

INSTITUCIÓN EDUCATIVA LA SALLE DE CAMPOAMOR

PLAN DE ÁREAS MEDIA TÉCNICA

TÉCNICO LABORAL AUXILIAR DE CRÉDITO Y CARTERA
2021



CRÉDITO Y CARTERA GRADO DÉCIMO

IH	P	NÚCLEO TEMÁTICO- PREGUNTA PROBLEMATIZADORA	INTERDISCIPLINARIEDAD DE LAS ÁREAS, PROYECTOS Y ACTIVIDADES	CODIGO	INDICADORES DE DESEMPEÑO	ESTANDAR DE DESEMPEÑO	PARAMETROS			
102 HORAS	PRIMER PERÍODO	<p>¿CÓMO DESARROLLAR HABILIDADES DIRECTIVAS PARA LA FORMULACIÓN Y DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS?</p> <p>¿COMO CULTIVAR UNA RELACIÓN EXITOSA CON LOS CLIENTES Y PROYECTAR EMPRESAS RENTABLES Y SOSTENIBLES EN EL TIEMPO?</p> <p>(EMPRENDIMIENTO, IDENTIFICACIÓN DE CLIENTES Y HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN E INTRODUCCIÓN AL MANEJO DE LA COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL)</p> <p>-DOCUMENTACION LEGAL Y COMERCIAL (36)</p> <p>FUNDAMENTOS MATEMATICOS (12)</p> <p>FUNDAMENTOS METODOLÓGICOS DEL MICROCRÉDITO (48)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lengua castellana: Habilidades para el lenguaje oral y escrito. • Tecnología e informática: Gestión en sistemas de información para operar herramientas ofimáticas • Ética y valores: Formación en valores para la vida, renovación personal. • Educación artística: • Habilidades conversacionales desde el cuerpo y las emociones. • Emprendimiento. • Ciencias sociales: Cátedra de la Paz 	601 602 603 604 605 606	<ul style="list-style-type: none"> • Producción de ensayos y manejo de documentación empresarial para el desarrollo de emprendimientos de alto impacto. • Registro de las operaciones en los documentos correspondientes de acuerdo con los procedimientos organizacionales, normas y legislación vigentes. • Utilización de los porcentajes e identificación de las ecuaciones lineales y sus métodos de solución, para establecer los costos y gastos dentro de la empresa. • Formulación y planteamiento para transformar y resolver problemas a partir de situaciones de la vida cotidiana, de las otras ciencias y de las matemáticas mismas. • Diagnóstico de condiciones de acceso al crédito para microempresarios, tomando en cuenta el debido proceso de las cobranzas y sus aspectos jurídicos. • Interpretación de la metodología de la Banca Comunal, y el Microcrédito Solidario y sus características 	<ul style="list-style-type: none"> • Globalización y Empresa • Características del empresario • Mentalidad empresarial • Formulación de un Plan de Negocios • Tipos de perfiles de los clientes y características • Tipos y características de los productos y/o servicios • Políticas y objetivos de ventas • Estrategias de presentación y comunicación para la venta. Técnicas de negociación. • Portafolio de los productos y/o servicios • Objetivos de mercadeo • Segmentación de mercados • Clases de documentos según el contenido. • Digitación de documentos 	COMPETENCIAS PROPIAS DEL ÁREA: Aplicará los Principios de Análisis Financiero a la información contable tanto de su empresa propia como la de sus clientes con el fin de minimizar riesgos futuros.			
		102 HORAS	SEGUNDO PERÍODO	<p>ANIZACIONAL, IDENTIFICACIÓN DE COMPETENCIAS LABORALES, ACCESO AL MICROCRÉDITO Y FUNDAMENTOS MATEMÁTICOS.</p> <p>¿CÓMO REALIZAR UN DIAGNÓSTICO DE ACCESO AL MICROCRÉDITO PARA FINANCIAR LA INVERSIÓN INICIAL DE MI PLAN DE NEGOCIOS?</p> <p>COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL</p> <p>PROYECTO FORMATIVO OCUPACIONAL (12)</p> <p>EMPRENDIMIENTO (48)</p> <p>TECNICA DE VENTAS Y NEGOCIACIÓN (48)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lengua castellana: Habilidades para el lenguaje oral y escrito. • Ética y valores: Formación en valores para la vida. • Tecnología e informática: Gestión en sistemas de información para operar herramientas ofimáticas. • Educación artística: Habilidades conversacionales desde el cuerpo y las emociones. • Ciencias Sociales: Cátedra de la Paz. 	607 608 609 610 611 612		<ul style="list-style-type: none"> • Anotación de las operaciones en los documentos correspondientes de acuerdo con los procedimientos organizacionales, normas y legislación vigentes. • Conocimiento y aplicación de Técnicas de negociación permitiéndole expresarse de una manera asertiva dentro y fuera de una empresa • Identificación de los diferentes perfiles de los clientes y sus respectivas características. • Formulación, sustentación y evaluación de la propuesta de emprendimiento mediante la innovación y reciclaje. • Toma de decisiones para la definición de la oportunidad de negocios utilizando la información obtenida del contexto buscando las necesidades de las empresas. • Identificación de los diferentes medios para una comunicación asertiva. 	<ul style="list-style-type: none"> • Normas de calidad en la elaboración de documentos • Clases de soportes de acuerdo con la tecnología empleada • Higiene y seguridad en los equipos de trabajo y soportes documentales • Concepto de competencias • Tipos de competencias • Realidad económica y de inserción laboral • Definición de microcrédito • Acceso al financiamiento y características de recursos financieros según el tipo de microempresa • Microcrédito solidario • Documentación legal • Centrales de riesgo • Naturaleza jurídica de las garantías • Concepto y aplicación de porcentajes • Ecuaciones: métodos para resolverlas. 	COMPETENCIAS PROPIAS DEL ÁREA: Aplicará los Principios de Análisis Financiero a la información contable tanto de su empresa propia como la de sus clientes con el fin de minimizar riesgos futuros.

102 HORAS	TERCER PERIODO	<p>APLICACIÓN DE MATEMÁTICAS EN LA IDENTIFICACIÓN DE COSTOS Y GASTOS EMPRESARIALES. ACCESO AL MICROCRÉDITO CONTABILIDAD BÁSICA.</p> <p>¿CÓMO PROCESAR LA INFORMACIÓN CONTABLE MEDIANTE HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS, A PARTIR DE LA CORRECTA IDENTIFICACIÓN DE COSTOS DE MI EMPRESA?</p> <p>FUNDAMENTOS MATEMATICOS: (12)</p> <p>INFORMATICA (48)</p> <p>CONTABILIDAD BÁSICA (42)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lengua castellana: Habilidades para el lenguaje oral y escrito. • Ética y valores: Formación en valores para la vida. • Tecnología e informática: Gestión en sistemas de información para operar herramientas ofimáticas. 	613 614 615 616 617 618	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación adecuada de los porcentajes en los procesos necesarios en la organización como los estudios de mercado. • Identificación e interpretación asertiva de los porcentajes aplicados en las diferentes actividades empresariales. • Clasificación apropiada de los diferentes métodos para resolver ecuaciones de manera adecuada. • Valoración lógica de los procedimientos necesarios para la solución de ecuaciones de problemas de la vida real. • Administración de herramientas informáticas del sistema office, Excel y Power Point. • Identificación, interpretación y manejo de cuentas generalmente aceptadas en la aplicación de los principios de Contabilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Usar la argumentación, la prueba y la refutación, el ejemplo y el contraejemplo, como medios de validar y rechazar conjeturas, y avanzar en el camino hacia la demostración. • Sistemas operativos y paquetes integrados de oficina. • Procesos y procedimientos de la unidad administrativa. • Tecnología relacionada con Internet y conocimientos básicos de seguridad informática. • Las Cuentas (identificación, interpretación y manejo, según los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados). • Analizar las transacciones comerciales y los estados financieros de la empresa: Balance General y Estado de Resultados. 	
102 HORAS	CUARTO PERIODO	<p>ANÁLISIS FINANCIERO DE DATOS CONTABLES. ACCESO AL MICROCRÉDITO CONTABILIDAD BÁSICA.</p> <p>¿CÓMO ADMINISTRAR EFICIENTEMENTE EL CRÉDITO DE MI EMPRESA CON UN CORRECTO MANEJO DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS MICROFINANCIEROS?</p> <p>CONTABILIDAD BÁSICA: (48)</p> <p>PRODUCTOS Y SERVICIOS DE MICROFINANZAS (48)</p> <p>ADMINISTRACIÓN DE CRÉDITO Y CARTERA (48)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lengua castellana: Habilidades para el lenguaje oral y escrito. • Ética y valores: Formación en valores para la vida • Tecnología e informática: Control de equipos • Emprendimiento • Ciencias sociales • Matemáticas financieras básicas 	619 620 621 622 623 624	<ul style="list-style-type: none"> • Interpretación y análisis de la información contable teniendo en cuenta las razones financieras. • Diagnóstico de la situación de los clientes para ofrecer soluciones a sus necesidades financieras. • Integración y presentación del Portafolio de productos y servicios Financieros de acuerdo con las exigencias del cliente. • Seguimiento de la cartera de crédito para garantizar los objetivos del negocio, evaluándola y calificándola de acuerdo con normas legales e institucionales. • Gestión y liquidación de garantías mediante el recibo en dación de pago o remate de acuerdo con las normas legales e institucionales vigentes. • Conocimiento de la normatividad sobre calificación de cartera para el análisis e interpretación de los reportes de las centrales de riesgo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación de razones financieras • Proyecciones financieras • Manejo de todos los productos y servicios del banco, sus características, beneficios etc. • Políticas y reglamentos del banco para cada producto. • El sistema para indagar el historial del cliente. • Aspectos legales del negocio financiero, operaciones activas y pasivas. • Técnicas de visita de seguimiento de cartera. • Métodos y técnicas de gestión de cobro. • Normatividad sobre calificación de cartera. • Análisis e interpretación de los reportes de las centrales de riesgo. 	

OBJETIVO: Desarrollar habilidades y competencias ciudadanas permitiendo a los estudiantes aplicar el conocimiento adquirido para generar acciones productivas de emprendimiento, desarrollo personal, capacidad crítica y constructiva de un ciudadano cooperativo, que se responsabilice por el mejoramiento del desarrollo comunitario, participativo y socialmente estructurado.

CRÉDITO Y CARTERA GRADO UNDÉCIMO

IH	P	NUCLEO TEMATICO- PREGUNTA PROBLEMATIZADORA	INTERDISCIPLINARIEDAD DE LAS AREAS	CODIGO	INDICADORES DE DESEMPEÑO	ESTÁNDAR DE DESEMPEÑO	PARAMETROS
48 HORAS	PRIMER PERÍODO	PROYECTO FORMATIVO OCUPACIONAL, CONTABILIDAD DE COSTOS. ¿CÓMO PROYECTAR MI VIDA PERSONAL Y PROFESIONAL, RECONOCIENDO LA RELEVANCIA DEL FACTOR ECONÓMICO PARA LOGRAR MIS METAS?	<ul style="list-style-type: none"> Lengua castellana: Habilidades para el lenguaje oral y escrito. Ética y valores: Formación en valores para la vida, renovación personal. Educación artística: Habilidades conversacionales desde el cuerpo y las emociones. Tecnología e informática: Gestión en sistemas de información y operar herramientas de ofimáticas de acuerdo al proceso. 	601	<ul style="list-style-type: none"> Promoción del diseño de un proyecto de vida que integre su, misión, visión objetivos y metas a lograr. Identificación de las competencias profesionales, como los procesos de reclutamiento y selección dentro de la empresa Identificación y aplicación de los conceptos de costos y gastos dentro de la empresa. Aplicación de los métodos para fijar los precios según la administración de los costos y gastos. Evaluación y calificación de cartera de acuerdo con normas legales e institucionales. Gestión para hacer efectivas las garantías mediante el recibo en dación de pago o remate de acuerdo con las normas legales e institucionales vigentes. 	<ul style="list-style-type: none"> Análisis familiar y personal. Análisis de repetición de patrones Interacción dinámica (comunicación, relación y motivación) Elaboración de estrategias de desarrollo personal Estilos de comunicación asertiva. Proyecto de vida Tipos de empleo Técnicas de búsqueda de empleo Clasificación y aplicación de costos fijos, costos variables y gastos según el tipo de empresa. Calculo de los costos variables Margen de Contribución Punto de Equilibrio Cotizaciones y Precios de venta. 	Presupuestará el cobro de cartera vencida, su segmentación, evaluación y negociación, de acuerdo con los requisitos legales para realizar los procesos de cobro.
		PROYECTO FORMATIVO OCUPACIONAL (24)	602				
		COSTOS (24)	603				
		ANÁLISIS DE RIESGOS (48)	604				
			605				
			606				
48 HORAS	SEGUNDO PERÍODO	MATEMÁTICAS FINANCIERAS Y SU APLICACIÓN ¿CUÁNTO TIEMPO DEBERÍA AHORRAR Y A QUÉ INTERÉS, PARA OBTENER UN VALOR FUTURO EQUIVALENTE A LA INVERSIÓN INICIAL DE MÍ PROYECTO EMPRESARIAL?	<ul style="list-style-type: none"> Lengua castellana: Habilidades para el lenguaje oral y escrito. Tecnología e informática: Manejo de Excel y Control de equipos. Matemáticas 	607	<ul style="list-style-type: none"> Reconocimiento y aplicación de los conceptos de interés simple y compuesto, valor futuro, valor presente, tiempo y descuentos comerciales. Diferenciación entre interés periódico, nominal y efectivo. Utilización de los conceptos de: período de capitalización, frecuencia de conversión, tasas equivalentes. Resolución de ejercicios sobre tasas equivalentes, cálculo de valor futuro, valor presente, tasa de interés y período. Discernimiento sobre el concepto de tasas combinadas y tasas de cambios. Conocimiento y aplicación de diagramas de tiempo o flujo de caja. 	<ul style="list-style-type: none"> Valor del dinero en el tiempo Interés. Tasa de interés periódica, interés nominal, interés efectivo, interés anticipada Equivalencia. Diagrama de tiempo o flujo de caja Tablas de Días. Monto o valor futuro a interés simple. Valor presente o actual a interés simple Descuentos. Cálculo del valor futuro dado un valor presente. Cálculo del valor presente dado un valor futuro. Amortización con cuotas uniformes Amortización con cuotas extras pactadas. 	COMPETENCIAS PROPIAS DEL ÁREA: de acuerdo con los requisitos legales para realizar los procesos de cobro.
		MATEMÁTICA FINANCIERA (48)	608				
		PRACTICAS.	609				
			610				
			611				
			612				

48 HORAS	TERCER PERIODO	¿CÓMO RECUPERAR EL DINERO QUE ME DEBEN MIS CLIENTES PARA EVITAR PROBLEMAS DE ILIQUIDEZ EN MI EMPRESA?	<ul style="list-style-type: none"> Lengua castellana: Habilidades para el lenguaje oral y escrito. Ética y valores: Formación en valores para la vida Tecnología e informática: Control de equipos 	613	<ul style="list-style-type: none"> Identificación de la importancia e implicaciones de la cobranza. 	<ul style="list-style-type: none"> Procedimientos de cobranza Requisitos Legales y jurídicos Prohibiciones Legales Seguimiento a clientes y créditos morosos Cuentas incobrables Técnicas de cobranza Tipos de cobranza Objeciones y formas de trabajarla Factores que facilitan el cierre y tipos de cierre existentes Señales de acuerdo y como trabajarlas a favor nuestro
		GESTIÓN DE COBRO DE CARTERA.	<ul style="list-style-type: none"> Emprendimiento Ciencias sociales Matemáticas financieras básicas 	614	<ul style="list-style-type: none"> Aplicación de los diferentes procesos de cobranza, en la empresa. Reconocimiento de los requisitos legales para realizar los procesos de cobro. 	
		PRACTICAS.		615	<ul style="list-style-type: none"> Realización del seguimiento a clientes y créditos. 	
				616	<ul style="list-style-type: none"> Fortalecimiento de los principios Éticos durante el proceso de cobranza. 	
				617	<ul style="list-style-type: none"> Argumentación frente a los términos que permiten el cierre exitoso de un cobro de cartera. 	
				618		
48 HORAS	CUARTO PERIODO	ANÁLISIS FINANCIERO DE DATOS CONTABLES. ACCESO AL MICROCRÉDITO CONTABILIDAD BÁSICA.	<ul style="list-style-type: none"> Lengua castellana: Habilidades para el lenguaje oral y escrito. Ética y valores: Formación en valores para la vida Tecnología e informática: Control de equipos Emprendimiento Ciencias sociales Matemáticas financieras básicas 	618	<ul style="list-style-type: none"> Investigación y revisión de la información comercial y financiera por medios de comunicación y realizando visitas de riesgo de acuerdo con las normas institucionales. 	<ul style="list-style-type: none"> Interpretación de la información de las centrales de riesgo. Normas de seguridad Servicio al cliente. Política de crédito institucional. Sectores económicos. Normatividad. Entornos económico y social. Manejo de equipos de cómputo, paquetes de información: procesador de palabra, hoja electrónica, equipos electrónicos de comunicación, correo electrónico. Plataforma tecnológica. Gestión de riesgos. Normatividad vigente sobre conocimiento de los clientes para prevención de actividad ilícita.
		¿QUÉ HERRAMIENTAS DEBO UTILIZAR PARA IDENTIFICAR A CUÁLES CLIENTES LES PUEDO OFRECER CRÉDITO Y A CUÁLES DEBO VENDER DE CONTADO?		619	<ul style="list-style-type: none"> Conservación de la información suministrada por el cliente con medidas de seguridad y confidencialidad de acuerdo con la normatividad legal. 	
		PRACTICAS.		620	<ul style="list-style-type: none"> Realización e interpretación de consultas a las centrales de riesgo. 	
				621	<ul style="list-style-type: none"> Análisis de la información suministrada por el cliente dentro de los estándares de servicio establecidos por cada entidad. 	
				622	<ul style="list-style-type: none"> Aplicación de prevención de lavado de activos según información documental, de acuerdo con la normatividad vigente. 	
				623	<ul style="list-style-type: none"> Identificación del cliente sujeto de crédito, mediante la activación de herramientas aprendidas. 	
				624		
OBJETIVO: Aplicar los conceptos de Crédito y Cartera que posibiliten en los estudiantes la capacidad de administrar las cuentas por cobrar de la empresa, analizando el riesgo crediticio de las operaciones y contabilizando los recursos para la presentación de informes financieros y documentación apoyándose en herramientas ofimáticas de acuerdo con las normas legales y políticas organizacionales.						

PROYECTO SOCIAL ECONÓMICO-MODALIDADES DE PRÁCTICA

Práctica laboral, grado 11º: Total 600 horas.

Modalidades de Práctica Laboral: Los estudiantes de Media Técnica, deben elegir como realizar su práctica laboral que hace parte de la formación, Microempresas de Colombia presenta las siguientes modalidades:

- Plan de Negocios – Creación de Empresa.
- Proyecto Social Económico – Fortalecimiento empresarial.
- Convenio con empresa – Práctica Laboral.

PROBLEMA DEL ÁREA

¿Es la formación técnica una opción, en la búsqueda de la cualificación académica de los estudiantes?

La educación y formación profesional en el mundo actual, que gira en torno a una globalización en todos los aspectos de la vida social, económica, política e institucional, demanda la necesidad de replantear los paradigmas educativos que hasta la fecha se desarrollan en las instituciones educativas. El mundo cambiante propone educar en el desarrollo de competencias que capaciten a los estudiantes a desempeñarse aplicando el conocimiento adquirido y que les permita desarrollar competencias emprendedoras, productivas, de autogestión, desarrollo personal, capacidad crítica, constructiva y la construcción de un ciudadano cooperativo, que se responsabilice de un desarrollo comunitario, participativo y socialmente estructurado. En la Institución Educativa La Salle de Campoamor, coherentes con la filosofía institucional, su misión, visión y objetivos, se compromete a desarrollar el programa de Media Técnica en **TÉCNICO LABORAL AUXILIAR DE CREDITO Y CARTERA**, aplicando los conceptos financieros y legales que posibiliten en los estudiantes la capacidad de administrar las cuentas por cobrar de la empresa, analizando el riesgo crediticio de las operaciones y contabilizando los recursos para la presentación de informes financieros y documentación apoyándose en herramientas ofimáticas de acuerdo con las normas legales y políticas organizacionales.. Además de asignaturas transversales como: Humanidades, tecnología e informática, Formación para el Emprendimiento y Formación en Ética y Valores; que apoyan el proceso de formación académica.

Este programa de Media Técnica cuenta con una alianza estratégica con **MICROEMPRESAS de COLOMBIA**, quien está dedicado a la prestación del servicio académico, con autorización oficial de la Secretaría de Educación de Medellín, según Resolución 013989 del 17 de diciembre de 2014. **MICROEMPRESAS de COLOMBIA**, cuenta con un grupo de empresas afiliadas al gremio, donde los estudiantes de la media técnica podrán realizar prácticas ya sea empresarial, aprendiz o de emprendimiento.

DIAGNÓSTICO DE ÁREAS

Como fortaleza podemos destacar que son muchos los estudiantes que se inscriben al proceso con la intencionalidad de salir con un valor agregado en su proceso escolar. De igual manera, se cuenta con un recurso humano idóneo, desde la IE y la entidad prestadora de la articulación **MICROEMPRESAS de COLOMBIA** con la competencia para acompañar el proceso.

La Media Técnica inicia con el grado décimo y finaliza en el grado undécimo (10º y 11º), con miras a desarrollar un proyecto institucional - empresarial donde demuestran el conocimiento adquirido, siendo la Feria Empresarial de la IE, un espacio para demostrar los aprendizajes.

Siendo la Media Técnica con énfasis en **CRÉDITO Y CARTERA**, encontramos que es un conocimiento de aplicación en diferentes ámbitos académicos, lo cual es beneficioso porque promueve la facilidad para encontrar o crear el empleo. Además incentiva a continuar con sus estudios superiores, pues ayuda a definir su proyecto de vida intelectual.

El área de CRÉDITO Y CARTERA en grado 10º, sirve de apoyo a cualquiera de las practicas (empresarial, aprendiz o emprendimiento) desarrollando una serie de actividades con el objeto de sensibilizarlos con la actividad del crédito y de esta manera generar espacios para que demuestren creatividad, liderazgo y trabajo en equipo.

El área de **PROYECTO SOCIAL ECONÓMICO**, en grado 11º, proporciona conocimientos técnicos y formación necesaria que le permitan al estudiante el diseño de proyectos que se adapten al entorno empresarial, con flexibilidad, pro actividad y disposición permanente.

El “Aprendizaje Permanente” ha adquirido un valor importante como factor estratégico para la productividad y competitividad empresarial, fundamentalmente en esta era del conocimiento que se caracteriza por la interrelación entre educación, conocimiento, ciencia y tecnología, los cuales se constituyen en los motores principales de la economía.

A través del tiempo el conocimiento ha tenido siempre el mismo significado, lo que hace diferencia hoy es el valor que adquiere frente a los nuevos retos a los que se enfrenta la gestión empresarial y comercial, lo que exige altas dosis de innovación, creatividad, capacidad de riesgo, formación, capacitación y actitud de cambio.

Al plantearnos el cuestionamiento sobre el papel que la Institución Educativa La Salle de Campoamor debe desempeñar ante este panorama, surge como repuesta nuestro esfuerzo por gestionar y sostener el Programa **TÉCNICO LABORAL AUXILIAR DE CREDITO Y CARTERA**, visto como un proceso en el cual se involucran docentes directos y transversales a este conocimiento, directivos, y de manera invaluable el sector empresarial, comercial y de servicios en general, quienes contribuyen con la realización de las prácticas necesarias para la consecución del título.

Se tiene claridad de que para definir y organizar un determinado programa curricular en un área disciplinar o profesional específica se deben tener en cuenta un conjunto de criterios y supuestos sobre la utilidad futura que tendrá dicho programa para los alumnos. Esta utilidad se refiere a supuestos y expectativas sobre su futuro desempeño ocupacional.

Por lo tanto, debemos tener en cuenta cuatro aspectos fundamentales para acertar en la definición de todo lo que concierne al proceso enseñanza aprendizaje incluida, por supuesto, la estructuración de programas académicos.

1. El primero de ellos es el contexto del trabajo que, enmarcado en la era del conocimiento que vivimos, establece grandes complejidades técnicas (en tanto se exigen conocimientos altamente especializados), y generales orientadas a desarrollar competencias y conocimientos básicos.
2. La producción del conocimiento es otro factor crítico en el contexto de la educación para el trabajo y el desarrollo humano, como quiera que cada vez aparecen nuevas tendencias de organización, diferenciación e identidad de las empresas.
3. Un tercer elemento, se refiere al aprendizaje dadas las inmensas posibilidades de creación de nuevas formas de aprendizaje y la implementación de nuevos modelos de instrucción debido al desarrollo y avance de las Tecnologías de la Información y la Comunicación TIC's.
4. El cuarto factor de cambio es el mundo de la cultura debido a la tendencia en la época actual hacia la subjetividad, la individualización, las opciones personales, etc., lo cual exige gran flexibilidad en la experiencia educativa, así como en la necesidad de abrir la posibilidad de establecer programas, rutas o itinerarios de estudios personalizados a la medida de los intereses de cada individuo.

La Institución Educativa La Salle de Campoamor está atenta a dar una respuesta oportuna, de alta calidad y que consulte las necesidades de un entorno cada vez más exigente y agresivo, caracterizado por la alta velocidad del cambio.

OBJETIVOS DE LA MEDIA TECNICA:

- Desarrollar habilidades y competencias ciudadanas, laborales y empresariales, para mejorar el desempeño socio-económico de nuestros grupos de interés.

- Trabajar para transformar a las personas y así contribuir al fortalecimiento del tejido social y empresarial del país, buscando el bienestar y el desarrollo equitativo de la población.
- Propiciar el desarrollo de las competencias para mejorar el desempeño personal y empresarial, fomentando un proceso continuo y autónomo de desarrollo.
- Capacitar los estudiantes de la media técnica, en lo básico para la vinculación laboral.
- Preparar los estudiantes para vincularse al sector productivo y para las posibilidades de formación que este ofrece.
- Formar adecuadamente en las competencias y objetivos de educación media técnica y académica, que permita al educando el ingreso a la educación superior.

OBJETIVOS GENERALES TECNICO LABORAL AUXILIAR DE CREDITO Y CARTERA:

- Informar sobre la documentación requerida para el trámite de créditos.
- Presentar a la Gerencia las solicitudes con las recomendaciones del estudio de crédito.
- Aprobar o rechazar solicitudes dentro de los límites autorizados.
- Revisar y actualizar estados de cuenta de los créditos.
- Preparar Estados de Cuentas Morosas y hacer seguimiento a cuentas irreconciliables para acción de cobro.
- Contratar con bancos, fiduciarias, cooperativas o instituciones de financiamiento comercial.

METODOLOGÍA:

Se utiliza el método de trabajo por proyectos en la cual los estudiantes asumen con mayor responsabilidad su propio aprendizaje y en donde aplican, en construcciones reales, las habilidades y conocimientos adquiridos en el salón de clase. Este método busca enfrentar a los estudiantes a situaciones que los lleven a rescatar, comprender y aplicar aquello que aprenden en las asignaturas base de la Media Técnica y asignaturas transversales, como una herramienta para resolver problemas o proponer mejoras en un mercado objetivo en donde se desarrollarán.

Cuando se utiliza el método de trabajo por proyectos, los estudiantes estimulan sus habilidades más fuertes y desarrollan algunas nuevas. Se motiva en ellos el amor por el aprendizaje, un sentimiento de responsabilidad y esfuerzo y un entendimiento del rol tan importante que tienen en la institución educativa. Esta metodología activa además, crea un clima en donde los estudiantes puedan aprender y practicar una variedad de habilidades y disposiciones para “aprender a aprender” (por ejemplo: aprendiendo a tomar notas, aprendiendo a cuestionar, aprendiendo a escuchar; Ayuda a los estudiantes a desarrollar la iniciativa propia, la persistencia y la autonomía; promueve y ayuda a desarrollar habilidades como la autodirección y la autoevaluación y potencializa el aprendizaje significativo integrando conceptos a través de áreas transversales.

El desarrollo de las clases del área debe estar de acuerdo con el precepto básico de la metodología C3, el cual dice que el estudiante debe ser partícipe de su proceso de aprendizaje, teniendo presente los principios y pautas del diseño universal del aprendizaje (DUA), que pretende dar respuesta a las necesidades de todos los estudiantes a partir de currículos flexibles, desde los cuales se tenga en cuenta las capacidades, habilidades y necesidades educativas derivadas de una discapacidad, talento, capacidades excepcionales o cualesquiera otra situación de vulnerabilidad, así como los ritmos y estilos de aprendizaje que cada estudiante que desde su condición pueda tener, facilitando la participación de todos los estudiantes.

ESPACIO LÚDICO PEDAGÓGICA

- Intercambio de experiencias y vivencias en la construcción del Proyecto institucional - empresarial.
- Investigaciones en internet
- Consultas en bibliotecas.

- Socializaciones a través de mesas redondas, paneles, conversatorios, exposiciones, etc.
- Trabajo en equipo y creatividad en la realización de talleres sobre la temática vista en clases.

RECURSOS PARA EL DESARROLLO DE LAS ÁREAS

- Aulas con pantalla con red de internet, Video Beam y tablero acrílico.
- Salas de Cómputo, con computadores conectados a internet.
- Biblioteca y Auditorio

ACCIONES EVALUATIVAS PARA APLICAR EN LAS ÁREAS

- Análisis y desarrollo de talleres de aplicación de acuerdo a lo visto en clase.
- Realización y presentación de casos prácticos sobre la temática vista en clase.
- Pruebas escritas de la temática a desarrollar.
- Exposiciones cuando la temática lo amerite.
- Análisis de lecturas desarrollando conocimientos previos.
- Realización de un trabajo virtual con toda la temática necesaria para desarrollar el proyecto institucional - empresarial y su participación activa en la feria empresarial.

PLAN DE APOYO AL ESTUDIANTE

- Dialogo con los estudiantes sobre las fechas y las formas de las actividades evaluativas
- Actividades de refuerzo programadas en cada periodo.
- Solución de talleres específicos con temática relacionados con lo visto en cada periodo.
- Asignación de temas específicos de estudio, retroalimentación y evaluación.
- Los estudiantes tienen derecho a un proceso de recuperación en cada uno de los módulos, que estén pendiente el logro del objetivo del mismo, es por ello que durante el desarrollo del módulo, este tiene la posibilidad de presentar 3 planes de mejoramiento, en caso de no alcanzar las competencias, de la siguiente manera: Planes de Mejora del primer 40%, segundo (70%), tercer (100%), si una vez realizado los planes de mejoramiento, la estudiante continua siendo AUN NO competente, debe repetir el módulo.
- Se apoya este proceso con los parámetros del SIEE de media técnica.

METAS

- Utilización de lenguaje de crédito y cartera cuando se expresa en forma verbal y escrita, siendo coherente y lógico.
- Aplicará las operaciones básicas en la solución de problemas.
- Participación activa y responsable en todas las acciones.
- Proyectar sus ideas de creatividad, liderazgo y trabajo en equipo, estableciendo diferencias en el proceso de crédito y cartera.
- Recopilación de conceptos teóricos y su aplicación a una realidad concreta; en el caso de la realización de la feria empresarial.

ESTRATEGIAS PARA ALCANZAR METAS

- El área de crédito y cartera constantemente fortalecerá en el estudiante una mentalidad empresarial, con el objeto de mejorar su calidad de vida.
- Conceptualización y análisis de casos teórico-práctico.
- Todo este proceso se desarrolla con apoyo de: Videos, guías de trabajo, talleres, exposiciones, uso de tics.
- Establecer los aciertos y la comunicación asertiva.

- Uso de herramientas tecnológicas, analógicas y digitales para el desarrollo de clases sincrónicas y el aprendizaje asincrónico.
- Valoración integral de procesos de procesos de aprendizaje.

BIBLIOGRAFIA

- Díaz, H. (2008). Contabilidad general. (Segundo edición). México: Prentice Hall.
- Fierro, A. (2011). Contabilidad General. (Cuarta edición). Bogotá, Colombia: Eco ediciones.
- Catálogo de Cuentas (PUC)
- Decreto 2649 de 1993
- Buscador www.google.com
- www.actualicese.com
- Estándares Básicos de Competencias en matemáticas, Ministerio de Educación Nacional.
- Fundamentos de Marketing de Philip Kotler
- CONFEDERACION ALEMANA DE MICROCREDITO, Manual de microcrédito individual 92 Pág. Quito 2005.
- ANALISIS DE COYUNTURA ECONOMICA CAUCA, Investigación 149 pág. Popayán 2008.
- EL BOOM DE LAS MICROFINANZAS, El modelo latinoamericano visto desde adentro 397 pág. 1994.
- MEJORAMIENTO DE LAS CONDICIONES DE ACCESO AL CRÉDITO PARA MICROEMPRESARIOS, Perspectivas desde las fundaciones 81 pág. Colombia 2004.
- Meléndez, M. (2011). Acceso al financiamiento de la pequeña y mediana empresa en Colombia: retos de política pública. CAF

SEGUIMIENTO A MODIFICACIONES, AJUSTES Y ACTUALIZACIONES

FECHA	TEMA	RESPONSABLES	REVISÓ	APROBÓ
04/2/2019	Revisión y ajuste de temas e indicadores de desempeño.	Jefe de área: Mary Luz Rivera	Líder de proceso	Consejo académico-consejo directivo.
Abril 20 de 2020. Acta #1. Consejo académico: Trabajo en casa	Se acuerda el desarrollo de los temas de esta área desde la virtualidad en la plataforma Q10 de Microempresas, ajustando temas comunes en planeación y desarrollo, durante el aprendizaje en casa.	Jefe de área Gloria Ledezma	Líder de proceso	Consejo académico-consejo directivo.
Febrero 12 de 2021	Actualización del plan y revisión de estrategias para alcanzar la meta,	Jefe de área Gloria Ledezma	Líder de proceso	Consejo académico-consejo directivo.