


**TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN
DESARROLLO DE NEGOCIOS ÁREA SERVICIOS
POSVENTA AUTOMOTRIZ
EN COMPETENCIAS PROFESIONALES**

ASIGNATURA DE LEGISLACIÓN COMERCIAL

1. Competencias	Administrar el proceso de comercialización de productos y servicios a partir del diagnóstico de mercado, estrategias de venta y herramientas administrativas, con la finalidad de satisfacer las necesidades del cliente, para contribuir a la competitividad y posicionamiento nacional e internacional de la organización.
2. Cuatrimestre	Tercero
3. Horas Teóricas	44
4. Horas Prácticas	31
5. Horas Totales	75
6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre	5
7. Objetivo de Aprendizaje	El alumno distinguirá la estructura y aplicación de la normatividad en materia comercial, a partir de su análisis para realizar las actividades mercantiles de la empresa.

Unidades de Aprendizaje	Horas		
	Teóricas	Prácticas	Totales
I. Legislación comercial	13	12	25
II. Generalidades del comercio internacional	13	7	20
III. Marco legal del comercio internacional	18	12	30
Totales	44	31	75


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

LEGISLACIÓN COMERCIAL


UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de Aprendizaje	I. Legislación comercial
2. Horas Teóricas	13
3. Horas Prácticas	12
4. Horas Totales	25
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno distinguirá el marco jurídico mercantil para la realización de actos de comercio concretos.


Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Clasificación del Derecho	Identificar el concepto de derecho, su clasificación y su importancia. - Derecho Público - Derecho Privado - Derecho Social Diferenciar los términos de derecho Internacional privado y derecho Internacional Público.		Asertivo Disciplinado Crítico Analítico Congruente Ético

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Actos de Comercio de las Personas Físicas y Morales	Identificar los atributos de las personas físicas y morales. Identificar los actos de comercio.		Asertivo Disciplinado Crítico Analítico Congruente Ético
Sociedades Mercantiles	Definir el concepto de sociedad mercantil. Identificar los tipos de sociedades mercantiles, sus características y procedimiento de constitución legal: - Sociedad Anónima - Sociedad en Comandita Simple - Sociedad en Comandita por Acciones. - Sociedad en Nombre Colectivo - Sociedad de Responsabilidad Limitada - Sociedad Cooperativa - Sociedad por Acción Simplificada		Asertivo Disciplinado Crítico Analítico Congruente Ético

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Títulos y Operaciones de Crédito	<p>Definir el concepto, clases y características de los títulos y operaciones de crédito:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Tipos de letra de cambio -Pagaré -Tipos de cheque <p>Identificar los tipos de endoso:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Procuración -Propiedad -Garantía o Prenda 	Requisitar los títulos y operaciones de crédito según sus características y su endoso.	<p>Asertivo</p> <p>Disciplinado</p> <p>Crítico</p> <p>Analítico</p> <p>Congruente</p> <p>Ético</p>
Contratos Mercantiles	<p>Definir el concepto de contrato.</p> <p>Explicar los contratos mercantiles y civiles.</p> <p>Identificar los contratos mercantiles, sus características y obligaciones de las partes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comisión - Depósito - Préstamo - Compraventa - Permuta - Consignación - Transporte Terrestre 	Determinar los elementos de un contrato mercantil y las obligaciones de las partes.	<p>Asertivo</p> <p>Disciplinado</p> <p>Crítico</p> <p>Analítico</p> <p>Congruente</p> <p>Ético</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

LEGISLACIÓN COMERCIAL

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Integrar un portafolio que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none">- Cuadro sinóptico de la clasificación del derecho- Actas constitutivas- Título de crédito- Contrato mercantil	<ol style="list-style-type: none">1. Comprender el concepto de derecho y su clasificación.2. Comprender los actos de comercio aplicables a las personas físicas y morales.3. Identificar las características y elementos de las Sociedades Mercantiles.4. Analizar los elementos de los instrumentos de crédito, así como su endoso.5. Identificar las características de los contratos mercantiles y las obligaciones de las partes.	<p>Portafolio de evidencias</p> <p>Lista de cotejo</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


LEGISLACIÓN COMERCIAL

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Realización de trabajos de investigación Equipos Colaborativos Análisis de casos	Pintarrón Impresos Internet PC Cañón

ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

LEGISLACIÓN COMERCIAL


UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de Aprendizaje	II. Generalidades del comercio internacional
2. Horas Teóricas	13
3. Horas Prácticas	7
4. Horas Totales	20
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno identificará la importancia de los convenios, acuerdos y tratados internacionales para detectar oportunidades comerciales.


temas	Saber	Saber hacer	Ser
-------	-------	-------------	-----

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

temas	Saber	Saber hacer	Ser
Fundamentos de Comercio internacional	<p>Definir el concepto de comercio internacional.</p> <p>Comprender la importancia del comercio internacional.</p> <p>Identificar las instancias gubernamentales nacionales reguladoras del comercio:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Secretaría de Hacienda y Crédito Público - Secretaría de Economía - Pro México - Instituciones Financieras <p>Identificar las instancias internacionales reguladoras del comercio:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organización Mundial del Comercio - Organización Mundial de Aduanas - Fondo Monetario Internacional - Banco Mundial 		<p>Analítico</p> <p>Observador</p> <p>Crítico</p> <p>Ético</p> <p>Congruente</p> <p>Investigador</p> <p>Proactivo</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


temas	Saber	Saber hacer	Ser
Convenios, acuerdos y tratados comerciales en México	<p>Identificar las características y finalidad de los convenios, acuerdos y tratados comerciales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estructura - Partes que lo integran - Derechos y obligaciones <p>Identificar los convenios, acuerdos y tratados establecidos en el comercio internacional vigentes acordes al Diario Oficial de la Federación.</p>	<p>Detectar oportunidades de negocio tomando en cuenta los convenios, acuerdos y tratados.</p>	<p>Analítico Observador Crítico Ético Congruente Investigador Proactivo</p>
Programas de fomento al comercio internacional	<p>Identificar los programas de fomento al comercio internacional, plazos y sus requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Federales - Estatales 	<p>Seleccionar programas de fomento al comercio internacional.</p>	<p>Analítico Observador Crítico Ético Congruente Investigador Proactivo</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

CALIDAD

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Presentar un portafolio que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Detección de oportunidad de negocio - Justificación del país seleccionado conforme al convenio, acuerdo o tratado - Instancias gubernamentales nacionales e internacionales que atienden a la necesidad comercial programas de fomento a la exportación. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender el concepto de comercio internacional y su importancia. 2. Identificar las instancias nacionales e internacionales en materia de comercio. 3. Distinguir los convenios, acuerdos y tratados internacionales de México con otros países y sus características. 4. Identificar los requisitos de los programas de apoyo al fomento del comercio exterior. 	<p>Portafolio de evidencias</p> <p>Lista de cotejo</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


LEGISLACIÓN COMERCIAL

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Discusión en grupo Realización de trabajos de investigación Análisis de casos	Pintarrón Impresos Internet PC Cañón

ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

LEGISLACIÓN COMERCIAL


UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de Aprendizaje	III. Marco legal del comercio internacional
2. Horas Teóricas	18
3. Horas Prácticas	12
4. Horas Totales	30
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno distinguirá la normatividad en materia de comercio internacional para su aplicación en la comercialización de productos.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Ley de Comercio Exterior	Identificar las disposiciones generales de la Ley de Comercio Exterior vigente. Comprender la importancia de la aplicación de la ley de Comercio Exterior, sus diferentes casos y aplicaciones.	Determinar aplicación de la Ley de Comercio Exterior en situaciones dadas.	Analítico Observador Crítico Ético Congruente Trabajo en equipo Honesto Responsable Propositivo Investigador
Ley Aduanera	Identificar las disposiciones generales de la Ley Aduanera vigente. Comprender la importancia de la aplicación de la ley Aduanera en las diferentes operaciones de comercio internacional.	Determinar aplicación de la Ley Aduanera de un producto en situaciones dadas.	Analítico Observador Crítico Ético Congruente Trabajo en equipo Honesto Responsable Propositivo Investigador

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Leyes de carácter Fiscal	<p>Identificar las leyes fiscales aplicables al comercio internacional vigentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Código Fiscal de la Federación - Ley del Impuesto sobre la Renta - Ley del Impuesto al Valor Agregado - Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (LIGIE). <p>Identificar los tipos de impuestos que aplican al comercio exterior.</p>		<p>Analítico Observador Crítico Ético Congruente Trabajo en equipo Honesto Responsable Propositivo Investigador</p>
Regulaciones y restricciones arancelarias y no arancelarias	<p>Identificar las regulaciones arancelarias y no arancelarias aplicables a productos de acuerdo a la clasificación de estos en la LIGIE.</p>		<p>Analítico Observador Crítico Ético Congruente Trabajo en equipo Honesto Responsable Propositivo Investigador</p>
Normas Oficiales Nacionales e Internacionales aplicables al comercio exterior	<p>Identificar las Normas Nacionales e internacionales vigentes aplicables al producto por importar o exportar.</p>		<p>Analítico Observador Crítico Ético Congruente Trabajo en equipo Honesto Responsable Propositivo Investigador</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

LEGISLACIÓN COMERCIAL

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
A partir de un caso, elaborar un informe que contenga: a) Los ordenamientos legales en materia de comercio internacional b) Legislación aplicable y su justificación	1. Comprender el marco de aplicación de la Ley de Comercio Exterior. 2. Comprender el marco de aplicación de la Ley Aduanera. 3. Identificar las contribuciones fiscales que aplican al comercio exterior. 4. Comprender las normas oficiales mexicanas que aplican al comercio exterior.	Informe Lista de cotejo

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


LEGISLACIÓN COMERCIAL

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Discusión en grupo Realización de trabajos de investigación Análisis de casos	Pintarrón Impresos Internet PC Cañón

ESPACIO FORMATIVO


Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

LEGISLACIÓN COMERCIAL

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


Capacidad	Criterios de Desempeño
Realizar investigaciones de mercado nacionales e internacionales mediante un análisis del entorno y el uso de métodos cuantitativos y cualitativos, para la toma de decisiones comerciales	Presenta un informe de la investigación de mercados que contenga: <ul style="list-style-type: none"> - Resumen Ejecutivo - Planteamiento de la Investigación (problema, objetivo, hipótesis, metodología de la investigación, propuesta técnica, instrumento para la recolección de información) - Recolección y tratamiento de datos - Análisis e Interpretación de Resultados - Conclusiones y Recomendaciones
Formular ideas de negocios nacionales e internacionales a través de la metodología de proyectos de negocios, para aprovechar las oportunidades detectadas	Presenta un anteproyecto a nivel perfil que contenga: <ul style="list-style-type: none"> Resumen Ejecutivo Definición del bien o servicio Análisis de Mercado Análisis Técnico: <ul style="list-style-type: none"> -organizacional, -legal, - producción, -impacto ambiental Análisis Financiero Análisis de pre factibilidad Conclusiones

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


LEGISLACIÓN COMERCIAL

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Dávalos Mejía, Carlos Felipe	(2012)	<i>Títulos y Operaciones de Crédito</i>	México	México	Oxford University Press ISBN: 9786074262025
Maubert Viveros, Claudio	(2013)	<i>Comercio Internacional Aspectos Operativos, Administrativos y Financieros</i>	México	México	Trillas ISBN: 9786071723185
Jerez Riesco Jose Luis	(2011)	<i>Comercio Internacional</i>	México	México	Porrúa ISBN: 9788473567916
Sariñana Olavarría, Enrique.	(2013)	<i>Derecho Mercantil</i>	México	México	Trillas ISBN: 9786071726094
Mangas López Víctor Eduardo	(2013)	<i>Introducción al Derecho Empresarial</i>	México	México	Trillas ISBN: 9786071715210
No Aplica	Vigente	Código de Comercio	México	México	No Aplica
No Aplica	Vigente	Código Fiscal de la Federación	México	México	No Aplica
No Aplica	Vigente	<i>Ley Aduanera</i>	México	México	No Aplica
No Aplica	Vigente	<i>Ley de Comercio Exterior</i>	México	México	No Aplica

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
No Aplica	Vigente	<i>Ley de Impuesto Sobre la Renta</i>	México	México	No Aplica
No aplica	Vigente	<i>Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación</i>	México	México	No aplica
No aplica	Vigente	<i>Ley General de Sociedades Mercantiles</i>	México	México	No aplica
No aplica	Vigente	<i>Ley de impuesto al Valor Agregado</i>	México	México	No aplica
No aplica	Vigente	<i>Reglas Generales y Criterios de Carácter General en materia de Comercio Exterior</i>	México	México	No aplica

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	