

SOLICITUD DE ACCESO A INFORMACIÓN PÚBLICA / EJERCICIO DE DERECHOS A.R.C.O.

Tipo de Solicitud:

Información Pública

Número de folio de la solicitud:

107152018

Datos Generales:

CARLOS PEREZ

Solicitante o razón social:

Representante legal:

Domicilio:

Medio de acceso a la información:

Impresión tamaño carta blanco y negro - Con costo-

Unidad de Transparencia que conocerá la solicitud:

Unidad de Transparencia de la Universidad Tecnológica de
Chihuahua

Descripción de la información solicitada:

CUAL ES LA SECUENCIA DIDÁCTICA utilizada por la
Universidad Tecnológica de Chihuahua, para la impartición
de la materia LEGISLACIÓN COMERCIAL, en la carrera de
DESARROLLO DE NEGOCIOS.

Otros datos para facilitar su localización

UTCH, campus chihuahua

Se le comunica que conforme a los artículos 55 y 136 de la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública del Estado de Chihuahua, que si el Solicitante no está satisfecho con la respuesta obtenida, podrá presentar recurso de revisión ante el Organismo Garante o ante la Unidad de Transparencia del Sujeto Obligado, dentro de los quince días hábiles siguientes a la fecha de notificación de la respuesta.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 45 de la LTAIP se le proporciona el número de folio de la Solicitud de Información Pública, con el cual podrá dar seguimiento a su trámite.

Dado que la Solicitud de Acceso a la Información Pública fue capturada y registrada en la Plataforma Nacional, notifico a usted el acuse de recibo del folio 107152018 que corresponde a su solicitud y el plazo de respuesta aplicable, lo anterior con fundamento en el artículo 45, Segundo Párrafo de la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública del Estado de Chihuahua.

ACUSE

No. de Oficio **AG/252/2018**
ASUNTO: información para INFOMEX
Chihuahua, Chih., a 19 de septiembre de 2018

MES. MARÍA MAGDALENA CAMPOS QUIROZ
SECRETARIA ACADÉMICA
PRESENTE.-

Sirva la presente para enviarle un cordial saludo.

Por medio del presente le informo que se ha recibido mediante el sistema INFOMEX del Instituto Chihuahuense para la Transparencia y Acceso a la Información Pública, solicitud de información, misma que se anexa al presente oficio para su atención, con número de folio: 107152018, a nombre de CARLOS PÉREZ, quien solicita: **"CUAL ES LA SECUENCIA DIDÁCTICA utilizada por la Universidad Tecnológica de Chihuahua, para la impartición de la materia LEGISLACIÓN COMERCIAL, en la carrera de DESARROLLO DE NEGOCIOS"**.

Así mismo le comento que la fecha límite para recibir la información requerida, es el día 08 de octubre del presente año. Lo anterior a fin de brindarnos la posibilidad de enviar la información en tiempo y forma al organismo mencionado.

Sin más por el momento quedo de Usted, agradeciéndole de antemano la atención que presta al presente.

ATENTAMENTE
"PENSAR Y CREAR PARA SERVIR"


LIC. SONIA IVETTE MIRELES ORTIZ
ENCARGADA DE ABOGADO GENERAL
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE CHIHUAHUA

UTCH **UNIVERSIDAD**
TECNOLÓGICA DE
CHIHUAHUA

19 SEP 2018

SECRETARÍA
ACADÉMICA

"2018, Año del Centenario del Natalicio de José Fuentes Mares" y "2018, Año de la Familia y los Valores"

No. de Oficio SA/204/2018

ASUNTO: Respuesta a Of. AG/252/2018

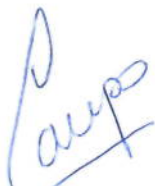
Chihuahua, Chih., a 01 de octubre de 2018.

LIC. SONIA IVETTE MIRELES ORTÍZ
ENCARGADA DE ABOGADO GENERAL
PRESENTE

Me es grato enviarle un cordial saludo, así mismo me permito dar contestación al oficio AG/252/2018 con fecha del 19 de septiembre del año en curso, respecto a la solicitud recibida mediante el sistema INFOMEX del Instituto Chihuahuense para la Transparencia y Acceso a la Información Pública, dicha información será enviada el día de hoy por el Dr. Edmundo José Aguirre Avilés, director de la carrera de Desarrollo de Negocios.

Agradezco de antemano su atención y sin más por el momento quedo de usted.

ATENTAMENTE
"PENSAR Y CREAR PARA SERVIR"



MES. MARÍA MAGDALENA CAMPOS QUIROZ
SECRETARIA ACADÉMICA

UTCH
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE CHIHUAHUA
SECRETARÍA ACADÉMICA

UTCH
Universidad Tecnológica
de Chihuahua

01 OCT 2018
1:20 pm
Abogado General
Recibido

cc. Dr. Edmundo José Aguirre Avilés Director de la carrera de Desarrollo de Negocios
Archivo.-



SEP
SECRETARÍA DE
EDUCACIÓN PÚBLICA

"2018, Año del Centenario del Natalicio de José Fuentes Mares" y "2018, Año de la Familia y los Valores"

Av. Montes Americanos No. 9501, Sector 35, C.P. 31216, Chihuahua, Chih.
Tel. (614) 432-2000 Ext. 1159
www.utch.edu.mx

UTP
COORDINACIÓN GENERAL DE UNIVERSIDADES
TECNOLÓGICAS Y POLITÉCNICAS

No. de Oficio DN/120/2018

ASUNTO: Información solicitada.

Chihuahua, Chih., 01 de octubre de 2018.

LIC. SONIA IVETTE MIRELES ORTÍZ.
ENCARGADA DE ABOGADO GENERAL.
P R E S E N T E.

A fin de dar cumplimiento a la solicitud recibida mediante el sistema INFOMEX del Instituto Chihuahuense para la transparencia y Acceso a la Información Pública, envío la información solicitada.

Sin más por el momento quedo de usted, no sin antes enviarle un cordial saludo.

ATENTAMENTE

"PENSAR Y CREAR PARA SERVIR"

UTCH
Universidad Tecnológica
de Chihuahua

**DIRECCIÓN DE DESARROLLO
DE NEGOCIOS E INGENIERÍA EN DESARROLLO
E INNOVACIÓN EMPRESARIAL**

DR. EDMUNDO JOSÉ AGUIRRE AVILÉS.
**DIRECTOR DE LA CARRERA DE DESARROLLO
DE NEGOCIOS E INGENIERÍA EN DESARROLLO
E INNOVACIÓN EMPRESARIAL.**

C.c.p. M.E.S. María Magdalena Campos Quiroz / Secretaria Académica

**EJAA/rerz



SEP
SECRETARÍA DE
EDUCACIÓN PÚBLICA

"2018. Año del Centenario del Natalicio de José Fuentes Mares" y "2018, Año de la Familia y los Valores"

Av. Montes Americanos No. 9501, Sector 35, C.P. 31216, Chihuahua, Chih.
Tel. (614) 432-2000 Ext. 1159
www.utch.edu.mx

UTP
COORDINACIÓN GENERAL DE UNIVERSIDADES
TECNOLÓGICAS Y POLITÉCNICAS



Universidad Tecnológica
de Chihuahua

FORMATO PARA ELABORACIÓN DE SECUENCIAS DIDÁCTICAS POR COMPETENCIAS

null

Grados:

Turnos:

Clave:

7002

Plan de estudios:

LEGISLACIÓN COMERCIAL

CARÁTULA

1 de 15

ASIGNATURA: LEGISLACIÓN COMERCIAL

PERIODO:

May-Ago-18

HORAS TEORÍA: 44

HORAS TOTALES: 75

HORAS PRÁCTICA: 31

HORAS SEMANA: 5

PROFESORE(S): M.A.M. PERLA CRISTINA CORDOVA VILLEGAS
DR. HECTOR AYAX MACIAS MORALES
JORGE ALBERTO DURAN PAYAN

GRUPO(S):

OBJETIVO DE LA ASIGNATURA:

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.

COMPETENCIA(S):

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.

PROYECTO INTEGRADOR DE LA ASIGNATURA (SI APLICA):

El alumno aplicará la normatividad en materia comercial a su proyecto.



Universidad Tecnológica
de Chihuahua

FORMATO PARA ELABORACIÓN DE SECUENCIAS DIDÁCTICAS POR COMPETENCIAS

null

LEGISLACIÓN COMERCIAL

Grados:

Turnos:

ISTEMA DE EVALUACIÓN UNIDAD 1

2 de 15

NOMBRE DE LA UNIDAD:

Legislación comercial

PONDERACIÓN DE LA UNIDAD:

33 %

PERIODO EN SEMANAS (REAL):

6

Resultado de aprendizaje	Criterios	Nivel de complejidad	Evidencias	Tipo Eval	Ponderación	Instrumento
Comprender - Agrupar un portafolio que incluya: - Cuadro sinóptico de la clasificación del derecho - Sociedades constitutivas. - Título de crédito - Contrato mercantil	Comprender 1. Comprender el concepto de derecho y su clasificación. Identificar 3. Identificar las características y elementos de las Sociedades Mercantiles. - Sociedad de Responsabilidad Limitada - Sociedad Cooperativa - Sociedad por Acción Simplificada	1	Cuadro de derecho y su clasificación	Heteroevaluación	10	Lista de cotejo
		1	Registro de desempeño de exposición... Los alumnos por equipos investigan y exponen un tipo de sociedad mercantil. Portafolios de integrar un portafolio, con información de la empresa que incluya:	Heteroevaluación Coevaluación	30 15	Escala estimativa Guía de observación (lista para observar el
	Analizar . Analizar los elementos de los instrumentos de crédito, así como su endoso.	2	Portafolios que contenga... clases y características de los títulos y operaciones de crédito. - Tipos de letra de cambio	Heteroevaluación	10	Escala estimativa
	Identificar Identificar las características de los contratos mercantiles y las obligaciones de las partes.	1	Documentación de una investigación de los contratos mercantiles y civiles con ejemplos. Respuestas de cuestionario objetivo... Identificar las características de los contratos mercantiles y las obligaciones de las partes.	Heteroevaluación	20 10	Prueba objetiva (reactivos: falso o Escala estimativa
Comprender 2. Comprender los actos de comercio aplicables a las personas físicas y morales.		1	Cuadro de Características de los actos de comercio	Heteroevaluación	5	Lista de cotejo

FORMATO PARA ELABORACIÓN DE SECUENCIAS DIDÁCTICAS POR COMPETENCIAS

null

Grados:
 Turnos:
 LEGISLACIÓN COMERCIAL

UNIDAD TEMÁTICA:	HORAS TEORÍA:	HORAS PRÁCTICA:	HORAS TOTALES:
Legislación comercial	44	31	75
ABER SABER: entificar el concepto de derecho, su clasificación y su importancia . Derecho Público Derecho Privado Derecho Social ferenciar los términos de derecho Internacional privado y derecho Internacional Público. entificar los atributos de las personas físicas y morales . entificar los actos de comercio.	SABER HACER: Requisitar los títulos y operaciones de crédito según sus características y su endoso. Determinar los elementos de un contrato mercantil y las obligaciones de las partes.	SABER SER: Asertivo Disciplinado Crítico Analítico Congruente Ético	
entificar el concepto de sociedad mercantil .			

FORMATO PARA ELABORACIÓN DE SECUENCIAS DIDÁCTICAS POR COMPETENCIAS

null

Grados:
Turnos:

LEGISLACIÓN COMERCIAL

APERTURA

Estrategia	Modalidad	Actividad(es) de enseñanza	Actividad(es) de aprendizaje	Recursos
ejercicios exploratorios (Nivel I)	Plenaria (grupo completo)	Se inicia la clase plenaria con una breve explicación del DERECHO y su importancia, se les cuestiona si alguna vez ellos han realizado trámites legales y que fue lo que hicieron. Se pregunta sobre quienes han trabajado y si lo han hecho por algún tipo de contrato, se les cuestiona también si recuerdan algún artículo de la constitución Mexicana.	El alumno según el conocimiento que tengan dan respuesta a las preguntas.	Pizarrón y lista de asistencia Cuestionario diagnóstico
mapa sinóptico (Nivel I y II)	Individual	El maestro pide al alumno que de manera individual elaboren un cuadro sinóptico sobre las características de los actos de comercio.	El alumno, manera individual, elaboran un cuadro sinóptico sobre las características de los actos de comercio CRITERIO 1	Lista de cotejo
ase. Magistral	Plenaria (grupo completo)	El profesor presenta el material del tema teórico de el Derecho y su clasificación, así también se realiza preguntas a los estudiantes para generar la reflexión de lo mostrado en las presentaciones de power point.	El alumno atiende a la explicación del profesor y participa dando repuestas a las preguntas realizadas por el profesor. CRITERIO 1	Presentación PPT Pantalla.
análisis de material audiovisual (Nivel I)	Plenaria (grupo completo)	El profesor presenta los temas de la unidad en una presentación de power point, en la cual se da la interacción con los alumnos, por medio de preguntas, y ejercicios de vocabulario.	Los alumnos interactúan con el profesor mientras el guía la clase, contestan preguntas y conceptos de vocabulario.	Presentación unidad 1

FORMATO PARA ELABORACIÓN DE SECUENCIAS DIDÁCTICAS POR COMPETENCIAS

null

Grados:

Turnos:

LEGISLACIÓN COMERCIAL

PERTURA

Estrategia	Modalidad	Actividad(es) de enseñanza	Actividad(es) de aprendizaje	Recursos
crítica expositiva.	Plenaria (grupo completo)	maestro proporciona al alumno el material sobre: las características y elementos de las Sociedades Mercantiles. - Sociedad de Responsabilidad Limitada - Sociedad Cooperativa - Sociedad por Acción. Simplificada CRITERIO 3. El maestro proporciona al alumno el material sobre: las características y elementos de las Sociedades Mercantiles. - Sociedad de Responsabilidad Limitada - Sociedad Cooperativa - Sociedad por Acción. Simplificada	El alumno preparará exposiciones del tema; el maestro facilitará información a los alumnos, Registro de desempeño de exposición... Los alumnos por equipos investigan y exponen un tipo de sociedad mercantil. CRITERIO 3	Presentación; Registro de desempeño de exposición; Escala estimativa pantalla y computadora
cuestionario como ejercicio o evaluación del conocimiento (Nivel 1)	Individual	aplica el cuestionario objetivo. CRITERIO 4. El profesor	Los alumnos responde el cuestionario.	Cuestionario objetivos
cuestionario como ejercicio o evaluación del conocimiento (Nivel 1)	Individual	El maestro solicita a los alumnos contestar un cuestionario diagnóstico para identificar el conocimiento previo.	Los alumnos contestan de manera individual el cuestionario diagnóstico.	Cuestionario diagnóstico.

SARROLLO

Estrategia	Modalidad	Actividad(es) de enseñanza	Actividad(es) de aprendizaje	Recursos
ego de roles (Nivel III)	Pequeños grupos / equipos	CRITERIO 5. El profesor explica los contratos mercantiles y civiles y sus requisitos. Una vez que se da la explicación se solicita a los alumnos el actuar y realizar un Contrato Mercantil y Civil.	Los alumnos por medio de una simulación asume el rol de cada uno de los sujetos de contrato y realizan en equipo una simulación de roles.	Contratos mercantiles y civiles

null

Grados:

Turnos:

LEGISLACIÓN COMERCIAL

DESARROLLO

Estrategia	Modalidad	Actividad(es) de enseñanza	Actividad(es) de aprendizaje	Recursos
rendizaje por proyectos (APP) (Nivel III)	Plenaria (grupo completo)	El maestro presenta el material del tema para las Características y elementos de las Sociedades Mercantiles. - Sociedad de Responsabilidad Limitada - Sociedad Cooperativa - Sociedad por Acción Simplificada CRITERIO 3	Los alumnos integrarán un portafolio, con información de la empresa que incluya: - Actas constitutivas - Título de crédito. - Contrato mercantil	Guía de observación (lista para observar el desempeño)

rendizaje por proyectos (APP) (Nivel III)

Plenaria (grupo completo)

CRITERIO 4
 El profesor presenta material para analizar los elementos de los instrumentos de crédito, así como su endoso, después de revisar los requisitos de los títulos de crédito el alumno revisará ejemplos de los mismos.

El alumno integrará un portafolio que contenga clases y características de los títulos y operaciones de crédito: - Tipos de letra de cambio -Pagaré -Tipos de cheque

Escala Estimativa
 Ejemplos de títulos de crédito

IERRE

Estrategia	Modalidad	Actividad(es) de enseñanza	Actividad(es) de aprendizaje	Recursos
álisis de anécdotas	Plenaria (grupo completo)	El profesor hace una revisión en sesión plenaria de la presentación del avance del proyecto integrador. Se pide compartir su avance con el grupo para poder obtener sus observaciones, el profesor los apoya para que se pueda determinar y enfocar a los temas vistos en la unidad	Los alumnos junto con el profesor realiza la Revisión del proyecto integrador.	Pantalla para proyección

SA-11

REVISIÓN 04

5 SEPTIEMBRE 2014

FORMATO PARA ELABORACIÓN DE SECUENCIAS DIDÁCTICAS POR COMPETENCIAS

null

LEGISLACIÓN COMERCIAL

Grados:

Turnos:

SISTEMA DE EVALUACIÓN UNIDAD 2

7 de 15

NOMBRE DE LA UNIDAD:				PERIODO EN SEMANAS (REAL):		
Generalidades del comercio internacional				4		
Resultado de aprendizaje	Criterios	Nivel de complejidad	Evidencias	Tipo Eval	Ponderación	Instrumento
Presentar un portafolio que integre:	Comprender el concepto de comercio internacional y su importancia.	1	Resumen de el concepto de comercio internacional y su importancia.	Coevaluación	5	Lista de cotejo
Detección de oportunidad y negocio	Identificar las instancias nacionales e internacionales en materia de comercio.	1	Cuadro de las instancias nacionales e internacionales de apoyo al comercio.	Heteroevaluación	15	Lista de cotejo
Justificación del país seleccionado conforme al invento, acuerdo o tratado	Distinguir los convenios, acuerdos y tratados internacionales de México con otros países y sus características.	1	Reporte de investigación de los convenios, acuerdos y tratados internacionales de México con otros países y sus características.	Coevaluación	10	Lista de cotejo
Instancias internacionales que atienden a la necesidad comercial	Identificar los requisitos de los programas de apoyo al fomento del comercio exterior.	1	Informe de los requisitos de los programas de apoyo al fomento del comercio exterior.	Heteroevaluación	10	Lista de cotejo
Programas de fomento a la exportación.			Respuestas de cuestionario por competencias... de los temas de la unidad.	Heteroevaluación	20	Prueba objetiva (reactivos: falso o
			Portafolios que contenga... - Detección de oportunidad de negocio		40	Lista de cotejo
			- Justificación del país seleccionado conforme al			



Universidad Tecnológica
de Chihuahua

FORMATO PARA ELABORACIÓN DE SECUENCIAS DIDÁCTICAS POR COMPETENCIAS

null

LEGISLACIÓN COMERCIAL

Grados:

Turnos:

NIDAD TEMÁTICA:

Generalidades del comercio internacional.

HORAS TEORÍA:

44

HORAS PRÁCTICA:

31

HORAS TOTALES:

75

SABER SABER:

Definir el concepto de comercio internacional.

Comprender la importancia del comercio internacional.

Identificar las instancias gubernamentales nacionales reguladoras del comercio:

Secretaría de Hacienda y Crédito Público

Secretaría de Economía

Pro México

Instituciones Financieras

Identificar las instancias internacionales reguladoras del comercio:

Organización Mundial del Comercio

Organización Mundial de Aduanas

Fondo Monetario Internacional

Banco Mundial

Identificar las características y finalidad de los convenios, acuerdos y tratados comerciales:

Estructura

Partes que lo integran

Derechos y obligaciones

Identificar los convenios, acuerdos y tratados establecidos en el comercio internacional vigentes acordados al Diario Oficial de la

SABER HACER:

Detectar oportunidades de negocio tomando en cuenta los convenios, acuerdos y tratados.

Seleccionar programas de fomento al comercio internacional.

SABER SER:

Análítico

Observador

Crítico

Ético

Congruente

Investigador

Proactivo



Universidad Tecnológica
de Chihuahua

FORMATO PARA ELABORACIÓN DE SECUENCIAS DIDÁCTICAS POR COMPETENCIAS

null

Grados:
Turnos:

LEGISLACIÓN COMERCIAL

PERTURA

Estrategia	Modalidad	Actividad(es) de enseñanza	Actividad(es) de aprendizaje	Recursos
análisis de anécdotas (Nivel I)	Plenaria (grupo completo)	se contextualizará al estudiante en las distintas etapas del país conforme a su evolución en la apertura del comercio exterior.	El alumno participará de la plenaria y relacionará los distintos eventos históricos con la actualidad respecto al comercio exterior.	pizarrón y marcadores.
ase magistral/Técnica expositiva (Nivel I)	Individual	EL profesor explicará el concepto y la importancia del comercio exterior.	El alumno tomará apuntes del material presentado por el profesor (evidencia 1).	Pizarrón y marcadores.
adro comparativo (Nivel I y II)	Plenaria (grupo completo)	Se pedirá a los alumnos realizar un cuadro comparativo donde los muestren así como sus características, apoyos y requisitos, al finalizar se llevará a cabo la plenaria comparando cuadros de los equipos.	Se reunirá en equipo y realizará el cuadro comparativo para finalizar discutiéndolo en plenaria.	Pizarrón y marcadores
vestigación (Nivel I)	Individual	Se solicitará que el estudiante investigue las instancias nacionales e internacionales de apoyo al comercio exterior.	Realizará la investigación discutirá su hallazgos y despejará dudas.	Fuentes bibliográficas y digitales, cuaderno y computadora.



Universidad Tecnológica
de Chihuahua

FORMATO PARA ELABORACIÓN DE SECUENCIAS DIDÁCTICAS POR COMPETENCIAS

null

LEGISLACIÓN COMERCIAL

Grados:

Turnos:

PERTURA

Estrategia	Modalidad	Actividad(es) de enseñanza	Actividad(es) de aprendizaje	Recursos
Investigación (Nivel I)	Individual	Solicitará al alumno investigue en fuentes oficiales, cuales son los convenios, acuerdos y tratados internacionales de México, así como sus características.	el alumno realizará un reporte de investigación de los convenios, acuerdos y tratados internacionales de México	Fuentes digitales y computadora
Examen como ejercicio o evaluación del conocimiento (Nivel I)	Individual	Aplicación del cuestionario de la unidad.	Realizar el cuestionario.	Cuestionario, papel y lápiz
ase magistral/Técnica expositiva (Nivel I)	Plenaria (grupo completo)	El profesor facilitará la documentación de convenios, acuerdos y tratados internacionales de México con otros países y sus características.	El alumno con sus compañeros discuten los convenios, acuerdos y tratados internacionales de México con otros países y sus características, identificando los mas ocurridos e identificando los potenciales.	Pizarra y marcadores

DESARROLLO

Estrategia	Modalidad	Actividad(es) de enseñanza	Actividad(es) de aprendizaje	Recursos
Resumen	Individual	El profesor solicitará a los alumnos que realicen un Resumen de lo visto en la clase del tema de tratados y Convenios internacionales. EVIDENCIA 1	El alumno realiza el Resumen de la clase sobre Tratados y convenios internacionales presentado por el profesor.	Apuntes de clase



Universidad Tecnológica
de Chihuahua

FORMATO PARA ELABORACIÓN DE SECUENCIAS DIDÁCTICAS POR COMPETENCIAS

null

Grados:
Turnos:

LEGISLACIÓN COMERCIAL

SARROLLO

Estrategia	Modalidad	Actividad(es) de enseñanza	Actividad(es) de aprendizaje	Recursos
Asesoración y análisis de reporte de actividades	Plenaria (grupo completo)	El profesor Solicita por equipo un proyecto que contenga... - 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.	El alumno Presentar el proyecto donde se explique la - 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	Pantalla presentaciones

IERRE

Estrategia	Modalidad	Actividad(es) de enseñanza	Actividad(es) de aprendizaje	Recursos
Debate	Plenaria (grupo completo)	El profesor con ayuda de los triplicados de los requisitos de los programas de apoyo al fomento del comercio exterior genera un debate para discutir sobre si las empresas lo logran cumplir.	Los alumnos analizan los requisitos de los programas de apoyo al fomento del comercio exterior e identificar mediante la contextualización cuando usar una u otra.	Pintaron y marcadores

-SA-11

REVISIÓN 04

5 SEPTIEMBRE 2014

FORMATO PARA ELABORACIÓN DE SECUENCIAS DIDÁCTICAS POR COMPETENCIAS

null

LEGISLACIÓN COMERCIAL

Grados:

Turnos:

SISTEMA DE EVALUACIÓN UNIDAD 3

12 de 15

OMBRE DE LA UNIDAD:				PONDERACIÓN DE LA UNIDAD:	PERIODO EN SEMANAS (REAL):		
marco legal del comercio internacional				41 %	5		
Resultado de aprendizaje	Criterios	Nivel de complejidad	Evidencias	Tipo Eval	Ponderación	Instrumento	
Elaborar un informe de un caso, elaborar un informe que contenga lo siguiente: Los ordenamientos legales en materia de comercio internacional. La legislación aplicable y justificación.	Identificar Ley de Comercio Exterior, Ley aduanera así como las contribuciones fiscales que aplican al comercio exterior. Comprender las normas oficiales mexicanas que aplican al comercio exterior.	1	Reporte de análisis de Caso de a) Los ordenamientos legales en materia de comercio internacional	Heteroevaluación	50	Lista de cotejo	
	Identificar los temas de la unidad	1	Respuestas de cuestionario objetivo... de los temas de la unidad	Heteroevaluación	20	Prueba objetiva (reactivos: falso o	
	Comprender el marco de aplicación de la Ley de Comercio Exterior, el marco de aplicación de la Ley Aduanera.	1	Registro de desempeño de exposición... de los temas de la Unidad	Coevaluación	30	Lista de cotejo	



Universidad Tecnológica
de Chihuahua

FORMATO PARA ELABORACIÓN DE SECUENCIAS DIDÁCTICAS POR COMPETENCIAS

null

Grados:

Turnos:

LEGISLACIÓN COMERCIAL

IDAD TEMÁTICA:	HORAS TEORÍA:	HORAS PRÁCTICA:	HORAS TOTALES:
ro legal del comercio internacional	44	31	75
SABER SABER: ntificar las disposiciones generales de la Ley de Comercio terior vigente. mprender la importancia de la aplicación de la ley de Comercio terior, sus diferentes casos y aplicaciones. ntificar las disposiciones generales de la Ley Aduanera ente. ntificar las leyes fiscales aplicables al comercio internacional entes: ódigo Fiscal de la Federación ey del Impuesto sobre la Renta ey del Impuesto al Valor Agregado ey de los Impuestos Generales de Importación y Exportación GIE). ntificar los tpos de impuestos que aplican al comercio exterior. mprender la importancia de la aplicación de la ley Aduanera en ; diferentes operaciones de comercio internacional. ntificar las regulaciones arancelarias y no arancelarias licables a productos de acuerdo a la clasificación de estos en la 3IE. ntificar las Normas Nacionales e internacionales vigentes licables al producto por importar o exportar.	SABER HACER: Determinar aplicación de la Ley de Comercio Exterior en situaciones dadas Determinar aplicación de la Ley Aduanera de un producto en situaciones dadas.	SABER SER: Analítico Observador Crítico Ético Congruente Trabajo en equipo Honesto Responsable Propositivo Investigador	



Universidad Tecnológica
de Chihuahua

FORMATO PARA ELABORACIÓN DE SECUENCIAS DIDÁCTICAS POR COMPETENCIAS

null

LEGISLACIÓN COMERCIAL

Grados:

Turnos:

VERTURA

Estrategia	Modalidad	Actividad(es) de enseñanza	Actividad(es) de aprendizaje	Recursos
Análisis de anécdotas (Nivel I)	Plenaria (grupo completo)	Se inicia la sesión, preguntando a los alumnos si han viajado a hacer compras en el extranjero o si de las empresas donde han trabajado o conocen se realiza compras en el extranjero.	Participación de los alumnos en la plática del Comercio Extranjero	Pizarrón
Análisis de material audiovisual (Nivel I)	Plenaria (grupo completo)	El maestro presenta el material de la Ley aduanera y la Ley de Comercio Exterior	Los alumnos toman notas de los temas presentados por el profesor	Pantalla presentación de power point
Cuestionario como ejercicio o evaluación del conocimiento (Nivel 1)	Individual	El profesor aplica el cuestionario objetivo de la unidad. CRITERIO 3	Los alumnos contestan el cuestionario objetivo. Criterio 3	Cuestionario objetivo
se magistral/Técnica expositiva (Nivel I)	Plenaria (grupo completo)	El profesor presenta el material de los temas de la unidad, como la Ley aduanera, de comercio exterior y la reglamentación.	El alumno hace un análisis del material presentado por el profesor.	Material audiovisual Pantalla

 Universidad Tecnológica de Chihuahua	FORMATO PARA ELABORACIÓN DE SECUENCIAS DIDÁCTICAS POR COMPETENCIAS	
	null	
	LEGISLACIÓN COMERCIAL	Grados: Turnos: Clave: 7002
Plan de estudios:		

CARÁTULA

1 de 15

ASIGNATURA: LEGISLACIÓN COMERCIAL		PERIODO: May-Ago-18	HORAS TEORÍA: 44 HORAS PRÁCTICA: 31 HORAS TOTALES: 75 HORAS SEMANA: 5
PROFESORE(S): M.A.M. PERLA CRISTINA CORDOVA VILLEGAS DR. HECTOR AYAX MACIAS MORALES JORGE ALBERTO DURAN PAYAN		GRUPO(S):	
OBJETIVO DE LA ASIGNATURA: 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.	COMPETENCIA(S): 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.		
PROYECTO INTEGRADOR DE LA ASIGNATURA (SI APLICA): El alumno aplicará la normatividad en materia comercial a su proyecto.			



Universidad Tecnológica
de Chihuahua

FORMATO PARA ELABORACIÓN DE SECUENCIAS DIDÁCTICAS POR COMPETENCIAS

null

Grados:
Turnos:

LEGISLACIÓN COMERCIAL

UNIDAD TEMÁTICA:	HORAS TEORÍA:	HORAS PRÁCTICA:	HORAS TOTALES:
Legislación comercial	44	31	75
SABER SABER: 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. Identificar los atributos de las personas físicas y morales . Identificar los actos de comercio.	SABER HACER: Requisitar los títulos y operaciones de crédito según sus características y su endoso. Determinar los elementos de un contrato mercantil y las obligaciones de las partes.	SABER SER: Asertivo Disciplinado Crítico Analítico Congruente Ético	

Definir el concepto de sociedad mercantil .

Definir el concepto de sociedad mercantil.



Universidad Tecnológica
de Chihuahua

FORMATO PARA ELABORACIÓN DE SECUENCIAS DIDÁCTICAS POR COMPETENCIAS

null

LEGISLACIÓN COMERCIAL

Grados:
Turnos:

APERTURA

Estrategia	Modalidad	Actividad(es) de enseñanza	Actividad(es) de aprendizaje	Recursos
Técnica expositiva	Plenaria (grupo completo)	El maestro proporciona al alumno el material sobre las características y elementos de las Sociedades Mercantiles. - Sociedad de Responsabilidad Limitada - Sociedad Cooperativa - Sociedad por Acción Simplificada CRITERIO 3: El	El alumno preparará exposiciones del tema, el maestro facilitará información a los alumnos, Registro de desempeño y exposición... Los alumnos por equipos investigan y exponen un tipo de sociedad mercantil. CRITERIO 3	Presentación Registro de desempeño de exposición Escala estimativa pantalla y computadora
Cuestionario como ejercicio o evaluación del conocimiento (Nivel 1)	Individual	CRITERIO 4: El profesor aplica el cuestionario objetivo.	Los alumnos responden el cuestionario.	Cuestionario objetivos
Cuestionario como ejercicio o evaluación del conocimiento (Nivel 1)	Individual	El maestro solicita a los alumnos contestar un cuestionario diagnóstico para identificar el conocimiento previo.	Los alumnos contestan de manera individual el cuestionario diagnóstico.	Cuestionario diagnóstico.

DESARROLLO

Estrategia	Modalidad	Actividad(es) de enseñanza	Actividad(es) de aprendizaje	Recursos
Juego de roles (Nivel III)	Pequeños grupos / equipos	CRITERIO 5: El profesor explica los contratos mercantiles y civiles y sus requisitos. Una vez que se da la explicación se solicita a los alumnos el actuar y realizar un Contrato Mercantil y Civil.	Los alumnos por medio de una simulación asume el rol de cada uno de los sujetos de contrato y realizan en equipo una simulación de roles.	Contratos mercantiles y civiles.

null

Grados:
Turnos:

LEGISLACIÓN COMERCIAL

SISTEMA DE EVALUACIÓN UNIDAD 2

7 de 15

NOMBRE DE LA UNIDAD:

Generalidades del comercio internacional

PONDERACIÓN DE LA UNIDAD:

26%

PERIODO EN SEMANAS (REAL):

4

Resultado de aprendizaje	Criterios	Nivel de complejidad	Evidencias	Tipo Eval	Ponderación	Instrumento
Presentar un portafolio que contenga: - 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,	Comprender el concepto de comercio internacional y su importancia.	1	Resumen de el concepto de comercio internacional y su importancia.	Coevaluación	5	Lista de cotejo
	Identificar las instancias nacionales e internacionales en materia de comercio.	1	Cuadro de las instancias nacionales e internacionales de apoyo al comercio.	Heteroevaluación	15	Lista de cotejo
	Distintuir los convenios, acuerdos y tratados internacionales de México con otros países y sus características.	1	Reporte de investigación de los convenios, acuerdos y tratados internacionales de México con otros países y sus características.	Coevaluación	10	Lista de cotejo
	Identificar los requisitos de los programas de apoyo al fomento del comercio exterior.	1	Informe de los requisitos de los programas de apoyo al fomento del comercio exterior. Respuestas de cuestionario por competencias... de los temas de la unidad Portafolios que contenga... - Detección de oportunidad de negocio - Justificación del país seleccionado conforme al	Heteroevaluación Heteroevaluación	10 20 40	Lista de cotejo Prueba objetiva (reactivos: falso o Lista de cotejo



Universidad Tecnológica
de Chihuahua

FORMATO PARA ELABORACIÓN DE SECUENCIAS DIDÁCTICAS POR COMPETENCIAS

null

Grados:

Turnos:

LEGISLACIÓN COMERCIAL

APERTURA

Estrategia	Modalidad	Actividad(es) de enseñanza	Actividad(es) de aprendizaje	Recursos
Análisis de anécdotas (Nivel I)	Plenaria (grupo completo)	se contextualizará al estudiante en las distintas etapas del país conforme a su evolución en la apertura del comercio exterior.	El alumno participará de la plenaria y relacionará los distintos eventos históricos con la actualidad respecto al comercio exterior.	pizarrón y marcadores.
Clase magistral/Técnica expositiva (Nivel I)	Individual	El profesor explicará el concepto y la importancia del comercio exterior.	El alumno tomará apuntes del material presentado por el profesor (evidencia 1).	Pizarrón y marcadores.
Cuadro comparativo (Nivel I y II)	Plenaria (grupo completo)	Se pedirá a los alumnos realizar un cuadro comparativo donde los muestren así como sus características, apoyos y requisitos, al finalizar se llevará a cabo la plenaria comparando cuadros de los equipos.	Se reunirá en equipo y realizará el cuadro comparativo para finalizar discutiéndolo en plenaria.	Pizarrón y marcadores.
Investigación (Nivel I)	Individual	Se solicitará que el estudiante investigue las instancias nacionales e internacionales de apoyo al comercio exterior.	Realizará la investigación discutirá su hallazgo y despejará dudas.	Fuentes bibliográficas y digitales, cuaderno y computadora.



Universidad Tecnológica
de Chihuahua

FORMATO PARA ELABORACIÓN DE SECUENCIAS DIDÁCTICAS POR COMPETENCIAS

null

Grados:

Turnos:

LEGISLACIÓN COMERCIAL

ESARROLLO

Estrategia	Modalidad	Actividad(es) de enseñanza	Actividad(es) de aprendizaje	Recursos
Presentación y análisis de reporte de prácticas	Plenaria (grupo completo)	El profesor Solicita por equipo un proyecto que contenga... - Detección de oportunidad de negocio - Justificación del país seleccionado conforme al convenio, acuerdo o tratado gubernamentales nacionales e internacionales que atienden a la necesidad comercial programas de fomento a la exportación.	El alumno Presentar el proyecto donde se explique la - 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	Pantalla presentaciones

CIERRE

Estrategia	Modalidad	Actividad(es) de enseñanza	Actividad(es) de aprendizaje	Recursos
Debate	Plenaria (grupo completo)	El profesor con ayuda de los tripticos de los requisitos de los programas de apoyo al fomento del comercio exterior genera un debate para discutir sobre si las empresas lo logran cumplir.	Los alumnos analizan los requisitos de los programas de apoyo al fomento del comercio exterior e identificar mediante la contextualización cuando usar una u otra.	Pintaron y marcadores

F-SA-11

REVISIÓN 04

5 SEPTIEMBRE 2014



Universidad Tecnológica
de Chihuahua

FORMATO PARA ELABORACIÓN DE SECUENCIAS DIDÁCTICAS POR COMPETENCIAS

null

LEGISLACIÓN COMERCIAL

Grados:

Turnos:

UNIDAD TEMÁTICA:	HORAS TEORÍA:	HORAS PRÁCTICA:	HORAS TOTALES:
Marco legal del comercio Internacional	44	31	75
SABER SABER: 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. Identificar las disposiciones generales de la Ley Aduanera vigente. Identificar las leyes fiscales aplicables al comercio internacional vigentes: 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 (IGIE).	SABER HACER: Determinar aplicación de la Ley de Comercio Exterior en situaciones dadas Determinar aplicación de la Ley Aduanera de un producto en situaciones dadas.	SABER SER: Analítico Observador Crítico Ético Congruente Trabajo en equipo Honesto Responsable Propositivo Investigador	
Identificar los tipos de impuestos que aplican al comercio exterior. Comprender la importancia de la aplicación de la Ley Aduanera en las diferentes operaciones de comercio internacional. Identificar las regulaciones arancelarias y no arancelarias aplicables a productos de acuerdo a la clasificación de estos en la IGIE. Identificar las Normas Nacionales e Internacionales vigentes aplicables al producto por importar o exportar.			