

ASIGNATURA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

1. Competencias	Promover el ahorro y educación financiera, mediante acciones de capacitación y la oferta de productos de ahorro e inversión, para fomentar el crecimiento económico regional, y la cultura del ahorro y préstamo
2. Cuatrimestre	Tercero
3. Horas Teóricas	20
4. Horas Prácticas	40
5. Horas Totales	60
6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre	4
7. Objetivo de aprendizaje	El alumno diseñará e impartirá cursos básicos de educación financiera, considerando los ejes temáticos, sus elementos y la economía social, tanto en las SOCAPS como al público en general para el fortalecimiento del patrimonio personal y contribuir a difundir la importancia y utilidad de la educación financiera.

Unidades de Aprendizaje	Horas		
	Teóricas	Prácticas	Totales
I. Conceptos, antecedentes e importancia	4	4	8
II.- Ejes temáticos de la educación financiera	4	8	12
III. Escenarios y nuevas tecnologías	4	8	12
IV. Difusión de la Educación financiera	8	20	28
Totales	20	40	60

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

EDUCACIÓN FINANCIERA

UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de aprendizaje	I. Conceptos, antecedentes e importancia
2. Horas Teóricas	4
3. Horas Prácticas	4
4. Horas Totales	8
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno analizará los conceptos de la educación e inclusión financiera, así como el aprovechamiento de los servicios financieros que proporcionan los diferentes organismos del sistema financiero mexicano para brindar educación financiera.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Conceptos y antecedentes de la educación Financiera	Identificar los conceptos: -Educación -Educación financiera -Consciencia financiera: --Cómo se gana el dinero --Cómo se administra --Como se invierte --Cómo se puede ayudar a una persona con el dinero -Riqueza y desarrollo personal -Trazar la evolución histórica de la educación financiera a nivel global y nacional		Analítico Objetivo Observador Ético Trabajo en equipo Autodidacta Disciplinado Ordenado Organizado

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

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Inclusión financiera	Identificar: - Concepto de inclusión financiera - Acceso al sistema financiero - Uso de productos y servicios - Protección al usuario de servicios financieros	Reconocer los procesos de inclusión financiera, de acuerdo a las características de la población objetivo	Analítico Objetivo Observador Ético Trabajo en equipo Autodidacta Crítico Disciplinado Ordenado Organizado Razonamiento lógico

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

EDUCACIÓN FINANCIERA

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
Elaborará un reporte que contenga: Los procesos de inclusión financiera, tomando en consideración las características de la población objetivo	1. Identificar los conceptos y antecedentes de la educación financiera 2. Reconocer la estructura del sistema financiero mexicano 3.- Determinar los tipos de financiamiento, inversión y servicios de los organismos y dependencias del sistema financiero mexicano 4.- Reconocer los procesos de inclusión financiera	Ensayo Rubrica

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

EDUCACIÓN FINANCIERA

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Trabajos de investigación Lluvia de idea Lectura asistida	Equipo de computo Proyector Pintarrón Audiovisuales Medios electrónicos e impresos Software Internet

ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

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

EDUCACIÓN FINANCIERA

UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de aprendizaje	II. Ejes temáticos de la educación financiera
2. Horas Teóricas	4
3. Horas Prácticas	8
4. Horas Totales	12
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno distinguirá los ejes temáticos de la educación financiera y su utilidad, a fin de emplear sus elementos para el diseño de presupuestos personales.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Componentes de la educación financiera	Distinguir los conceptos relacionados con la educación financiera: - Ahorro - Inversión - Crédito - Seguros - Patrimonio personal - Ahorro para el retiro - Servicios financieros complementarios - Medidas de seguridad en materia financiera		Analítico Objetivo Observador Ético Trabajo en equipo Autodidacta Crítico Disciplinado Ordenado Organizado Razonamiento lógico
Aspectos fundamentales de los ejes temáticos	Identificar, de cada componente de la educación financiera: - la aplicación - Aspectos relevantes - Subclasificaciones - Recomendaciones y sugerencias		Analítico Objetivo Observador Ético Trabajo en equipo Autodidacta Crítico Disciplinado Ordenado Organizado Razonamiento lógico

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

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
La Educación Financiera y las finanzas personales	Identificar los conceptos de: -planificación financiera -Satisfacción de las necesidades -Metas financieras Describir el proceso de la elaboración de un presupuesto y la evaluación de las finanzas personales	Diseñar un presupuesto de ingresos y egresos de acuerdo a los recursos disponibles del usuario	Analítico Objetivo Observador Ético Trabajo en equipo Pensamiento estratégico Autodidacta Crítico Disciplinado Ordenado Organizado

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

EDUCACIÓN FINANCIERA

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
A partir de un caso dado, diseñar un presupuesto que incluya: - Identificación de necesidades - Planificación - Metas - Determinación de ingresos - Determinación de egresos - Conclusiones	1. Identificar los diferentes componentes o ejes temáticos de la educación financiera 2. Reconocer la aplicación, aspectos relevantes, subclaficiaciones, recomendaciones y sugerencias de los componentes de la educación financiera 3. Identificar el impacto de la educación financiera en la elaboración de presupuestos. 4. Reconocer la importancia de un presupuesto de ingresos y egresos en la educación financiera	Ejercicio práctico Lista de cotejo

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

EDUCACIÓN FINANCIERA

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Discusión de grupo Solución de problemas Análisis de caso	Equipo de cómputo Proyector Pintarrón Audiovisuales Medios electrónicos e impresos Software Internet

ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

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

EDUCACIÓN FINANCIERA

UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de aprendizaje	III. Escenarios y nuevas tecnologías
2. Horas Teóricas	4
3. Horas Prácticas	8
4. Horas Totales	12
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno identificará las fuentes de financiamiento e inversión y las innovaciones tecnológicas en materia financiera, para brindar educación financiera.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Financiamiento e inversión personal	Reconocer la utilidad y pertinencia de las siguientes fuentes de financiamiento e inversión y su uso personal: - Banca múltiple - Banca de desarrollo - Sociedades cooperativas de ahorro y préstamo - Economía social Reconocer las alternativas de financiamiento e inversión a partir de la educación financiera Identificar: -Tipos de crédito - Tipos de inversión - Tasas de interés - Comisiones - Instrumentos y formas de pago - Saldos mínimos - Función de intermediarios	Evaluar los tipos de financiamiento y las formas de inversión de acuerdo a la situación financiera del usuario	Analítico Objetivo Observador Ético Trabajo en equipo Autodidacta Crítico Disciplinado Ordenado Organizado Razonamiento lógico

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

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Innovaciones tecnológicas en materia financiera	Identificar la relación de la educación financiera con las innovaciones en materia financiera - Digitalización del sistema financiero --- Aplicaciones móviles --- Banca Net - Fintech --- - Herramientas de operación, medios de pago y transferencia nacional e internacional --- Comercio electrónico --- Spei --- CoDi		Analítico Objetivo Observador Ético Trabajo en equipo Autodidacta Crítico Disciplinado Ordenado Organizado Razonamiento lógico

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

EDUCACIÓN FINANCIERA

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
A partir de un caso de alternativas de financiamiento o inversión, elaborar un reporte que contenga: - Identificación y selección del organismo o institución financiera - Establecer el tipo de financiamiento o inversión - Determinar el Importe - Seleccionar tipo de interés - Establecer la forma y periodo de pago - Reconocer los saldos mínimos - Identificar los instrumentos tecnológicos aplicables.	1.Reconocer fuentes de financiamiento e inversión y su uso personal 2.Distinguir las alternativas de financiamiento e inversión 3.Reconocer los elementos tecnológicos aplicables	Lista de cotejo Estudio de casos

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

EDUCACIÓN FINANCIERA

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Análisis de caso Trabajos de investigación Equipo colaborativos	Equipo de computo Proyector Pintarron Audiovisuales Medios electrónicos e impresos Software Internet

ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

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

EDUCACIÓN FINANCIERA

UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de aprendizaje	IV. Difusión de la Educación financiera
2. Horas Teóricas	8
3. Horas Prácticas	20
4. Horas Totales	28
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno diseñará cursos básicos de capacitación en materia de educación financiera a partir de un diagnóstico de necesidades para promover la educación financiera.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Diagnóstico de necesidades de capacitación en materia de educación financiera	Reconocer la educación financiera y su relación con la calidad de vida Identificar la importancia: - De educar en materia financiera a la población en general - De la educación financiera en la economía social y solidaria - la consciencia financiera Identificar el proceso de un diagnóstico de necesidades de capacitación	Detectar necesidades de capacitación en educación financiera	Analítico Objetivo Observador Ético Trabajo en equipo Pensamiento estratégico Autodidacta Crítico Disciplinado Ordenado

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

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Estructura de cursos básicos en materia de educación financiera	Identificar la estructura fundamental de un curso: - Objetivo - Público meta - Evaluación diagnóstica - Contenido - Diseño y elaboración materiales de apoyo - Identificación de Recursos - Cronograma de actividades - Implementación - Evaluación	Diseñar cursos básicos de educación financiera tomando en consideración las necesidades de capacitación y el público meta	Analítico Objetivo Observador Ético Trabajo en equipo Pensamiento estratégico Autodidacta Crítico Disciplinado Ordenado Organizado

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

EDUCACIÓN FINANCIERA

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
A partir de un caso dado, diseña y presenta un curso básico para la difusión de la educación financiera que contenga: - Diagnóstico de necesidades de capacitación - Objetivo - Público meta - Evaluación diagnóstica - Contenido - Materiales de apoyo - Recursos - Cronograma de actividades - Forma de Implementación - Evaluación	1. Identificar el proceso de diagnóstico de necesidades de capacitación 1. Comprender la pertinencia de impartición de cursos sobre educación financiera 2. Identificar la estructura fundamental para un curso de capacitación 3. Diseñar un curso de capacitación	Estudio de casos Proyectos

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

EDUCACIÓN FINANCIERA

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Aprendizaje basado en proyectos Equipos colaborativos Análisis de casos	Equipo de cómputo Proyector Pintarrón Audiovisuales Medios electrónicos e impresos Herramientas y plataformas digitales Internet

ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

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

EDUCACIÓN FINANCIERA

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.	Diseña un programa de ventas para servicios crediticios que contenga: - Descripción de los productos o servicios - Mercado meta - Objetivos y metas - Recursos necesarios (financieros, materiales, humanos y tecnológicos) - Estrategias de venta - Medios de difusión y promoción - Presentación del Plan - Validación del plan
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.	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. Realiza la presentación de los productos y servicios crediticios, conforme al plan de ventas establecido exponiendo: - Gama de servicios crediticios - Objetivos - Comparativo con la competencia - Ventajas (Certificaciones, reconocimiento, SGC) - Persuade utilizando técnicas de mercadotecnia - Presenta casos de éxito - Orienta la elección de crédito acorde a las características y necesidades del cliente/socio - Requisitos para la solicitud y otorgación del crédito

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

Capacidad	Criterios de Desempeño
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.	Elabora un dictamen con el propósito de evaluar a los clientes/socios con base en: - Revisión de base de datos de socios/clientes - Estudio socioeconómico - Pre análisis de información financiera y cumplimiento de requisitos del cliente/socio de acuerdo a las políticas y normatividad de la institución - Validación de la información previamente recopilada - Canalización al departamento correspondiente
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.	Diseña un programa de ventas para servicios complementarios que contenga: - Descripción del portafolio de productos o servicios - Mercado meta (considerando base los socios/cliente cautivos y potenciales) - Objetivos y metas - Recursos necesarios (financieros, materiales, humanos y tecnológicos) - Estrategias de venta - Medios de difusión y promoción - Presentación del Plan - Validación del plan
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.	Integra portafolio de información de productos y servicios complementarios: folletos, casos de éxito, catálogo de productos y servicios, videos, medios digitales, entre otros. Realiza la presentación de los productos y servicios complementarios, conforme al plan de ventas establecido exponiendo: - Gama de servicios y productos complementarios - Objetivos - Comparativo con la competencia - Ventajas (Certificaciones, reconocimiento, SGC) - Persuade utilizando técnicas de mercadotecnia - Presenta casos de éxito - Orienta la elección del producto o servicio complementario acorde a las características y necesidades del cliente/socio - Requisitos para la solicitud y otorgación del servicio o producto complementario

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

Capacidad	Criterios de Desempeño
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.	Ejecuta un proceso de venta de servicios crediticios en el cual: - contacta al cliente y se presenta - describe el objetivo por el cual se comunica - describe y ofrece los productos y servicios complementario - integra el expediente del cliente/socio, de acuerdo al procedimiento y normatividad aplicable - analiza el cumplimiento de las condiciones y requisito para el producto o servicio complementario - informa el otorgamiento del producto o servicio - verifica la entrega del producto o servicio y lo documenta en un reporte que incluya: - contratos de productos y servicios complementarios en un periodo dado - porcentaje de metas alcanzadas - satisfacción del cliente.

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

EDUCACIÓN FINANCIERA

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial

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