

REPÚBLICA DEL PERÚ



Resolución de Presidencia del Consejo Directivo Ad Hoc

N° 439-2017-SINEACE/CDAH-P

Lima, 18 DIC. 2017

VISTO:

El Informe N° 000089-2017- SINEACE/DEC-EBTP, emitido por la Dirección de Evaluación y Certificación de Educación Básica y Técnico Productiva del Sineace; y,

CONSIDERANDO:

Que, el artículo 5° de la Ley N° 28740, Ley del Sineace establece como finalidad del Sistema Nacional de Evaluación, Acreditación y Certificación de la Calidad Educativa, garantizar a la sociedad que las instituciones educativas públicas y privadas ofrezcan un servicio de calidad, con el propósito de optimizar los factores que incidan en los aprendizajes y en el desarrollo de las destrezas y competencias necesarias para alcanzar mejores niveles de calificación profesional y desarrollo laboral;

Que, mediante la Décima Segunda Disposición Complementaria Transitoria de la Ley N° 30220, Ley Universitaria, se declara en reorganización el Sistema Nacional de Evaluación, Acreditación y Certificación de la Calidad Educativa – Sineace, habiéndose conformado mediante Resolución Ministerial N° 396-2014-MINEDU, del 28 de agosto 2014, el Consejo Directivo Ad Hoc, con el objetivo de ejecutar las funciones necesarias para la continuidad del sistema y los procesos en desarrollo;

Que, mediante el documento de visto, la Dirección de Evaluación y Certificación de Educación Básica y Técnico Productiva, propone la aprobación del documento técnico denominado: *Normas de Competencia del "Promotor de Servicios Financieros en Ámbitos Rurales – Yachachiq Financiero"*, el mismo que cumple con la validación de expertos en el tema;

Que, en ejercicio de las facultades otorgadas al Consejo Directivo Ad Hoc del SINEACE, en sesión de fecha 11 de diciembre 2017, llegó al Acuerdo N° 311-2017-CDAH, mediante el cual se aprobó el documento técnico denominado Normas de Competencia del "Promotor de Servicios Financieros en Ámbitos Rurales – Yachachiq Financiero";

De conformidad con la Ley N° 28740, Ley del Sistema Nacional de Evaluación, Acreditación y Certificación de la Calidad Educativa – SINEACE, su Reglamento aprobado con Decreto Supremo N° 018-2007-ED, la Ley N° 30220 Ley Universitaria; Resolución Ministerial N° 396-2014-MINEDU y modificatorias; y la Resolución Ministerial N° 331-2017-MINEDU;



SE RESUELVE:



Artículo 1°. - Oficializar el Acuerdo N° 311-2017-CDAH de sesión de fecha 11 de diciembre 2017, mediante el cual el Consejo Directivo Ad Hoc aprobó el documento técnico denominado: *Normas de Competencia del "Promotor de Servicios Financieros en Ámbitos Rurales – Yachachiq Financiero"*; el que en anexo forma parte integrante de la presente resolución.

Artículo 2°. - Disponer la publicación de la presente resolución en el Diario Oficial El Peruano, así como en el Portal Web del Sineace.



Regístrese, comuníquese y publíquese.



CAROLINA BARRIOS VALDIVIA
Presidenta del Consejo Directivo Ad Hoc
Sineace

**NORMA DE COMPETENCIA:
“PROMOTOR DE SERVICIOS
FINANCIEROS EN ÁMBITOS
RURALES – YACHACHIQ
FINANCIERO”**

MAPA FUNCIONAL DE LA OCUPACIÓN DE “PROMOTOR DE SERVICIOS FINANCIEROS EN ÁMBITOS RURALES– YACHACHIQ FINANCIERO”

OCUPACIÓN		PROMOTOR DE SERVICIOS FINANCIEROS EN ÁMBITO RURAL – YACHACHIQ FINANCIEROS”	
PROPÓSITO PRINCIPAL		Promover el acceso de los pobladores en el ámbito rural a los servicios financieros, generando cultura del ahorro, previsión social y cultura de responsabilidad al crédito a través de acciones de orientación, capacitación y sensibilización sobre sus beneficios, importancia y riesgos.	
FUNCIONES CLAVES	FUNCIONES BÁSICAS		SUB FUNCIONES
	U.C. 1: Servicio financieros	U.C. 1: Promover el acceso al servicio financiero de los pobladores en ámbitos rurales, informando sobre la diversidad de servicios del mercado financiero.	<p>E.C. 1: Orientar a los pobladores de ámbitos rurales sobre los servicios financieros rurales, considerando la diversidad de servicios del mercado financiero.</p> <p>E.C. 2: Informar sobre la importancia y riesgo del sistema financiero: resumen de ahorro, crédito, micro seguro y acciones de previsión social, considerando la diversidad de servicios del mercado financiero.</p>
	U.C. 2: Cultura del Ahorro	U.C. 2: Promover la cultura del ahorro de los pobladores en ámbitos rurales en establecimientos financieros, diferenciando las opciones del mercado.	<p>E.C. 1: Brindar pautas para la elaboración del presupuesto familiar (productivo y no productivo) considerando sus compromisos económicos.</p> <p>E.C. 2: Orientar sobre los procedimientos y los beneficios del ahorro, diferenciando las opciones del mercado.</p> <p>E.C. 3: Educar sobre procedimientos y beneficios para la apertura de una cuenta de ahorros, orientando sobre las acciones en caso de pérdidas.</p>
	U.C. 3: El Micro seguro, o Previsión Social	U.C. 3: Promover el micro seguro de vida y acciones previsión social, de acuerdo a las ofertas del mercado y las posibilidades económicas de los pobladores en ámbitos rurales.	<p>E.C. 1: Orientar sobre los beneficios, coberturas y exclusiones de un micro seguro de vida o de previsión social; de acuerdo a las ofertas del mercado y las posibilidades de pago de los pobladores en ámbitos rurales.</p> <p>E.C. 2: Orientar sobre los procedimientos para acceder a un micro seguro o de previsión social, de acuerdo a las ofertas del mercado.</p>
	U.C. 4: Cultura de Responsabilidad de Crédito	U.C. 4: Sensibilizar sobre la cultura de responsabilidad del crédito, informando sobre los requisitos de acceso, sus beneficios y riesgos, de acuerdo a sus posibilidades económicas y a las condiciones.	<p>E.C. 1: Sensibilizar sobre la cultura de responsabilidad de crédito, importancia y riesgos, considerando las alternativas del mercado y posibilidades económicas de los pobladores en ámbitos rurales.</p> <p>E.C. 2: Orientar sobre los requisitos y condiciones para acceder a un crédito (Central de riesgo, tasa de interés, y evaluar la mejor opción), de acuerdo a sus posibilidades económicas.</p>

UNIDAD DE COMPETENCIA N° 1

Versión- Revisión: V1	Fecha de Aprobación / Actualización: 22/12/2017	Vigencia: 5 años	Profesión/Ocupación: “Promotor de Servicios Financieros en Ámbitos Rurales - Yachachiq Financiero”.
TÍTULO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Código: NCTP-01- PSFAR-YF- V12017	DESCRIPCIÓN DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA: U.C. 1: “Promover el acceso al servicio financiero de los pobladores en ámbitos rurales, informando sobre la diversidad de servicios del mercado financiero”.	
ELEMENTO DE COMPETENCIA	Código: NCTP-01- PSFARYF- V12017-EC 01	DESCRIPCIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA: E.C.1: Orientar a los pobladores de ámbitos rurales sobre los servicios financieros rurales, considerando la diversidad de servicios del mercado financiero.	
CRITERIO DE DESEMPEÑO		EVIDENCIAS	
<ol style="list-style-type: none"> El material de orientación e información a los pobladores en ámbitos rurales sobre los servicios financieros <u>han sido elaborados</u> según guiones metodológicos que facilitan la comprensión, conteniendo información sobre cultura del ahorro, micro seguro de vida y acciones de previsión social y responsabilidad del crédito. Los participantes antes de iniciar la sesión de orientación sobre el sistema de finanzas <u>son evaluados</u>, aplicando metodologías de evaluación para adultos (evaluación de entrada). Las sesiones demostrativas de orientación e información sobre los diversos servicios de finanzas <u>han sido desarrolladas</u> con uso de material educativo, que facilita su enseñanza. Las acciones demostrativas de orientación e información sobre los servicios de finanzas en su localidad <u>han sido desarrolladas</u> aplicando metodologías de capacitación para adultos. Los mensajes de orientación e información sobre los servicios de finanzas son transmitidos 		<p>EVIDENCIAS DE CONOCIMIENTOS</p> <ol style="list-style-type: none"> Servicios de finanzas en ámbitos rurales. Ahorro. Créditos. Herramientas de comunicación. Funciones de los entes reguladores de control del sistema financiero. Metodología de capacitación y evaluación para adultos. Conocimientos del lenguaje o idioma de la localidad de intervención. <p>EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO</p> <ol style="list-style-type: none"> Dispone de material de orientación e información a las familias y líderes comunales sobre los servicios de finanzas que responde a las necesidades de los pobladores en ámbitos rurales. Realiza una evaluación sobre los servicios de finanzas, antes de iniciar su sesión demostrativa para conocer los conocimientos o información que tienen sobre ellos, aplicando metodologías de evaluación para adultos (evaluación de entrada). Utiliza material para desarrollar sesiones de orientación e información de los servicios de finanzas. <ul style="list-style-type: none"> Entrega la información impresa sobre los servicios de finanzas en ámbitos rurales. Aplica metodologías de capacitación para adultos en las sesiones de orientación e información. 	

<p>diferenciando los tipos de servicios, de manera sencilla y concreta a las familias y líderes comunales.</p> <p>6. Las consultas sobre los diversos servicios de finanzas en su localidad han sido absueltas a satisfacción.</p> <p>7. Los servicios de finanzas explicados son evaluados (evaluación de salida) de manera gráfica para comprobar su entendimiento.</p> <p>8. La información sobre los diversos servicios de finanzas son reforzados, considerando los resultados de la evaluación de salida.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Utiliza un lenguaje sencillo durante la orientación e información de los servicios de finanzas. <p>5. Realiza las acciones de orientación e información de los servicios de finanzas de manera concreta.</p> <p>6. Absuelve las interrogantes que le plantean durante la sesión de orientación.</p> <p>7. Ejecuta una evaluación gráfica sobre los servicios de finanzas informados, al culminar la sesión demostrativa (evaluación de salida).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compara las evaluaciones realizadas: de entrada y de salida sobre la sesión demostrativa, para conocer el nivel de entendimiento de los participantes. <p>8. Refuerza los conocimientos sobre los servicios de finanzas, que de acuerdo a los resultados de la evaluación de salida son necesarios.</p>
	<p>EVIDENCIAS DE PRODUCTO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sesión de orientación y educación a las familias acerca de los servicios de finanzas dirigidos a las necesidades de los pobladores en ámbitos rurales, con uso de un lenguaje sencillo, aplicación de metodologías de educación para adultos y de material que facilite la comprensión. 2. Informe de la sesión que incluye guion metodológico aplicado y el material elaborado. 3. Resultados de la Prueba de entrada y salida (evaluación gráfica).
	<p>EVIDENCIAS DE ACTITUD</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Comunicación efectiva. 2. Seguridad y confianza. 3. Responsabilidad. 4. Orientación al servicio 5. Habilidades sociales y empatía. 6. Dinámico.
<p>LINEAMIENTOS PARA LA EVALUACIÓN:</p>	
<ol style="list-style-type: none"> 1. El candidato en la prueba de conocimientos debe responder preguntas sobre el sistema de finanzas, sus funciones, instituciones que participación, entes reguladores, términos de ahorro, crédito, micro seguro y productos financieros de su localidad. 2. En la evaluación de desempeño, el candidato deberá desarrollar una sesión demostrativa de orientación e información sobre los servicios de finanzas de su localidad con la aplicación de metodologías de capacitación para adultos y haciendo uso de material que facilite la orientación. 3. La evaluación de desempeño se debe efectuar realizando juego de roles. 	

UNIDAD DE COMPETENCIA N° 01

Versión- Revisión: V1	Fecha de Aprobación / Actualización: 22/12/2017	Vigencia: 5 años	Profesión/Ocupación: “Promotor de Servicios Financieros en Ámbitos Rurales - Yachachiq Financiero”.
TÍTULO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Código: NCTP-01- PSFAR-YF- V12017	DESCRIPCIÓN DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA: U.C. 1: Promover el acceso al servicio financiero de los pobladores en ámbitos rurales, informando sobre la diversidad de servicios del mercado financiero	
ELEMENTO DE COMPETENCIA	Código: NCTP-01- PSFARYF- V12017-EC02	DESCRIPCIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA: E.C.2: Informar sobre la importancia y riesgo del sistema financiero: resumen de ahorro, crédito, micro seguro y acciones de previsión social, considerando la diversidad de servicios del mercado financiero.	
CRITERIO DE DESEMPEÑO		EVIDENCIAS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. El material de información sobre la importancia y riesgo del sistema de finanzas <u>ha sido elaborado</u> según guiones metodológicos que facilitan la comprensión. 2. Los participantes, antes de iniciar la sesión Informativa sobre la importancia y riesgo del sistema de finanzas, <u>son evaluados</u>, aplicando metodologías de evaluación para adultos. 3. Las sesiones demostrativas de información sobre la importancia y riesgos del ahorro, crédito, micro seguro, previsión social <u>han sido desarrolladas</u> con uso de material educativo que facilita la trasmisión de la información. 4. Las sesiones demostrativas de información sobre la importancia y riesgos del ahorro, crédito, micro seguro, previsión social que ofrecen los servicios de finanzas <u>han sido desarrolladas</u> aplicando metodologías de capacitación para adultos. 5. Los mensajes de información de las sesiones demostrativas de información sobre la importancia y riesgos del ahorro, crédito, micro 		EVIDENCIAS DE CONOCIMIENTOS <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios de finanzas en ámbitos rurales. 2. Ahorro 3. Micro Seguro 4. Créditos 5. Herramientas de comunicación. 6. Funciones de los entes reguladores de control del sistema financiero. 7. Metodología de capacitación y evaluación para adultos. 8. Conocimientos del lenguaje o idioma de la localidad de intervención. 	
		EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO <ol style="list-style-type: none"> 1. Dispone de material de información sobre la importancia y riesgos del ahorro, crédito, micro seguro en el sistema financiero que responde a las necesidades de los pobladores en ámbitos rurales. 2. Realiza una evaluación sobre importancia y riesgo del sistema de finanzas antes de iniciar su sesión demostrativa, aplicando metodologías de evaluación para adultos. (prueba de entrada). 3. Utiliza material para desarrollar sesiones de información de la importancia y riesgos del ahorro, crédito, micro seguro en el sistema financiero. <ul style="list-style-type: none"> • Entrega el material impreso sobre ahorro, crédito, micro seguro y acciones de previsión social, considerando la diversidad 	

seguro que ofrecen los servicios de finanzas han sido transmitidos de manera sencilla y concreta a las familias y líderes comunales.

6. Las consultas o dudas de los pobladores han sido absueltas en su totalidad, satisfaciendo las expectativas.
7. La importancia y riesgo del sistema de finanzas explicadas, son evaluadas de manera gráfica para comprobar su entendimiento.
8. La información sobre importancia y riesgo del sistema de finanzas son reforzadas, considerando los resultados de la evaluación de salida.

de servicios del mercado de finanzas en la localidad.

Interactúa con los pobladores durante el desarrollo de la sesión informativa.

4. Aplica metodologías de capacitación para adultos en las sesiones de información de la importancia y riesgos del ahorro, crédito, micro seguro, previsión social, en el sistema de finanzas.
5. Utiliza un lenguaje sencillo durante la información de la importancia y riesgos del ahorro, crédito, micro seguro, previsión social, en el sistema de finanzas.
6. Absuelve las consultas o dudas sobre ahorro, crédito, micro seguro, previsión social que se ofrece en el mercado.
7. Realiza una evaluación a los asistentes sobre la importancia y riesgo del sistema de finanzas, al culminar la sesión demostrativa (evaluación de salida).
 - Compara las evaluaciones realizadas: de entrada y de salida sobre la sesión demostrativa, para conocer el nivel de entendimiento de los participantes.
8. Refuerza los conocimientos sobre la importancia y riesgo del sistema de finanzas, que de acuerdo a los resultados de la evaluación de salida es necesario potenciar.

EVIDENCIAS DE PRODUCTO

1. Sesión de información sobre la importancia y riesgo del sistema financiero: resumen de Ahorro, Crédito, micro seguro y previsión social, con aplicación de metodologías de educación para adultos y de material que facilite la comprensión.
2. Informe de la sesión informativa que incluye guion metodológico aplicado y el material elaborado.
3. Prueba de entrada y salida (evaluación gráfica).

EVIDENCIAS DE ACTITUD

1. Comunicación efectiva.
2. Habilidades sociales y empatía.
3. Seguridad y confianza.
4. Orientación al servicio.
5. Persuasión.

LINEAMIENTOS PARA LA EVALUACIÓN:

1. El candidato en la prueba de conocimientos debe responder preguntas sobre los beneficios de ahorro, crédito, micro seguro y previsión social.
2. En la evaluación de desempeño, el candidato deberá desarrollar una sesión demostrativa de información sobre la importancia, beneficios y riesgos del ahorro, crédito, micro seguro, previsión social en el mercado, con la aplicación de metodologías de capacitación para adultos y haciendo uso de material que facilite la comprensión.
3. En la evaluación de desempeño deberá de desarrollar el juego de roles.

TAREAS CRÍTICAS PARA LA UNIDAD DE COMPETENCIA N° 1

UNIDAD DE COMPETENCIA	ELEMENTO DE COMPETENCIA	DESCRIPCIÓN
U.C. 1	E.C.1:	Orientar a los pobladores de ámbitos rurales sobre los servicios financieros rurales, considerando la diversidad de servicios del mercado financiero.
	E.C.2:	Informar sobre la importancia y riesgo del sistema financiero: resumen de ahorro, crédito, micro seguro y acciones de previsión social, considerando la diversidad de servicios del mercado financiero.

RELACIÓN DE MAQUINARIAS, EQUIPOS, HERRAMIENTAS, MATERIALES E INSUMOS DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA N° 1

INFRAESTRUCTURA	MAQUINAS Y/O EQUIPOS	HERRAMIENTAS	MATERIALES E INSUMOS
<ul style="list-style-type: none"> • Área de recepción. • Área de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ninguno 	<ul style="list-style-type: none"> • Lapiceros. • Sillas. • Hojas. • Plumones. • Mesa de trabajo. • Papelógrafo. • Cartulinas. • Cinta masking tape. • Stickers para nombre. 	<ul style="list-style-type: none"> • Manual de productos y financieros de las diversas instituciones. • Glosario de términos financieros. • Guión metodológico. • Portafolio informativo de ahorro, crédito y micro seguro. • Bitácora de trabajo. • Ficha de registro de autoanálisis financiero. • Prueba de entrada y salida (evaluación gráfica)

UNIDAD DE COMPETENCIA N° 02

Versión-Revisión: V1	Fecha de Aprobación / Actualización: 22/12/2017	Vigencia: 5 años	Profesión/Ocupación: "Promotor de Servicios Financieros en Ámbitos Rurales - Yachachiq Financiero".
TÍTULO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Código: NCTP-02-PSFAR-YF-V12017	DESCRIPCIÓN DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA: U.C. 2: Promover la cultura del ahorro de los pobladores en ámbitos rurales en establecimientos financieros, diferenciando las opciones del mercado.	
ELEMENTO DE COMPETENCIA	Código: NCTP-02-PSFARYF-V12017-EC01	DESCRIPCIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA: E.C.1: Brindar pautas para la elaboración del presupuesto familiar (productivo y no productivo) considerando sus compromisos económicos.	
CRITERIO DE DESEMPEÑO		EVIDENCIAS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. El material informativo <u>ha sido estructurado</u> en fichas, formatos o plantillas según guion metodológico que facilitan la enseñanza y aprendizaje. 2. Los participantes, antes de iniciar la sesión demostrativa sobre la elaboración del presupuesto familiar/colectivo <u>son evaluados</u>, aplicando metodologías de evaluación para adultos. 3. La sesión demostrativa <u>ha desarrollado</u> pautas para la elaboración del presupuesto familiar con uso de fichas, formatos o plantillas que facilitan su comprensión. 4. La sesión demostrativa para elaborar el presupuesto familiar <u>ha sido desarrollada</u> aplicando metodologías de capacitación para adultos y utilizando material informativo que facilita la enseñanza y el aprendizaje. 5. Las pautas de la sesión demostrativa para elaborar el presupuesto familiar <u>son</u> 		EVIDENCIAS DE CONOCIMIENTOS <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios de finanzas en ámbitos rurales. 2. Cultura del ahorro. 3. Canasta familiar 4. Herramientas de comunicación. 5. Funciones de los entes reguladores de control del sistema financiero. 6. Metodología de enseñanza para adultos. 7. Conocimientos del lenguaje o idioma de la localidad de intervención. 	

<p><u>transmitidas</u> de manera sencilla y específica.</p> <p>6. Las consultas o dudas de los pobladores <u>han sido absueltas</u> en su totalidad, satisfaciendo las expectativas.</p> <p>7. La elaboración del presupuesto familiar/colectivo explicada <u>es evaluada</u> (evaluación de salida) de manera gráfica para comprobar su entendimiento.</p> <p>8. La información para la elaboración del presupuesto familiar/colectivo <u>es reforzada</u>, considerando los resultados de la evaluación de salida.</p>	<p>EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Organiza el material informativo en fichas, formatos o plantillas. 2. Realiza una evaluación sobre la elaboración del presupuesto familiar/colectivo, antes de iniciar su sesión demostrativa, aplicando metodologías de evaluación para adultos (prueba de entrada). 3. Utiliza material informativo para elaborar el presupuesto familiar, (fichas, formatos, plantillas, entre otros). <ul style="list-style-type: none"> ● Entrega el material impreso con un ejemplo sobre su aplicación. Explica a los pobladores en ámbitos rurales, de manera participativa como elaborar el presupuesto familiar, utilizando material informativo (fichas, formatos, plantillas, entre otros). 4. Aplica metodologías de capacitación para adultos en las sesiones de elaboración del presupuesto familiar. <ul style="list-style-type: none"> ● Realiza un ejemplo de elaboración del presupuesto familiar/colectivo de manera participativa. 5. Utiliza un lenguaje sencillo durante las sesiones elaboración del presupuesto familiar. 6. Responde a todas las consultas o dudas sobre elaboración del presupuesto familiar han sido absueltas. 7. Realiza una evaluación sobre la elaboración del presupuesto familiar/colectivo, al culminar su sesión demostrativa, aplicando metodologías de evaluación para adultos. (evaluación de salida). <ul style="list-style-type: none"> ● Compara las evaluaciones realizadas: de entrada y de salida sobre la sesión demostrativa, para conocer el nivel de entendimiento de los participantes. 8. Refuerza los conocimientos para la elaboración del presupuesto familiar, en relación a los resultados de la evaluación de salida.
--	--

EVIDENCIAS DE PRODUCTO

1. Sesión de información para la elaboración del presupuesto familiar/colectivo con aplicación de metodologías de educación para adultos y de material que facilite la comprensión.
2. Informe de la sesión informativa para la elaboración del presupuesto familiar/colectivo que incluye guion metodológico aplicado y el material elaborado.
3. Prueba de entrada y salida (evaluación gráfica).

EVIDENCIAS DE ACTITUD

1. Comunicación efectiva.
2. Habilidades sociales y empatía.
3. Seguridad y confianza
4. Orientación al servicio
5. Persuasión

LINEAMIENTOS PARA LA EVALUACIÓN:

1. El candidato en la prueba de conocimientos debe responder preguntas sobre los procesos y métodos de presupuestos y ahorro.
2. En la evaluación de desempeño, el candidato deberá desarrollar una sesión demostrativa de información para la elaboración del presupuesto familiar/colectivo considerando sus compromisos económicos con la aplicación de metodologías de capacitación para adultos y haciendo uso de material que facilite su acción informativa.
3. La evaluación de desempeño se debe efectuar realizando juego de roles.

UNIDAD DE COMPETENCIA N° 02

Versión-Revisión: V1	Fecha de Aprobación / Actualización: 22/12/2017	Vigencia: 5 años	Profesión/Ocupación: “Promotor de Servicios Financieros en Ámbitos Rurales - Yachachiq Financiero”.
TÍTULO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Código: NCTP-02-PSFAR-YF-V12017	DESCRIPCIÓN DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA: U.C. 2: Promover la cultura del ahorro de los pobladores en ámbitos rurales en establecimientos financieros, diferenciando las opciones del mercado	
ELEMENTO DE COMPETENCIA	Código: NCTP-02-PSFARYF-V12017-EC 02	DESCRIPCIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA: E.C.2: Orientar sobre los procedimientos y los beneficios del ahorro, diferenciando las opciones del mercado.	
CRITERIO DE DESEMPEÑO		EVIDENCIAS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. El material sobre los procedimientos del ahorro financiero y las opciones del mercado <u>ha sido elaborado</u> según guion metodológico que facilita la orientación. 2. Los participantes antes de iniciar la sesión de orientación sobre los procedimientos y los beneficios del ahorro financiero <u>son evaluados</u>, aplicando metodologías de evaluación para adultos. 3. El material sobre los beneficios del ahorro financiero y las opciones del mercado <u>ha sido elaborado</u> según guion metodológico que facilita la orientación. 4. La sesión demostrativa de orientación sobre los procedimientos del ahorro financiero <u>ha diferenciado</u> las opciones del mercado y aplicado metodologías de capacitación para adultos. 5. La sesión demostrativa de orientación sobre los beneficios del ahorro financiero <u>ha informado las diversas</u> opciones del mercado y ha aplicado metodologías de capacitación para adultos. 6. Los mensajes de orientación sobre la importancia y riesgos del ahorro que ofrecen los servicios de finanzas <u>son</u> 		<p style="text-align: center;">EVIDENCIAS DE CONOCIMIENTOS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios de finanzas en ámbitos rurales. 2. Ahorro. 3. Crédito. 4. Herramientas de comunicación. 5. Funciones de los entes reguladores de control del sistema financiero. 6. Metodología de capacitación y evaluación para adultos. 7. Conocimientos del lenguaje o idioma de la localidad de intervención. 	

<p><u>transmitidos</u> de manera detallada y específica.</p> <p>7. Las consultas o dudas durante la sesión demostrativa de orientación sobre procedimientos y los beneficios del ahorro financiero <u>son absueltas</u> en su totalidad, satisfaciendo las expectativas.</p> <p>8. Los procedimientos y los beneficios del ahorro financiero explicados <u>son evaluados</u> (evaluación de salida) de manera gráfica para comprobar su entendimiento.</p> <p>9. La orientación sobre los procedimientos y los beneficios del ahorro financiero <u>es fortalecida</u>, considerando los resultados de la evaluación de salida.</p>	<p>EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dispone de material de orientación sobre los procedimientos del ahorro financiero. 2. Realiza una evaluación a los pobladores sobre los procedimientos y los beneficios del ahorro financiero, antes de iniciar su sesión demostrativa para conocer los conocimientos o información que tienen sobre ellos, aplicando metodologías de evaluación para adultos (prueba de entrada). 3. Dispone de material de orientación sobre los beneficios para el ahorro financiero. <ul style="list-style-type: none"> • Entrega material de orientación sobre los beneficios y procedimientos para el ahorro financiero. 4. Desarrolla el guion metodológico de la sesión de orientación. 5. Aplica metodologías de capacitación para adultos en la sesión de orientación sobre los procedimientos del ahorro financiero y sobre los beneficios del ahorro financiero. <ul style="list-style-type: none"> • Interactúa durante la sesión orientación. 6. Precisa detalles y especificaciones durante a orientación sobre la importancia y riesgos del ahorro que ofrecen los servicios de finanzas. 7. Responde a las consultas o dudas sobre procedimientos y los beneficios del ahorro financiero. 8. Aplica una evaluación gráfica sobre los procedimientos y los beneficios del ahorro financiero, al culminar la sesión demostrativa (evaluación de salida). <ul style="list-style-type: none"> • Compara las evaluaciones realizadas: de entrada y de salida sobre la sesión demostrativa, para conocer el nivel de entendimiento de los participantes. 9. Refuerza los conocimientos sobre los procedimientos y los beneficios del ahorro financiero, de acuerdo a los resultados de la evaluación de salida.
--	---

EVIDENCIAS DE PRODUCTO

1. Sesión de información sobre los procedimientos y los beneficios del ahorro diferenciando las opciones del mercado y aplicando metodologías de educación para adultos y de material que facilite la comprensión.
2. Informe de la sesión informativa sobre los procedimientos y los beneficios del ahorro y las opciones del mercado, que incluye guion metodológico aplicado y el material elaborado.
3. Resultados de la Prueba de entrada y salida (evaluación gráfica), donde se evidencia que han adquirido conocimientos sobre procedimientos del ahorro financiero.

EVIDENCIAS DE ACTITUD

1. Comunicación efectiva.
2. Habilidades sociales y empatía.
3. Seguridad y confianza
4. Orientación al servicio
5. Análisis

LINEAMIENTOS PARA LA EVALUACIÓN:

1. El candidato en la prueba de conocimientos debe responder preguntas sobre los procesos y métodos de ahorro.
2. En la evaluación de desempeño, el candidato deberá desarrollar una sesión demostrativa de orientación sobre los procedimientos y los beneficios del ahorro, con la aplicación de metodologías de capacitación para adultos y haciendo uso de material que facilite la orientación.
3. La evaluación de desempeño se debe efectuar realizando juego de roles.

UNIDAD DE COMPETENCIA N° 02

Versión-Revisión: V1	Fecha de Aprobación / Actualización: 22/12/2017	Vigencia: 5 años	Profesión/Ocupación: “Promotor de Servicios Financieros en Ámbitos Rurales - Yachachiq Financiero”.
TÍTULO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Código: NCTP-02-PSFAR-YF-V12017	DESCRIPCIÓN DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA: U.C. 2: Promover la cultura del ahorro de los pobladores en ámbitos rurales en establecimientos financieros, diferenciando las opciones del mercado.	
ELEMENTO DE COMPETENCIA	Código: NCTP-02-PSFARYF-V12017-EC 03	DESCRIPCIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA: E.C.3: Educar sobre procedimientos y beneficios para la apertura de una cuenta de ahorros, orientando sobre las acciones en caso de pérdidas.	
CRITERIO DE DESEMPEÑO		EVIDENCIAS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. El material sobre los procedimientos para la apertura de una cuenta de ahorros <u>ha sido elaborado</u> según guion metodológico que facilita el aprendizaje y la enseñanza. 2. Los participantes antes de iniciar la sesión de orientación sobre la apertura de una cuenta de ahorros <u>son evaluados</u>, aplicando metodologías de evaluación para adultos (evaluación de entrada). 3. El material sobre los beneficios del ahorro financiero <u>ha sido elaborado</u> según guion metodológico que facilita el aprendizaje y la enseñanza. 4. Las sesiones educativas sobre los procedimientos del ahorro financiero <u>son desarrolladas</u> diferenciando las opciones del mercado y aplicando metodologías de capacitación para adultos. 5. Las sesiones educativas sobre los beneficios del ahorro financiero <u>son desarrollados</u> diferenciando las opciones del mercado y aplicando 		<p>EVIDENCIAS DE CONOCIMIENTOS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios de finanzas en ámbitos rurales. 2. Ahorro en el sistema de finanzas. 3. Cultura del ahorro. 4. Herramientas de comunicación. 5. Funciones de los entes reguladores de control del sistema financiero. 6. Metodología de capacitación para adultos. 7. Conocimientos del lenguaje o idioma de la localidad de intervención. <p>EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dispone de material de orientación sobre los procedimientos del ahorro financiero. 2. Realiza una evaluación sobre la apertura de una cuenta de ahorros, antes de iniciar su sesión demostrativa para conocer los conocimientos o información que tienen sobre ellos, aplicando metodologías de evaluación para adultos (prueba de entrada). 	

<p>metodologías de capacitación para adultos.</p> <p>6. Los mensajes de capacitación sobre la importancia y riesgos del ahorro que ofrecen los servicios de finanzas <u>son transmitidos</u> de manera detallada y específica.</p> <p>7. Las consultas o dudas de los pobladores han sido absueltas en su totalidad, satisfaciendo las expectativas.</p> <p>8. Los procedimientos y beneficios para la apertura de una cuenta de ahorros y las acciones que deben realizar en caso de pérdida, que fueron explicados, <u>son evaluados</u> (evaluación de salida), para comprobar su entendimiento.</p> <p>9. La información sobre los procedimientos y beneficios para la apertura de una cuenta de ahorros y las acciones que deben realizar en caso de pérdida <u>es fortalecida</u>, considerando los resultados de la evaluación de salida.</p>	<p>3. Dispone de material de orientación sobre los beneficios del ahorro financiero.</p> <p>4. Aplica un guion metodológico durante el desarrollo de la sesión de orientación.</p> <p>5. Aplica metodologías de capacitación para adultos en las sesiones de orientación sobre los procedimientos del ahorro financiero y sobre los beneficios del ahorro financiero.</p> <p>6. Precisa detalles y especificaciones durante la capacitación sobre la importancia y riesgos del ahorro que ofrecen los servicios de finanzas.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Interactúa durante el desarrollo de la sesión de orientación. <p>7. Responde las consultas o dudas sobre ahorro, crédito, micro seguro o de previsión social.</p> <p>8. Aplica una evaluación gráfica sobre los procedimientos y beneficios para la apertura de una cuenta de ahorros y las acciones que deben realizar en caso de pérdida, al culminar la sesión demostrativa (evaluación de salida).</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Coteja las evaluaciones realizadas: de entrada y de salida sobre la sesión demostrativa, para conocer el nivel de entendimiento de los participantes. <p>9. Refuerza los conocimientos sobre procedimientos y beneficios para la apertura de una cuenta de ahorros y las acciones que deben realizar en caso de pérdida, de acuerdo a los resultados de la evaluación de salida.</p>
	<p>EVIDENCIAS DE PRODUCTO</p> <p>1. Sesión de información sobre los procedimientos y beneficios para la apertura de una cuenta de ahorros y las acciones a tomar en caso de pérdidas, con aplicación de metodologías de educación para adultos y de material que facilite la comprensión.</p> <p>2. Informe de la sesión informativa sobre los procedimientos y beneficios para la apertura de una</p>

cuenta de ahorros, que incluye guion metodológico aplicado y el material elaborado.

3. Resultados de la Prueba de entrada y salida (evaluación gráfica) donde se evidencia los conocimientos adquiridos.

EVIDENCIAS DE ACTITUD

1. Comunicación efectiva.
2. Habilidades sociales y empatía.
3. Seguridad y confianza.
4. Orientación al servicio.
5. Análisis.

LINEAMIENTOS PARA LA EVALUACIÓN:

1. El candidato en la prueba de conocimientos debe responder preguntas sobre los procesos y beneficios del ahorro.
2. En la evaluación de desempeño, el candidato deberá desarrollar una sesión demostrativa de orientación sobre los procedimientos y los beneficios del ahorro, con la aplicación de metodologías de capacitación para adultos y haciendo uso de material que facilite la orientación.
3. La evaluación de desempeño se debe efectuar realizando juego de roles.

TAREAS CRÍTICAS PARA LA UNIDAD DE COMPETENCIA N° 2

UNIDAD DE COMPETENCIA	ELEMENTO DE COMPETENCIA	DESCRIPCIÓN
U.C. 2	E.C.2:	Orientar sobre los procedimientos y los beneficios del ahorro, diferenciando las opciones del mercado.
	E.C.3:	Educar sobre procedimientos y beneficios para la apertura de una cuenta de ahorros, orientando sobre las acciones en caso de pérdidas.

RELACIÓN DE MAQUINARIAS, EQUIPOS, HERRAMIENTAS, MATERIALES E INSUMOS DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA N° 2

INFRAESTRUCTURA	MAQUINAS Y/O EQUIPOS	HERRAMIENTAS	MATERIALES E INSUMOS
<ul style="list-style-type: none"> • Área de recepción. • Área de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ninguno 	<ul style="list-style-type: none"> • Lapiceros • Sillas • Hojas • Plumones • Mesa de trabajo. • Papelógrafo • Cartulinas • Cinta masking tape • Stickers para nombre 	<ul style="list-style-type: none"> • Manual de productos y financieros de las diversas instituciones. • Material panel fotográfico. • Glosario de términos financieros. • Guión metodológico. • Portafolio informativo de ahorro, crédito y micro seguro. • Bitácora de trabajo. • Ficha de registro de autoanálisis financiero. • Prueba de entrada y salida (evaluación gráfica)

UNIDAD DE COMPETENCIA N° 3

Versión-Revisión: V1	Fecha de Aprobación / Actualización: 22/12/2017	Vigencia: 05 años	Profesión/Ocupación: "Promotor de Servicios Financieros en Ámbitos Rurales - Yachachiq Financiero".
TÍTULO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Código: NCTP-03-PSFAR-YF-V12017	DESCRIPCIÓN DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA: U.C. 3: Promover el micro seguro de vida y acciones previsión social, de acuerdo a las ofertas del mercado y las posibilidades económicas de los pobladores en ámbitos rurales.	
ELEMENTO DE COMPETENCIA	Código: NCTP-03-PSFARYF-V12017-EC 01	DESCRIPCIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA: E.C.1: Orientar sobre los beneficios, coberturas y exclusiones del micro seguro de vida o de previsión social; de acuerdo a las ofertas del mercado y las posibilidades de pago de los pobladores en ámbitos rurales.	
CRITERIO DE DESEMPEÑO		EVIDENCIAS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. El material para la orientación sobre los beneficios, coberturas y exclusiones de un micro seguro de vida, <u>ha sido elaborado</u> según guion metodológico que facilita la orientación a los pobladores de ámbitos rurales, es específico a los beneficios, coberturas y exclusiones de un micro seguro de vida. 2. Los participantes antes de iniciar la sesión de orientación sobre los beneficios, coberturas y exclusiones del micro seguro de vida o de previsión social <u>son evaluados</u>, aplicando metodologías de evaluación para adultos (evaluación de entrada). 3. Los pobladores en ámbitos rurales <u>son orientados</u> sobre los beneficios, coberturas y exclusiones de un micro seguro de vida, diferenciando las opciones del mercado y sus posibilidades de pago. 4. La sesión demostrativa de orientación sobre los beneficios, coberturas y exclusiones de un micro seguro de vida <u>ha sido desarrollada</u> diferenciando las opciones del 	<p>EVIDENCIAS DE CONOCIMIENTOS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios de finanzas en ámbitos rurales. 2. Micro seguro. 3. Herramientas de comunicación. 4. Funciones de los entes reguladores de control del sistema financiero. 5. Metodología de capacitación para adultos. 6. Conocimientos del lenguaje o idioma de la localidad de intervención. <p>EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dispone de material de orientación sobre sobre los beneficios, coberturas y exclusiones de un micro seguro de vida. <ul style="list-style-type: none"> • El material de orientación es específico a los beneficios, coberturas y exclusiones de un micro seguro de vida. 2. Realiza una evaluación sobre los beneficios, coberturas y exclusiones del micro seguro de vida o de previsión social, antes de iniciar su 		

<p>mercado, los montos a pagar por el micro seguro, aplicando metodologías de capacitación para adultos.</p> <p>5. La sesión demostrativa de orientación sobre los beneficios, coberturas y exclusiones de un micro seguro de vida que ofrecen los servicios de finanzas <u>ha sido desarrollada</u> de manera detallada y específica.</p> <p>6. Las consultas o dudas de los pobladores durante la sesión demostrativa, <u>han sido absueltas</u> en su totalidad, satisfaciendo las expectativas, lo que le permite tomar decisiones a los pobladores de ámbitos rurales.</p> <p>7. Los beneficios, coberturas y exclusiones del micro seguro de vida o de previsión social <u>son evaluados</u> (evaluación de salida) de manera gráfica para comprobar su entendimiento.</p> <p>8. La información sobre los beneficios, coberturas y exclusiones del micro seguro de vida o de previsión social <u>es reforzada</u>, considerando los resultados de la evaluación de salida.</p>	<p>sesión demostrativa para conocer los conocimientos o información que tienen sobre ellos, aplicando metodologías de evaluación para adultos (evaluación de entrada).</p> <p>3. Explica las opciones y diferencias de un micro seguro de vida o de previsión social que ofrece el mercado.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Informa sobre las ofertas de micro seguro de vida o de previsión social en la localidad. <p>4. Aplica metodologías de capacitación para adultos en las sesiones de orientación sobre los beneficios, coberturas y exclusiones de un seguro de vida y sobre la previsión social</p> <p>5. Precisa detalles y especificaciones durante a orientación sobre sobre los beneficios, coberturas y exclusiones de un micro seguro de vida, y sobre previsión social.</p> <p>6. Absuelve las consultas o dudas sobre sobre los beneficios, coberturas y exclusiones de un micro seguro de vida y sobre previsión social.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Toman una decisión los pobladores de ámbitos rurales sobre la mejor opción de micro seguro, <p>7. Aplica una evaluación gráfica sobre los beneficios, coberturas y exclusiones de un micro seguro de vida y sobre previsión social, al culminar la sesión demostrativa (evaluación de salida).</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Compara las evaluaciones realizadas: de entrada y de salida sobre la sesión demostrativa, para conocer el nivel de entendimiento de los participantes. <p>8. Refuerza los conocimientos sobre los beneficios, coberturas y exclusiones de un micro seguro de vida y sobre previsión social, de acuerdo a los resultados de la evaluación de salida.</p>
--	---

EVIDENCIAS DE PRODUCTO

1. Sesión de orientación sobre los beneficios, coberturas y exclusiones de un micro seguro de vida o de previsión social; de acuerdo a las ofertas del mercado aplicando metodologías de educación para adultos y de material que facilite la comprensión.
2. Informe de la sesión de orientación sobre los beneficios, coberturas y exclusiones del micro seguro de vida o de previsión social que ofrece el mercado, que incluye guion metodológico aplicado y el material elaborado.
3. Prueba de entrada y salida (evaluación gráfica).

EVIDENCIAS DE ACTITUD

1. Comunicación efectiva.
2. Habilidades sociales y empatía.
3. Seguridad y confianza.
4. Orientación al servicio.
5. Análisis.

LINEAMIENTOS PARA LA EVALUACIÓN:

1. El candidato en la prueba de conocimientos debe responder preguntas sobre los beneficios, coberturas y exclusiones de un micro seguro de vida y de previsión social.
2. En la evaluación de desempeño, el candidato deberá desarrollar una sesión demostrativa de orientación sobre los sobre los beneficios, coberturas y exclusiones de un micro seguro de vida, aplicando metodologías de capacitación para adultos y haciendo uso de material que facilite la orientación.
3. La evaluación de desempeño se debe efectuar realizando juego de roles.

UNIDAD DE COMPETENCIA N° 03

Versión-Revisión: V1	Fecha de Aprobación / Actualización: 22/12/2017	Vigencia: 05 años	Profesión/Ocupación: “Promotor de Servicios Financieros en Ámbitos Rurales - Yachachiq Financiero”.
TÍTULO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Código: NCTP-03-PSFAR-YF-V12017	DESCRIPCIÓN DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA: U.C. 3: Promover el micro seguro de pobladores y acciones de previsión social, de acuerdo a las ofertas del mercado y las posibilidades económicas de los pobladores en ámbitos rurales.	
ELEMENTO DE COMPETENCIA	Código: NCTP-03-PSFARYF-V12017-EC02	DESCRIPCIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA: E.C.2: Orientar sobre los procedimientos para acceder a un micro seguro o de previsión social, de acuerdo a las ofertas del mercado.	
CRITERIO DE DESEMPEÑO		EVIDENCIAS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. El material sobre los procedimientos para el acceso micro seguro o de previsión social de acuerdo a las ofertas del mercado, <u>ha sido elaborado</u> según guion metodológico que facilita la orientación, siendo específico a los procedimientos para acceder a un micro seguro o de previsión social. 2. Los participantes antes de iniciar la sesión de orientación sobre los procedimientos para acceder a un micro seguro o de previsión social <u>son evaluados</u>, aplicando metodologías de evaluación para adultos (evaluación de entrada). 3. La sesión demostrativa de orientación sobre los procedimientos para el acceso a un micro seguro de previsión social <u>es desarrollada</u> diferenciando las opciones del mercado y aplicando metodologías de capacitación para adultos. 		EVIDENCIAS DE CONOCIMIENTOS <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios de finanzas en ámbitos rurales. 2. Ahorro 3. Micro seguro. 4. Créditos 5. Herramientas de comunicación. 6. Funciones de los entes reguladores de control del sistema financiero. 7. Metodología de enseñanza para adultos. 8. Conocimientos del lenguaje o idioma de la localidad de intervención. 	

4. La sesión demostrativa de orientación sobre los beneficios del micro seguro es desarrollada diferenciando las opciones del mercado sobre y aplicando metodologías de capacitación para adultos.
5. La sesión demostrativa de orientación para el acceso micro seguro o de previsión social que ofrecen los servicios de finanzas ha transmitido mensajes de manera detallada y específica.
6. La sesión demostrativa de orientación sobre los beneficios micro seguro o de previsión social que ofrecen los servicios de finanzas se ha desarrollado de manera detallada y específica, permitiéndoles comparar y decidir a los pobladores de ámbitos rurales.
7. Las consultas o dudas de los pobladores han sido absueltas en su totalidad, satisfaciendo las expectativas.
8. Los procedimientos para el acceso a un micro seguro o de previsión social explicados son evaluados (evaluación de salida) de manera gráfica para comprobar su entendimiento.
9. La información sobre los procedimientos para el acceso a un micro seguro o de previsión social es reforzada, considerando los resultados de la evaluación de salida.

EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO

1. Dispone de material de orientación sobre los procedimientos para el acceso a un micro seguro.
2. El material de orientación es específico a los procedimientos para acceder a un micro seguro o de previsión social, de acuerdo a las ofertas del mercado.
3. Realiza una evaluación sobre los procedimientos para el acceso a un micro seguro o de previsión social, antes de iniciar su sesión demostrativa, para conocer los conocimientos o información que tienen sobre ellos, aplicando metodologías de evaluación para adultos (evaluación de entrada).
4. Aplica metodologías de capacitación para adultos en las sesiones de orientación sobre los procedimientos para el acceso a un micro seguro o de previsión social.
5. Aplica metodologías de capacitación para adultos en las sesiones de orientación sobre los beneficios del micro seguro o de previsión social.
6. Precisa detalles y especificaciones durante la orientación sobre el acceso a un micro seguro o de previsión social y sus beneficios que ofrecen los servicios de finanzas.
7. Da respuesta a las consultas o dudas sobre el acceso a un micro seguro o de previsión social ofrecidos por el sistema de finanzas.
8. Ejecuta una evaluación gráfica sobre los procedimientos para acceder a un micro seguro o de previsión social, informados al culminar la sesión demostrativa (evaluación de salida).
 - Compara las evaluaciones realizadas: de entrada y de salida sobre la sesión demostrativa, para conocer el nivel de entendimiento de los participantes.
9. Refuerza los conocimientos sobre los procedimientos para acceder a un micro seguro o de previsión social, de acuerdo a los resultados de la evaluación de salida.

EVIDENCIAS DE PRODUCTO

1. Sesión de información sobre los procedimientos para acceder a un micro seguro o de previsión social, de acuerdo a las ofertas del mercado con aplicación de metodologías de educación para adultos y de material que facilite la comprensión.
2. Informe de la sesión informativa procedimientos para acceder a un micro seguro o de previsión social, de acuerdo a las ofertas del mercado que incluye guion metodológico aplicado y el material elaborado.
3. Prueba de entrada y salida (evaluación gráfica).

EVIDENCIAS DE ACTITUD

1. Comunicación efectiva.
2. Habilidades sociales y empatía.
3. Seguridad y confianza
4. Orientación al servicio
5. Análisis

LINEAMIENTOS PARA LA EVALUACIÓN:

1. El candidato en la prueba de conocimientos debe responder preguntas sobre el acceso a un micro seguro de acuerdo a las ofertas del mercado, así como, los beneficios que ofrece el sistema financiero.
2. En la evaluación de desempeño, el candidato deberá desarrollar una sesión demostrativa de orientación sobre los procedimientos y los beneficios del micro seguro, aplicando metodologías de capacitación para adultos y haciendo uso de material que facilite la orientación.
3. La evaluación de desempeño se debe efectuar realizando juego de roles.

TAREAS CRÍTICAS PARA LA UNIDAD DE COMPETENCIA N° 3

UNIDAD DE COMPETENCIA	ELEMENTO DE COMPETENCIA	DESCRIPCIÓN
U. C. 3	E.C. 2:	Orientar sobre los procedimientos para acceder a un micro seguro o de previsión social, de acuerdo a las ofertas del mercado.

RELACIÓN DE MAQUINARIAS, EQUIPOS, HERRAMIENTAS, MATERIALES E INSUMOS DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA N° 3

INFRAESTRUCTURA	MAQUINAS Y/O EQUIPOS	HERRAMIENTAS	MATERIALES E INSUMOS
<ul style="list-style-type: none"> • Área de recepción. • Área de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ninguno 	<ul style="list-style-type: none"> • Lapiceros • Sillas • Hojas • Plumones • Mesa de trabajo. • Papelógrafo • Cartulinas • Cinta masking tape • Stickers para nombre 	<ul style="list-style-type: none"> • Manual de productos y financieros de las diversas instituciones. • Material panel fotográfico. • Glosario de términos financieros. • Portafolio informativo de ahorro, crédito y micro seguro. • Bitácora de trabajo. • Ficha de registro de autoanálisis financiero. • Prueba de entrada y salida (evaluación gráfica)

UNIDAD DE COMPETENCIA N° 4

Versión-Revisión: V1	Fecha de Aprobación / Actualización: 22/12/2017	Vigencia: 05 años	Profesión/Ocupación: "Promotor de Servicios Financieros en Ámbitos Rurales - Yachachig Financiero".
TÍTULO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Código: NCTP-04-PSFAR-YF-V12017	DESCRIPCIÓN DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA: U.C. 4: Sensibilizar sobre la cultura de responsabilidad del crédito, informando sobre los requisitos de acceso, sus beneficios y riesgos, de acuerdo a sus posibilidades económicas y a las condiciones.	
ELEMENTO DE COMPETENCIA	Código: NCTP-04-PSFARYF-V12017-EC01	DESCRIPCIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA: E.C. 1: Sensibilizar sobre la cultura de responsabilidad de crédito, importancia y riesgos, considerando las alternativas del mercado y posibilidades económicas de los pobladores en ámbitos rurales.	
CRITERIO DE DESEMPEÑO		EVIDENCIAS	
<ol style="list-style-type: none"> El material de la sesión de sensibilización sobre la cultura de responsabilidad de crédito, su importancia y riesgos, <u>ha sido elaborado</u> según guion metodológico que facilita la comprensión. Los participantes antes de iniciar la sesión de sensibilización sobre la cultura de responsabilidad de crédito, su importancia y riesgos son evaluados, aplicando metodologías de evaluación para adultos (evaluación de entrada). La sesión demostrativa de sensibilización sobre la cultura de responsabilidad de crédito, su importancia y sus riesgos ha sido desarrollada diferenciando las opciones del mercado y aplicando metodologías de capacitación para adultos. La sesión demostrativa de información, ha sido desarrollada de manera detallada y específica. Las consultas o dudas de los pobladores han sido absueltas en su totalidad, satisfaciendo las expectativas. Los temas sobre la cultura de responsabilidad de crédito, su 		EVIDENCIAS DE CONOCIMIENTOS <ol style="list-style-type: none"> Servicios financieros en ámbitos rurales. Créditos Herramientas de comunicación. Funciones de los entes reguladores de control del sistema financiero. Metodología de capacitación para adultos. Conocimientos del lenguaje o idioma de la localidad de intervención. 	
		EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO <ol style="list-style-type: none"> Dispone de material de información sobre el crédito que ofrecen los servicios de finanzas. <ul style="list-style-type: none"> Utiliza material específico sobre la cultura de responsabilidad de crédito, importancia y riesgos, Realiza una evaluación sobre la cultura de responsabilidad de crédito, su importancia y riesgos, antes de iniciar su sesión demostrativa para conocer los conocimientos o información que tienen sobre ellos, aplicando metodologías de evaluación para adultos (evaluación de entrada). Dispone de material de información sobre la importancia y los riesgos del crédito de las diversas opciones del sistema financiero. <ul style="list-style-type: none"> Desarrolla el guión metodológico para desarrollar sesiones de sensibilización. 	

<p>importancia y sus riesgos explicados son evaluados (evaluación de salida) de manera gráfica para comprobar su entendimiento.</p> <p>7. La información sobre la cultura de responsabilidad de crédito, su importancia y sus riesgos son reforzados, considerando los resultados de la evaluación de salida.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Aplica metodologías de capacitación para adultos en las sesiones de información sobre el crédito, su importancia y sus riesgos. <ol style="list-style-type: none"> 4. Precisa detalles y especificaciones durante la información sobre el crédito, la importancia y riesgos de los créditos de los servicios de finanzas. 5. Absuelve las consultas o dudas sobre el crédito, importancia y riesgos, en las diversas opciones del sistema financiero. 6. Ejecuta una evaluación gráfica sobre la cultura de responsabilidad de crédito, su importancia y sus riesgos, al culminar la sesión demostrativa (evaluación de salida). <ul style="list-style-type: none"> ● Compara las evaluaciones realizadas: de entrada y de salida sobre la sesión demostrativa, para conocer el nivel de entendimiento de los participantes. <ol style="list-style-type: none"> 7. Refuerza los conocimientos sobre la cultura de responsabilidad de crédito, su importancia y sus riesgos, de acuerdo a los resultados de la evaluación de salida.
	<p>EVIDENCIAS DE PRODUCTO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sesión de información sobre la cultura de responsabilidad de crédito, su importancia, riesgo y las alternativas del mercado con aplicación de metodologías de educación para adultos y de material que facilite la comprensión. 2. Informe de la sesión informativa sobre la cultura de responsabilidad de crédito, su importancia, riesgo y las alternativas del mercado que incluye guion metodológico aplicado y el material elaborado. 3. Pruebas de entrada y de salida.
	<p>EVIDENCIAS DE ACTITUD</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Comunicación efectiva. 2. Habilidades sociales y empatía. 3. Seguridad y confianza 4. Orientación al servicio 5. Análisis
<p>LINEAMIENTOS PARA LA EVALUACIÓN:</p>	
<ul style="list-style-type: none"> ● El candidato en la prueba de conocimientos debe responder preguntas sobre la cultura de responsabilidad de crédito, su importancia, riesgo y las alternativas del mercado. ● En la evaluación de desempeño, el candidato deberá desarrollar una sesión demostrativa de sensibilización sobre la cultura de responsabilidad de crédito, su importancia, riesgo y las alternativas del mercado, aplicando metodologías de capacitación para adultos y haciendo uso de material que facilite la información que brinda. ● La evaluación de desempeño se debe efectuar realizando juego de roles. 	

UNIDAD DE COMPETENCIA N° 04

Versión-Revisión: V1	Fecha de Aprobación / Actualización: 22/12/2017	Vigencia: 05 años	Profesión/Ocupación: “Promotor de Servicios Financieros en Ámbitos Rurales - Yachachiq Financiero”.
TÍTULO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Código: NCTP-04-PSFAR-YF-V12017	DESCRIPCIÓN DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA: U.C. 4: Sensibilizar sobre la cultura de responsabilidad del crédito, informando sobre requisitos de acceso, sus beneficios y riesgos, de acuerdo a sus posibilidades económicas y a las condiciones.	
ELEMENTO DE COMPETENCIA	Código: NCTP-04-PSFAR-YF-V12017-EC 02	DESCRIPCIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA: E.C. 2: Orientar sobre los requisitos y condiciones para acceder a un crédito (Central de riesgo, tasa de interés, y evaluar la mejor opción), de acuerdo a sus posibilidades económicas.	
CRITERIO DE DESEMPEÑO		EVIDENCIAS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. El material sobre los requisitos, condiciones para acceder a un crédito de los servicios de finanzas, <u>ha sido elaborado</u> según guion metodológico que facilita la orientación. 2. Los participantes antes de iniciar la sesión de orientación sobre los requisitos y condiciones para acceder a un crédito y tasa de interés <u>son evaluados</u>, aplicando metodologías de evaluación para adultos (evaluación de entrada). 3. La sesión demostrativa de orientación sobre los requisitos y condiciones para acceder a un crédito y tasa de interés en el sistema financiero <u>ha sido realizada</u> diferenciando las opciones del mercado, aplicando metodologías de capacitación para adultos y haciendo uso de materiales que facilitan la orientación. 4. Los mensajes de la sesión demostrativa de orientación sobre los requisitos y condiciones para acceder a un crédito y tasa de interés, solicitados por los servicios de finanzas, <u>han sido transmitidos</u> de manera detallada y específica. 5. La sesión demostrativa de orientación sobre los requisitos y condiciones para acceder a un crédito, tasa de interés y la evaluación de la mejor opción de 		<p>EVIDENCIAS DE CONOCIMIENTOS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios de finanzas en ámbitos rurales. 2. Créditos 3. Herramientas de comunicación. 4. Funciones de los entes reguladores de control del sistema financiero. 5. Metodología de enseñanza para adultos. 6. Conocimientos del lenguaje o idioma de la localidad de intervención. <p>EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dispone de material de orientación sobre los requisitos, condiciones para acceder a un crédito en el sistema financiero. 2. Realiza una evaluación sobre los requisitos y condiciones para acceder a un crédito, antes de iniciar su sesión demostrativa, para conocer los conocimientos o información que tienen sobre ellos, aplicando metodologías de evaluación para adultos (evaluación de entrada). 3. Aplica metodologías de capacitación para adultos en las sesiones de orientación sobre requisitos de acceso a un crédito de sistema financiero. 	

<p>crédito <u>ha sido desarrollada</u> diferenciando las opciones del mercado, permite decidir sobre la entidad a la que solicitará el crédito, monto de crédito, en relación a la tasa de interés que debe pagar y aplicando metodologías de capacitación para adultos y haciendo uso de materiales que facilitan la orientación.</p> <p>6. La sesión demostrativa de orientación sobre los requisitos y condiciones para acceder a un crédito, tasa de interés y la evaluación de la mejor opción de crédito <u>ha sido desarrollada</u> de manera detallada y específica.</p> <p>7. Las consultas o dudas de los pobladores <u>han sido absueltas</u> en su totalidad, satisfaciendo las expectativas.</p> <p>8. Los temas sobre la tasa de interés y la evaluación de la mejor opción de crédito explicados <u>son evaluados</u> (evaluación de salida) de manera gráfica para comprobar su entendimiento.</p> <p>9. La información sobre los requisitos y condiciones para acceder a un crédito, tasa de interés y la evaluación de la mejor opción de crédito <u>son reforzados</u>, considerando los resultados de la evaluación de salida.</p>	<p>4. Detalla y especifica durante la orientación sobre los requisitos para un crédito, solicitados por los servicios de finanzas.</p> <p>5. Aplica metodologías de capacitación para adultos en las sesiones de orientación sobre la tasa de interés y la evaluación de la mejor opción de crédito del sistema financiero.</p> <p>6. Detalla y especifica durante la orientación sobre la tasa de interés y la evaluación de la mejor opción de crédito del sistema financiero, permite decidir sobre la entidad a la que solicitará el crédito, monto de crédito, en relación a la tasa de interés que debe pagar.</p> <p>7. Responde las consultas o dudas sobre requisitos, condiciones para acceder a un crédito, la tasa de interés y la evaluación de la mejor opción de crédito.</p> <p>8. Realiza una evaluación gráfica sobre los requisitos y condiciones para acceder a un crédito, al culminar la sesión demostrativa (evaluación de salida).</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Compara las evaluaciones realizadas: de entrada y de salida sobre la sesión demostrativa, para conocer el nivel de entendimiento de los participantes. <p>9. Refuerza los conocimientos sobre los requisitos y condiciones para acceder a un crédito, de acuerdo a los resultados de la evaluación de salida del sistema financiero.</p>
	<p>EVIDENCIAS DE PRODUCTO</p> <p>1. Sesión de información sobre los requisitos y condiciones del crédito con aplicación de metodologías de educación para adultos y de material que facilite la comprensión.</p> <p>2. Informe de la sesión informativa sobre los requisitos, condiciones del crédito que incluye guion metodológico aplicado y el material elaborado.</p> <p>3. Prueba de entrada y salida (evaluación gráfica).</p>

EVIDENCIAS DE ACTITUD

1. Comunicación efectiva.
2. Habilidades sociales y empatía.
3. Seguridad y confianza.
4. Orientación al servicio.
5. Análisis.

LINEAMIENTOS PARA LA EVALUACIÓN:

1. El candidato en la prueba de conocimientos debe responder preguntas sobre requisito y condiciones para acceder a un crédito, la tasa de interés y la evaluación de la mejor opción de crédito del sistema financiero.
2. En la evaluación de desempeño, el candidato deberá desarrollar una sesión demostrativa de orientación sobre condiciones para acceder a un crédito, la tasa de interés y la evaluación de la mejor opción de crédito del sistema financiero, aplicando metodologías de capacitación para adultos y utilizando material que facilite la orientación.
3. La evaluación de desempeño se debe efectuar realizando juego de roles.

TAREAS CRÍTICAS PARA LA UNIDAD DE COMPETENCIA N° 4

UNIDAD DE COMPETENCIA	ELEMENTO DE COMPETENCIA	DESCRIPCIÓN
U. C. 4:	E.C.1:	Sensibilizar sobre la cultura de responsabilidad de crédito, importancia y riesgos, considerando las alternativas del mercado y posibilidades económicas de los pobladores en ámbitos rurales.
	E.C.2:	Orientar sobre los requisitos y condiciones para acceder a un crédito (Central de riesgo, tasa de interés, y evaluar la mejor opción), de acuerdo a sus posibilidades económicas.

RELACIÓN DE MAQUINARIAS, EQUIPOS, HERRAMIENTAS, MATERIALES E INSUMOS DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA N° 4

INFRAESTRUCTURA	MAQUINAS Y/O EQUIPOS	HERRAMIENTAS	MATERIALES E INSUMOS
<ul style="list-style-type: none"> • Área de recepción. • Área de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ninguno 	<ul style="list-style-type: none"> • Lapiceros • Sillas • Hojas • Plumones • Mesa de trabajo. • Papelógrafo • Cartulinas • Cinta masking tape • Stickers para nombre. 	<ul style="list-style-type: none"> • Manual de productos y financieros de las diversas instituciones. • Material panel fotográfico. • Glosario de términos financieros. • Portafolio informativo de crédito • Bitácora de trabajo. • Ficha de registro de autoanálisis financiero. • Prueba de entrada y salida (evaluación gráfica).

GLOSARIO DE TÉRMINOS

1. **Ahorro en cuenta corriente (Current account saving)** El ahorro en cuenta corriente es la diferencia entre ingresos corrientes y gastos corrientes, refleja el flujo de operaciones que no involucran la compra o liquidación de activos o bienes de capital. El ahorro en cuenta corriente permite determinar el monto de los recursos disponibles para invertir. En las cuentas nacionales se emplea para determinar la brecha ahorro-inversión.
2. **Caja municipal de ahorro y crédito (Municipal savings and credit bank)** Institución financiera municipal, autorizada a capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas de su ciudad. Conforme el artículo 72° de la Ley N° 27972 o Ley Orgánica de Municipalidades (27 de mayo de 2003), las cajas municipales de ahorro y crédito no pueden concertar créditos con ninguna de las municipalidades del país.
3. **Caja rural de ahorro y crédito (Rural savings and credit bank)** Empresa privada cuyo objeto social es realizar intermediación financiera, preferentemente con la mediana, pequeña y micro empresa en apoyo de la actividad económica que se desarrolla exclusivamente en el ámbito rural donde opera.
4. **Cajero automático (Automated teller machine - ATM, cash dispenser)** Se considera cajero automático a cualquier dispositivo electromecánico que permite a los usuarios autorizados, generalmente utilizando tarjetas de plástico que el dispositivo electrónico puede leer, retirar dinero en efectivo de sus cuentas y/o acceder a otros servicios, tales como consultas de saldo, transferencias de fondos, pagos diversos o aceptación de depósitos, y compra y venta de moneda extranjera. Los cajeros automáticos pueden ser operados ya sea en línea, con acceso en tiempo real a una base de datos para efectos de autorización, o fuera de línea.
5. **Calificación de riesgo crediticio (Credit risk rating)** Estudio económico-financiero de un sujeto emisor de valores que tiene por objeto analizar la solvencia económica del mismo.
6. **Depósitos (Deposits)** Comprende las obligaciones derivadas de la captación de recursos de las empresas y hogares principalmente, mediante las diferentes modalidades, por parte de las empresas del sistema financiero expresamente autorizadas por Ley.
7. **Cajeros Corresponsales:** Puntos de venta (POS) o puntos de servicio que funcionan en establecimientos que no pertenecen a las empresas del Sistema Financiero y que ofrecen determinadas operaciones y servicios en representación de dichas empresas.
8. **Exposición al riesgo de crédito.-** Activos y contingentes sujetos a riesgo de crédito incluyendo sus rendimientos devengados y netos de ingresos diferidos. En el caso de los contingentes, la exposición se refiere al monto del contingente multiplicado por el respectivo factor de conversión crediticio de acuerdo a lo estipulado por el presente Reglamento. Esta definición no incluye a las exposiciones accionariales.
9. **Poblador:** Habitante, fundador de una colonia

10.	Pérdida dado el incumplimiento (loss given default, LGD): Estimación del porcentaje de la exposición ante el incumplimiento que no será recuperado producido el evento de incumplimiento. Es la pérdida económica tomando en consideración todos los factores relevantes, incluyendo efectos de descuentos importantes y costos directos e indirectos sustanciales relacionados con el cobro de la exposición.
11.	Prestaciones (Social benefits) Servicio o pagos que se brinda a los trabajadores o sus cargas familiares para prevenir o cubrir los denominados riesgos sociales. Según la Organización Internacional del Trabajo, dichos riesgos son: enfermedad, maternidad, vejez, muerte y accidentes de trabajo, entre otros.
12.	Préstamo (Loan) Los préstamos son activos financieros que: 1) se crean cuando un acreedor (el prestamista) presta fondos directamente a un deudor (el prestatario) y 2) se ponen de manifiesto en documentos no negociables. El prestatario está obligado a devolver, en los plazos y formas convenidas, la suma prestada y generalmente una cantidad adicional como interés compensatorio.
13.	Presupuesto Familiar: herramienta para administrar ingresos y controlar los gastos. Se tiene en cuenta.
14.	Riesgo de Crédito: Posibilidad de pérdida a consecuencia del incumplimiento de las obligaciones por parte del prestatario.
15.	Seguros (Insurance) Contrato por el que una entidad aseguradora se compromete a entregar al asegurado o al beneficiario de la póliza, a cambio de la entrega de una prima por parte del asegurado, determinada cantidad de dinero en caso de que se produzca un siniestro (robo, incendio, etc.) o una circunstancia previamente acordada (fallecimiento, jubilación, etcétera).
16.	Sistema de previsión social: circunscrito al otorgamiento de pensiones de vejez, invalidez y sobrevivencia. Funciona bajo la modalidad de cuentas individuales de capitalización, administradas por las Administradoras de Fondos de Pensiones. Son reguladas y supervisadas por la superintendencia respectiva. El SPP se norma de acuerdo con el Decreto Ley No. 25897 y opera desde julio de 1993.
17.	Tasa de interés (Interest rate) Precio que se paga por el uso del dinero. Suele expresarse en términos porcentuales y referirse a un período de un año.
18.	Interés moratorio (Moratory interest) Interés generado por un vencimiento no atendido de amortización o intereses. El deudor incurre en mora desde el momento que el acreedor le exija, judicial o extrajudicialmente, el cumplimiento de su obligación. En el caso de la deuda externa, la mora se computa como los intereses generados por la deuda no pagada, independientemente de si el acreedor hizo reclamo expreso del pago de la misma. En el caso de la deuda externa, la mora se computa como los intereses generados por la deuda no pagada, independientemente de si el acreedor hizo reclamo expreso del pago de la misma. Según el artículo 1242 del Código Civil Peruano (1984), el interés es moratorio cuanto tiene por finalidad indemnizar la mora en el pago.

ANEXO: RELACIÓN DE EXPERTOS CONSULTADOS EN LA ELABORACIÓN Y VALIDACIÓN DE LA NORMA DE COMPETENCIA DEL “PROMOTOR DE SERVICIOS FINANCIEROS EN ÁMBITOS RURALES– YACHACHIQ FINANCIERO”

N°	Apellidos y Nombres	DNI	Institución	Cargo	Región
1	Ochoa Tapia Lisbeth	25328831	Cooperativa de Ahorro y crédito La Chuspa – MIDE Cusco	Coordinador Regional	Cusco
2	Apaza Giraldo Ronald	23978202	FONCODES– Cusco	Facilitador Financiero	Cusco
3	Choquemaqui Pacha Nicanor	02295514	FONCODES– Cusco	Yachachiq Financiero	Cusco
4	Paniura Qquecho Milagros	43915813	FONCODES– Cusco	Yachachiq Financiero	Cusco
5	Barazorda Chipa Tula	31043728	Cooperativa Los Andes Cusco	Administrador de Agencia – Cusco	Cusco
6	Becerra Pimentel Gisela	23994535	Jefe de Producto	Caja Metropolitana – Cusco	Cusco
7	Aquise Espejo Carla	40146955	Analista Funcional de Ahorro	Caja Metropolitana- Cusco	Cusco
8	Zegarra Mujica Antonio	23917879	Administrador	Cooperativa Santo Domingo de Guzmán	Cusco
9	Flores Valenza Klever	23945362	Especialista DZC	Agrorural – Cusco	Cusco
10	Flores Ccoro Abraham Elisban	23950419	Responsable PP	Agrorural – Cusco	Cusco
11	Ccorahua Álvarez Daniel	24716113	Administrador	Agrorural – Cusco	Cusco
12	Quiroga Arévalo Jorge Fidel	23859180	Especialista PPO 121	Agrorural – Cusco	Cusco
13	Dávila Núñez Carlos Alejandro	46133307	Docente Universitario	Universidad Alas Peruanas	Cusco
14	Barreto Jara Sixto Madison	23884200	Docente Universitario	Universidad Alas Peruanas	Cusco
15	Cruz Domínguez Lilia	23843600	Especialista CETPRO	Dirección Regional de Educación de Cusco	Cusco
16	Chaccha Zarate Luz Claudia	45342079	SINEACE	Consultora	Cusco
17	Talledo Cuentas Lisbeth Astrid	45818335	Agro Rural	Coordinadora Nacional de Certificación de Competencias	Lima
18	Chumpitaz Belleza Mario Martin	15408600	Agro Rural	Sub Director SDAMSR	Lima

N°	Apellidos y Nombres	DNI	Institución	Cargo	Región
19	Romero Trujillo Ricardo	23886555	Agro Rural	Subdirector de Capacidades Productivas de la Dirección de Desarrollo Agrario	Lima
20	Macario Veramendi Zúñiga	09241442	CIDER RURAL	Director Ejecutivo	Lima
21	Francisco Javier Bravo Alvarez	43916287	CIDER RURAL	Especialista	Lima
22	Héctor Zela Ampuero	09655424	Cooperativa Los Andes	Sub Gerente de Adm. y Finanzas	Lima
23	Víctor Chati Perez	29522518	Cooperativa Los Andes	Gerente de Adm. y Finanzas	Lima
24	Camacho Arana Cecilia Marisol	07465407	SINEACE	Coordinadora de Certificación de Competencias EBTP	Lima
25	Ayala Ayala Ángel Alonso	29542308	Universidad Nacional San Agustín	Gestor de calidad	Arequipa
26	Alcazar Holguin Manuel Alfredo	40920936	Universidad Nacional San Agustín	Gestor de Calidad	Arequipa
27	Villanueva Murillo Alberto Daniel	29385495	FONCODES - Arequipa	Especialista en Liquidaciones y Transferencias	Arequipa
28	Eguiluz Rodríguez Alex Wilver	29606565	Cooperativa de Ahorro y Crédito Fondesurco	Jefe Regional - Negocios	Arequipa
29	Arribasplata Tejada Carlos Manuel	01341189	Cooperativa de Ahorro y Crédito Fondesurco	Responsable de Ahorros y Captaciones	Arequipa
30	Medina Cateriano Eugenia Carolina	29665065	Instituto del Sur	Directora de la Escuela de Negocios	Arequipa
31	Morales Árnica Leónidas Pedero	04745545	Agro Rural Arequipa	Jefe Zonal	Arequipa
32	Valdivia Galdos Wilder Narciso	29529555	Agro Rural Arequipa	Jefe Az. CCLU	Arequipa
33	Garate Delgado Jose Fernando	29596265	Agro Rural Arequipa	Especialista de Promoción y Capacitación	Arequipa
34	Yucra Cabana Vicente Víctor	29588526	Agro Rural Arequipa	Especialista gestión Ambiental	Arequipa
35	Atayupanqui tuero Mario	24710896	Agrorural Arequipa	Especialista Gestión Ambiental	Arequipa
36	Casa Ruiz Joaquín	29364662	Agro Rural Arequipa	Profesional en Manejo de Recursos Naturales	Arequipa
37	Condori Mollosihue Elena	40386267	Agro Rural Arequipa	Especialista	Arequipa