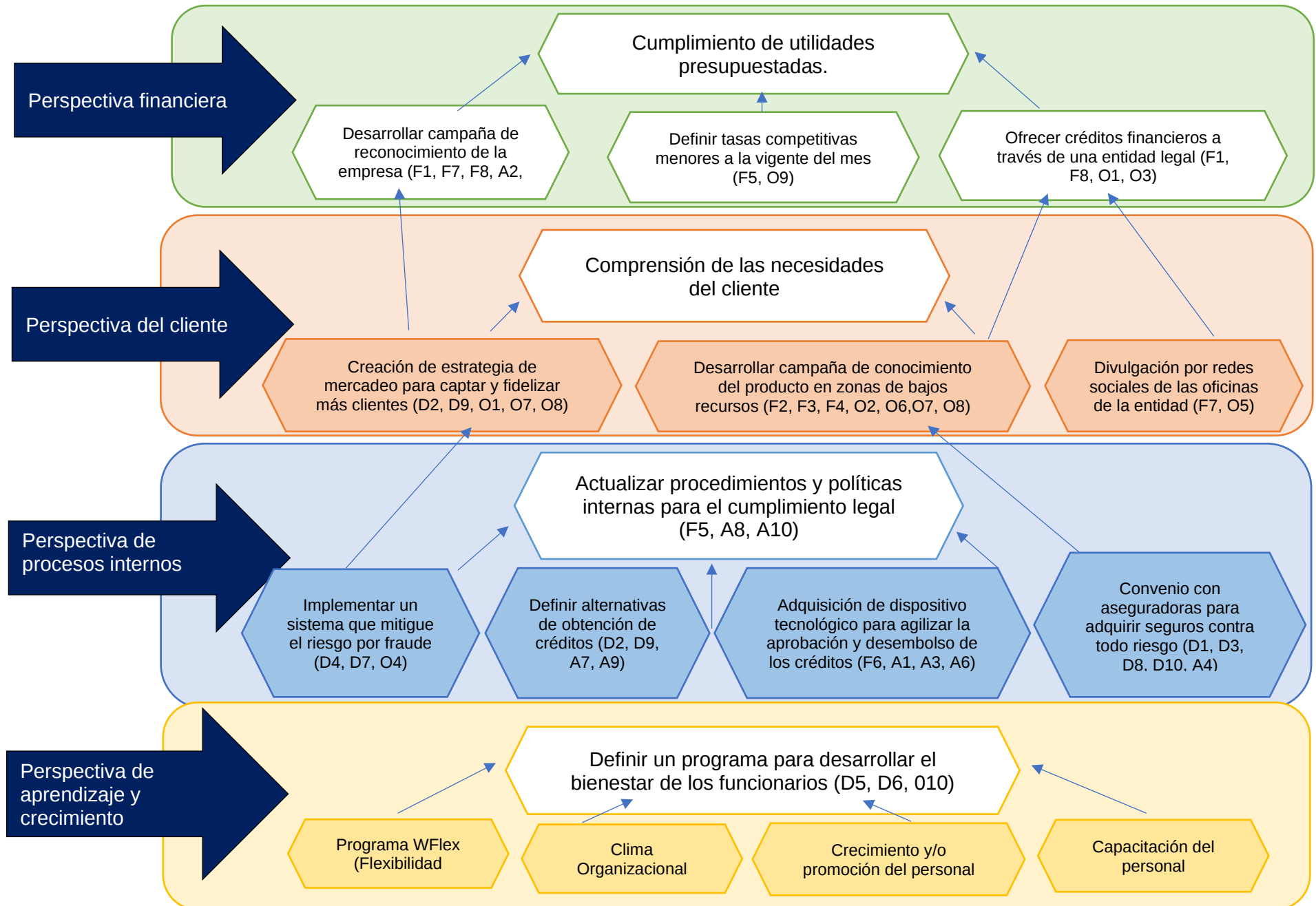
De acuerdo a lo anterior, el Banco W S.A. al crear un mapa estratégico o Balance ScoreCard busca a través de la planeación estratégica que los empleados conozcan toda la estrategia que ha sido definida y así mismo puedan desarrollar sus funciones que porten al cumplimiento de los objetivos de la organización.

De igual manera, el objetivo del banco en el mapa estratégico es competir en el mercado financiero con calidad, eficacia, eficiencia, buen servicio al cliente, buena diferenciación y buenas tasas competitivas que logren generar una rentabilidad, un buen reconocimiento y una buena recordación de la marca entre los actuales clientes y los clientes potenciales.

Por otro lado, la empresa busca reducir costos en las nuevas propuestas o iniciativas de nuevos productos como es el que se está estudiando en este proyecto el "WtePresta", debido a que la intención es ayudar al medio ambiente en el consumo del papel. Por lo que, esta nueva línea de crédito será en un 90% online.

Finalmente podemos decir que como plan de acción descrito en el mapa estratégico los costos asociados al plan de mejoramiento serian solamente por la ejecución de la propuesta. La intención es contratar el menor costo de mano de obra posible que logre atender lo necesario en las iniciativas planteadas. Las personas que van a desarrollar cada proceso será un personal con tareas puntuales y con un contrato a obra ejecutada. Ya que dentro de la entidad existe personal fijo que desarrollara el proyecto una vez se formalice su ejecución.

9.2. Mapa Estratégico



El mapa estratégico ayuda a visualizar de manera macro las estrategias que se pretenden lograr para la organización. Éste ayuda a identificar el cómo hacer desde el recurso humano, obteniendo las mejores condiciones para lograr cumplir los objetivos trazados en la organización definidos en la palabra “utilidad”. En cada perspectiva se identificaron los indicadores más relevantes que ayudan al cumplimiento de cada meta. Cada serie de iniciativas fueron acordes al objetivo principal de la organización Banco W S.A. el cual se define como aportar a la calidad de vida de las personas de menores ingresos, facilitándoles productos y servicios financieros sencillos, innovadores y oportunos, de manera responsable, rentable y sostenible.

9.3. Indicadores

INDICADORES FINANCIEROS	ELEMENTOS	EXPLICACIÓN	ELEMENTOS	EXPLICACIÓN	ELEMENTOS	EXPLICACIÓN
	NOMBRE DEL INDICADOR	Planificación de las ventas del producto "WtePresta"	NOMBRE DEL INDICADOR	Disminución de gastos de papelería	NOMBRE DEL INDICADOR	Disminución de tasas de interés
	OBJETIVO DEL INDICADOR	Predecir la capacidad de colocación del producto	OBJETIVO DEL INDICADOR	Reducir en un 20% los gastos de papelería que se utiliza mensualmente	OBJETIVO DEL INDICADOR	Reducir en un 1,5% las tasas de interés definidas por el Banco de la Republica
	FORMULA DEL INDICADOR	$(Ventas reales / Ventas proyectadas) * 100$	FORMULA DEL INDICADOR	$(Consumo papel / Papelería comprada) * 100$	FORMULA DEL INDICADOR	$(Tasa de interés Pactada / Tasa de interés Banco de la Republica)$
	UNIDAD DE MEDIDA	Porcentaje (%)	UNIDAD DE MEDIDA	Porcentaje (%)	UNIDAD DE MEDIDA	Númérico
	PERIODICIDAD	Mensual	PERIODICIDAD	Mensual	PERIODICIDAD	Mensual
	FUENTE DE LOS DATOS PARA EL INDICADOR	Base de datos de la colocación realizadas por los asesores mensualmente.	FUENTE DE LOS DATOS PARA EL INDICADOR	Inventario de papelería que reposa en oficina.	FUENTE DE LOS DATOS PARA EL INDICADOR	Informe de tasas Banco de la Republica
INDICADORES PERSPECTIVA DE CLIENTES	RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Gerente Comercial de "WtePresta"	RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Coordinador Comercial de "WtePresta"	RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Gerente de Planeación Financiera
	ELEMENTOS	EXPLICACIÓN	ELEMENTOS	EXPLICACIÓN	ELEMENTOS	EXPLICACIÓN
	NOMBRE DEL INDICADOR	Participación del 15% de nuevos clientes	NOMBRE DEL INDICADOR	% de satisfacción de los clientes	NOMBRE DEL INDICADOR	% de atención de PQRS
	OBJETIVO DEL INDICADOR	Mejorar la rentabilidad con la consecución de nuevos clientes	OBJETIVO DEL INDICADOR	Nivel de satisfacción de los clientes con el fin de fidelizarlos obteniendo un mejor servicio de postventa	OBJETIVO DEL INDICADOR	Conocer si las PQRS son atendidas para controlar los niveles de oportuna respuesta
	FORMULA DEL INDICADOR	$(Número de clientes activos / número de clientes potenciales) * 100$	FORMULA DEL INDICADOR	$(Número de clientes satisfechos / número de clientes totales) * 100$	FORMULA DEL INDICADOR	$(Número de reclamaciones atendidas/ Número de reclamaciones obtenidas) * 100$
	UNIDAD DE MEDIDA	Porcentaje (%)	UNIDAD DE MEDIDA	Porcentaje (%)	UNIDAD DE MEDIDA	Porcentaje (%)
	PERIODICIDAD	Anual	PERIODICIDAD	Mensual	PERIODICIDAD	Mensual
INDICADORES PERSPECTIVA DE PROCESOS INTERNOS	FUENTE DE LOS DATOS PARA EL INDICADOR	Diagnóstico del mercado encuestado para los nuevos clientes potenciales.	FUENTE DE LOS DATOS PARA EL INDICADOR	Reporte del resultado de PQRS y encuesta a los clientes.	FUENTE DE LOS DATOS PARA EL INDICADOR	Reporte de canal de PQRS denominada Mercurio
	RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Gerente Comercial de "WtePresta"	RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Coordinador Comercial de "WtePresta"	RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Jefe de Servicio al cliente
	ELEMENTOS	EXPLICACIÓN	ELEMENTOS	EXPLICACIÓN	ELEMENTOS	EXPLICACIÓN
	NOMBRE DEL INDICADOR	% de créditos realizados en 24 horas	NOMBRE DEL INDICADOR	% de servicio de atención al cliente	NOMBRE DEL INDICADOR	% de Aprobación de créditos
	OBJETIVO DEL INDICADOR	Garantizar que los créditos solicitados por los clientes se desembolsen máximo en 24 horas	OBJETIVO DEL INDICADOR	Recopilar información sobre el proceso de atención del cliente	OBJETIVO DEL INDICADOR	Recopilar información sobre la aprobación de los créditos solicitados por cualquier persona
	FORMULA DEL INDICADOR	$(Créditos realizados / Créditos recibidos) * 100$	FORMULA DEL INDICADOR	$(Atención recibida / Clientes del banco) * 100$	FORMULA DEL INDICADOR	$(Crédito Aprobado/ Solicitud de crédito) * 100$
	UNIDAD DE MEDIDA	Porcentaje (%)	UNIDAD DE MEDIDA	Porcentaje (%)	UNIDAD DE MEDIDA	Porcentaje (%)
INDICADORES APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO	PERIODICIDAD	Mensual	PERIODICIDAD	Anual	PERIODICIDAD	Mensual
	FUENTE DE LOS DATOS PARA EL INDICADOR	Informe de desembolsos de "WtePresta" realizado	FUENTE DE LOS DATOS PARA EL INDICADOR	Encuesta de satisfacción	FUENTE DE LOS DATOS PARA EL INDICADOR	Base de radicación de créditos
	RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Gerente de operaciones	RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Jefe de Servicio al Cliente	RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Analista Comercial de Crédito "WtePresta"
	ELEMENTOS	EXPLICACIÓN	ELEMENTOS	EXPLICACIÓN	ELEMENTOS	EXPLICACIÓN
	NOMBRE DEL INDICADOR	Clima Laboral en la organización	NOMBRE DEL INDICADOR	% de personal capacitado	NOMBRE DEL INDICADOR	% de personal ascendido por sus labores desempeñadas
	OBJETIVO DEL INDICADOR	Aumentar la satisfacción y motivación de los empleados y lograr un buen clima organizacional.	OBJETIVO DEL INDICADOR	Desarrollar las capacidades y habilidades de los empleados	OBJETIVO DEL INDICADOR	Incrementar la satisfacción laboral y productividad a través de ascensos
	FORMULA DEL INDICADOR	$Importe incentivos / Número de empleados$	FORMULA DEL INDICADOR	$(Número de personal capacitado / total de personal) * 100$	FORMULA DEL INDICADOR	$(Número de ascensos / Número de funcionarios) * 100$
	UNIDAD DE MEDIDA	Cantidad numérica	UNIDAD DE MEDIDA	Porcentaje (%)	UNIDAD DE MEDIDA	Númérico
	PERIODICIDAD	Semestral	PERIODICIDAD	Semestral	PERIODICIDAD	Anual
	FUENTE DE LOS DATOS PARA EL INDICADOR	Encuesta de empleados.	FUENTE DE LOS DATOS PARA EL INDICADOR	Reporte de la evaluación del desempeño de cada funcionario entregado por talento humano	FUENTE DE LOS DATOS PARA EL INDICADOR	Reporte de personal ascendido
	RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Gerente de talento humano	RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Analista de talento humano	RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Auxiliar de talento humano

Los indicadores representan aquellas acciones fundamentales durante el proceso de planificación de la estrategia interna de la empresa.

Los indicadores financieros me permiten determinar varios puntos dentro de la empresa. Por ejemplo, la rentabilidad, el valor de las acciones, la liquidez, el retorno a la inversión, y la efectividad en las ventas. Para el caso de la propuesta de la nueva línea de crédito “WtePresta”, se determinó evaluar 3 de los indicadores mencionados ya que con estos indicadores se determinará si la nueva línea del crédito se podrá mantener en el mercado.

Los indicadores desde la perspectiva del cliente son los que influyen internamente en la organización y se deben medir para encontrar soluciones creando estrategias para que los clientes queden 100% satisfechos. Para el caso de “WtePresta” se busca obtener la mejor calificación y atención del cliente, ya que un cliente satisfecho genera más clientes.

Los indicadores desde la perspectiva de procesos internos se busca analizar todos los procesos internos de la organización para obtener el producto o servicio y el nivel de satisfacción de los clientes. Dentro de este ítem se busca tener la mejor calidad del proceso, basado en el menor costo posible. Es allí, donde el Banco W S.A. va a jugar un papel muy importante, ya que el objetivo principal es que la nueva línea de negocio “WtePresta” tendrá una característica muy importante la cual será en desembolsar un crédito en un plazo menor a las 24 horas.

Finalmente, el indicador de aprendizaje y crecimiento se relaciona con la capacidad de innovación en algunos procesos de la empresa, con la habilidad para mejorar y aprender. Pueden ser indicadores de formación, de preparación de empleados, de ausentismo, y de capacitación. Para este proceso se buscaron indicadores que afecten directamente al personal de la organización que ellos mismo puedan desarrollar sus funciones con la mejor disposición y con el mayor conocimiento posible. A través de planes de capacitación y programas de ascensos.

9.4. Cronograma

Tabla 12.

Cronograma

CRONOGRAMA	SEMANAS														
ACTIVIDAD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Investigación de necesidades financieras															
Definición del objeto y alcance del proyecto															
Diseño del modelo de la nueva línea de crédito del negocio															
Presentación de plan para la implementación															
Control de Ajustes técnicos y tecnológicos															
Implementación															

Fuente: Elaboración propia

El cronograma de actividades del proyecto nos muestra el listado de tareas necesarias para realizar el proyecto en orden cronológico. Dentro de este diseño para definir la propuesta de implementar la nueva línea de crédito determinada “WtePresta” se determinó desde el inicio como se realizaría la propuesta, cuáles eran los objetivos del proyecto, como se iban a realizar, y finalmente como sería la implementación en la organización. Gracias a este cronograma se determinó la mejor manera de asignar los recursos, logrando alcanzar la meta de manera óptima y eficiente.

10. Conclusiones

El presente trabajo busca disminuir que las personas accedan a un crédito con una “gotagota” debido a que su integridad está siendo afectada porque al no cumplir con el pago de su cuota estos están perdiendo sus enseres e incluso están siendo amenazados de muerte.

Las personas con difícil acceso a la banca tradicional buscan acceder a lo más fácil “gotagota” debido a que cuentan con pocas oportunidades para poder emprender y crear sus propios negocios. Por lo anterior, el proyecto “WtePresta”, buscará que esas personas que no

cuentan con experiencia crediticia, un trabajo estable, ingresos demostrables o que ganan menos de 1 SMMLV puedan obtener un préstamo en una entidad financiera como el Banco W S.A. y no con los prestamistas informales que se denominan “gotagota”.

Por la situación actual del país, el aumento de las ventas informales ha seguido elevándose, en primera instancia por la falta de oportunidades hacia las personas, en segundo lugar, porque las personas al no tener una fuente de ingresos estable, están recurriendo a otro tipo de personas que les ofrecen prestamos con una mayor facilidad, pero con unos intereses altos y en tercer lugar porque no son conscientes de la gravedad que puede llegar a generar si estos incumplen con el pago de su cuota diaria.

El país está logrando crear alianzas y acuerdos con Asomicrofinanzas y Confecoop para que el crédito informal desaparezca así lo dio a conocer en sus redes social como Twitter al manifestar que “El @MinHacienda, la @BOportunidades, @Asomicrofinanza y @ConfecoopCol firmaron acuerdo para combatir los préstamos “gotagota”, promover la inclusión crediticia de la economía popular y democratizar el financiamiento en Colombia @MinHacienda. Esta noticia alegra a la sociedad debido a que se lograran crear estrategias para incentivar e incluir a las personas de recursos escasos.

Las entidades financieras buscan garantizar que las personas obtengan y utilicen recursos financieros. El impacto que pueden tener estos servicios y productos afecta directamente la economía debido a que las personas al utilizar estos servicios pueden bancarizarse y de la misma manera pueden mejorar su estilo de vida.

11. Referencias

- Alcaldía de Santiago de Cali. (2022). *Cali en Cifras 2022*. Obtenido de <https://www.cali.gov.co/planeacion/loader.php?IServicio=Tools2&ITipo=descargas&IFuncion=descargar&idFile=70977>
- Amador, C. (05 de enero de 2022). Obtenido de file:///C:/Users/cesar/Downloads/8263-Manuscrito-45352-1-10-20211112.pdf
- Bancamía. (03 de 2022). *informe gestion 2022*. Obtenido de <https://www.bancamia.com.co/wp-content/uploads/2023/05/informe-gestion-2022-e-infografias.pdf>
- Banco Agrario. (30 de 04 de 2022). *informe gestion banco agrario 2022*. Obtenido de https://www.bancoagrario.gov.co/system/files/2023-03/informe_gestion_banco_agrario_2022_0.pdf
- Banco de Bogotá. (s.f.). *Prestamos*. Obtenido de <https://www.bancodebogota.com/wps/portal/banco-de-bogota/bogota/productos/parati/creditos-y-financiacion/como-pedir-prestamo>
- Banco de la República. (19 de Julio de 2016). *Determinantes de la morosidad de la cartera de microcrédito en Colombia*. Obtenido de https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/be_951.pdf
- Banco de la República. (31 de Diciembre de 2022). Obtenido de https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/10594/RSMC_Dic_2022.pdf
- Banco W S.A. (02 de 01 de 2023). *Acerca de Nosotros*. Obtenido de Quienes somos: <https://www.bancow.com.co/acerca-de-nosotros/quienes-somos/>
- Banco W S.A. (02 de 2023). *Presentacion Institucional*. Obtenido de <https://www.bancow.com.co/wp-content/uploads/2023/04/Presentacion-institucional-Banco-W-febrero-2023.pdf>

- Banco W S.A. (Enero de 2023). *Presentación Institucional* . Obtenido de <https://www.bancow.com.co/wp-content/uploads/2023/03/Presentacion-Institucional-Banco-W-enero-2023.pdf>
- Banrep. (2022). *Política crediticia*. Obtenido de <https://www.banrep.gov.co/es/estabilidad-financiera/politica-crediticia>
- Banrep. (2022). *Politica Monetaria*. Obtenido de <https://www.banrep.gov.co/es/politica-monetaria>
- BBC. (20 de Junio de 2022). *BBC News Mundo*. Obtenido de Petro presidente3 ambiciosas propuestas económicas para transformar Colombia (y las dificultades que plantean): <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-61861055>
- Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Pearson Educación.
- Canal Institucional TV. (21 de Octubre de 2022). *Así te acoges a la Ley ‘borrón y cuenta nueva’, que está a punto de vencer*. Obtenido de <https://www.canalinstitucional.tv/te-interesa/ley-borron-cuenta-nueva-acogerse#:~:text=Atenci%C3%B3n%2C%20deudores.,por%20obligaciones%20financieras%20en%20mora>.
- Cano C.G., E. M. (02 de Mayo de 2014). *Inclusión financiera en Colombia*. Obtenido de https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sem_357.pdf
- Casares Hernández et al. (1995). *Técnicas actuales de investigación documental*.
- Cerda, H. (1998). *Los elementos de la investigación*. Bogotá: Los elementos de la investigación.
- Chiavenato I. (2016). *Planeación Estratégica, Fundamentos y Aplicaciones*. Rio de Janeiro - Brazil: Elsevier Editora Ltda.
- Cortes A. (12 de Agosto de 2022). *Impuesto del 4x1.000 ¿Cuáles serían los cambios y a quiénes beneficia?* Obtenido de

<https://www.radionacional.co/actualidad/economia/cambios-en-el-impuesto-del-4x1000-reforma-tributaria>

DANE. (30 de 09 de 2022). *Principales indicadores del mercado laboral*. Obtenido de Boletín Técnico:

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_ago_22.pdf

El Espéctador. (22 de Febrero de 2023). *Gota a gota virtual: ¡tenga cuidado con los préstamos por internet!* Obtenido de <https://www.elespectador.com/bogota/gota-a-gota-virtual-tenga-cuidado-con-los-prestamos-por-internet/>

El Tiempo. (12 de 06 de 2020). Los préstamos 'gota a gota' aumentaron un 30 % en la cuarentena.

El tiempo. (30 de Noviembre de 2022). *La propuesta que Petro le hizo al sector financiero para invertir juntos*. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/politica/gobierno/anif-la-propuesta-que-petro-le-hizo-al-sector-financiero-para-invertir-721835>

Equipo editorial, Etecé. (05 de Mayo de 2022). *Técnicas de investigación*. Obtenido de <https://concepto.de/tecnicas-de-investigacion/>

Florez L. S. (2008). Evolución de la Teoría Financiera en el Siglo XX. *Ecos de Economía*, 145-168.

Gonzalez, L. (2018). *Análisis del Impacto de la Cuarta Revolución Industrial en el Sector Bancario Colombiano*. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/199457958.pdf>

Kinnear, T. &. (1989). *Investigación de Mercados un Enfoque Aplicado, Tercera Edición*. Mc Graw Hill.

Kiziryan, M. (2020). *Análisis FODA*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-dafo.html>

Kotler, P. (2013). *Dirección de Marketing, Edición del Milenio*. Prentice Hall.

La República. (13 de 02 de 2019). *La Fiscalía General incautó más de \$300 millones del 'gota a gota' durante 2018*. Obtenido de Gota a Gota Colombia:

<https://www.larepublica.co/finanzas/gota-a-gota-colombia-2827253>

La República. (03 de Agosto de 2021). *El impacto social y la gobernanza inciden en las calificaciones de entidades financieras*. Obtenido de

<https://www.larepublica.co/finanzas/el-impacto-social-y-la-gobernanza-inciden-en-las-calificaciones-de-entidades-financieras-3210904>

La República. (08 de Junio de 2022). Obtenido de

<https://www.larepublica.co/finanzas/personas-entre-18-y-35-anos-concentraron-46-8-de-los-creditos-en-el-primer-trimestre-3379869>

La República. (29 de Octubre de 2022). *El sector tecnologico continua repuntando entre las industrias de mayor confianza*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/internet-economy/el-sector-tecnologico-continua-repuntando-entre-las-industrias-de-mayor-confianza-3479029>

La República. (18 de Agosto de 2022). *Más allá del valor que genera el sector financiero*.

Obtenido de <https://www.larepublica.co/opinion/editorial/mas-alla-del-valor-que-genera-el-sector-financiero-3426924#:~:text=El%20%C3%BAltimo%20dato%20de%20crecimiento,su%20simple%20intermediaci%C3%B3n%2C%20pero%20s%C3%AD>

La República. (06 de Marzo de 2023). *Así es la estrategia de los bancos para enfrentar las tasas de interés del microcrédito*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/finanzas/asi-es-la-estrategia-de-los-bancos-para-enfrentar-las-tasas-de-interes-del-microcredito-3560208>

Midatacrédito. (Octubre de 2022). *7 Mitos sobre cómo funciona una tarjeta de crédito*. Obtenido de <https://www.midatacredito.com/blog/7-mitos-sobre-como-funciona-una-tarjeta-de-credito>

Monroy, M. G. (26 de Enero de 2010). *El sistema financiero y los derechos fundamentales*(.

doi:ISSN:1794-0427

Mundo Mujer. (03 de 2022). *Informe festion*. Obtenido de

<https://d3jwfft71tldss.cloudfront.net/uploads/0434887d-dbf2-4875-b25c-c9cbf93c6c8e/original/informegestionFinEjercicio2022.pdf>

NCI. (s.f.). *Nivel Socioeconómico*. Obtenido de

<https://www.cancer.gov/espanol/publicaciones/diccionarios/diccionario-cancer/def/nivel-socioeconomico>

OECD. (Noviembre de 2022). Obtenido de <https://www.oecd.org/economy/panorama-economico-colombia/>

Planeación, D. N. (13 de Septiembre de 2021). *Ley de Inversión Social amplía protección a más hogares vulnerables en 2022*. Obtenido de <https://www.dnp.gov.co/Paginas/Ley-de-Inversion-Social-amplia-proteccion-a-mas-hogares-vulnerables-en-2022.aspx#:~:text=El%20Ingreso%20Solidario%20es%20un,la%20pandemia%20del%20COVID%2D19.>

Portafolio. (06 de Diciembre de 2022). *Las razones por las que el PIB de Colombia para el 2023 sería de 0,7 %*. Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/pronosticos-del-pib-de-colombia-para-2023-segun-bbva-research-575246>

Portafolio. (Julio de 2022). *PIB de Colombia para el segundo trimestre del 2022 fue de 12,6 %*. Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/pib-de-colombia-para-el-segundo-trimestre-del-2022-569605>

Portafolio. (25 de 03 de 2022). *Que esta haciendo colombia para contrarrestar el gota a gota*. Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/que-esta-haciendo-colombia-para-contrarrestar-el-gota-a-gota-563329>

- Portafolio. (05 de Septiembre de 2022). *Recomendaciones para construir un buen historial crediticio*. Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/vida-crediticia-que-es-y-como-adquirirla-570614>
- Portafolio. (06 de 03 de 2023). *El 'gota a gota' es fuente de financiación para 14 % de micronegocios*. Obtenido de <https://www.portafolio.co/negocios/gota-a-gota-todavia-financia-al-14-de-micro-579497>
- RapiCredit. (s.f.). *¿Qué son los Prestamistas Gota a Gota?* Obtenido de <https://www.rapicredit.com/prestamista-gota-gota-que-es/>
- Roa M. (2021). *Normas sociales: la barrera invisible de la inclusión financiera de la mujer*. Naciones Unidas CEPAL.
- Semana. (30 de 11 de 2022). *La cruda realidad del 'gota a gota' en Bogotá: así es como los más vulnerables caen en las temidas redes de prestamistas*. Obtenido de <https://www.semana.com/nacion/articulo/la-cruda-realidad-del-gota-a-gota-en-bogota-asi-es-como-los-mas-vulnerables-caen-en-las-temidas-redes-de-prestamistas/202215/>
- Westreicher, G. (01 de Febrero de 2020). *Encuesta*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/encuesta.html>

12. Anexos

12.1. RUT Banco W S.A.

		Formulario del Registro Único Tributario		001	
2. Concepto ☐ 0 ☒ 2 Actualización			4. Número de formulario 14889111547		
			 (415)7707212489984(8020) 0000014889111547		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV		12. Dirección seccional	
9 0 0 3 7 8 2 1 2		2		Operativa de Grandes Contribuyentes	
			14. Buzón electrónico		3 1
IDENTIFICACIÓN					
24. Tipo de contribuyente		25. Tipo de documento		26. Número de Identificación	
Persona jurídica		1			
Lugar de expedición		28. País		29. Departamento	
				30. Ciudad/Municipio	
31. Primer apellido		32. Segundo apellido		33. Primer nombre	
				34. Otros nombres	
35. Razón social BANCO W S.A.					
36. Nombre comercial					
37. Sigla					
UBICACIÓN					
38. País		39. Departamento		40. Ciudad/Municipio	
COLOMBIA		1 6 9 Valle del Cauca		7 6 Cali 0 0 1	
41. Dirección principal AV 5 N 16 N 57					
42. Correo electrónico impuestos@bancow.com.co					
43. Código postal		44. Teléfono 1		45. Teléfono 2	
		3 1 2 2 4 4 9 9 2 8		6 0 2 6 0 8 3 9 9 9	
CLASIFICACIÓN					
Actividad económica					
Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades	
46. Código		47. Fecha inicio actividad		48. Código	
6 4 1 2		2 0 1 0 0 8 2 4		49. Fecha inicio actividad	
				50. Código	
				1 2	
				51. Código	
				52. Número establecimientos	
				1 5 6	
Responsabilidades, Calidades y Atributos					
53. Código 2 5 7 8 9 1 0 1 3 1 4 4 1 4 2 4 8 5 4 5 5 02- Gravamen a los movimientos financieros 14- Informante de exogena 05- Impto. renta y compl. régimen ordinario 41- Declaración anual de activos en el exte 07- Retención en la fuente a título de renta 42- Obligado a llevar contabilidad 08- Retención timbre nacional 48- Impuesto sobre las ventas - IVA 09- Retención en la fuente en el impuesto 54- Intercambio Automático de Informaci 10- Obligado aduanero 55- Informante de Beneficiarios Finales 13- Gran contribuyente					
Obligados aduaneros					
54. Código 2 3 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20					
Exportadores					
55. Forma 56. Tipo Servicio 1 2 3 57. Modo 58. CPC					
IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario «RUT», tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación					
Para uso exclusivo de la DIAN					
59. Anexos SI ☐ NO ☒ 60. No. de Folios: 0 61. Fecha 2023 - 01 - 18 / 08 : 56: 59					
La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso. Parágrafo del artículo 1.6.1.2.20 del Decreto 1625 de 2016 Firma del solicitante:					
Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 984. Nombre GUERRERO BECERRA JOSE ALEJANDRO 985. Cargo Representante legal Certificado					

12.2. Cámara de Comercio Banco W S.A.



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Razón social: BANCO W S.A.
 Nit.: 900378212-2
 Domicilio principal: Cali

MATRÍCULA

Matrícula No.: 799236-4
 Fecha de matrícula en esta Cámara: 26 de agosto de 2010
 Último año renovado: 2023
 Fecha de renovación: 24 de febrero de 2023
 Grupo NIIF: Grupo 1

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal: AV 5N # 16N 57
 Municipio: Cali - Valle
 Correo electrónico: correspondenciabancow@bancow.com.co
 Teléfono comercial 1: 6026083999
 Teléfono comercial 2: No reportó
 Teléfono comercial 3: No reportó

Dirección para notificación judicial: AV 5N # 16N 57
 Municipio: Cali - Valle
 Correo electrónico de notificación: correspondenciabancow@bancow.com.co
 Teléfono para notificación 1: 6026083999
 Teléfono para notificación 2: No reportó
 Teléfono para notificación 3: No reportó

La persona jurídica BANCO W S.A. SI autorizó recibir notificaciones personales a través de correo electrónico, de conformidad con lo establecido en los artículos 291 del Código General del Proceso y 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

CONSTITUCIÓN

QUE EN LOS REGISTROS QUE SE LLEVAN EN ESTA CAMARA DE COMERCIO, FIGURAN INSCRITOS LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS A NOMBRE DE: BANCO W S.A.

REFORMAS ESPECIALES

Por Escritura Pública No. 1419 del 16 de junio de 2017 Notaria Decima de Cali ,inscrito en esta Cámara de Comercio el 28 de junio de 2017 con el No. 11001 del Libro IX ,cambio su nombre de BANCO WWB S.A . por el de BANCO W S.A. .

Por Escritura Pública No. 1417 del 26 de octubre de 2020 Notaria Catorce de Cali ,inscrito en esta Cámara de Comercio el 03 de noviembre de 2020 con el No. 16258 del Libro IX ,Se aprobo la fusión por absorción entre (absorbente) BANCO W S.A. y (absorbida(s)) FINANCIERA DE PAGOS INTERNACIONALES S.A. COMPAÑÍA DE FINANCIAMIENTO .

TERMINO DE DURACIÓN

La persona jurídica no se encuentra disuelta y su duración es 28 de junio del año 2109

OBJETO SOCIAL

La sociedad tendrá como Objeto Principal la realización de todos los actos y contratos autorizados para los establecimientos bancarios. Sin perjuicio de lo anterior y sin limitar su capacidad para ejecutar cualquier operación que le sea legalmente posible, la sociedad enfocará sus actividades de colocación principalmente en operaciones de microcrédito. Adicionalmente, la sociedad está autorizada para ejercer los derechos y cumplir con las obligaciones legal o convencionalmente derivadas de su existencia y del desarrollo de sus actividades, sujeto a las limitaciones establecidas por la normatividad aplicable a los establecimientos bancarios.

CAPITAL

	CAPITAL AUTORIZADO
Valor:	\$171,779,441,000
No. de acciones:	171,779,441
Valor nominal:	\$1,000
	CAPITAL SUSCRITO
Valor:	\$171,779,441,000
No. de acciones:	171,779,441
Valor nominal:	\$1,000



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

	CAPITAL PAGADO
Valor:	\$171,779,441,000
No. de acciones:	171,779,441
Valor nominal:	\$1,000

REPRESENTACIÓN LEGAL

Presidencia del banco: la junta directiva elegirá un presidente del banco para periodos de dos años.

FACULTADES Y LIMITACIONES DEL REPRESENTANTE LEGAL

Funciones y Facultades del Presidente del Banco: Son responsabilidades, funciones y facultades del presidente las siguientes:

1. Representar a la sociedad judicial y extrajudicialmente ante los asociados, terceros y toda clase de autoridades judiciales y administrativas, pudiendo nombrar mandatarios para que representen la sociedad cuando fuere el caso.
2. Velar, ejecutar, cumplir y hacer ejecutar las normas estatutarias y demás reglamentos y las decisiones de la Asamblea General de Accionistas y de la Junta Directiva.
3. Dirigir la ejecución de la operación financiera, crediticia y administrativa, y el establecimiento y control de los procedimientos adecuados para su apropiada ejecución.
4. Participar en las sesiones de la Junta Directiva con voz pero sin voto, a menos que la Junta Directiva en casos especiales decida que sesionará sin la presencia del Presidente.
5. Presentar oportunamente a consideración de la Junta Directiva el avance del Plan Estratégico.
6. Presentar a la Junta Directiva en tiempo oportuno, los estados financieros de propósito general, individuales y consolidados cuando sea del caso, con sus respectivas notas, cortados al fin del respectivo ejercicio junto con los documentos que señale la ley y el informe de gestión y en especial cuando se dé la configuración de un Grupo Empresarial, todo lo cual se presentará a la Asamblea General de Accionistas.
7. Nombrar y remover libremente los empleados de la sociedad cuya designación no le corresponda a la Asamblea General de Accionistas o a la Junta Directiva.
8. Realizar y celebrar los actos y contratos que tiendan a realizar los fines de la sociedad. No obstante, requerirá la autorización de la Junta Directiva para: (i) realizar cualquier acto contenido en el objeto social y para llevar a cabo cualquier acto o contrato, cuando la cuantía de dicho acto o transacción supere la suma de mil (1000) salarios mínimos legales vigentes; y (ii) para la adquisición transferencia limitación o gravamen de bienes inmuebles y/o del nombra comercial, así como para la imposición de gravámenes sobre los activos fijos.
9. Asistir a los comités que la Junta Directiva le encomiende.
10. Adelantar funciones ejecutivas encaminadas principalmente a la gestión ante entidades del Gobierno Nacional, con la comunidad en general, y con otras entidades



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

nacionales e internacionales, para lograr el posicionamiento del Banco, su reconocimiento, su vinculación y las definiciones legales y reglamentarias necesarias para el cabal logro del objetivo de la sociedad.

11. Verificar el adecuado cumplimiento de las tareas tendientes a lograr los objetivos del Banco e informar a la Junta Directiva sobre los resultados, las oportunidades y las amenazas.

12. Al igual que los demás administradores, deberá rendir cuentas comprobadas de su gestión dentro del mes siguiente a la fecha en la cual se retire de su cargo y cuando se las exija el órgano que sea competente para ello. Para tal efecto, se presentarán los estados financieros que fueren pertinentes, junto con un informe de gestión.

13. Revisar las actas de las reuniones de Junta Directiva y sus comités con el apoyo de quien haga las veces de secretario.

14. Delegar determinadas funciones propias de su cargo dentro de los límites señalados en los estatutos y por la ley.

15. Cumplir los demás deberes que le señalen los reglamentos de la sociedad y los que le corresponden por el cargo que ejerce, particularmente velar por que a través de la sociedad o en la prestación de los servicios que constituyen su objeto social principal no fluyan o pasen dineros de origen ilícito o se financie el terrorismo.

16. Cuidar del recaudo e inversión de los fondos de la sociedad.

17. Velar porque todos los empleados de la sociedad cumplan estrictamente sus deberes y poner en conocimiento de la Asamblea General de Accionistas o de Junta Directiva las irregularidades o faltas graves que ocurran sobre este particular.

Ausencias. En caso de ausencia temporal del presidente, éste será reemplazado por los suplentes designados por la Junta Directiva, quienes en tal evento tendrán las mismas funciones y facultades que aquel. Si la ausencia del presidente fuere definitiva, La Junta Directiva designara su reemplazo.

De los Representantes Legales: Los representantes legales del Banco que designe la Junta Directiva tendrán por objeto garantizar la debida representación de la sociedad en todos los asuntos que conforme a la ley requerirán de la presencia de un representante legal quien tendrá entre otras funciones, otorgar poderes, representar los intereses de la sociedad en toda clase de procesos judiciales de cualquier índole y en todo lo necesario para que el banco se encuentre debidamente representado, sin que pueda alegarse falta de facultades o competencias.

Parágrafo Primero: Representante Legal para Asuntos Laborales: La sociedad tendrá dos (2) representante legales para asuntos laborales, con las siguientes funciones: 1) representar a la sociedad judicial y extrajudicialmente en trámites y procesos laborales. 2) adelantar todo tipo de trámites ante las autoridades que tengan relación directa con las relaciones laborales de la sociedad. 3) representar a la sociedad en audiencias judiciales de procesos laborales, conciliar, transigir y desistir. 4) constituir apoderados judiciales y extrajudiciales para temas exclusivamente de índole laborales, Los Representantes Legal para Asuntos Laborales serán designados por la Junta Directiva para periodos de un (1) año, contado a partir de la fecha de su designación, sin perjuicio de que puedan ser reelegidos o removidos en cualquier momento.

Representante Legal Para Asuntos Judiciales: La sociedad tendrá dos (2) representantes legales para asuntos judiciales, con las siguientes funciones: 1) representar a la



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

sociedad judicial y extrajudicialmente. 2) Adelantar todo tipo de trámites ante las autoridades públicas. 3) Representar a la Sociedad en audiencias judiciales, conciliar, transigir y desistir. 4) Constituir apoderados judiciales y extrajudiciales y delegarles determinadas funciones dentro del límite legal.

Los Representantes Legales para Asuntos judiciales serán designados por la Junta Directiva para períodos de un (1) año, contado a partir de la fecha de su designación sin perjuicio de que puedan ser reelegidos o removidos en cualquier momento.

Funciones de la Junta Directiva; entre otras: i) Autorizar al Representante Legal para: (1) realizar cualquier acto contenido en el Objeto Social y para llevar a cabo cualquier acto o contrato, cuando la cuantía de dicho acto o transacción supere la suma de (1.000) salarios mínimos legales vigentes; y (2) para la adquisición, transferencia, limitación o gravamen de bienes inmuebles y/o del nombre comercial, así como para la imposición de gravámenes sobre los activos fijos.

Parágrafo Primero: Serán atribuciones exclusivas indelegables las siguientes; entre otras: v. La aprobación de las inversiones, desinversiones u operaciones de todo tipo que por su cuantía y/o características puedan calificarse como estratégicas o que afecten activos o pasivos estratégicos de la sociedad, salvo que la aprobación de este tipo de operaciones haya quedado reservada a la Asamblea General de Accionistas, en cuyo caso la función de la Junta Directiva se limita a la propuesta y justificación de la operación.

Parágrafo Segundo: En todo caso, la Junta Directiva tendrá atribuciones suficientes para ordenar que se ejecute o celebre cualquier acto o negocio comprendido dentro del Objeto Social y para tomar las determinaciones necesarias en orden a que la sociedad cumpla sus fines ninguna de las atribuciones que establece el presente artículo se catalogan como delegables.

NOMBRAMIENTOS

REPRESENTANTES LEGALES

Por Acta No. 02 del 21 de enero de 2011, de Junta Directiva, inscrito en esta Cámara de Comercio el 22 de febrero de 2011 con el No. 2109 del Libro IX, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
REPRESENTANTE LEGAL		



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

Por Acta No. 19 del 25 de abril de 2012, de Junta Directiva, inscrito en esta Cámara de Comercio el 28 de junio de 2012 con el No. 7859 del Libro IX, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
REPRESENTANTE LEGAL		

Por Acta No. 64 del 20 de enero de 2016, de Junta Directiva, inscrito en esta Cámara de Comercio el 28 de febrero de 2018 con el No. 3065 del Libro IX, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
REPRESENTANTE LEGAL		

Por Acta No. 115 del 25 de septiembre de 2019, de Junta Directiva, inscrito en esta Cámara de Comercio el 16 de marzo de 2022 con el No. 4467 del Libro IX, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
REPRESENTANTE LEGAL		
SUPLENTE		

JUNTA DIRECTIVA

Por Acta No. 38 del 20 de octubre de 2022, de Asamblea General De Accionistas, inscrito en esta Cámara de Comercio el 12 de enero de 2023 con el No. 419 del Libro IX, Se designó a:

PRINCIPALES	IDENTIFICACIÓN
NOMBRE	
GERMAN HUMBERTO CONTRERAS	C.C.3013235
ARCINIEGAS	
MARIA VICTORIA RIAÑO SALGAR	C.C.39684107
JORGE ALBERTO LINARES	C.C.80408336
ALARCON	
DANIELA KONIETZKO CALERO	C.C.66855144
VICTORIA EUGENIA ARANGO	C.C.31168414
MARTINEZ	
BERNARDO QUINTERO BALCAZAR	C.C.16820156
LILIANA BOTERO LONDOÑO	C.C.51576110
OSCAR ALFREDO ROMERO VEGA	PPTE.7080874
JOSE ALEJANDRO TORRES GOMEZ	C.C.80873675



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

REVISORES FISCALES

Por Acta No. 34 del 30 de marzo de 2021, de Asamblea General De Accionistas, inscrito en esta Cámara de Comercio el 29 de junio de 2021 con el No. 12370 del Libro IX, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
REVISOR FISCAL FIRMA	KPMG S.A.S.	Nit.860000846-4

Por documento privado del 30 de abril de 2021, de Kpmg S.A.S., inscrito en esta Cámara de Comercio el 29 de junio de 2021 con el No. 12371 del Libro IX, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
REVISOR FISCAL PRINCIPAL	HUGO ALONSO MAGAÑA SALAZAR	C.C.94523031 T.P.86619-T

Por documento privado del 20 de septiembre de 2022, de Kpmg S.A.S., inscrito en esta Cámara de Comercio el 12 de enero de 2023 con el No. 418 del Libro IX, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACIÓN
REVISOR FISCAL SUPLENTE	JOE RAPHAEL VELASCO BETANCOURT	C.C.1130662513 T.P.204108-T

PODERES

Por Escritura Pública No. 2097 del 18 de septiembre de 2015 Notaria Catorce de Cali, inscrito en esta Cámara de Comercio el 23 de octubre de 2015 con el No. 290 del Libro V, CONFIERE PODER GENERAL AL SEÑOR MARLON ZAMBRANO RIVERA, MAYOR DE EDAD, IDENTIFICADO CON Cedula de Ciudadanía NRO 16753524 DE CALI, HABIL PARA CONTRATAR Y OBLIGARSE COMO EMPLEADO DE MANEJO Y CONFIANZA DEL BANCO WWB S.A., PARA QUE OBRANDO DENTRO DE LAS NORMAS EN MATERIA DE ATRIBUCIONES ESTABLECIDAS POR LA ENTIDAD, CUMPLA EN NOMBRE Y REPRESENTACION DE ESTE Y EN EJERCICIO DE LO DISPUESTO EN EL ARTICULO 572 DEL ESTATUTO TRIBUTARIO Y NORMAS QUE LO MODIFIQUEN Y ADICIONEN, EJERZA LAS SIGUIENTES FACULTADES:

- I) PRESENTAR Y SUSCRIBIR LAS DECLARACIONES TRIBUTARIAS A LA DIAN Y DEMAS SECRETARIAS DE HACIENDA DE LOS DEPARTAMENTOS, DISTRITOS Y MUNICIPIOS.
- II) INFORMAR LA DIRECCION DE LA SOCIEDAD, ASI COMO LOS CAMBIOS DE LA MISMA.
- III) SUMINISTRAR Y RADICAR INFORMACION EN MEDIOS MAGNETICOS A LA DIAN Y EN GENERAL SUMINISTRAR CUALQUIER INFORMACION Y RADICAR INFORMACION QUE SEA REQUERIDA POR LA DIAN Y DEMAS SECRETARIAS DE HACIENDA DE LOS DEPARTAMENTOS DISTRITOS Y MUNICIPIOS.
- IV) SOLICITAR INFORMACION A LA DIAN Y DEMAS SECRETARIAS DE HACIENDA DE LOS



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

DEPARTAMENTOS, DISTRITOS Y MUNICIPIOS

V) SOLICITAR COPIAS, REVISAR EXPEDIENTES, CONTESTAR REQUERIMIENTOS Y EN GENERAL REALIZAR TODO TIPO DE TRAMITES ANTE LA DIAN Y DEMAS SECRETARIAS DE HACIENDA DE LOS DEPARTAMENTOS, DISTRITOS Y MUNICIPIOS, QUE ESTEN RELACIONADOS CON EL BANCO WWB S.A.
 VI) SOLICITAR INSCRIPCION O ACTUALIZACION DEL RUT.

Por Escritura Pública No. 2493 del 21 de septiembre de 2016 Notaria Catorce de Cali ,inscrito en esta Cámara de Comercio el 28 de septiembre de 2016 con el No. 228 del Libro V COMPARECIÓ EL SEÑOR JOSE ALEJANDRO GUERRERO BECERRA, MAYOR DE EDAD, IDENTIFICADO CON LA CÉDULA DE CIUDADANÍA NÚMERO 16.690.260 EXPEDIDA EN CALI, VECINO, RESIDENTE Y DOMICILIADO EN CALI, QUIEN OBRA EN NOMBRE Y REPRESENTACIÓN LEGAL DEL BANCO WWB, EXPUSO:

PRIMERO. OTORGAMIENTO DE PODERES: QUE OBRANDO EN LA CALIDAD ANTES EXPRESADA Y EN VIRTUD DEL CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL SUSCRITO ENTRE EL BANCO WWB SA. Y CLAVE 2000 S.A. CON NIT. 800.204.625-1 DE FECHA 15 DE ABRIL DE 2015, POR MEDIO DE LA PRESENTE ESCRITURA CONFIERE PODER ESPECIAL AMPLIO Y SUFICIENTE A LAS SIGUIENTES PERSONAS TODAS MAYORES DE EDAD, HÁBILES PARA CONTRATAR Y OBLIGARSE COMO COLABORADORES DE MANEJO Y CONFIANZA DE LA ENTIDAD CLAVE 2000 S.A.: NANCY NARANJO GONZALEZ C.C. 31,930.723 DE CALI, CLAUDIA AMPARO VIDAL CAICEDO C.C 66.950.242 DE CALI, PARA QUE ACTUANDO EN NOMBRE Y REPRESENTACIÓN DE LA SOCIEDAD CLAVE 2000 S.A., PUEDAN CONSTITUIR APODERADOS ESPECIALES PARA REPRESENTAR AL BANCO WWB S.A. EN LITIGIOS QUE PROMUEVA O SE LE PROMUEVAN (PROCESOS EJECUTIVOS, DENUNCIAS PENALES, ACCIONES DE TUTELA, ETC.); FIRMAR ACUERDOS DE PAGO EXTRAJUDICIALES EN NOMBRE DEL BANCO WWB S.A.; ASISTIR EN NOMBRE DEL BANCO WWB S.A. A AUDIENCIAS DE CONCILIACIÓN EXTRAJUDICIALES QUE PROMUEVA O SE LE PROMUEVAN; FIRMAR CONTRATOS DE DACIÓN EN PAGO NOMBRE DEL BANCO WWB S A , FIRMAR CONTRATOS DE CONSIGNACIÓN DE VEHÍCULOS CON TERCEROS EN NOMBRE DEL BANCO WWB S.A.; FIRMAR LOS DOCUMENTOS QUE, SE REQUIERAN ANTE LAS ASEGURADORAS QUE GARANTICEN LAS OBLIGACIONES DE LOS CLIENTES DEL BANCO WWB S.A.; FIRMAR EN NOMBRE DEL BANCO WWB S.A. AUTORIZACIONES A LOS PARQUEADEROS DE SALIDAS DE VEHÍCULOS, ASÍ COMO EL PAGO DE LOS MISMOS; FIRMAR EN NOMBRE DEL BANCO WWB S.A. TODOS LOS DOCUMENTOS QUE SE REQUIERAN PARA HACER TRASPASOS DE VEHÍCULOS A SU NOMBRE Y CANCELAR TODOS LOS GASTOS QUE DE ESTE TRÁMITE SE DESPRENDAN (COSTO TRASPASO, IMPUESTOS, MULTAS, ETC.); FIRMAR EN NOMBRE DEL BANCO WWB S.A. CONTRATOS CON TERCEROS PARA GESTIÓN DE COBRANZAS; EMITIR EN NOMBRE DEL BANCO WWB S.A. PAZ Y SALVOS, ESTADOS DE CUENTA, CERTIFICADOS PARA DECLARACIÓN DE RENTA Y CERTIFICADOS EN GENERAL A CLIENTES, ADEMÁS DE REALIZAR TODOS LOS DOCUMENTOS Y TRAMITES ASOCIADOS A LA GESTIÓN DE COBRANZAS, ÚNICA Y EXCLUSIVAMENTE EN LOS TÉRMINOS SEÑALADOS EN EL CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL Y ANEXOS CELEBRADO ENTRE LAS ENTIDADES CITADAS PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS DE VEHÍCULOS POR PARTE DEL BANCO WWB S.A.

SEGUNDO: LA VIGENCIA DEL PRESENTE PODER SOBRE CADA APODERADO TERMINARÁN EN CASO DE: (I) RETIRO POR CUALQUIER CAUSA COMO TRABAJADORES DE CLAVE 2000 S.A., (II) EN CASO DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL SUSCRITO ENTRE BANCO WWB S.A. Y CLAVE 2000 S.A. Y (III) POR REVOCATORIA DEL BANCO WWB S.A.



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

TERCERO: LOS APODERADOS, EN EJERCICIO DEL PRESENTE MANDATO NO PODRÁN SUSTITUIR EL PRESENTE PODER.

Por Escritura Pública No. 1001 del 19 de mayo de 2017 Notaria Catorce de Cali, inscrito en esta Cámara de Comercio el 22 de mayo de 2017 con el No. 77 del Libro V, COMPARECIO EL SEÑOR JOSE ALEJANDRO GUERRERO BECERRA, IDENTIFICADO CON CÉDULA DE CIUDADANÍA NO. 16.690.260 DE CALI VECINO RESIDENTE Y DOMICILIADO EN CALI QUIEN OBRA EN NOMBRE EN CALIDAD DE PRESIDENTE Y REPRESENTACION LEGAL DEL BANCO WWB S.A. CONFIERE PODER ESPECIAL AMPLIO Y SUFICIENTE A LAS SIGUIENTES PERSONAS TODAS MAYORES DE EDAD, HÁBILES PARA CONTRATAR Y OBLIGARSE COMO COLABORADORES DE MANEJO Y CONFIANZA DE LA ENTIDAD CLAVE 2.000 S.A.: NANCY NARANJO GONZALEZ C.C. 31.930.723 DE CALI Y CLAUDIA AMPARO VIDAL CAICEDO C.C. 66.950.242 DE CALI, PARA QUE ACTUANDO EN NOMBRE Y REPRESENTACIÓN DE LA SOCIEDAD CLAVE 2.000 S.A. ENDOSEN EN PROPIEDAD LOS PAGARÉS DEL NEGOCIO DE CRÉDITOS DE VEHÍCULOS A NOMBRE O EN FAVOR DEL BANCO WWB S.A. EN CALIDAD DE ACREEDOR PRENDARIO A FAVOR DE BANCOLDEX S.A. CON NIT. 800149923-6, EL PRESENTE APODERAMIENTO RECAE SOLO EN PAGARÉS RELACIONADOS A CONTRATOS DE PRENDA ASOCIADOS A DICHO CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL.

SEGUNDO: LA VIGENCIA DEL PRESENTE PODER SOBRE CADA APODERADO TERMINARA EN CASO DE (I) RETIRO POR CUALQUIER CAUSA COMO TRABAJADORES DE CLAVE 2.000 S.A., (II) EN CASO DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL SUSCRITO ENTRE BANCO WWB S.A. Y CLAVE 2.000 S.A. Y (III) POR REVOCATORIA DEL BANCO WWB S.A.

TERCERO: LOS APODERADOS, EN EJERCICIO DEL PRESENTE MANDATO NO PODRÁN SUSTITUIR EL PRESENTE PODER.

CUARTO: LOS GASTOS QUE SE OCASIONEN CON EL OTORGAMIENTO DE LA PRESENTE ESCRITURA SERÁN A CARGO DEL BANCO WWB S.A.

Por Escritura Pública No. 1126 del 01 de junio de 2017 Notaria Catorce de Cali, inscrito en esta Cámara de Comercio el 08 de junio de 2017 con el No. 91 del Libro V COMPARECIÓ EL SEÑOR JOSÉ ALEJANDRO GUERRERO BECERA MAYOR DE EDAD IDENTIFICADO CON LA CÉDULA DE CIUDADANÍA 16.690.260 EXPEDIDA EN CALI VECINO, RESIDENTE Y DOMICILIADO EN CALI, QUIEN OBRA EN NOMBRE Y REPRESENTACIÓN LEGAL DEL BANCO WWB S.A. , ENTIDAD CON DOMICILIO PRINCIPAL EN CALI.

PRIMERO: QUE OBRANDO EN LA CALIDAD ANTES EXPRESADA Y EN VIRTUD DEL CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL SUSCRITO ENTRE EL BANCO WWB S.A. Y CLAVE 2.000 S.A. CON NIT. 800.204.625-1 DE FECHA 15 DE ABRIL DE 2015, POR MEDIO DE LA PRESENTE ESCRITURA CONFIERE PODER ESPECIAL A ELIO WILMER URRIBARRI VERA, C.C. 71.748.381 DE MEDELLÍN (ANTIOQUIA)



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

PARA QUE ACTUANDO EN NOMBRE Y REPRESENTACIÓN DE LA SOCIEDAD CLAVE 2.000 S.A., CELEBRE Y CONSTITUYA CONTRATOS DE PRENDA ABIERTA SIN TENENCIA DEL ACREEDOR, A NOMBRE O EN FAVOR DEL BANCO WWB S.A. CORNO ACREEDOR PRENDARIO, ADEMÁS DE REALIZAR TODOS LOS DOCUMENTOS Y TRÁMITES ASOCIADOS A LA CELEBRACIÓN Y/O CONSTITUCIÓN DE DICHOS CONTRATOS, ÚNICA Y EXCLUSIVAMENTE EN LOS TÉRMINOS SEÑALADOS EN EL CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL Y ANEXOS CELEBRADO ENTRE LAS ENTIDADES CITADAS PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS DE VEHÍCULOS POR PARTE DEL BANCO WWB S.A., ES DECIR, EL PRESENTE APODERAMIENTO RECAE SÓLO EN CONTRATOS DE PRENDA ASOCIADOS A DICHO CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL.

SEGUNDO: LA VIGENCIA DEL PRESENTE PODER SOBRE EL APODERADO TERMINARÁ EN CASO DE: (I) RETIRO POR CUALQUIER CAUSA COMO TRABAJADOR DE CLAVE 2.000 S.A., (II) EN CASO DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL SUSCRITO ENTRE BANCO WWB S.A. Y CLAVE 2.000 S.A. Y (III) POR REVOCATORIA DEL BANCO WWB S.A.

TERCERO: EL APODERADO, EN EJERCICIO DEL PRESENTE MANDATO NO PODRÁN SUSTITUIR EL PRESENTE PODER.

CUARTO: LOS GASTOS QUE SE OCASIONEN CON EL OTORGAMIENTO DE LA PRESENTE ESCRITURA SERÁN A CARGO DEL BANCO WWB S.A.

Por Escritura Pública No. 274 del 27 de febrero de 2020 Notaria Catorce de Cali, inscrito en esta Cámara de Comercio el 24 de marzo de 2020 con el No. 60 del Libro V, compareció el señor JOSE ALEJANDRO GUERERO BECERRA, identificado con la cedula de ciudadanía No. 16.690.260 expedida en Cali - Valle, quien en calidad de presidente y representante legal del BANCO W S.A., el banco expuso: Primero: Que obrando por medio de la presente escritura y en virtud del contrato de colaboración empresarial suscrito entre el banco y clave 2000 s.a con nit. 800264625-1 de fecha 15 de abril de 2015 y renovado en la fecha 31 de agosto de 2018, confiere poder especial amplio y suficiente a MARIA EUGENIA DAVILA RAMIREZ, identificada con la cédula de ciudadanía no. 31.993.911, mayor de edad, hábil para contratar y obligarse como colaborador de manejo y confianza de la entidad CLAVE 2000.S.A., para que actuando en nombre y representación de la sociedad CLAVE 2000 S.A, celebre, constituya y cancele contratos de prenda abierta sin tendencia de acreedor, a nombre o en favor de EL BANCO como acreedor prendario, además de realizar todos los documentos y tramites asociados a la celebración y/o constitución de dichos contratos, única y exclusivamente en los términos señalados en el contrato de colaboración empresarial y anexos celebrado entre las entidades citadas para el otorgamiento de créditos de vehículos por parte de EL BANCO, es decir, el presente apoderamiento recae solo en contratos de prenda asociados a dicho contrato de colaboración empresarial. Segundo: la vigencia del presente poder otorgado en este acto para la apoderada terminará en caso de CLAVE 2000 S.A., y/o (ii) por revocatoria del mismo. Tercero: la apoderada, en ejercicio del presente mandato no podrá sustituir el presente poder. Cuarto: los gastos que se ocasionen con el otorgamiento de la presente escritura serán a cargo de EL BANCO.



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

Por Escritura Pública No. 1346 del 13 de julio de 2021 Notaria Catorce de Cali ,inscrito en esta Cámara de Comercio el 23 de julio de 2021 con el No. 89 del Libro V Que obrando por medio de la presente escritura y en virtud del contrato de colaboración empresarial suscrito entre el banco y clave 2000 s.a. Con nit 800204625-1 de fecha 15 abril de 2015 confiere poder especial amplio y suficiente a las siguientes personas todas mayores de edad, hábiles para contratar y obligarse como colaboradores de manejo y confianza de la entidad clave 2000 s.a.

NANCY NANRANJO GONZALEZ C.C. 31.930.723, CLAUDIA AMPARO VIDAL CAICEDO C.C. 66.950.242 de Cali para que actuando en nombre y representación de la sociedad clave 2000 s.a. Celebren constituyan y cancelen contratos de prenda abierta sin tenencia de acreedor, a nombre o en favor de e banco como acreedor prendario además de realizar todos los documentos y tramites asociados a la celebración y/o constitución de dichos contratos, única y exclusivamente en los términos señalados en el contrato de colaboración empresarial y anexos celebrado entre las entidades citadas para el otorgamiento de créditos de vehículos por parte de le banco, es decir el presente apoderamiento recae solo en contratos de prenda asociados a dicho contrato de colaboración empresarial.

2. En Cali a la señora ANGELIA BELTRAN TRIANA, identificada con la cedula de ciudadanía no. 31.578.949 de Cali y Adriana bolaños Hernández identificada con cedula de ciudadanía no. 66.947.996 de Cali,

En pasto a la señora JENNY YURANI GUERRERO CERON identificada con cedula de ciudadanía no. 1.085.247.674 de pasto en Bogotá a la señora GLORIA INES CORREA BONILLA identificada con cedula de ciudadanía no. 52.033.378 de Bogotá y MARTHA ISABEL GONZALEZ JARA identificada con cedula de ciudadanía no.52.066.782 de Bogotá.

En Villavicencio al señor JAVIER AUGUSTO ROJAS PERILLA identificado con cedula de ciudadanía no. 79.958.226 de Bogotá en Medellín a la señora INGRID MARCELA BOCANEGRA HERREA identificada con cedula de ciudadanía no. 32.884.381 de barranquilla, para que actuando en nombre y representación de la sociedad clave 2000 s.a. Celebre y constituya contratos de prenda abierta sin tenencia del acreedor a nombre o en favor del banco w s.a. Como acreedor prendaria, además de realizar todos los documentos y tramites asociados a la celebración y/o constitución de dichos contratos única y exclusivamente en los términos señalados en el contrato de colaboración empresarial y anexos celebrado entre las entidades citadas para el otorgamiento de créditos de vehículos por parte del banco w s.a. Es decir el presente apoderamiento recae solo en contratos de prenda asociados a dicho contrato de colaboración empresarial.

Segundo la vigencia del presente poder otorgado en este acto para cada apoderado terminar en caso de (i) retiro por cualquier causa como trabajadores de calve 2000 s.a. Y/o (ii) por revocatoria del mismo.

Tercero: los apoderados en ejercicio del presente mandato no podrán sustituir el presente poder.



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

Por Escritura Pública No. 958 del 22 de abril de 2022 Notaria Catorce de Cali, inscrito en esta Cámara de Comercio el 08 de junio de 2022 con el No. 70 del Libro V Compareció el señor JOSE ALEJANDRO GUERRERO BECERRA mayor de edad, vecino de Cali, identificado con la cédula de ciudadanía No. 16.690.260 expedida en CALI - VALLE, vecino residente y domiciliado en Cali, quien en su calidad de Presidente y Representante Legal del BANCO W S.A., entidad con domicilio principal en Cali, constituido por medio de la Escritura Pública No.1691 del 28 de Junio de 2010 de la Notaria Catorce de Cali, inscrita en la Cámara de Comercio de Cali el 26 de agosto de 2010 bajo No.10022 del Libro IX y permiso de funcionamiento como entidad bancaria mediante Resolución No.2471 del 29 de diciembre de 2010 de la Superintendencia Financiera de Colombia y NIT 900.378.212-2, todo de acuerdo al Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Superintendencia Financiera de Colombia, quien para efectos de este documento se denominará EL BANCO, EXPUSO:

PRIMERO: Que obrando por medio de la presente escritura confiere poder especial a las siguientes personas todos mayores de edad, hábiles para contratar y obligarse: TULLIO CANO VILLAREAL C.C. 14.894.875, ISABEL DEL VALLE VALBUENA ORTIZ C.C. 31.320.188, PAOLA ANDREA VALENCIA GOMEZ C.C. 31.320.703, RODRIGO ANTONIO JARAMILLO CALLE C.C. 70.810.455, JUAN CARLOS AGUDELO GUTIERREZ C.C. 94.442.018, MARIO ANDRES TABA MARULANDA C.C.94.495.758, FABIAN ALBERTO CAÑON RAMIREZ C.C. 94.533.116, ALVARO SALGADO CIFUENTES C.C. 6.461.969, ANABEL PEREZ HENAO C.C. 1.143.929.259 Y ANDRES RODRIGO MORENO MUÑOZ C.C. 94.427.458, para que en nombre y representación de EL BANCO, cumplieran en nombre de este, única y exclusivamente los siguientes actos y gestiones: (i) Suscribir endosos en propiedad de los pagarés; (ii) Suscribir los documentos requeridos para la cesión de derechos de crédito; (iii) Suscribir los documentos requeridos para la cesión de los derechos litigiosos de la cartera de créditos; y (iv) Suscribir los documentos requeridos para el levantamiento de los endosos.

SEGUNDO: Que obrando por medio de la presente escritura confiere poder especial a las siguientes personas, todos mayores de edad, hábiles para contratar y obligarse: ADRIANA FERNANDA GARCIA SUAREZ C.C. 29.661.182 Y DIANA MAUT HERNANDEZ TABORDA C.C. 43.677.533 para que, en nombre y representación el BANCO, obrando conforme a las políticas y procedimientos de este, cumplieran en nombre de este, única y exclusivamente los siguientes actos o gestiones: (i) Constituir y cancelar hipotecas, prendas en general y demás garantías reales o personales que se requieran en ejercicio de la operación de EL BANCO; (ii) Suscribir endosos en propiedad de los pagarés; (iii) Suscribir los documentos requeridos para la cesión de derechos de crédito; (iv) Suscribir los documentos requeridos para la cesión de los derechos litigiosos de la cartera de crédito y (v) Suscribir los documentos requeridos para el levantamiento de los endosos.

TERCERO: Que obrando por medio de la presente escritura confiere poder especial a las siguientes personas, todos mayores de edad, hábiles para contratar y obligarse PAOLA ANDREA HERNANDEZ MORALES C.C. 1.144.052.088 de Cali-Valle del Cauca, Tarjeta Profesional de Abogado 258.434; JUAN DIEGO RIAÑO GUERRERO C.C. 1.151.953.911 de Cali Valle del Cauca y Tarjeta Profesional de Abogado 292.887; FELIPE DUARTE DELGADO C.C.1.107.517.710 y Tarjeta Profesional de Abogado 371.127; SAMARIABOLAÑOS ARIZA C.C.



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

1.143.848.977 de Cali Valle del Cauca y Tarjeta Profesional de Abogado 295.992; y DANIELA GRANDAS LOZANO C.C. 1.113.675.664 de Palmira Valle del cauca y Tarjeta Profesional de Abogado 314.511, para que en nombre y representación del EL BANCO, obrando conforme a las políticas y procedimientos del mismo cumpla (n) en nombre de este, única y exclusivamente los siguientes actos o gestiones: (i) Notificarse de demandas actos y/o procesos que se adelanten contra EL BANCO o en aquellos donde EL BANCO sea parte, (ii) Conciliar en los procesos interpuestos contra EL BANCO o en aquellos donde EL BANCO sea parte, conforme a los parámetros establecido por un Representante Legal de EL BANCO, y (iii) Autorizar, revisar y/o solicitar copia de expedientes y/o traslados de procesos judiciales adelantados contra EL BANCO o en aquellos donde EL BANCO sea parte. Los apoderados no pueden tomar ningún tipo de decisiones y/o realizar actos distintos a los aquí conferidos.

CUARTO: Que obrando por medio de la presente escritura confiere poder especial para contratar y obligarse: MARIA DEL SOCORRO MAYOR MARIN C.C. 66.786.450, GLORIA INES BEDOYA CIFUENTES C.C. 31.177.315, LUIS FERNANDO RAMIREZ ARIAS C.C. 12.280.401, PAOLA ANDREA DAVILA JURADO C.C. 29.127.876 y YANELY ROMERO SANTOS C.C. 1.102.799.167 para que en nombre y representación de EL BANCO, obrando conforme a las políticas y procedimientos de este, cumplieran en nombre de este, única y exclusivamente los siguientes actos o gestiones; (i) Constituir y cancelar hipotecas que se requieran en ejercicio de la operación de EL BANCO.

QUINTO: La vigencia del presente poder otorgado en este acto para cada apoderado terminara en caso de : (i) Retiro por cualquier causa como trabajadores de EL BANCO, y/o (ii) Por revocatoria del mismo.

SEXTO: Los apoderados, en ejercicio del presente mandato no podrán sustituir el presente poder.

SEPTIMO: Los gastos que se ocasionen con el otorgamiento de la presente escritura serán a cargo de EL BANCO.

Por Escritura Pública No. 2520 del 09 de septiembre de 2022 Notaria Catorce de Cali ,inscrito en esta Cámara de Comercio el 22 de septiembre de 2022 con el No. 132 del Libro V PRIMERO: Que obrando por medio de la presente escritura confiere poder especial a las siguientes personas, todo mayores de edad, hábiles para contratar y obligar: MARIO ENRIQUE GOMEZ RUEDA, con CC 1.098.647.461, SONIA CONSTANZA GARCÍA HENAO con CC.31.995.461, JOHN LEONEL TELLEZ OSORIO con CC 94.402.549,- MAYRA ALEJANDRA SOLARTE PABÓN. Con CC 1.144.149.525, YENIFER ORLAS MUÑOZ con CC 1.067.460.177, MARIA FERNANDA MOSQUERA FRANCO con CC 1.144.142.259, y DIANA LUCIA RESTREPO GRAJALES con CC 61.017.172, para que en nombre y representación de EL BANCO, cumplieran en nombre de este, única y exclusivamente los siguientes actos y gestiones: (i) suscribir endosos en propiedad de los pagarés; (u) suscribir los documentos requeridos para la cesión de derechos de crédito; (iii) suscribir los documentos requeridos para la cesión de los derechos litigiosos de la cartera de créditos; y (iv) suscribir los documentos requeridos para el levantamiento de los endosos.

SEGUNDO: Que obrando por medio de la presente escritura confiere poder especial a las siguientes personas, todos mayores de edad, hábiles para contratar y obligarse: HUGO ARMANDO SILVA. GONZÁLEZ con CC.80.219.300, LIZETH PATRICIA MÁRQUEZ TORO con CC



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

1.052.963.307, ALBA RUBI BELALCAZAR MARTINEZ, con CC 66.880540. ELIANNE KATERINE VEGA HUACA, con CC 1.094.889.311, y JOHANA MARTINEZ OJEDA, con CC 27.090.071 para que, en nombre y representación de EL BANCO, obrando conforme a las políticas y procedimientos de este, cumplieran en nombre de éste, única y exclusivamente los siguientes actos o gestiones: (i) Constituir y cancelar hipotecas que se requieran en ejercicio de la operación de EL BANCO.

TERCERO: La vigencia del presente poder otorgado en este acto para apoderado terminará en caso de: (i) Retiro por cualquier causa trabajadores de EL BANCO., y/o (ii) Por revocatoria del mismo.

CUARTO: Los apoderados, en ejercicio del presente mandato no podrán sustituir el presente poder.

QUINTO: Los gastos que se ocasionen con el otorgamiento de la presente escritura serán a cargo de EL BANCO.

Por Escritura Pública No. 4128 del 20 de diciembre de 2022 Notaria Catorce de Cali, inscrito en esta Cámara de Comercio el 05 de enero de 2023 con el No. 3 del Libro V Compareció el señor JOSÉ ALEJANDRO GUERRERO BECERRA mayor de edad, vecino de Cali, identificado con la cedula de ciudadanía No. 16.690.260 expedida en CALI - VALLE, vecino, residente y domiciliado en Cali, quien en su calidad de Presidente y Representante Legal del BANCO W S.A., entidad con domicilio principal en Cali, constituido por medio de la Escritura Pública No.1691 del 28 de junio de 2010 de la Notaria Catorce de Cali, inscrita en la Cámara de Comercio de Cali el 26 de agosto de 2010, bajo No 10022 del Libro IX y permiso de funcionamiento como entidad bancaria mediante Resolución No. 2471 del 29 de diciembre de 2010 de la Superintendencia Financiera de Colombia y NIT 900.378.212-2, todo de acuerdo al Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Superintendencia Financiera de Colombia, quien para efectos de este documento se denominará EL BANCO, EXPUSO:

PRIMERO: Que obrando por medio de la presente escritura confiere poder especial a las siguientes personas, todos mayores de edad, hábiles para contratar y obligarse: CESAR AUGUSTO RINCON PEREZ identificado con CC 1.144.149.644, DIEGO MAURICIO RUBEN NOVOA identificado con CC 14.549.059, para que en nombre y representación de EL BANCO, cumplieran en nombre de este, única y exclusivamente los siguientes actos y gestiones: (i) suscribir endosos en propiedad de los pagarés; (ii) suscribir los documentos requeridos para la cesión de derechos de crédito (iii) suscribir los documentos requeridos para la cesión de los derechos litigiosos de la cartera de créditos, y (iv) suscribir los documentos requeridos para el levantamiento de los endosos.

SEGUNDO Que obrando por medio de la presente escritura confiere poder especial a las siguientes personas todos mayores de edad, hábiles para contratar y obligarse CARLOS FERNANDO MARTÍNEZ RICO identificado con CC 79.793.673, y PAOLA ANDREA VALENCIA GOMEZ



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

identificada con CC 31.320.703, para que, en nombre y representación de EL BANCO, obrando conforme a las políticas y procedimientos de este, cumplieran en nombre de éste, única y exclusivamente los siguientes actos o gestiones: (i) Constituir y cancelar hipotecas, prendas en general y demás garantías reales o personales que se requieran en ejercicio de La operación de EL BANCO; (ii) suscribir endosos en propiedad de los pagarés; (iii) suscribir los documentos requeridos para la cesión de derechos de crédito; (iv) suscribir los documentos requeridos para la cesión de los derechos litigiosos de la cartera de crédito y (v) suscribir los documentos requerido para el levantamiento de los endosos.

TERCERO: La vigencia del presente poder otorgado en este acto para cada apoderado terminará en caso de: (i) Retiro por cualquier causa como trabajadores de EL BANCO, y/o (ii) Por revocatoria del mismo.

CUARTO: Los apoderados, en ejercicio del presente mandato no podrán sustituir el presente poder.

QUINTO: Los gastos que se ocasionen con el otorgamiento de la presente escritura serán a cargo de EL BANCO.

REFORMAS DE ESTATUTOS

Los estatutos de la sociedad han sido reformados así:

DOCUMENTO	INSCRIPCIÓN
E.P. 1691 del 28/06/2010 de Notaria Catorce de Cali	10022 de 26/08/2010 Libro IX
E.P. 376 del 16/02/2011 de Notaria Catorce de Cali	2251 de 24/02/2011 Libro IX
E.P. 1001 del 07/04/2011 de Notaria Catorce de Cali	5968 de 17/05/2011 Libro IX
E.P. 1318 del 09/05/2011 de Notaria Catorce de Cali	6904 de 03/06/2011 Libro IX
E.P. 2552 del 23/08/2011 de Notaria Catorce de Cali	13295 de 31/10/2011 Libro IX
E.P. 1004 del 19/04/2012 de Notaria Catorce de Cali	7257 de 14/06/2012 Libro IX
E.P. 1128 del 30/04/2014 de Notaria Catorce de Cali	6250 de 06/05/2014 Libro IX
E.P. 0745 del 22/04/2015 de Notaria Catorce de Cali	5847 de 29/04/2015 Libro IX
E.P. 1090 del 03/05/2016 de Notaria Catorce de Cali	8153 de 16/05/2016 Libro IX
E.P. 2191 del 08/09/2017 de Notaria Decima de Cali	14543 de 13/09/2017 Libro IX
E.P. 2708 del 26/10/2017 de Notaria Decima de Cali	17458 de 16/11/2017 Libro IX
E.P. 067 del 20/01/2023 de Notaria Catorce de Cali	1503 de 27/01/2023 Libro IX



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y la Ley 962 de 2005, los actos administrativos de registro, quedan en firme dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos. Para estos efectos, se informa que para la Cámara de Comercio de Cali, los sábados NO son días hábiles.

Una vez interpuestos los recursos, los actos administrativos recurridos quedan en efecto suspensivo, hasta tanto los mismos sean resueltos, conforme lo prevé el artículo 79 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

A la fecha y hora de expedición de este certifica, NO se encuentra en trámite ningún recurso.

SITUACIÓN(ES) DE CONTROL- GRUPO EMPRESARIAL

Documento: Documento Privado del 26 de abril de 2022
 Inscripción: 09 de mayo de 2022 No. 9359 del Libro IX

Consta la Situación de Control

Controlante: FUNDACION WWB COLOMBIANA
 Nit: 890321989-5
 Domicilio: Cali
 Nacionalidad: Colombiana.

Actividad: Mejorar la calidad de vida de la mujer microempresaria colombiana y su familia, contribuyendo a su reconocimiento y proyección a través del empoderamiento, liderazgo y capacitación.

Controlada: BANCO W S.A.
 Nit: 900378212-2
 Domicilio: Cali
 Nacionalidad: Colombiana.

Actividad: realización de todos los actos y contratos autorizados para los establecimientos bancarios

Presupuesto de Control: La Fundación WWB Colombia es accionista mayoritaria del Banco W con una participación del 85.73% del capital suscrito, lo que permite dar aplicación al numeral 1 del artículo 261 del Código de Comercio, modificado por la Ley 222 de 1995, artículo 27, presupuesto que da lugar a la situación de control..

Fecha de configuración de la situación de control: 04 de abril de 2022



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

Contrato para la Representación Legal de Tenedores de Bonos.

Documento: Documento Privado del 16 de Octubre del 2020
 Inscripción: 08 de Febrero de 2021 Nro. 1956 Del Libro IX

Emisor: Banco W S.A.

Administrador: Fiduciaria Central S.A.

Objeto del Contrato: El objeto del presente Contrato consiste en designar al Representante como representante legal de los Tenedores de Bonos en las Emisiones con cargo al Programa de Emisión y Colocación y que cuenten con Representante Legal de Tenedores de Bonos, y establecer los términos y condiciones que regirán las relaciones jurídicas entre el Emisor y el Representante en la prestación de servicios de representación legal de los Tenedores de Bonos. En virtud de lo anterior, el Representante se obliga a prestar los servicios de representación legal de Tenedores de Bonos de conformidad con lo establecido en el presente Contrato, en los artículos 6.4.1.1.5 y siguientes del Decreto 2555 de 2010, el Prospecto de Información, el Reglamento, los avisos de oferta pública que sean publicados bajo el Programa de Emisión y Colocación y en las demás normas que resulten aplicables. Igualmente, el Representante deberá adoptar las reglas de conducta establecidas en el presente Contrato, el Decreto 2555 de 2010, la Circular Básica Jurídica, las leyes especiales que regulan el mercado de valores y las normas que los complementen, modifiquen o subroguen y por las demás instrucciones que impartiére la SFC.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU: 6412

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

Nombre:	BANCO W S.A. - HOLGUINES
Matrícula No.:	587994-2
Fecha de matrícula:	04 de julio de 2002
Ultimo año renovado:	2023
Categoría:	Establecimiento de comercio
Dirección:	CRA 100 NRO 11- 60 LOCAL 125 CCIAL HOLGUINES
Municipio:	Cali



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

Nombre: BANCO W S.A. - SAN LUIS
 Matrícula No.: 811984-2
 Fecha de matricula: 08 de marzo de 2011
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: CL. 70 No. 1A 13 05
 Municipio: Cali

Nombre: BANCO W S.A. POBLADO
 Matrícula No.: 812027-2
 Fecha de matricula: 09 de marzo de 2011
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: CRA 28F # 72L-29
 Municipio: Cali

Nombre: BANCO W S.A. YUMBO
 Matrícula No.: 812036-2
 Fecha de matricula: 09 de marzo de 2011
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: CL. 6 No. 5 39
 Municipio: Yumbo

Nombre: BANCO W S.A. JAMUNDI
 Matrícula No.: 812040-2
 Fecha de matricula: 09 de marzo de 2011
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: CRA 11 NRO 8 42 CC RIO CLARO LC 111
 Municipio: Jamundi



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

Nombre: BANCO W S.A. CALLE 5
 Matrícula No.: 812050-2
 Fecha de matricula: 09 de marzo de 2011
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: CL 5 # 50 103 LOC 255 CCIAL COSMOCENTRO
 Municipio: Cali

Nombre: BANCO W S.A. CALIMA
 Matrícula No.: 812068-2
 Fecha de matricula: 09 de marzo de 2011
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: CL 62 1 N 80 LC 212-214
 Municipio: Cali

Nombre: BANCO W S.A. - PRINCIPAL
 Matrícula No.: 812072-2
 Fecha de matricula: 09 de marzo de 2011
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: AV 5N # 16N 57
 Municipio: Cali

Nombre: BANCO W S.A. - TERCERA NORTE
 Matrícula No.: 812077-2
 Fecha de matricula: 09 de marzo de 2011
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: AV 3N # 35 61
 Municipio: Cali



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

Nombre: BANCO W S.A. VALLADO
 Matrícula No.: 812093-2
 Fecha de matricula: 09 de marzo de 2011
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: CL. 48 No. 41C 49
 Municipio: Cali

Nombre: BANCO W S.A. PORTADA AL MAR
 Matrícula No.: 812104-2
 Fecha de matricula: 09 de marzo de 2011
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: AV 3 Oeste No. 7 11
 Municipio: Cali

Nombre: BANCO W S.A. PASOANCHO
 Matrícula No.: 812113-2
 Fecha de matricula: 09 de marzo de 2011
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: CL 13 # 39 - 32
 Municipio: Cali

Nombre: BANCO W S.A. LAUREANO GOMEZ
 Matrícula No.: 812126-2
 Fecha de matricula: 09 de marzo de 2011
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: CL 49 # 32A 11/03
 Municipio: Cali



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

Nombre: BANCO W S.A. JUNIN
 Matrícula No.: 812135-2
 Fecha de matricula: 09 de marzo de 2011
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: CL 13 # 23 A - 46
 Municipio: Cali

Nombre: BANCO W S.A. INDEPENDENCIA
 Matrícula No.: 812139-2
 Fecha de matricula: 09 de marzo de 2011
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: CL 27 # 41 - 11
 Municipio: Cali

Nombre: BANCO W S.A. - CENTRO COMERCIAL UNICO
 Matrícula No.: 812148-2
 Fecha de matricula: 09 de marzo de 2011
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: CRA 3 # 49-120 SDO NIVEL LOCAL 280
 Municipio: Cali

Nombre: BANCO W S.A. CASONA
 Matrícula No.: 812151-2
 Fecha de matricula: 09 de marzo de 2011
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: KR 27 # 103 - 71 LC 18 W
 Municipio: Cali



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

Nombre: BANCO W S.A. ALFONSO LOPEZ
 Matrícula No.: 812152-2
 Fecha de matricula: 09 de marzo de 2011
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: CL 70 # 7 T BIS - 87
 Municipio: Cali

Nombre: BANCO W S.A. FLORESTA
 Matrícula No.: 812155-2
 Fecha de matricula: 09 de marzo de 2011
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: CL 33 A # 17 - 40
 Municipio: Cali

Nombre: BANCO W S.A. DESEPAZ
 Matrícula No.: 812156-2
 Fecha de matricula: 09 de marzo de 2011
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: CRA. 26A No. 122 62
 Municipio: Cali

Nombre: BANCO W S.A. SUR
 Matrícula No.: 812174-2
 Fecha de matricula: 10 de marzo de 2011
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: CALLE 6 # 73-30 LOCAL 15
 Municipio: Cali



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
 Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

Nombre: BANCO W SA - CALI CENTRO
 Matrícula No.: 932713-2
 Fecha de matrícula: 31 de julio de 2015
 Ultimo año renovado: 2023
 Categoría: Agencia
 Dirección: CALLE 10 # 4 - 21
 Municipio: Cali

TAMAÑO EMPRESARIAL

De conformidad con lo provisto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del Decreto 1074 de 2015 y la Resolución 2225 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es: GRANDE

Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matriculado o inscrito en el formulario RUES:

Ingresos por actividad ordinaria \$845,727,323,611

Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo - CIIU:6412

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Este certificado refleja la situación jurídica del inscrito hasta la fecha y hora de su expedición.

Que no figuran otras inscripciones que modifiquen total o parcialmente el presente certificado.

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo, y de la Ley 962 de 2005, los actos administrativos de registro aquí certificados quedan en firme diez (10) días hábiles después de la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos; el sábado no se tiene como día hábil para este conteo.

En cumplimiento de los requisitos sobre la validez jurídica y probatoria de los mensajes de datos determinados en la Ley 527 de 1999 y demás normas complementarias, la firma digital de los certificados generados electrónicamente se encuentra respaldada por una entidad de certificación digital abierta acreditada por el organismo nacional



Camara de Comercio de Cali
CERTIFICADO DE INSCRIPCIÓN DE DOCUMENTOS
Fecha expedición: 01/03/2023 03:26:29 pm

Recibo No. 8393247, Valor: \$7.200

CODIGO DE VERIFICACIÓN: 0823E8EMXN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.ccc.org.co y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

de acreditación (onac) y sólo puede ser verificada en ese formato.



Ana M. Lengua B.