

1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN			
MÓDULO	BANCA HIPOTECARIA		
Clave:			
Horas y créditos:	Teóricas: 32	Prácticas: 32	Estudio Independiente: 32
	Total de horas: 96		Créditos: 6
Tipo de módulo:	Teórico	Teórico-práctico X	Práctico
Competencia(s) del perfil de egreso que desarrolla o a las que aporta.	Desarrolla habilidades, analiza y crea estrategias para proponer soluciones de vivienda así como de admiración y gestión del capital humano, colocación y captación de recursos financieros en un escenario globalizado, lo cual hace de manera emprendedora e innovadora. Además que minimicen el riesgo y la incertidumbre en el manejo de los recursos financieros, conociendo las técnicas de administración estratégicas financieras, cobertura de riesgo y gestión patrimonial.		
Responsables de elaborar y/o actualizar el programa:	Mc Raymundo Octavio Viedas Quiroz		
Fecha de	Elaboración: 3 Marzo 2020	Actualización:	
2. PROPÓSITO			
Desarrolla habilidades, analiza y crea estrategias para proponer soluciones de adquisición, promoción administración financiera y de capital humano en un escenario globalizado, lo cual hace de manera emprendedora e innovadora, con la finalidad de apoyar la toma de decisiones y alternativas de financiamiento hipotecario, inversión, selección de portafolios y finanzas comerciales y personales con apego a las normas de conducta ética profesional.			
3. SABERES			
Teóricos:	Que el alumno comprenda las bases teóricas y prácticas de cómo analizar e interpretar el mercado y crédito de hipotecas, a formular estrategias de manera emprendedora e innovadora, que tenga el conocimiento de las leyes de seguridad social y financieras para la operación del negocio hipotecario e inmobiliario con la finalidad de apoyar la toma de decisiones para el público en general.		
Prácticos:	Que el alumno conozca y utilice distintos tipos de instrumentos y simuladores para analizar las diferentes estrategias financieras que aportara para el público en general.		
Actitudinales:	Que el alumno adquiera un razonamiento lógico y práctico, con visión comparada, sobre el funcionamiento de los mercados en México y el mundo en el ramo hipotecario e inmobiliario, para que lo trasmita al público en general.		
4. CONTENIDOS			
<ol style="list-style-type: none"> 1. La Hipoteca 2. Participantes En El Proceso De Crédito, Actividades De Participantes 3. Gama de Productos Hipotecarios 4. Esquemas De Instituciones Gubernamentales (INFONAVIT y FOVISSSTE) 5. Identificación del Cliente y Revisión del Perfil 6. Proceso Hipotecario (1ª Etapa, 2ª Etapa, 1. Avalúo 2. Notaría) 7. Desarrollo de habilidades en la gestión de ventas 8. Tipos De Cliente Sujetos De Crédito, Perfilamiento del Cliente 9. Tasas De Interés, Corrida Financiera Hipotecaria 10. Capacidad De Pago, Buró de Crédito 11. Documentos Básicos Del Cliente Para Inicio De Solicitud, Documentación Necesaria Del Inmueble 12. Seguros y Comisiones 13. Créditos puente y Fideicomisos en garantía 			

5. ACTIVIDADES PARA DESARROLLAR LAS COMPETENCIAS

Actividades del docente:

Presenta el programa de estudios y la planeación didáctica a los estudiantes.
 Establecer las normas de conducta durante la clase.
 Exponer los contenidos teóricos fundamentales de los temas.
 Utilizar material audiovisual como apoyo a la docencia y para incentivar la participación.
 Preparar material e implementar estrategias que permitan alcanzar los propósitos del curso.
 Resolver problemas aplicados al ámbito de la economía, las finanzas, mercado inmobiliario, recursos humanos y materiales.
 Plantear problemas prácticos.
 Plantear situaciones reales en la operación y gestión diaria en el mercado hipotecario e inmobiliario
 Asesor a los alumnos durante el proceso de aprendizaje y del desarrollo sus trabajos.
 Propiciar la exposición de temas individuales o en equipo.

Actividades del estudiante:

Asistir puntualmente a todas las clases programadas.
 Cumplir en tiempo y forma con las actividades encomendadas.
 Solucionar problemas para la integración del aprendizaje de las matemáticas.
 Participar activa y críticamente en el proceso de enseñanza-aprendizaje.
 Demostrar su nivel de captación de conocimientos.

6. EVALUACIÓN DE LAS COMPETENCIAS

6.1. Evidencias de aprendizaje	6.2. Criterios de desempeño	6.3. Calificación y acreditación
Tareas y trabajos	Resolver los problemas asignados y entregar los trabajos en medios electrónicos en la fecha señalada. Calidad, limpieza, orden en la solución de ejercicios sobre problemas tratados.	20%
Exámenes parciales	Confirmar a través de este, el nivel de conocimientos obtenidos. Calidad, limpieza, orden en la solución de ejercicios sobre problemas tratados.	30% Se aplicarán 3 exámenes parciales, los cuales serán promediados.
Examen final.	Confirmar a través de este, el nivel de conocimientos obtenidos. Calidad, limpieza, orden en la solución de ejercicios sobre problemas tratados.	50%
Participaciones		También se tomará en cuenta la asistencia, participación y el comportamiento en clase.
Asistencia.	Asistir puntualmente a todas las clases programadas, la cual será tomada al inicio de la clase. Retardo , Se permitirá entrar al aula una vez iniciada la clase hasta con un margen de 10 minutos.	El alumno deberá contar con al menos el 80% de las asistencia para acreditar la materia y/o tener derecho a examen ordinario.

6.4. Medios de registro y medición de las evaluaciones

Lista de asistencia, registro de calificaciones, lista de cotejo, carpeta docente.

7. FUENTES DE INFORMACIÓN

Bibliografía básica

Mansell Carsten, Catherine (1994); Las Nuevas Finanzas en México; México, Edit. ITAM-IMEF, México.

Mishkin, Frederic S. (2014); Moneda, banca y mercados financieros; Mexico, 10ma edición Pearson Educación

Bibliografía complementaria

Sociedad Hipotecaria Nacional

Política Nacional de Vivienda

Ley orgánica de Sociedad Hipotecaria

Ley del IMSS

Ley del Infonavit

Ley del Fovissste

Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito

LEY DE LA COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES

LEY DE PROTECCIÓN AL AHORRO BANCARIO

MANUAL DE PREVENCIÓN DE LAVADO DE DINERO

Rudolf Hilferding, El capital financiero (1971), Editorial de ciencias sociales, instituto Cubano del libro

Sun Tzu, El arte de la guerra (1994), Colofon S.A. Mexico DF

8. PERFIL DEL PROFESOR

El profesor deberá contar con una sólida preparación académica en las ciencias formales, preferentemente de carreras tales como ingeniería, matemáticas, economía, Finanzas, actuaría, normal superior en ciencias lógico-matemáticas. El nivel mínimo de estudios: Maestría, preferentemente haber cursado una maestría en el área económico-administrativa.

Experiencia profesional: Práctica docente continua, impartiendo materias afines, preferentemente con estudios de didáctica y pedagogía, experiencia laboral en el medio financiero