

## **Aporte de las TICs en la toma de decisiones para otorgar productos crediticios.**

Contribution of ICT in the decision to grant credit products.

Oscar Armando Lozano Avellaneda

Artículo recibido en mes septiembre de año 2016; artículo aceptado en mes septiembre de año 2016.

---

### **Resumen**

Las entidades financieras y las empresas comerciales que otorgan créditos basan la toma de decisiones en un alto porcentaje en las calificaciones de las centrales de riegos que manejan un historial de los usuarios bancarizados, que califican como ha sido el comportamiento en el momento de hacer los pagos. El aumento considerado de competencia en todos los mercados ha hecho que los bancos, las grandes superficies, los almacenes de marcas reconocidas, etc, utilicen estrategias de ventas que tienden a los préstamos de pequeña escala o de bajo monto. Los usuarios de este tipo de crédito tienen una característica muy marcada, son personas no bancarizadas, por tal motivo no tienen un historial crediticio que se pueda medir. Por este hecho, los bancos y las empresas que manejan crédito optaron por hacer un análisis de la información pública de las personas, es decir como es el comportamiento de una persona ante las entidades oficiales. Aparecen bases de datos como el FOSYGA, el SIMIT, la PROCURADURIA, la POLICIA NACIONAL, que tienen publicados en sus páginas web datos personales solamente digitando el número de la cédula de ciudadanía.

NOMBRE NOMBRE APELLIDO APELLIDO, NOMBRE NOMBRE APELLIDO APELLIDO  
Efectos de la ejercitación gestual mediante sensores faciales en la expresión de la ira.

Este proceso se realiza manualmente, en la mayoría de los casos. Esta oportunidad es aprovechada por la empresa Venko Sas, que por medio de un dispositivo móvil permite la consulta en menos de un minuto de quince bases de datos, con la información relacionada a un número de cédula, permitiendo la disminución del tiempo de consulta y aumentando la confiabilidad del proceso en las empresas del ramo financiero y crediticio.