

**ASIGNATURA DE CRÉDITO Y FINANCIAMIENTO**

<b>1. Competencias</b>	Fomentar el crecimiento económico regional, y la cultura de ahorro y préstamo. Apoyar proyectos de desarrollo económico de la región, y el logro de los objetivos y la productividad de la institución.
<b>2. Cuatrimestre</b>	Tercero
<b>3. Horas Teóricas</b>	35
<b>4. Horas Prácticas</b>	40
<b>5. Horas Totales</b>	75
<b>6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre</b>	5
<b>7. Objetivo de aprendizaje</b>	El alumno identificará las opciones de financiamiento por medio del proceso del posible otorgamiento del crédito y seguimiento del mismo, para un otorgamiento sano y oportuno del crédito en el sector cooperativo de ahorro y préstamo y así contribuir al desarrollo económico y social de la región.

Unidades de Aprendizaje	Horas		
	Teóricas	Prácticas	Totales
<b>I. Proceso crediticio</b>	15	5	20
<b>II. Tipos de préstamos crédito o financiamientos.</b>	10	20	30
<b>III. Seguimiento del crédito.</b>	10	15	25

**Totales**

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en XXX.	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de XXX	

# CRÉDITO Y FINANCIAMIENTO

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

<b>1. Unidad de aprendizaje</b>	<b>I. Proceso crediticio.</b>
<b>2. Horas Teóricas</b>	15
<b>3. Horas Prácticas</b>	5
<b>4. Horas Totales</b>	20
<b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b>	El alumno identificará el concepto, los elementos y los pasos de un crédito que se promueven en las sociedades cooperativas, para contribuir a la toma de decisiones del otorgamiento o declinación a los socios.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Concepto del crédito.	Explicar el concepto, surgimiento y desarrollo de: - Del crédito. -Historia del crédito -Importancia del crédito y financiamiento. -Función social y económica del crédito.		Ordenado Responsable Autodidacta Analítico
Los elementos del crédito.	Reconocer los principales elementos del crédito. -Acreditado. -Acreditante. -Capital. -Plazo. -Precio/Interés. -Forma de pago. -Garantía. - Avalúos -Reconocer el procedimiento de cálculo de intereses y cargos y comisiones.		Ordenado Responsable Autodidacta Analítico Trabajo en equipo.

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en XXX.	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de XXX	

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Proceso crediticio	Distinguir los diferentes pasos del proceso del crédito. -Promoción del crédito. -La solicitud de crédito. -La investigación (cualitativa). -Consulta del buró de crédito. -El análisis de crédito. -La decisión del crédito. -Instrumentación del crédito. -El monitoreo del crédito. -La recuperación del crédito.	Organizar expedientes de acuerdo al proceso del crédito.  Verificar el cumplimiento de las etapas del proceso de crédito.	Ordenado Responsable Habilidad de gestión de la información Trabajo en equipo. Analítico

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en XXX.	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de XXX	

# CRÉDITO Y FINANCIAMIENTO

## PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Realiza un reporte que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Cuadro con las diferentes definiciones del crédito.</li><li>- Línea de tiempo de la historia del crédito.</li><li>-Ensayo de la función social y económica del crédito.</li><li>-Infografía de los elementos del crédito.</li><li>-Flujograma del proceso de crédito.</li><li>-Ensayo de la función social y económica del crédito.</li><li>- Cálculos de intereses, cargos y comisiones.</li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Comprender los conceptos de crédito y financiamiento</li><li>2. Identificar los Elementos del crédito</li><li>3. Diferenciar los pasos del proceso de otorgamiento o declinación de un crédito.</li></ol>	<p>Ensayo Rubrica</p>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en XXX.	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de XXX	

## CRÉDITO Y FINANCIAMIENTO

### PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Tareas de investigación. Equipos colaborativos. Lectura asistida.	Equipo de cómputo Proyector Material audiovisual Pintarrón Impresos Herramientas y plataformas digitales.

### ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en XXX.	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de XXX	

## CRÉDITO Y FINANCIAMIENTO

### UNIDADES DE APRENDIZAJE

<b>1. Unidad de aprendizaje</b>	<b>II. Tipos de préstamos/créditos o financiamientos.</b>
<b>2. Horas Teóricas</b>	10
<b>3. Horas Prácticas</b>	20
<b>4. Horas Totales</b>	30
<b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b>	El alumno identificará los riesgos, tipos de financiamientos y formas de pago que se tienen en las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo para proporcionar el crédito adecuado a sus socios.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Análisis de riesgo de crédito.	Identificar la importancia que se tiene del riesgo al otorgar un crédito. -Concepto de riesgo. -Tipos de riesgo. -Evaluación del riesgo. -Nivel de riesgo. -Sujetos de crédito según el riesgo. -Solvencia moral y económica (5 "C")	Diferenciar los tipos de riesgos que se deben de analizar en el otorgamientos de un crédito.	Responsable Analítico Disciplinado Proactivo Organizado Trabajo colaborativo Habilidad de Gestión de obtener información
Tipos de crédito	Explicar los distintos tipos de crédito: - Personales. -Tarjeta de crédito. -Automotriz. -Comerciales. -Para Producción. -Revolventes. -Créditos Simples. -Crédito Prendario. -Habilitación o avío. -Refaccionario. -Hipotecario.	Determinar el tipo de financiamiento acorde a las características y necesidades del crédito.	Responsable Analítico Disciplinado Proactivo Organizado Trabajo colaborativo Entusiasta Habilidad de gestión de información

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en XXX.	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de XXX	

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Tablas de amortización del crédito	Reconocer los principales elementos de las tablas de amortización del crédito: -Tabla de amortización sobre saldos insolutos. (tipo alemán) -Tabla de amortización de pagos fijos (tipo francés) -Tabla de amortización (tipo americano). -Tabla de amortización de crédito hipotecario.	Calcular por medio de formulaciones, las diferentes formas de pago que se obtienen al combinar el capital, tiempo, interés y plazo	Responsable Analítico Disciplinado Proactivo Organizado Trabajo colaborativo Líder Entusiasta

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en XXX.	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de XXX	

# CRÉDITO Y FINANCIAMIENTO

## PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de un caso práctico, elaborar un reporte que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Análisis de los diferentes tipos de riesgos que existen en el otorgamiento de un crédito a un socio.</li><li>- Cuadro comparativo con las diferentes fuentes de financiamiento que existen en el mercado de las SOCAP que se puedan otorgar a un socio.</li><li>- Realizar en hojas de cálculo o plataforma digital, diferentes tipos de tablas de amortización para el otorgamiento de un crédito a un socio.</li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Comprender los diferentes tipos de riesgos que se tienen en el otorgamiento de un crédito.</li><li>2. Identificar los diferentes tipos de créditos que ofrecen las SOCAP a sus socios.</li><li>3. Analizar las diferentes tipos de tablas de amortización que se tienen en el otorgamiento de un crédito.</li><li>4. Identificar las fuentes de financiamiento en función de las necesidades del crédito.</li></ol>	<p>Casos prácticos Lista de cotejo</p>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en XXX.	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de XXX	

# CRÉDITO Y FINANCIAMIENTO

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Análisis de casos Equipos colaborativos Práctica en empresa	Equipo de cómputo Proyector Material audiovisual Pintarrón Impresos Plataformas y herramientas digitales

### ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
		X

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en XXX.	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de XXX	

## CRÉDITO Y FINANCIAMIENTO

### UNIDADES DE APRENDIZAJE

<b>1. Unidad de aprendizaje</b>	<b>III. Seguimiento del crédito.</b>
<b>2. Horas Teóricas</b>	10
<b>3. Horas Prácticas</b>	15
<b>4. Horas Totales</b>	25
<b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b>	El alumno reconocerá los principales instrumentos y procedimiento de seguimiento de un crédito, para el aseguramiento de la recuperación oportuna del monto del capital.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Instrumentos de pago	Identificar los principales instrumentos de garantía de pago para asegurar la recuperación del crédito. - Aval - Pagaré - Contrato. - Bienes muebles e Inmuebles (prenda y/o hipoteca)		Responsable Analítico Propositivo Disciplinado Organizado Trabajo colaborativo
El monitoreo del crédito	Enlistar las formas de monitorear de un crédito Describir el procedimiento para la visita de seguimiento del crédito. Identificar los factores a considerar para la reestructuración de créditos. Describir la importancia de la experiencia crediticia para el otorgamiento de futuros créditos.	Verificar la aplicación correcta para el fin que fue solicitado el crédito Detectar en forma oportuna la desviación del fin de su otorgamiento y disminuir un probable riesgo de incumplimiento del crédito.  Realizar inspección ocular de la aplicación de crédito. Elaborar el reporte de visita de seguimiento del crédito Detectar la necesidad de reestructuración del crédito	Responsable Analítico Disciplinado Organizado

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en XXX.	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de XXX	

# CRÉDITO Y FINANCIAMIENTO

## PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Elabora, a partir de un caso de estudio, un reporte de seguimiento de crédito que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Los principales instrumentos de garantía que se utilizan para asegurar la recuperación de un crédito.</li><li>- Estructura del proceso del monitoreo del crédito en base a reportes de visita ocular.</li><li>- Opinión referente a la experiencia crediticia</li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>1.- Identificar los principales instrumentos de aseguramiento en la devolución de un crédito.</li><li>2.- Comprender la importancia del seguimiento posterior al otorgamiento del crédito.</li><li>3.- Comprender la estructura del reporte de seguimiento de crédito</li></ol>	<p>Estudio de casos Rúbrica</p>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en XXX.	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de XXX	

# CRÉDITO Y FINANCIAMIENTO

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Equipos colaborativos Análisis de casos Lectura asistida	Equipo de cómputo Proyector Material audiovisual Pintarrón Impresos Plataformas y herramientas digitales

### ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en XXX.	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de XXX	

## CRÉDITO Y FINANCIAMIENTO

### CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

Capacidad	Criterios de Desempeño
Elaborar programas de ventas con base a la oferta de servicios crediticios para contribuir al logro de las metas institucionales.	<p>Diseña un programa de ventas para servicios crediticios que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Descripción de los productos o servicios</li> <li>- Mercado meta</li> <li>- Objetivos y metas</li> <li>- Recursos necesarios (financieros, materiales, humanos y tecnológicos)</li> <li>- Estrategias de venta</li> <li>- Medios de difusión y promoción</li> <li>- Presentación del Plan</li> <li>- Validación del plan</li> </ul>
Promover productos y servicios crediticios que se ajusten a las necesidades del cliente/socio para la captación de nueva cartera y contribuir al desarrollo económico.	<p>Integra portafolio de información de productos y servicios crediticios: folletos, casos de éxito, corridas financieras de ejemplo, catálogo de productos y servicios, videos, medios digitales, entre otros.</p> <p>Realiza la presentación de los productos y servicios crediticios, conforme al plan de ventas establecido exponiendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gama de servicios crediticios</li> <li>- Objetivos</li> <li>- Comparativo con la competencia</li> <li>- Ventajas (Certificaciones, reconocimiento, SGC)</li> <li>- Persuade utilizando técnicas de mercadotecnia</li> <li>- Presenta casos de éxito</li> <li>- Orienta la elección de crédito acorde a las características y necesidades del cliente/socio</li> <li>- Requisitos para la solicitud y otorgación del crédito</li> </ul>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en XXX.	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de XXX	

Capacidad	Criterios de Desempeño
<p>Evaluar las necesidades del cliente/socio y solvencia de pago con base en su información financiera y crediticia, y un estudio socioeconómico y de acuerdo al procedimiento establecido, para el otorgamiento del producto o servicio correspondiente.</p>	<p>Elabora un dictamen con el propósito de evaluar a los clientes/socios con base en:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión de base de datos de socios/clientes</li> <li>- Estudio socioeconómico</li> <li>- Pre análisis de información financiera y cumplimiento de requisitos del cliente/socio de acuerdo a las políticas y normatividad de la institución</li> <li>- Validación de la información previamente recopilada</li> <li>- Canalización al departamento correspondiente</li> </ul>
<p>Elaborar programas de ventas con base al portafolio de productos financieros complementarios para contribuir al logro de las metas institucionales y satisfacer las necesidades del cliente.</p>	<p>Diseña un programa de ventas para servicios complementarios que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Descripción del portafolio de productos o servicios</li> <li>- Mercado meta (considerando base los socios/cliente cautivos y potenciales)</li> <li>- Objetivos y metas</li> <li>- Recursos necesarios (financieros, materiales, humanos y tecnológicos)</li> <li>- Estrategias de venta</li> <li>- Medios de difusión y promoción</li> <li>- Presentación del Plan</li> <li>- Validación del plan</li> </ul>
<p>Ofertar productos y servicios financieros complementarios mediante acciones de asesoría financiera para cubrir las necesidades del cliente/socio, la captación de nueva cartera y optimizar sus operaciones financieras.</p>	<p>Integra portafolio de información de productos y servicios complementarios: folletos, casos de éxito, catálogo de productos y servicios, videos, medios digitales, entre otros.</p> <p>Realiza la presentación de los productos y servicios complementarios, conforme al plan de ventas establecido exponiendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gama de servicios y productos complementarios</li> <li>- Objetivos</li> <li>- Comparativo con la competencia</li> <li>- Ventajas (Certificaciones, reconocimiento, SGC)</li> <li>- Persuade utilizando técnicas de mercadotecnia</li> <li>- Presenta casos de éxito</li> <li>- Orienta la elección del producto o servicio complementario acorde a las características y necesidades del cliente/socio</li> <li>- Requisitos para la solicitud y otorgación del servicio o producto complementario</li> </ul>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en XXX.	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de XXX	

Capacidad	Criterios de Desempeño
<p>Colocar la venta de productos financieros complementarios mediante técnicas de ventas y negociación, a través de comunicación efectiva destacando las ventajas competitivas y beneficios de las instituciones de crédito y ahorro, para contribuir al logro de las metas institucionales.</p>	<p>Ejecuta un proceso de venta de servicios crediticios en el cual:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- contacta al cliente y se presenta</li> <li>- describe el objetivo por el cual se comunica</li> <li>- describe y ofrece los productos y servicios complementarios</li> <li>- integra el expediente del cliente/socio, de acuerdo al procedimiento y normatividad aplicable</li> <li>- analiza el cumplimiento de las condiciones y requisito para el producto o servicio complementario</li> <li>- informa el otorgamiento del producto o servicio</li> <li>- verifica la entrega del producto o servicio y lo documenta en un reporte que incluya: <ul style="list-style-type: none"> <li>- contratos de productos y servicios complementarios en un periodo dado</li> <li>- porcentaje de metas alcanzadas</li> <li>- satisfacción del cliente.</li> </ul> </li> </ul>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en XXX.	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de XXX	

## CRÉDITO Y FINANCIAMIENTO.

### FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

<b>Autor</b>	<b>Año</b>	<b>Título del Documento</b>	<b>Ciudad</b>	<b>País</b>	<b>Editorial</b>
<i>Sergio Murillo Soto</i>	<i>2020</i>	<i>Crédito: Una guía didáctica</i>	<i>León</i>	<i>México</i>	<i>Editorial Académica Española</i>
<i>R.P. Ettinger</i>	<i>S/F</i>	<i>Crédito y Cobranza</i>	<i>México</i>	<i>México</i>	<i>Compañía Editorial Continental.</i>
<i>Arturo Morales Castro</i>	<i>2014</i>	<i>Crédito y Cobranza</i>	<i>México</i>	<i>México</i>	<i>Grupo Editorial Patria</i>
<i>Glisvet Castillo</i>	<i>2021</i>	<i>Crédito y cobranza: Enfoque profesional</i>	<i>Caracas</i>	<i>Venezuela</i>	<i>Tercero en discordia</i>
<i>Ovelio José Hernández Novoa</i>	<i>2013</i>	<i>Gestión Efectiva de Crédito y Cobranza</i>	<i>México</i>	<i>México</i>	<i>Editorial EAE</i>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en XXX.	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de XXX	