



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 NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**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



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría Académica

UNIDAD DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

<b>FACULTAD Y/O UNIDAD ACADÉMICA:</b>	FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN DE TAMPICO
<b>PROGRAMA EDUCATIVO:</b>	LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

DATOS GENERALES:

ASIGNATURA:	DERECHO MERCANTIL			NÚCLEO DE FORMACIÓN:	NFD	PERIODO ESCOLAR:		2º
CLAVE:	HTC	HTI:	TH:	TC:	MATERIA ANTECEDENTE	MATERIA CONSECUENTE	TIPO:	
G.SA41.073.05-05	5	0	5	5	Derecho	Estructuras y Actividades Jurídicas del Estado Mexicano	OBLIGATORIA ( X )	OPTATIVA ( )
<b>CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA EN EL PERFIL DE EGRESO INSTITUCIONAL</b>	<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>							
<b>ATRIBUTOS DEL PERFIL DE EGRESO</b>	<p>Evaluar las disposiciones jurídicas concernientes a los actos y contratos de naturaleza mercantil que regulan al ente económico a fin de que este cumpla con las obligaciones previstas en la legislación correspondiente.            Aplicar las teorías, métodos, procedimientos y técnicas jurídicas para elaborar estrategias empresariales que mejoren los niveles de competitividad en el ámbito mercantil nacional e internacional.</p>							
<b>ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO GENERAL DE LA UEA</b>	<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	



<p style="text-align: center;"><b>SABER</b></p>	<p><b>Conocimientos/ Competencias Cognitivas</b></p> <p>Conoce Los actos de Comercio (Módulo I).</p> <p>Conoce Los Sujetos del derecho Mercantil, las obligaciones profesionales de los comerciantes y la Empresa con todos sus elementos (Módulo II).</p> <p>Conoce Las Sociedades Mercantiles (Módulo III).</p> <p>Conoce la Transformación, fusión, escisión, disolución y liquidación de las Sociedades Mercantiles (Módulo IV).</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aprendizaje Colaborativo</li> <li>2. Investigación documental</li> <li>3. Ensayo</li> <li>4. Debate</li> <li>5. Estudio de casos</li> <li>6. Exposición</li> <li>7. Aprendizaje basado en problemas</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Encuadre</li> <li>2. Exposición Introdutoria del maestro</li> <li>3. Proporciona información sobre los temas a investigar.</li> <li>4. Guía a los alumnos sobre el tema a debatir</li> <li>5. Orienta las exposiciones e intervenciones de los alumnos.</li> <li>6. Proporciona las situaciones problemáticas a resolver</li> <li>7. Recibe y califica las exposiciones por equipo</li> <li>8. Dirige el proceso de cuestionamientos y de casos prácticos</li> <li>9. Fomenta la opinión crítica sobre la reglamentación existente</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Elaborar un mapa conceptual de los Actos de Comercio.</li> <li>2. Elaborar ensayo sobre la importancia de la empresa y todos sus elementos</li> <li>3. Debatir sobre la importancia y elementos de la empresa en la época actual</li> <li>4. Leer y comentar textos sugeridos</li> <li>5. Elaborar juicios sobre las características y requisitos legales del comerciante individual</li> <li>6. Resolver problemas</li> <li>7. Investigar en fuentes documentales y/o Digitales, la forma de creación normal de Personas Morales, Sociedades Mercantiles cuando son nulas y cuando irregulares.</li> <li>8. 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.</li> <li>9. Exponer en equipo la temática investigada</li> <li>10. Analizar textos legales.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Diario de clase</li> <li>2. Lista de cotejo</li> <li>3. Escala de rango</li> <li>4. Rubrica</li> <li>5. Guía de observación</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>SABER HACER</b></p>	<p><b>Habilidades/ Competencias Instrumentales y aptitudinales</b></p> <p>Aplica la materia en las situaciones que se presenten.</p> <p>Analiza los actos de comercio. 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 style="text-align: center;"><b>SABER SER</b></p>	<p><b>Actitudes y valores/ Competencias interpersonales y actitudinales</b></p> <p>Participativo en actividades de equipo.</p> <p>Autocrítico para mantenerse actualizado en la legislación de la materia y las tendencias</p>				



<p><i>Respetuoso de las competencias de los demás. Generoso al compartir sus fortalezas con los que interactúa.</i></p>				
---	--	--	--	--

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE DE LA UEA			
PRODUCTO INTEGRADOR DE LA UEA	NIVELES DE DOMINIO		CRITERIOS DE DESEMPEÑO
<i>Proyecto de creación de una empresa cumpliendo los requisitos técnico jurídicos</i>	10	Competente	<i>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%</i>
	9	Satisfactorio	<i>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%</i>
	8	Suficiente	<i>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%</i>
	7	Básico	<i>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%.</i>
	6	Elemental	<i>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%</i>
	5	Aún no competente	<i>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</i>



UAT

Secretaría Académica

VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD		Cumplimiento de los requisitos establecido al 50%
---------------------------	--	---

PERFIL DOCENTE			
	SABER	SABER HACER	SABER SER
EXPERTISE	Licenciado en Derecho	Dominio del Derecho Privado Experiencia profesional en la práctica de la materia	Empático Proactivo Conciliador entre los alumnos Promueva los valores de la institución

**SECUENCIA DIDÁCTICA**

**BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO:**

<b>FACULTAD Y/O UNIDAD ACADÉMICA:</b>	FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN DE TAMPICO				
<b>PROGRAMA EDUCATIVO:</b>	LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES				
<b>NÚMERO Y NOMBRE</b>	1. Los actos de Comercio				
<b>ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO</b>	Conceptualiza y aplica el derecho a los actos de comercio y la actividad mercantil en sus diversos ámbitos.				
<b>TIEMPO/DURACIÓN</b>	15 horas (3 semanas)				
<b>DESGLOSE DE CONTENIDOS ESPECÍFICOS</b>	<b>ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS</b>			<b>INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN</b>	<b>RECURSOS</b>
	<b>Estrategia</b>	<b>Actividades de Enseñanza</b>	<b>Actividades de Aprendizaje</b>		
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**

<b>PRODUCTO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO</b>	<b>NIVELES DE DOMINIO</b>	<b>CRITERIOS DE DESEMPEÑO</b>
---	---------------------------	-------------------------------



Informe de investigación y Exposición	10	COMPETENTE	<p>Entrega en tiempo y Forma</p> <p>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados</p> <p>Congruencia en la presentación de la información</p> <p>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</p> <p>Aplicación de la información en un proyecto real</p> <p>Las ideas expuestas son muy claras que ayudan a tener una visión amplia del tema</p> <p>Cumplimiento de los requisitos establecido al 100%.</p>
	9	SATISFACTORIO	<p>Entrega en tiempo y Forma</p> <p>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados</p> <p>Congruencia en la presentación de la información</p> <p>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</p> <p>Aplicación de la información en un proyecto real</p> <p>Las ideas expuestas son muy claras que ayudan a tener una visión amplia del tema</p> <p>Cumplimiento de los requisitos establecido al 90%.</p>
	8	SUFICIENTE	<p>Entrega en tiempo y Forma</p> <p>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados</p> <p>Congruencia en la presentación de la información</p> <p>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</p> <p>Aplicación de la información en un proyecto real</p> <p>Las ideas expuestas son muy claras que ayudan a tener una visión amplia del tema</p> <p>Cumplimiento de los requisitos establecido al 80%.</p>
	7	BASICO	<p>Entrega en tiempo y Forma</p> <p>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados</p> <p>Congruencia en la presentación de la información</p> <p>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</p> <p>Aplicación de la información en un proyecto real</p> <p>Las ideas expuestas son muy claras que ayudan a tener una visión amplia del tema</p> <p>Cumplimiento de los requisitos establecido al 70%.</p>
	6	ELEMENTAL	<p>Entrega en tiempo y Forma</p> <p>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados</p> <p>Congruencia en la presentación de la información</p> <p>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</p> <p>Aplicación de la información en un proyecto real</p> <p>Las ideas expuestas son muy claras que ayudan a tener una visión amplia del tema</p> <p>Cumplimiento de los requisitos establecido al 60%.</p>
	5	AÚN NO COMPETENTE	<p>Entrega en tiempo y Forma</p> <p>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados</p> <p>Congruencia en la presentación de la información</p> <p>Uso correcto del lenguaje (redacción, ortografía)</p> <p>Aplicación de la información en un proyecto real</p> <p>Las ideas expuestas son muy claras que ayudan a tener una visión amplia del tema</p> <p>Cumplimiento de los requisitos establecido al 50%.</p>



**SECUENCIA DIDÁCTICA**  
BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO:

<b>NÚMERO Y NOMBRE</b>	<i>II. Sujetos del derecho Mercantil, las obligaciones profesionales de los comerciantes y la Empresa con todos su elementos</i>				
<b>ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO</b>	<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>				
<b>TIEMPO/DURACIÓN</b>	<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	<b>COMPETENTE</b>
	9	<b>SATISFACTORIO</b>





UAT

Secretaría Académica

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

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



UAT

Secretaría  
Académica

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

S  
E  
C  
U  
E  
N  
C  
I  
A  
D  
I  
D  
Á  
C  
T  
I  
C  
A

B  
L  
O  
Q  
U  
E  
,  
T  
E  
M  
A,  
U  
N  
I  
D  
A  
D  
O  
M



**UAT**

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

**Secretaría Académica**

**ÓDULO:**

<b>NÚMERO Y NOMBRE</b>	III. Las Sociedades Mercantiles				
<b>ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO</b>	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.				
<b>TIEMPO/DURACIÓN</b>	30 horas (6 semanas)				
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 las escrituras constitutivas 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
Proyecto de creación de una empresa	10	COMPETENTE	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%
	9	SATISFACTORIO	Entrega en tiempo y Forma Aplicación de lo aprendido en situaciones y hechos reales.



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría Académica

			<i>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>



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría Académica

SECUENCIA DIDÁCTICA

Table with columns: NÚMERO Y NOMBRE, ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO, TIEMPO/DURACIÓN, CONTENIDOS ESPECÍFICOS, ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS (Estrategia, Actividades de Enseñanza, Actividades de Aprendizaje), INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN, RECURSOS.

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

Secretaría Académica

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 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 90%</i>
	8	SUFICIENTE	<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 80%</i>
	7	BASICO	<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 70%</i>
	6	ELEMENTAL	<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 60%</i>
	5	AÚN NO 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 50%</i>



IUAT

Secretaría Académica

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

REFERENCIAS (APA)

Básica	<p><i>Impresa:</i>  Código de Comercio  Ley General de Sociedades Mercantiles  León Tovar, Soyla H y González García Hugo. (2007). <i>Derecho Mercantil</i>. Oxford. México.  Rafael De Pina Vara (2012) <i>Derecho Mercantil Mexicano</i>. Edit. Porrúa</p>
	<p><i>Digital:</i> Dávalos Torres, María Susana. (2010). <i>Manual de introducción al derecho mercantil</i>. Colección cultura jurídica. (En línea). Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. <a href="http://biblio.juridicas.unam.mx">biblio.juridicas.unam.mx</a></p>
Complementaria	<p><i>Impresa:</i>  Hidalgo Ballina, Antonio. (2015). <i>Marco Legal de la Empresa</i>. Flores Editor y Distribuidor. México.  Quintana Adriano, Elvia. (Coordinador). (2006). <i>Panorama Internacional de Derecho Mercantil</i>. Culturas y Sistemas Jurídicos Comparados. UNAM. México.  Calvo Marroquín, Octavio y Puente y Flores Arturo. (2007). <i>Derecho Mercantil</i>. Limusa. México.  Ramírez Valenzuela, Alejandro. (2008). <i>Derecho mercantil y documental</i>. Limusa. México.  García Rendón, Manuel. (1999). <i>Sociedades mercantiles</i>. Oxford. México.</p>
	<p><i>Digital:</i>  Barrera Graf, Jorge. (1991). <i>Derecho mercantil</i>. (en línea) Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. <a href="http://biblio.juridicas.unam.mx">biblio.juridicas.unam.mx</a>  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. <a href="http://biblio.juridicas.unam.mx">biblio.juridicas.unam.mx</a>  Vázquez del Mercado Cordero, Oscar. (2007). <i>Derecho mercantil y globalización: desafíos y compromisos</i>. (en línea) Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. <a href="http://biblio.juridicas.unam.mx">biblio.juridicas.unam.mx</a>  Viviente, Cesar. (2004). <i>Derecho mercantil</i>. (en línea) Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. <a href="http://biblio.juridicas.unam.mx">biblio.juridicas.unam.mx</a></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



UAT

Secretaría  
Académica