



VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

UAT

Secretaría
Académica

R-OP-01-06-16

DERECHO MERCANTIL

Unidad de Enseñanza Aprendizaje

Firma y sello de aprobación
por la DES

PROGRAMA EDUCATIVO: LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

MODALIDAD: PRESENCIAL

MODELO DE FORMACIÓN: EN COMPETENCIAS

TIPO: COMÚN

Dirección de Desarrollo Curricular

Matamoros 8 y 9 Edificio Rectoría. C.P. 87000, Cd. Victoria, Tamaulipas.
Teléfono directo: (834)318 18 19 conmutador: (834)3181800, ext. 1272 y 1274.

Versión 2
ACT. 16/05/2018



IUAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría Académica

UNIDAD DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

FACULTAD Y/O UNIDAD ACADÉMICA:		FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN DE TAMPICO						
PROGRAMA EDUCATIVO:		LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN						
DATOS GENERALES:								
ASIGNATURA:	DERECHO MERCANTIL			NÚCLEO DE FORMACIÓN:	NFD		PERIODO ESCOLAR:	
CLAVE:	HTC	HTI:	TH:	TC:	MATERIA ANTECEDENTE	MATERIA CONSECUENTE	TIPO:	
G.SA41.073.05-05	5	0	5	5	Ninguna	Ninguna	OBLIGATORIA (X)	OPTATIVA ()
CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA EN EL PERFIL DE EGRESO INSTITUCIONAL		<p>Conocimientos básicos generales y específicos de la profesión Capacidad de comunicación, oral, escrita y simbólica Habilidades para la gestión y aplicación de conocimiento profesional Habilidades de investigación en el campo. Capacidad para trabajar con grupos interdisciplinarios diferentes. Ética y actitud positiva</p>						
ATRIBUTOS DEL PERFIL DE EGRESO		<p>Marco legal de las empresas Consultaría administrativa Interés por la creatividad y la innovación Discreto con la información que maneja</p>						
ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO GENERAL DE LA UEA		<p>Analiza e Implementa las normas aplicables a los actos de comercio y la constitución de los órganos sociales de las empresas para lograr un mayor rendimiento y productividad en las negociaciones comerciales de acuerdo a los parámetros nacionales e internacionales.</p>						

ATRIBUTOS		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS DE LA UEA			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
		Estrategias	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje	
SABER	Conocimientos/ Competencias Cognitivas	1. Aprendizaje Colaborativo	1. Encuadre	Apertura: 1. Lluvia de ideas	1. Diario de clase
	Conoce Los actos de Comercio (Módulo I).	2. Investigación documental	2. Exposición Introdutoria del maestro	Desarrollo: 2. Elaborar un mapa conceptual de los Actos de Comercio.	2. Lista de cotejo
	Conoce los Sujetos del derecho Mercantil, las obligaciones profesionales de los comerciantes y la Empresa con todos sus elementos (Módulo II).	3. Ensayo	3. Proporciona información sobre los temas a investigar.	3. Elaborar ensayo sobre la importancia de la empresa y todos sus elementos	3. Escala de rango
	Conoce Las Sociedades Mercantiles (Módulo III).	4. Debate	4. Guía a los alumnos sobre el tema a debatir	4. Debatir sobre la importancia y elementos de la empresa en la época actual	4. Rubrica
	Conoce la Transformación, fusión, escisión, disolución y liquidación de las Sociedades Mercantiles (Módulo IV).	5. Estudio de casos	5. Orienta las exposiciones e intervenciones de los alumnos.	5. Leer y comentar textos sugeridos	5. Guía de observación
		6. Exposición	6. Proporciona las situaciones problemáticas a resolver	6. Elaborar juicios sobre las características y requisitos legales del comerciante individual	
		7. Aprendizaje basado en problemas	7. Recibe y califica las exposiciones por equipo	7. Resolver problemas 8. Investigar en fuentes documentales y/o Digitales, la forma de creación normal de	



	VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD			
SABER HACER	<p>Habilidades/ Competencias Instrumentales y aptitudinales</p> <p>Aplica la materia en las situaciones que se presenten.</p> <p>Analiza los actos de comercio.</p> <p>Asesora al comerciante para la creación de una empresa.</p> <p>Aplica la normatividad que rige a los nombres comerciales, marcas, franquicias, patentes etc.</p> <p>Elabora un acta constitutiva de una sociedad mercantil de cualquier tipo legal.</p> <p>Asesora para la extinción o transformación de una empresa, manejando los procedimientos correspondientes.</p>		<p>8. Dirige el proceso de cuestionamientos y de casos prácticos</p> <p>9. Fomenta la opinión crítica sobre la reglamentación existente</p>	<p>Personas Morales, Sociedades Mercantiles cuando son nulas y cuando irregulares.</p> <p>9. Trabajar colaborativamente en relación a la identificación y descripción de las Sociedades Mercantiles Mexicanas privadas y las de participación Estatal; así como el régimen jurídico de las Sociedades extranjeras.</p> <p>10. Exponer en equipo la temática investigada</p> <p>11. Analizar textos legales.</p> <p>Cierre:</p> <p>12. Reflexión grupal</p>
SABER SER	<p>Actitudes y valores/ Competencias interpersonales y actitudinales</p> <p>Participativo en actividades de equipo.</p> <p>Autocritico para mantenerse actualizado en la legislación de la materia y las tendencias mercantiles modernas.</p> <p>Respetuoso de las competencias de los demás.</p> <p>Generoso al compartir sus fortalezas con los que interactúa.</p>			



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría Académica

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE DE LA UEA			
PRODUCTO INTEGRADOR DE LA UEA	NIVELES DE DOMINIO		CRITERIOS DE DESEMPEÑO
Proyecto de creación de una empresa cumpliendo los requisitos técnico jurídicos	10	Competente	Entrega en tiempo y Forma Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados Congruencia en la presentación de la información Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía) Aplicación de la información en un proyecto real Cumplimiento de los requisitos establecido al 100%
	9	Satisfactorio	Entrega en tiempo y Forma Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados Congruencia en la presentación de la información Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía) Aplicación de la información en un proyecto real Cumplimiento de los requisitos establecido al 90%
	8	Suficiente	Entrega en tiempo y Forma Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados Congruencia en la presentación de la información Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía) Aplicación de la información en un proyecto real Cumplimiento de los requisitos establecido al 80%
	7	Básico	Entrega en tiempo y Forma Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados Congruencia en la presentación de la información Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía) Aplicación de la información en un proyecto real Cumplimiento de los requisitos establecido al 70%.
	6	Elemental	Entrega en tiempo y Forma Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados Congruencia en la presentación de la información Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía) Aplicación de la información en un proyecto real Cumplimiento de los requisitos establecido al 60%
	5	Aún no competente	Entrega en tiempo y Forma Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados Congruencia en la presentación de la información Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía) Aplicación de la información en un proyecto real Cumplimiento de los requisitos establecido al 50%



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría Académica

SECUENCIA DIDÁCTICA

BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO:

FACULTAD Y/O UNIDAD ACADÉMICA:	FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACION DE TAMPICO				
PROGRAMA EDUCATIVO:	LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN				
NÚMERO Y NOMBRE	I. Los actos de Comercio				
ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	Conceptualiza y aplica el derecho a los actos de comercio y la actividad mercantil en sus diversos ámbitos.				
TIEMPO/DURACIÓN	15 horas (3 semanas)				
DESGLOSE DE CONTENIDOS ESPECÍFICOS	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	RECURSOS
	Estrategia	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje		
1.1 Conceptos de derecho mercantil en el derecho mexicano y en el derecho comparado 1.2 Evolución histórica del derecho mercantil 1.3 La influencia de Código Napoleónico 1.4 Las esferas jurídicas del derecho mercantil 1.5 Fuentes del derecho mercantil 1.6 El Derecho Mercantil y su relación con las ramas del derecho específicamente con el labora, administrativo, internacional y con el derecho civil 1.7 Definición de Actos de comercio 1.8 Enumeración de los actos de comercio 1.9 Sistema para la determinación de los actos de comercio: objetivo y subjetivo 1.10 Los actos mixtos o unilateralmente mercantiles	1. Aprendizaje Colaborativo 2. Investigación 3. Ensayo 4. Mapa conceptual 5. Estudio de casos	1. Encuadre 2. Proporciona información sobre los temas a investigar y guía a los alumnos 3. Proporciona bibliografía alusiva 4. Escucha y orienta las exposiciones de los alumnos. 5. Aporta nuevas fuentes de investigación 6. Orienta en la resolución de los casos propuestos 7. Orienta a los alumnos sobre la normatividad aplicable 8. Proporciona casos prácticos	1. Investigar y exponer en equipo acerca de la evolución histórica Y las fuentes de la materia. 2. Analizar y distinguir las diversas leyes mercantiles a través de un mapa conceptual 3. Elaborar una presentación de los Actos de Comercio 4. Analizar los sistemas para determinar Los actos Mercantiles a través de casos prácticos.	1. Guía de observación 2. Diario de clase 3. Lista de cotejo 4. Rubrica	1. Cuaderno de notas 2. Fuentes de consulta (libros de doctrina, leyes, etc.) 3. Computadora 4. Pizarrón

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

PRODUCTO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	NIVELES DE DOMINIO		CRITERIOS DE DESEMPEÑO
	10	COMPETENTE	Entrega en tiempo y Forma Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

Secretaría Académica

Informe de investigación y Exposición			<p><i>Congruencia en la presentación de la información</i> <i>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</i> <i>Aplicación de la información en un proyecto real</i> <i>Las ideas expuestas son muy claras que ayudan a tener una visión amplia del tema</i> <i>Cumplimiento de los requisitos establecido al 100%.</i></p>
	9	SATISFACTORIO	<p><i>Entrega en tiempo y Forma</i> <i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados</i> <i>Congruencia en la presentación de la información</i> <i>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</i> <i>Aplicación de la información en un proyecto real</i> <i>Las ideas expuestas son muy claras que ayudan a tener una visión amplia del tema</i> <i>Cumplimiento de los requisitos establecido al 90%.</i></p>
	8	SUFICIENTE	<p><i>Entrega en tiempo y Forma</i> <i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados</i> <i>Congruencia en la presentación de la información</i> <i>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</i> <i>Aplicación de la información en un proyecto real</i> <i>Las ideas expuestas son muy claras que ayudan a tener una visión amplia del tema</i> <i>Cumplimiento de los requisitos establecido al 80%.</i></p>
	7	BASICO	<p><i>Entrega en tiempo y Forma</i> <i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados</i> <i>Congruencia en la presentación de la información</i> <i>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</i> <i>Aplicación de la información en un proyecto real</i> <i>Las ideas expuestas son muy claras que ayudan a tener una visión amplia del tema</i> <i>Cumplimiento de los requisitos establecido al 70%.</i></p>
	6	ELEMENTAL	<p><i>Entrega en tiempo y Forma</i> <i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados</i> <i>Congruencia en la presentación de la información</i> <i>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</i> <i>Aplicación de la información en un proyecto real</i> <i>Las ideas expuestas son muy claras que ayudan a tener una visión amplia del tema</i> <i>Cumplimiento de los requisitos establecido al 60%.</i></p>
	5	Aún no competente	<p><i>Entrega en tiempo y Forma</i> <i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados</i> <i>Congruencia en la presentación de la información</i> <i>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</i> <i>Aplicación de la información en un proyecto real</i> <i>Las ideas expuestas son muy claras que ayudan a tener una visión amplia del tema</i> <i>Cumplimiento de los requisitos establecido al 50%.</i></p>



SECUENCIA DIDÁCTICA
BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO:

NÚMERO Y NOMBRE	<i>II. Sujetos del derecho Mercantil, las obligaciones profesionales de los comerciantes y la Empresa con todos su elementos</i>				
ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	<i>Analiza y genera juicios de las obligaciones profesionales de los sujetos que son comerciantes y de las empresas para resolver problemáticas que enfrentan en la práctica.</i>				
TIEMPO/DURACIÓN	<i>15 horas (3 semanas)</i>				
DESGLOSE DE CONTENIDOS ESPECÍFICOS	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	RECURSOS
	Estrategia	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje		
2.1 Clasificación legal del comerciante 2.2 El comerciante individual 2.3 La representación legal 2.4 La inscripción en el registro público de comercio 2.5 La contabilidad mercantil 2.6 La publicidad mercantil 2.7 La conservación de la correspondencia 2.8 Concepto de la empresa 2.9 Los elementos de la empresa 2.10 El principio de la conservación de la empresa	1. Investigación documental 2. Exposición 3. Aprendizaje basado en problemas 4. Ensayo	1. Proporciona una guía para la investigación 2. Orienta las exposiciones e intervenciones de los alumnos. 3. Proporciona las situaciones problemáticas a resolver	1. Leer y comentar textos sugeridos 2. Describir al comerciante Individual con ejemplos prácticos. 3. Elaborar juicios sobre las características y requisitos legales del comerciante individual. 4. Resolver problemas 5. Elaborar ensayo sobre la importancia de la empresa y todos sus elementos.	1. Diario de clase 2. Escala de rango 3. Lista de cotejo	1. Cuaderno de notas 2. Fuentes de consulta (libros de doctrina, leyes, etc.) 3. Computadora 4. Pizarrón

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE		
PRODUCTO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	NIVELES DE DOMINIO	CRITERIOS DE DESEMPEÑO
Análisis de una empresa y de los individuos que la integran.	10	COMPETENTE
	9	SATISFACTORIO



UAT

Secretaría Académica

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

			<p><i>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</i> <i>Cumplimiento de los requisitos establecidos al 90%.</i></p>
8	SUFICIENTE	<p><i>Entrega en tiempo y Forma</i> <i>Aplicación de lo aprendido en situaciones y hechos reales.</i> <i>Identificación de las áreas de oportunidad en las organizaciones</i> <i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados</i> <i>Congruencia en la presentación de la información</i> <i>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</i> <i>Cumplimiento de los requisitos establecidos al 80%.</i></p>	
7	BASICO	<p><i>Entrega en tiempo y Forma</i> <i>Aplicación de lo aprendido en situaciones y hechos reales.</i> <i>Identificación de las áreas de oportunidad en las organizaciones</i> <i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados</i> <i>Congruencia en la presentación de la información</i> <i>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</i> <i>Cumplimiento de los requisitos establecidos al 70%.</i></p>	
6	ELEMENTAL	<p><i>Entrega en tiempo y Forma</i> <i>Aplicación de lo aprendido en situaciones y hechos reales.</i> <i>Identificación de las áreas de oportunidad en las organizaciones</i> <i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados</i> <i>Congruencia en la presentación de la información</i> <i>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</i> <i>Cumplimiento de los requisitos establecidos al 60%.</i></p>	
5	Aún no competente	<p><i>Entrega en tiempo y Forma</i> <i>Aplicación de lo aprendido en situaciones y hechos reales.</i> <i>Identificación de las áreas de oportunidad en las organizaciones</i> <i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados</i> <i>Congruencia en la presentación de la información</i> <i>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</i> <i>Cumplimiento de los requisitos establecidos al 50%.</i></p>	

SECUENCIA DIDÁCTICA

BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO:

NÚMERO Y NOMBRE	<i>III. Las Sociedades Mercantiles</i>				
ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	<i>Analiza y elabora un proyecto de empresa mediante una sociedad mercantil para mejorar su desempeño en su entorno económico de acuerdo a las leyes establecidas y nuevas políticas de gobierno.</i>				
TIEMPO/DURACIÓN	<i>30 horas (6 semanas)</i>				
DESGLOSE DE CONTENIDOS ESPECÍFICOS	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	RECURSOS
	Estrategia	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje		
3.1 Enunciación legal de las sociedades mercantiles 3.2 Diversos criterios de clasificación de las sociedades mercantiles 3.3 Sociedades de participación estatal, características 3.4 Sociedades mercantiles extranjeras 3.5 Constitución de las sociedades mercantiles 3.6 Contenido de la escritura constitutiva de una sociedad mercantil 3.7 Los estatutos de la empresa 3.8 Nulidad de las sociedades mercantiles 3.9 Las sociedades irregulares 3.10 El registro público de comercio 3.11 Sociedad Anónima 3.12 Sociedad en nombre colectivo y en comandita simple 3.13 Sociedad de responsabilidad limitada 3.14 Sociedad de capital variable 3.15 La sociedad en comandita por acciones	1. Investigación documental 2. Exposición 3. Trabajo colaborativo 4. Proyecto	1. Exposición Introdutora 2. Orienta sobre la Investigación respectiva 3. Recibe y califica las exposiciones por equipo	1. Investigar en fuentes Documentales y/o digitales, la forma de creación normal de Personas Morales, Sociedades Mercantiles cuando son nulas y cuando irregulares. 2. Trabajar colaborativamente en relación a la identificación y descripción de las Sociedades Mercantiles mexicanas privadas y las de participación. Estatal; así como el régimen jurídico de las Sociedades extranjeras. 3. Exponer en equipo el resultado de su proyecto	1. Guía de observación 2. Rubrica 3. Lista de Cotejo 4. Diario de clase	1. Cuaderno de notas 2. Fuentes de consulta (libros de doctrina, leyes, etc.) 3. Computadora 4. Pizarrón

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

PRODUCTO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	NIVELES DE DOMINIO		CRITERIOS DE DESEMPEÑO
	Nivel	Competencia	
<i>Proyecto de creación de una empresa</i>	10	COMPETENTE	<i>Entrega en tiempo y Forma Aplicación de lo aprendido en situaciones y hechos reales. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados Congruencia en la presentación de la información Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía) Cumple con la estructura establecida de acuerdo al marco jurídico pertinente en 100%</i>



UAT

Secretaría
Académica

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

	9	SATISFACTORIO	<i>Entrega en tiempo y Forma Aplicación de lo aprendido en situaciones y hechos reales. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados Congruencia en la presentación de la información Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía) Cumple con la estructura establecida de acuerdo al marco jurídico pertinente en 90%</i>
	8	SUFICIENTE	<i>Entrega en tiempo y Forma Aplicación de lo aprendido en situaciones y hechos reales. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados Congruencia en la presentación de la información Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía) Cumple con la estructura establecida de acuerdo al marco jurídico pertinente en 80%</i>
	7	BASICO	<i>Entrega en tiempo y Forma Aplicación de lo aprendido en situaciones y hechos reales. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados Congruencia en la presentación de la información Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía) Cumple con la estructura establecida de acuerdo al marco jurídico pertinente en 70%</i>
	6	ELEMENTAL	<i>Entrega en tiempo y Forma Aplicación de lo aprendido en situaciones y hechos reales. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados Congruencia en la presentación de la información Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía) Cumple con la estructura establecida de acuerdo al marco jurídico pertinente en 60%</i>
	5	Aún no competente	<i>Entrega en tiempo y Forma Aplicación de lo aprendido en situaciones y hechos reales. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados Congruencia en la presentación de la información Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía) Cumple con la estructura establecida de acuerdo al marco jurídico pertinente en 50%</i>



SECUENCIA DIDÁCTICA
BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO:

NÚMERO Y NOMBRE	<i>IV. Transformación, fusión, escisión, disolución y liquidación de las Sociedades Mercantiles</i>				
ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	<i>Analiza, distingue y aplica en una sociedad mercantil los casos de disolución, de fusión o escisión, así como la transformación de la misma según el derecho moderno en un entorno económico nacional e internacional.</i>				
TIEMPO/DURACIÓN	<i>20 horas (4 semanas)</i>				
CONTENIDOS ESPECÍFICOS	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	RECURSOS
	Estrategia	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje		
4.1 Concepto de disolución y liquidación de las sociedades mercantiles 4.2 Efectos de la disolución 4.3 Nombramiento y facultades de los liquidadores 4.4 Concepto de fusión 4.4.1 Clases de fusión 4.4.2 Requisitos para que una empresa pueda funcionar 4.4.3 Efectos del acuerdo de fusión 4.5 La escisión 4.6 La transformación de las sociedades mercantiles 4.7 Requisitos para que una empresa pueda transformarse 4.8 Efectos del acuerdo de transformación 4.9 La transformación de la banca en nuestro país	1. Investigación documental con tutoría 2. Planteamiento de problemas 3. Cuadro de doble entrada	1. Proporciona información para la investigación documental 2. Dirige el proceso de cuestionamientos y de casos prácticos 3. Fomenta la opinión crítica sobre la reglamentación existente 4. Proporciona información para la elaboración del cuadro de doble entrada	1. Llevar a cabo lectura comentada 2. Analizar textos legales y resolución de problemas prácticas 3. Elaborar cuadros comparativos sobre fusión, escisión y transformación de las sociedades mercantiles con ejemplos.	1. Guía de observación 2. Rubrica 3. Evaluación escrita 4. Diario de clase 5. Lista de cotejo	1. Cuaderno de notas 2. Fuentes de consulta (libros de doctrina, leyes, etc.) 3. Computadora 4. Pizarrón

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE			
PRODUCTO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	NIVELES DE DOMINIO		CRITERIOS DE DESEMPEÑO
<i>Caso Práctico de la aplicación de las diferentes formas de extinción de una empresa</i>	10	COMPETENTE	<i>Entrega en tiempo y Forma Aplicación de las diferentes formas de extinción de una empresa Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados Congruencia en la presentación de la información Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía) Cumple con la estructura establecida de acuerdo al marco jurídico pertinente en 100%</i>
	9	SATISFACTORIO	<i>Entrega en tiempo y Forma</i>



			<p><i>Aplicación de las diferentes formas de extinción de una empresa</i> <i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados</i> <i>Congruencia en la presentación de la información</i> <i>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</i> <i>Cumple con la estructura establecida de acuerdo al marco jurídico pertinente en 90%</i></p>
	8	SUFICIENTE	<p><i>Entrega en tiempo y Forma</i> <i>Aplicación de las diferentes formas de extinción de una empresa</i> <i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados</i> <i>Congruencia en la presentación de la información</i> <i>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</i> <i>Cumple con la estructura establecida de acuerdo al marco jurídico pertinente en 80%</i></p>
	7	BASICO	<p><i>Entrega en tiempo y Forma</i> <i>Aplicación de las diferentes formas de extinción de una empresa</i> <i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados</i> <i>Congruencia en la presentación de la información</i> <i>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</i> <i>Cumple con la estructura establecida de acuerdo al marco jurídico pertinente en 70%</i></p>
	6	ELEMENTAL	<p><i>Entrega en tiempo y Forma</i> <i>Aplicación de las diferentes formas de extinción de una empresa</i> <i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados</i> <i>Congruencia en la presentación de la información</i> <i>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</i> <i>Cumple con la estructura establecida de acuerdo al marco jurídico pertinente en 60%</i></p>
	5	Aún no competente	<p><i>Entrega en tiempo y Forma</i> <i>Aplicación de las diferentes formas de extinción de una empresa</i> <i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados</i> <i>Congruencia en la presentación de la información</i> <i>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</i> <i>Cumple con la estructura establecida de acuerdo al marco jurídico pertinente en 50%</i></p>

REFERENCIAS (APA)

Básica	<p><i>Impresa:</i> <i>Código de Comercio</i> <i>Ley General de Sociedades Mercantiles</i> <i>León Tovar, Soyla H y González García Hugo. (2007). Derecho Mercantil. Oxford. México.</i> <i>Rafael De Pina Vara (2012) Derecho Mercantil Mexicano. Edit. Porrua</i></p>
	<p><i>Digital: Dávalos Torres, María Susana. (2010). Manual de introducción al derecho mercantil. Colección cultura jurídica. (En línea). Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. biblio.juridicas.unam.mx</i></p>
Complementaria	<p><i>Impresa:</i> <i>Hidalgo Ballina, Antonio. (2015). Marco Legal de la Empresa. Flores Editor y Distribuidor. México.</i> <i>Quintana Adriano, Elvia. (Coordinador). (2006). Panorama Internacional de Derecho Mercantil. Culturas y Sistemas Jurídicos Comparados. UNAM. México.</i> <i>Calvo Marroquín, Octavio y Puente y Flores Arturo. (2007). Derecho Mercantil. Limusa. México.</i></p>



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

Secretaría Académica

<p>Ramírez Valenzuela, Alejandro. (2008). <i>Derecho mercantil y documental</i>. Limusa. México.</p> <p>García Rendón, Manuel. (1999). <i>Sociedades mercantiles</i>. Oxford. México.</p> <p>Digital:</p> <p>Barrera Graf, Jorge. (1991). <i>Derecho mercantil</i>. (en línea) Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. biblio.juridicas.unam.mx</p> <p>Quintana Adriano, Elvia Arcelia (Coordinadora). (2006). <i>Panorama internacional de derecho mercantil, culturas y sistemas jurídicos</i>. Tomo I y II. (En línea). Instituto de Investigaciones jurídicas de la UNAM. biblio.juridicas.unam.mx</p> <p>Vázquez del Mercado Cordero, Oscar. (2007). <i>Derecho mercantil y globalización: desafíos y compromisos</i>. (en línea) Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. biblio.juridicas.unam.mx</p> <p>Viviente, Cesar. (2004). <i>Derecho mercantil</i>. (en línea) Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. biblio.juridicas.unam.mx</p>
--

ELABORACIÓN	
Nombre del (la) Profesor (a)	DES y/o Academia
Alonso González Zoila	FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACION DE TAMPICO/ACADEMIA DE LEGISLACIÓN
González Mercado Hugo Carlos	FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACION DE TAMPICO/ACADEMIA DE LEGISLACIÓN
Lozano Martínez Roberto	FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACION DE TAMPICO/ACADEMIA DE LEGISLACIÓN
Valdivieso López Humberto	FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACION DE TAMPICO/ACADEMIA DE LEGISLACIÓN

Fecha de Elaboración: 05/12/2015

ACTUALIZACIÓN	
Nombre del (la) Profesor (a)	DES y/o Academia

Fecha de Actualización: DD/MM/AÑO