


## ASIGNATURA DE DERECHO MERCANTIL

### UNIDADES DE APRENDIZAJE

<b>1. Competencias</b>	Estructurar un plan de negocios de comercio internacional, a través de estudios y análisis técnicos para fortalecer el desarrollo de los socios comerciales y sus mercados
<b>2. Cuatrimestre</b>	Tercero
<b>3. Horas Teóricas</b>	33
<b>4. Horas Prácticas</b>	27
<b>5. Horas Totales</b>	60
<b>6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre</b>	4
<b>7. Objetivo de aprendizaje</b>	El alumno estructurará un acto mercantil, un acta constitutiva de una sociedad mercantil, títulos de crédito y su endoso, con base en la legislación vigente, para concretar operaciones comerciales.

Unidades de Aprendizaje	Horas		
	Teóricas	Prácticas	Totales
<b>I. Introducción al derecho mercantil</b>	12	8	20
<b>II. Sociedades mercantiles</b>	15	10	25
<b>III. Contratos mercantiles y títulos de crédito</b>	6	9	15
<b>Totales</b>	<b>33</b>	<b>27</b>	<b>60</b>


<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	<b>REVISÓ:</b>		
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2010	

# DERECHO MERCANTIL


## UNIDADES DE APRENDIZAJE

<b>1. Unidad de aprendizaje</b>	<b>I. Introducción al derecho mercantil</b>
<b>2. Horas Teóricas</b>	12
<b>3. Horas Prácticas</b>	8
<b>4. Horas Totales</b>	20
<b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b>	El alumno estructurará un acto mercantil, para determinar el cumplimiento de la legislación vigente.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Fundamentos del derecho	Identificar concepto y principios del derecho y derecho mercantil  Identificar las obligaciones y características de quienes profesan los actos de comercio o concursos mercantiles		Discreto Observador Dinámico Preciso Deductivo Puntual Responsable
Relación entre derecho civil y derecho mercantil en Actos de comercio	Identificar el concepto y principios del derecho civil en los actos de comercio  Explicar la Diferencia entre derecho civil y derecho mercantil en los actos de comercio		Discreto Observador Dinámico Preciso Deductivo Puntual Responsable

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	<b>REVISÓ:</b>		
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2010	


<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Actos Mercantiles	Identificar el concepto y características de los elementos de un acto mercantil  Identificar el concepto y características de los actos accesorios o conexos de un acto mercantil	Determinar los elementos involucrados en la compra- venta de un acto mercantil nacional e internacional en una situación dada	Discreto Observador Dinámico Preciso Deductivo Puntual Responsable

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	<b>REVISÓ:</b>		
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2010	

# DERECHO MERCANTIL

## PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de un caso, elaborará un acta mercantil que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- El fundamento legal</li><li>- El objeto</li><li>- Precio</li><li>- Acuerdo de voluntades</li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Comprender los principios del derecho y del derecho mercantil</li><li>2. Comprender las obligaciones y características de quienes profesan los actos de comercio o concursos mercantiles</li><li>3. Comprender la diferencia entre el derecho civil y mercantil</li><li>4. Identificar el concepto y elementos de una acción y un acto mercantil</li></ol>	<p>Estudio de casos Lista de cotejo</p>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	<b>REVISÓ:</b>		
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2010	


# DERECHO MERCANTIL

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Análisis de caso Lectura asistida Equipo colaborativo	Material impreso Equipo multimedia Internet

### ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		


<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	<b>REVISÓ:</b>		
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2010	

# DERECHO MERCANTIL


## UNIDADES DE APRENDIZAJE

<b>1. Unidad de Aprendizaje</b>	<b>II. Sociedades mercantiles</b>
<b>2. Horas Teóricas</b>	15
<b>3. Horas Prácticas</b>	10
<b>4. Horas Totales</b>	25
<b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b>	El alumno elaborará un acta constitutiva de una sociedad mercantil, para fundamentar jurídicamente las operaciones comerciales de una organización

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Personalidad jurídica	<p>Explicar el concepto de personal física y persona moral</p> <p>Identificar el proceso de una asamblea, tipos y como se constituye</p>		<p>Discreto</p> <p>Observador</p> <p>Dinámico</p> <p>Preciso</p> <p>Deductivo</p> <p>Puntual</p> <p>Responsable</p>
Tipo de sociedad mercantil	<p>Identificar el concepto y tipos de sociedades mercantiles</p> <p>Identificar las características de las sociedades mercantiles:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sociedad Anónima</li> <li>- Responsabilidad limitada e ilimitada</li> <li>- Comandita</li> <li>- Cooperativa</li> </ul> <p>Explicar el proceso de inscripción de una sociedad mercantil, en relación con el código civil estatal y el código civil para el D.F</p>	<p>Elaborar el acta constitutiva de una sociedad mercantil de Sociedad Anónima, responsabilidad limitada e ilimitada, comandita o cooperativa</p> <p>Elaborar el procedimiento de disolución y liquidación de una sociedad mercantil</p>	<p>Discreto</p> <p>Observador</p> <p>Dinámico</p> <p>Preciso</p> <p>Deductivo</p> <p>Puntual</p> <p>Responsable</p>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	<b>REVISÓ:</b>		
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2010	

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
	<p>Identificar los términos de la disolución y liquidación de una sociedad mercantil, conforme a la legislación aplicable</p> <p>Explicar el procedimiento para la disolución y liquidación de una sociedad</p>		

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	<b>REVISÓ:</b>		
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2010	

# DERECHO MERCANTIL

## PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Elaborará un acta constitutiva de una sociedad mercantil conforme a un caso dado, dónde contenga los elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tipo de sociedad</li> <li>- Capital social</li> <li>- Órgano de administración y vigilancia</li> <li>- Integrantes</li> <li>- Objeto</li> <li>- Asamblea</li> <li>- Procedimiento de disolución y liquidación</li> <li>- Fundamento legal del acta constitutiva</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identificar el concepto de persona física y persona moral</li> <li>2. Comprender los tipos de sociedades mercantiles</li> <li>3. Comprender el procedimiento para elaborar el acta constitutiva de una sociedad mercantil</li> <li>4. Identificar la disolución y liquidación de una sociedad mercantil</li> <li>5. Comprender el procedimiento para elaborar la disolución y liquidación de una sociedad mercantil</li> </ol>	<p>Estudio de casos Lista de cotejo</p>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	<b>REVISÓ:</b>	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2010






# DERECHO MERCANTIL

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Análisis de casos Lectura asistida Equipo colaborativo	Material impreso Equipo multimedia Internet

### ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		


<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	<b>REVISÓ:</b>		
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2010	

# DERECHO MERCANTIL


## UNIDADES DE APRENDIZAJE

<b>1. Unidad de aprendizaje</b>	<b>III. Contratos mercantiles y títulos de crédito</b>
<b>2. Horas Teóricas</b>	6
<b>3. Horas Prácticas</b>	9
<b>4. Horas Totales</b>	15
<b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b>	El alumno elaborará letras de cambio, pagarés y cheques, así como su endoso, para formalizar operaciones mercantiles

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Contratos Mercantiles	<p>Identificar el concepto de contrato y convenio mercantil</p> <p>Identificar las características de los tipos de contratos mercantiles: depósito, compra-venta, fidecomiso, factoraje, o INCOTERMS</p>	Estructurar convenios y contratos mercantiles	<p>Discreto</p> <p>Observador</p> <p>Dinámico</p> <p>Preciso</p> <p>Deductivo</p> <p>Puntual</p> <p>Responsable</p>
Letra de cambio, pagaré y cheque	<p>Identificar el concepto y tipos de títulos de crédito</p> <p>Identificar el concepto, requisitos y elementos que conforman: letra de cambio, pagaré y cheque</p> <p>Explicar el procedimiento para el llenado de: letra de cambio, pagaré y cheque</p>	Elaborar títulos de crédito	<p>Discreto</p> <p>Observador</p> <p>Dinámico</p> <p>Preciso</p> <p>Deductivo</p> <p>Puntual</p> <p>Responsable</p>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	<b>REVISÓ:</b>		
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2010	


Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Endosos	<p>Identificar el concepto y características de los tipos de endosos en los títulos de crédito: letra de cambio, pagaré y cheque</p> <p>Explicar el procedimiento para el llenado de un endoso en los títulos de crédito</p>	Elaborar endosos a partir de títulos de crédito.	<p>Discreto</p> <p>Observador</p> <p>Dinámico</p> <p>Preciso</p> <p>Deductivo</p> <p>Puntual</p> <p>Responsable</p>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	<b>REVISÓ:</b>		
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2010	

# DERECHO MERCANTIL

## PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir del caso de operaciones mercantiles, elaborará los siguientes títulos de crédito y su endoso:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Letra de cambio</li><li>- Pagaré</li><li>- Cheque</li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Comprender el concepto de contrato y convenio mercantil</li><li>2. Comprender las características de los tipos de contrato mercantil</li><li>3. Comprender los conceptos y tipos de títulos de crédito</li><li>4. Identificar el procedimiento para el llenado y endoso de títulos de crédito</li></ol>	<p>Estudio de casos Lista de cotejo</p>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	<b>REVISÓ:</b>		
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2010	


# DERECHO MERCANTIL

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Análisis de casos Juego de roles Equipo colaborativo	Material impreso Equipo multimedia Internet

### ESPACIO FORMATIVO


Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	<b>REVISÓ:</b>		
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2010	

## DERECHO MERCANTIL

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


Capacidad	Criterios de Desempeño
Detectar oportunidades en mercados internacionales mediante un análisis situacional de la empresa, para determinar el potencial de compra-venta de productos de la organización	Desarrolla un informe que incluya lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"><li>- Realizar un análisis FODA de la organización.</li><li>- Análisis de clima organizacional</li><li>- Análisis de visión y actitud de alta dirección ante las operaciones de comercio internacional</li></ul>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	<b>REVISÓ:</b>		
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2010	

# DERECHO MERCANTIL

## FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Zoila H. León Tovar	(2007)	<i>Derecho Mercantil</i>	D.F.	México	Oxford University Press
Ignacio Quevedo Coronado	(2008)	<i>Derecho Mercantil</i>	D.F.	México	Pearson Prentice Hall
Octavio Calvo Marroquín	(2008)	<i>Derecho Mercantil</i>	D.F.	México	Editorial Limusa

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	<b>REVISÓ:</b>		
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2010	