

**Nombre de Facultad, Escuela o Centro
Licenciatura en
Programa de Unidad de Competencia**

Unidad de Competencia					
DERECHO MERCANTIL					
Semestre	Fecha de elaboración			Modalidad	Área de formación
2o Semestre	DD	MM	AÑO	Curso	DERECHO
	01/06/2016				
PERFIL DEL DOCENTE					
Describir las características profesionales del docente: 1. El docente debe de contar con Lic. en Derecho, preferentemente con grado académico de Maestría. 2. Con experiencia práctica profesional deseable en el área mercantil, por lo menos en los últimos tres años. 3. Dominio del inglés básico o por lo menos comprensión de lectura. 4. Conocimientos de TIC's.					
HT	HP	THS	CR	ACADEMIA	
5	0	80	7	Academia de Derecho Facultad de Contaduría y Administración C I; Facultad de Contaduría C IV; Facultad de Contaduría y Administración. C VIII, Escuela de Ciencias Administrativas C VII; Escuela de Ciencias Administrativas Istmo Costa C IX Tonalá; Escuela de Ciencias Administrativas C IX Arriaga	
Propósito general:			Presentación:		
El estudiante identifica e interpreta los conceptos básicos, en relación a la importancia del Derecho Mercantil en cuanto a los sujetos, los actos de comercio y su relación con las Sociedades mercantiles, los Títulos de Crédito, los Contratos Mercantiles, concursos			En esta unidad de competencia se analiza el derecho mercantil reconocido como una rama del derecho privado que tiene por objeto regular los actos de comercio que enmarca el código de comercio y demás leyes mercantiles. También se identifica el estudio de los títulos de crédito conforme a su legislación en la que		

Nombre de Facultad, Escuela o Centro
Licenciatura en
Programa de Unidad de Competencia

<p>mercantiles y la legislación comercial para su aplicación en el desempeño profesional</p>	<p>requisita a cada uno de ellos reconociendo las características, clasificación, prescripción y caducidad de los títulos de crédito. En relación a los contratos mercantiles se hará la diferencia entre los contratos civiles comprendiendo que los actos puros de comercio serán pactados a través de estos contratos para avalar los derechos y obligaciones que emanen de ellos de acuerdo a las legislaciones que regulan el procedimiento mercantil</p> <p>Así mismo ubica a las sociedades mercantiles de acuerdo a sus características y objetivos, siendo éstas que dan origen a la integración organizacional (empresas).</p> <p>Ésta se relaciona con las unidades académicas Contabilidad de Sociedades y Derecho Fiscal, ubicadas en cuarto semestre; Régimen Fiscal para Personas Morales, ubicada en Quinto Semestre; Régimen Fiscal de Personas Físicas I, ubicada en sexto semestre; y Régimen Fiscal de Personas Físicas II, ubicada en séptimo semestre.</p>
Competencias	
Genéricas	Disciplinares
<ul style="list-style-type: none"> • Piensa de forma crítica, creativa y autorregula sus procesos • Asume una conciencia ética y moral para ser un profesional responsable. • Maneja Tecnologías de la Información y Comunicación para la gestión y construcción de 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprender el marco legal del entorno que regulan las actividades de la entidad. • Comprender los elementos teóricos y prácticos de la ciencia económica.

Nombre de Facultad, Escuela o Centro
Licenciatura en
Programa de Unidad de Competencia

conocimientos.	
Profesionalizantes	
No Aplica	
Proyecto Integrador del módulo o semestre	
No Aplica	
Actividad Integradora de la Unidad de Competencia	
Portafolio de evidencias de las actividades y prácticas realizadas.	

Nombre de la Subcompetencia	Elementos de la subcompetencia
Identifica e interpreta las fuentes del Derecho Mercantil, los conceptos del Derecho Mercantil y los Actos de Comercio en las entidades económicas	Conocimientos: 1. Importancia del estudio del Derecho Mercantil 1.1 Fuentes del Derecho Mercantil 1.2. Definición del Derecho Mercantil. 1.3. Acto de Comercio 1.4. La Empresa
Número de semanas programadas	
2	
Propósito de la subcompetencia	
El estudiante debe identificar e interpretar la necesidad e importancia del estudio del derecho Mercantil, sus fuentes, así como el concepto de acto de comercio y de empresa; mediante investigación bibliográfica, reportes de lectura, exposiciones y casos prácticos; para su aplicación en las entidades económicas.	Habilidades: <ul style="list-style-type: none"> • Pensamiento crítico • Trabajo en equipo • Capacidad de Análisis, Síntesis y Evaluación • Capacidad de aprender por cuenta propia. • Capacidad de identificar y resolver problemas.

		<ul style="list-style-type: none"> Buena comunicación oral y escrita
		<p>Valores y actitudes profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> Proactividad. Interés. Innovador. Responsabilidad. Iniciativa. Disciplina. Creatividad. Objetividad. Servicio. Compromiso de actuar como agente de cambio.
Evidencias de desempeño		
Reporte de investigación documental, rúbricas, mapas conceptuales, resolución de casos, examen.		
Recursos didácticos	Estrategia de Enseñanza	Estrategias de aprendizaje
<ul style="list-style-type: none"> Libros especializados en Derecho Mercantil. Legislación Mercantil Artículos científicos y de divulgación Diapositivas sobre Derecho Mercantil. Proyector y Equipo de Cómputo. Páginas web especializadas. 	<p>Exposición por parte del docente. Discusión grupal. Lecturas comentadas.</p>	<p>mapas conceptuales, exposiciones, cuadros sinópticos, ejercicios prácticos, esquemas, cuadro de conocimientos previos (SQA)</p>

**Nombre de Facultad, Escuela o Centro
Licenciatura en
Programa de Unidad de Competencia**

<ul style="list-style-type: none"> • Software libre para elaboración de mapas conceptuales y Diapositivas. • Apuntes • Pizarrón y Marcadores 		
---	--	--

Nombre de la Subcompetencia	Elementos de la subcompetencia
Identifica y distingue a los Sujetos del Derecho Mercantil, en las relaciones comerciales.	<p>Conocimientos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Sujetos del Comercio <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Clasificación de los comerciantes. 2.2. Prohibiciones de los comerciantes. 2.3. Obligaciones de los comerciantes. 2.4. Concepto de acto de Comercio. 2.5. Enumeración legal de los actos de comercio. 2.6. Análisis los actos de comercio.
Número de semanas programadas	
2	
Propósito de la subcompetencia	<p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pensamiento crítico • Trabajo en equipo • Capacidad de Análisis, Síntesis y Evaluación • Capacidad de aprender por cuenta propia.
El estudiante debe identificar y distinguir a los sujetos de la relación mercantil, las obligaciones y prohibiciones que marca la legislación, respecto a los comerciantes; mediante investigación bibliográfica, reportes de lectura, exposiciones y casos prácticos; para su aplicación en las entidades económicas.	

Nombre de Facultad, Escuela o Centro
Licenciatura en
Programa de Unidad de Competencia

	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de identificar y resolver problemas. • Buena comunicación oral y escrita.
	<p>Valores y actitudes profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proactividad. • Interés. • Responsabilidad. • Iniciativa. • Disciplina. • Objetividad. • Servicio. • Compromiso de actuar como agente de cambio.
Evidencias de desempeño	
Reporte de investigación documental, rúbricas, mapas conceptuales, resolución de casos, examen.	
Recursos didácticos	Estrategia de Enseñanza
<ul style="list-style-type: none"> • Libros especializados en Derecho Mercantil. • Legislación Mercantil • Artículos científicos y de divulgación • Diapositivas sobre Derecho Mercantil. • Proyector y Equipo de Cómputo. • Páginas web especializadas. • Software libre para elaboración de mapas conceptuales y Diapositivas. • Apuntes. • Pizarrón y Marcadores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición • Lecturas comentadas. • Discusión grupal. • Estudio de casos
	Estrategias de aprendizaje
	mapas conceptuales, exposiciones, cuadros sinópticos, ejercicios prácticos, esquemas, cuadro de conocimientos previos (SQA)

Nombre de Facultad, Escuela o Centro
Licenciatura en
Programa de Unidad de Competencia

Nombre de la Subcompetencia	Elementos de la subcompetencia
<p>Identifica y describe los elementos, estructura y funcionamiento de las Sociedades Mercantiles, en base a las leyes que las establecen y regulan en su participación en los actos de comercio.</p>	<p>Conocimientos</p> <p>3. Sociedades Mercantiles</p> <p>3.1. Concepto y Clasificación de las Sociedades Mercantiles.</p> <p>3.2. Tipos de Responsabilidad de los Socios</p> <p>3.3. Sociedad Anónima.</p> <p>3.3.1. Concepto, Elementos, Requisitos y Formas de Constitución.</p> <p>3.3.2. Las acciones, las obligaciones y los bonos.</p> <p>3.3.3. Órganos Sociales.</p> <p>3.3.4. Las Asambleas.</p> <p>3.3.5. La administración.</p> <p>3.3.6. La vigilancia.</p> <p>3.4. Sociedad de Responsabilidad Limitada.</p> <p>3.4.1. Concepto y características.</p> <p>3.4.2. Las aportaciones y las partes sociales.</p> <p>3.4.3. Las aportaciones suplementarias y prestaciones accesorias.</p> <p>3.4.4. Asambleas ordinarias y extraordinarias.</p> <p>3.4.5. Administración.</p> <p>3.4.5. Vigilancia.</p> <p>3.5. Sociedades Cooperativas.</p> <p>3.5.1. Concepto.</p> <p>3.5.2. Su función social y económica.</p> <p>3.5.3. Formas de Constitución.</p> <p>3.5.4. Clases de Sociedades Cooperativas.</p> <p>3.5.5. Las aportaciones.</p> <p>3.5.6. Las asambleas.</p>
<p>Número de semanas programadas</p>	
<p>4</p>	
<p>Propósito de la subcompetencia</p>	
<p>El estudiante debe identificar y describir las características de la Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada y Sociedad Cooperativa; su función, los mecanismos y trámites necesarios para su constitución, los elementos que la forman y los órganos sociales que existen en ellas; mediante investigación bibliográfica, reportes de lectura, exposiciones y casos prácticos; para su aplicación en las entidades económicas.</p>	

Nombre de Facultad, Escuela o Centro
Licenciatura en
Programa de Unidad de Competencia

	<p>3.5.7. Administración. 3.5.8. Vigilancia 3.6. Sociedad por acciones simplificadas 3.6.1. Concepto 3.6.2. Constitución. 3.6.3. Características.</p> <hr/> <p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none">• Pensamiento crítico• Trabajo en equipo• Capacidad de Análisis, Síntesis y Evaluación• Capacidad de aprender por cuenta propia.• Capacidad de identificar y resolver problemas.• Buena comunicación oral y escrita <hr/> <p>Valores y actitudes profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none">• Proactividad.• Interés.• Innovador.• Responsabilidad.• Iniciativa.• Disciplina.• Creatividad.• Objetividad.• Servicio.
--	---

Nombre de Facultad, Escuela o Centro
Licenciatura en
Programa de Unidad de Competencia

		<ul style="list-style-type: none"> • Compromiso de actuar como agente de cambio
Evidencias de desempeño		
Reporte de investigación documental, rúbricas, mapas conceptuales, material de exposición, resolución de casos, examen		
Recursos didácticos	Estrategia de Enseñanza	Estrategias de aprendizaje
<ul style="list-style-type: none"> • Libros especializados en Sociedades Mercantiles. • Ley General de Sociedades Mercantiles, Ley de Sociedades Cooperativas, vigentes. • Artículos científicos y de divulgación • Diapositivas sobre Sociedades Mercantiles. • Proyector y Equipo de Cómputo. • Páginas web especializadas. • Software libre para elaboración de mapas conceptuales y Diapositivas. • Apuntes. • Pizarrón y Marcadores 	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición • Lecturas comentadas. • Discusión grupal. • Estudio de casos 	Mapas conceptuales, exposiciones, cuadros sinópticos, exposiciones, ejercicios prácticos, esquemas, cuadro de conocimientos previos (SQA)

Nombre de Facultad, Escuela o Centro
Licenciatura en
Programa de Unidad de Competencia

Nombre de la Subcompetencia	Elementos de la subcompetencia
Identifica y describe la Naturaleza, Requisitos y Elementos de los Títulos de Crédito, para su aplicación práctica en las relaciones comerciales.	<p>Conocimientos:</p> <p>4. Títulos de Crédito</p> <p>4.1. Concepto, naturaleza y clases de títulos de crédito.</p> <p>4.2. Características.</p> <p>4.3. Letra de Cambio.</p> <p>4.3.1. Requisitos, elementos y su función.</p> <p>4.3.2. La aceptación.</p> <p>4.3.3. El aval.</p> <p>4.3.4. El endoso.</p> <p>4.3.5. El protesto.</p> <p>4.3.6. Las acciones cambiarias.</p> <p>4.3.7. Su caducidad.</p> <p>4.4. El pagare.</p> <p>4.4.1. Requisitos, elementos y su función.</p> <p>4.4.2. Diferencias y similitudes con la letra de cambio.</p> <p>4.5. El Cheque.</p> <p>4.5.1. Requisitos, elementos y función.</p> <p>4.5.2. Disposiciones legales de la letra de cambio aplicables al cheque.</p> <p>4.5.3. Pago Inicial del Cheque, caducidad y prescripción.</p> <p>4.5.4. Formas especiales del cheque.</p> <p>4.6. Otros títulos de créditos.</p> <p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pensamiento crítico • Trabajo en equipo • Capacidad de Análisis, Síntesis y Evaluación
<p>Número de semanas programadas</p>	
<p>4</p>	
<p>Propósito de la subcompetencia</p> <p>El estudiante debe identificar y describir cada uno de los títulos de créditos, su naturaleza, requisitos y elementos; mediante investigación bibliográfica, reportes de lectura, exposiciones y casos prácticos; para su aplicación en las relaciones comerciales</p>	

Nombre de Facultad, Escuela o Centro
Licenciatura en
Programa de Unidad de Competencia

	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de aprender por cuenta propia. • Capacidad de identificar y resolver problemas. Buena comunicación oral y escrita 	
	<p>Valores y actitudes profesionales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proactividad. • Interés. • Responsabilidad. • Iniciativa. • Disciplina. • Objetividad. • Servicio. • Compromiso de actuar como agente de cambio. 	
Evidencias de desempeño		
Reporte de investigación documental, rúbricas, mapas conceptuales, material de exposición, resolución de casos, examen		
<p style="text-align: center;">Recursos didácticos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Libros especializados en Título de Crédito. • Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y Código de Comercio. • Artículos científicos y de divulgación • Diapositivas sobre Títulos de Crédito. • Proyector y Equipo de Cómputo. • Páginas web especializadas. • Software libre para elaboración de mapas conceptuales y Diapositivas. • Apuntes. 	<p style="text-align: center;">Estrategia de Enseñanza</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exposición • Lecturas comentadas. • Discusión grupal. • Estudio de casos. 	<p style="text-align: center;">Estrategias de aprendizaje</p> <p>Mapas conceptuales, exposiciones, cuadros sinópticos, exposiciones, ejercicios prácticos, esquemas, cuadro de conocimientos previos (SQA))</p>

**Nombre de Facultad, Escuela o Centro
Licenciatura en
Programa de Unidad de Competencia**

• Pizarrón y Marcadores.		
--------------------------	--	--

Nombre de la Subcompetencia	Elementos de la subcompetencia
Identifica y describe la Naturaleza, Clasificación, Requisitos y Elementos de los Contratos Mercantiles, para su aplicación práctica en las relaciones comerciales.	<p>Conocimientos:</p> <p>5. Contratos Mercantiles</p> <p>5.1. El préstamo mercantil.</p> <p>5.2. La compra venta comercial y sus modalidades.</p> <p>5.3. El suministro.</p> <p>5.4. El contrato de comisión mercantil.</p> <p>5.5. El contrato de transporte.</p> <p>5.6. La asociación en participación.</p> <p>5.7. El arrendamiento puro y financiero.</p> <p>5.8. El contrato de seguro.</p> <p>5.9. El contrato de fianza.</p> <p>5.10. El fideicomiso.</p> <p>5.11. El Factoraje.</p> <p>5.12. El comodato.</p>
Número de semanas programadas	
2	
Propósito de la subcompetencia	
El estudiante debe identificar y describir los elementos esenciales de los contratos mercantiles, su naturaleza, clasificación y requisitos; mediante investigación bibliográfica, reportes de lectura, exposiciones y resolución de casos prácticos; para su aplicación en las relaciones comerciales.	<p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pensamiento crítico • Trabajo en equipo • Capacidad de Análisis, Síntesis y Evaluación • Capacidad de aprender por cuenta propia. • Capacidad de identificar y resolver problemas. • Buena comunicación oral y escrita.

Nombre de Facultad, Escuela o Centro
Licenciatura en
Programa de Unidad de Competencia

			<p>Valores y actitudes profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proactividad. • Interés. • Responsabilidad. • Iniciativa. • Disciplina. • Objetividad. • Servicio. • Compromiso de actuar como agente de cambio
Evidencias de desempeño			
Reporte de investigación documental, rúbricas, mapas conceptuales, material de exposición, resolución de casos, examen.			
Recursos didácticos	Estrategia de Enseñanza	Estrategias de aprendizaje	
<ul style="list-style-type: none"> • Libros especializados en Contratos Mercantiles. • Legislación Mercantil • Artículos científicos y de divulgación • Diapositivas sobre Derecho Mercantil. • Proyector y Equipo de Cómputo. • Páginas web especializadas. • Software libre para elaboración de mapas conceptuales y Diapositivas. • Apuntes. • Antología. • Pizarrón y Marcadores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición • Lecturas comentadas. • Discusión grupal. • Estudio de casos. 	<p>Mapas conceptuales, exposiciones, cuadros sinópticos, ejercicios prácticos, esquemas, cuadro de conocimientos previos (SQA)</p>	

Nombre de la Subcompetencia	Elementos de la subcompetencia
<p>Analiza la Ley de Concursos Mercantiles para que comprenda el proceso en la rehabilitación o quiebra en que pueden incurrir las entidades económicas.</p>	<p>Conocimientos:</p> <p>6. Concursos Mercantiles</p> <p>6.1. Supuestos del concurso mercantil.</p> <p>6.2. Incumplimiento generalizado de obligaciones vencidas.</p> <p>6.3. Procedimiento de declaración de concurso mercantil.</p> <p>6.4. Interventoría.</p> <p>6.5. Efectos de la sentencia de concurso mercantil.</p> <p>6.6. Quiebra y sus efectos.</p>
<p>Número de semanas programadas</p>	
<p>1</p>	
<p>Propósito de la subcompetencia</p> <p>El estudiante comprende la Ley de Concursos Mercantiles para conocer los supuestos en que procede el concurso mercantil así como el proceso en la rehabilitación o quiebra, en el caso en que una entidad incurra en insolvencia, mediante investigación bibliográfica, reportes de lectura, exposiciones y resolución de casos prácticos; para su aplicación en las relaciones comerciales.</p>	<p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pensamiento crítico • Trabajo en equipo • Capacidad de Análisis, Síntesis y Evaluación • Capacidad de aprender por cuenta propia. • Capacidad de identificar y resolver problemas. • Buena comunicación oral y escrita.

			<p>Valores y actitudes profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proactividad. • Interés. • Responsabilidad. • Iniciativa. • Disciplina. • Objetividad. • Servicio. • Compromiso de actuar como agente de cambio.
Evidencias de desempeño			
Reporte de investigación documental, rúbricas, mapas conceptuales, material de exposición, resolución de casos, examen.			
Recursos didácticos	Estrategia de Enseñanza	Estrategias de aprendizaje	
<ul style="list-style-type: none"> • Libros especializados en Título de Crédito. • Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y Código de Comercio. • Artículos científicos y de divulgación • Diapositivas sobre Títulos de Crédito. • Proyector y Equipo de Cómputo. • Páginas web especializadas. • Software libre para elaboración de mapas conceptuales y Diapositivas. • Apuntes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición • Lecturas comentadas. • Discusión grupal. • Estudio de casos 	<p>Mapas conceptuales, exposiciones, cuadros sinópticos, exposiciones, ejercicios prácticos, esquemas, cuadro de conocimientos previos (SQA)</p>	

Nombre de Facultad, Escuela o Centro
Licenciatura en
Programa de Unidad de Competencia

• Pizarrón y Marcadores.		
--------------------------	--	--

Nombre de la Subcompetencia	Elementos de la subcompetencia
<p>Comprende la legislación mercantil tanto nacional como internacional que regula los actos de comercio y operaciones comerciales, para su aplicación en las entidades económicas.</p>	<p>Conocimientos:</p> <p>7. Legislación Comercial Nacional e Internacional</p> <p>7.1. Organización Mundial del Comercio</p> <p>7.2. Organismos reguladores de las operaciones comerciales.</p> <p>7.3. Trato de libre comercio Norteamericano y acuerdos bilaterales.</p> <p>7.4. Ley federal de protección al consumidor.</p> <p>7.5. Ley federal de competencia económica.</p> <p>7.6. Ley de comercio exterior y su reglamento.</p> <p>7.7. Ley general de equilibrio ecológico y protección al ambiente.</p> <p>7.8. Empresas integradoras.</p> <p>7.9. Sistema de información empresarial mexicana (SIEM).</p>
<p>Número de semanas programadas</p>	
<p>1</p>	
<p>Propósito de la subcompetencia</p>	
<p>El estudiante comprende y analiza la diversa legislación mercantil tanto nacional como internacional que regulan los actos de comercio en México y las operaciones comerciales que se realizan con otros países, mediante investigación bibliográfica, reportes de lectura, exposiciones y resolución de casos prácticos; para su aplicación en las relaciones comerciales.</p>	<p>Habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pensamiento crítico • Trabajo en equipo • Capacidad de Análisis, Síntesis y Evaluación

Nombre de Facultad, Escuela o Centro
Licenciatura en
Programa de Unidad de Competencia

	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de aprender por cuenta propia. • Capacidad de identificar y resolver problemas. • Buena comunicación oral y escrita. 	
	<p>Valores y actitudes profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proactividad. • Interés. • Responsabilidad. • Iniciativa. • Creatividad. • Objetividad. • Servicio. • Compromiso de actuar como agente de cambio 	
Evidencias de desempeño		
Reporte de investigación documental, rúbricas, mapas conceptuales, material de exposición, resolución de casos, examen.		
<p style="text-align: center;">Recursos didácticos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Libros especializados en Título de Crédito. • Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y Código de Comercio. • Artículos científicos y de divulgación • Diapositivas sobre Títulos de Crédito. • Proyector y Equipo de Cómputo. • Páginas web especializadas. • Software libre para elaboración de mapas conceptuales y Diapositivas. 	<p style="text-align: center;">Estrategia de Enseñanza</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exposición • Lecturas comentadas. • Discusión grupal. • Estudio de casos. 	<p style="text-align: center;">Estrategias de aprendizaje</p> <p>Mapas conceptuales, exposiciones, cuadros sinópticos, exposiciones, ejercicios prácticos, esquemas, cuadro de conocimientos previos (SQA))</p>

EVALUACIÓN.

La evaluación de los aprendizajes se desarrollará de forma continua durante el proceso de enseñanza-aprendizaje a través de los siguientes momentos:			
Evaluación diagnóstica Evaluación diagnóstica: Recupera los conocimientos previos y expectativas de los estudiantes respecto al tema y facilita la incorporación de nuevos aprendizajes.			
Instrumentos de diagnóstico		Cuestionario de evaluación inicial Cuadro SQA Preguntas detonadoras	
Evaluación Formativa: Permite valorar integralmente el desempeño del estudiante durante el desarrollo de las actividades de la materia.		Evaluación sumativa (final): Considera la integración de todas las actividades desarrolladas por el estudiante y permite la asignación de valores para la acreditación de la materia.	
Competencias	Instrumentos de Evaluación Formativa	Criterios de evaluación	Ponderación

Nombre de Facultad, Escuela o Centro
Licenciatura en
Programa de Unidad de Competencia

<ul style="list-style-type: none"> • Piensa de forma crítica, creativa y autorregula sus procesos cognitivos y metacognitivos. • Comunica ideas y argumentos de manera oral y escrita. • Participa y colabora en grupos multi e interdisciplinarios para la investigación de diversos objetos de estudio. • Comprender el marco legal del entorno que regulan las actividades de la entidad. • Interpretar el funcionamiento organizacional para generar propuestas de intervención. 	Rubrica	Participación	10
	Portafolio de Evidencias	Evidencias de aprendizaje	10
	Examen Oral	Examen	40
	Examen Escrito	Actividad integradora	30
		Prácticas	10
	Total=		100%

Referencias

Básicas:	Complementarias:
Bibliográficas:	Bibliográficas:
<p>De Pina Vara Rafael, Elementos de Derecho Mercantil Mexicano, Edit. Porrúa.</p> <p>Pallares, Eduardo, Tratado Elemental de Sociedades Mercantiles. México, Robledo, 1990.</p> <p>Mantilla Molina Roberto, Derecho Mercantil, Edit Porrúa.</p> <p>Tena Ramírez Felipe, Derecho Mercantil Mexicano, Edit. Porrúa.</p> <p>Calvo Octavio y Puentes Arturo. Derecho Mercantil. Ed. Banca y Comercio. Ed. 2006</p> <p>Dávalos Mejía L. Carlos Felipe. Títulos y Operaciones de Crédito. Ed. Oxford. Ed. 2001</p> <p>De Pina Vara Rafael. Derecho Mercantil Mexicano. Ed. Porrúa 2003.</p> <p>Rodríguez Rodríguez Joaquín. Curso de Derecho Mercantil. Ed. Porrúa 1999</p> <p>Vázquez del mercado Oscar. Contratos Mercantiles. Ed.</p>	<p>Rodríguez y Rodríguez, Joaquín Curso de Derecho Mercantil. México, Porrúa, 1981.</p> <p>Tena Ramírez, Felipe Derecho Mercantil Mexicano. 13ª edición, México, Porrúa, 1990.</p> <p>García Rodríguez Salvador. Derecho Mercantil. Los títulos y operaciones de Crédito. Ed. Porrúa. 2006.</p> <p>Athie Antonio, Derecho Mercantil Mexicano, Edit. McGraw Hill.</p>

<p>Porrúa. 2003</p> <p>Código de Comercio.</p> <p>Ley General de Título y Operaciones de Crédito.(vigente)</p> <p>Ley General de Sociedades Mercantiles. (vigente)</p> <p>Ley de Concursos Mercantiles. (vigente)</p> <p>Ley de Mercado de Valores.</p> <p>Ley de Instituciones de Seguros y Fianzas</p> <p>Ley de Sociedades Cooperativas</p>	
<p>Hemerográficas:</p>	
<p>Ligas de Internet</p>	
<p>www.scjn.gob.mx</p> <p>www.camaradediputados.gob.mx/leyes</p> <p>www.finanzaschiapas.gob.mx</p>	
<p>Videos:</p>	
<p>Bases de Datos:</p>	
<p>ww.conricyt.mx</p> <p>www.redalyc.org</p>	



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS

Nombre de Facultad, Escuela o Centro
Licenciatura en
Programa de Unidad de Competencia



www.springer.com
www.ebsco.com

