

Dirección de Diseño Académico

Guía para el profesor

Sociedades Mercantiles



Introducción

El presente documento tiene la finalidad de mostrarte a ti, facilitador de nivel profesional, información esencial para la impartición del curso. Este manual será de utilidad para:

1. Conocer en qué consiste la metodología del curso.
2. Revisar la metodología del curso a impartir.
3. Identificar las competencias a desarrollar en cada módulo.
4. Conocer los mecanismos de evaluación del curso.
5. Conocer y aplicar las notas de enseñanza, es decir, las recomendaciones y sugerencias específicas de parte del equipo de Diseño Académico para optimizar la impartición de la asignatura.

Lo anterior te ayudará a encaminar todos tus esfuerzos para lograr los objetivos y competencias del curso con tus estudiantes.

¡Gracias por aportar tu conocimiento y experiencia en la impartición de este curso!

Los alumnos, comprometiéndose con su aprendizaje, realizan actividades previas o requerimientos **antes de la clase** para introducirlos a los conceptos que aplicarán en el aula. Cabe aclarar que, con el objetivo de incentivar y evaluar lo realizado previamente, los profesores deben desarrollar y aplicar comprobaciones de que efectivamente se llevó a cabo. De esta manera, cuando los alumnos acudan al aula estarán más preparados para aclarar dudas, explorar, practicar, comprender la experiencia de sus profesores y ser guiados por ellos en la realización de actividades que buscan crear valiosas experiencias y oportunidades para el aprendizaje personal, al involucrar, estimular y retar a los alumnos en el descubrimiento de respuestas.

A continuación se detallan las fases de esta modalidad:



¿En qué consiste el Aula Invertida?

El modelo educativo de la Universidad Tecmilenio, cuya visión es "Formar personas con propósito de vida y las competencias para alcanzarlo", está enfocado en el desarrollo de competencias que distingan a sus alumnos y los capaciten para actuar ante diversos contextos, previstos o impredecibles, dado que vivimos en constante cambio, empoderándolos para ser autoaprendices y para aprender a aprender. Todo esto para su florecimiento humano, tomando en cuenta los elementos del Ecosistema de Bienestar y Felicidad de la Universidad.

Nuestra meta más importante en el aula es lograr un aprendizaje centrado en el alumno, por lo cual, el modelo que seguimos para el diseño e impartición de cursos es también **constructivista**, al presentar un cambio en los roles:

- **Los alumnos** obtienen las bases para hacer una interpretación de la realidad y construir su propio conocimiento, al aprender haciendo (no solamente viendo, escuchando y leyendo).
- **Los profesores**, al ser expertos en su disciplina y trabajar en la industria, aportan su experiencia laboral para guiar a los alumnos y construir ambientes de aprendizaje en contextos reales que los motiven a aprender, enriqueciendo así, su experiencia de aprendizaje.

Con esta visión constructivista se ha incorporado la técnica didáctica de Aula Invertida para apoyar el aprendizaje activo.

¿Cuál es tu papel como maestro impartidor o facilitador para Aula Invertida?

El profesor debe revisar a fondo las actividades antes de que las realicen los alumnos y conocer todos los aspectos teóricos involucrados (capítulos de libros de texto o de apoyo y recursos), para brindar una respuesta o ayuda oportuna a los estudiantes dentro del modelo constructivista. Asimismo, debe indicar a los alumnos la información que requieren estudiar y buscar en Internet para que puedan llevarla a las sesiones de clase, en caso de que se requiera.

A partir del tema 1, los alumnos se prepararán antes de la clase estudiando los temas a tratar incluyendo sus recursos, además, en algunas ocasiones, tendrán que realizar algún ejercicio como parte de la actividad previa o del apartado de requerimientos.

El profesor debe desarrollar y aplicar comprobaciones de lo que los alumnos debieron realizar previamente y luego iniciar su clase con una breve explicación de la actividad y una visión general de los conceptos más importantes en los que los alumnos deben enfocar su atención. Considerando esta explicación, los alumnos inician su trabajo y el profesor monitorea su avance (no al frente del grupo, sino caminando entre las mesas y en ocasiones sentándose al lado de los alumnos para observar su trabajo), tratando de no interrumpir los procesos de aprendizaje, pero guiando la actividad para que los alumnos se enfoquen en lo que están haciendo.

Es muy importante que el profesor transmita a los alumnos sus experiencias relacionadas con los temas y aclare dudas.

Los **exámenes parciales (semestre)** se desarrollarán por el profesor impartidor (considerando el contenido del curso), y pueden ser teóricos o prácticos.

Competencia del curso

Al finalizar el curso de **Sociedades Mercantiles**, el participante deberá haber desarrollado y adquirido la siguiente competencia:

Utiliza las generalidades de las sociedades mercantiles para establecer su constitución y funcionamiento.

Metodología del curso semestral

- El curso se imparte con la técnica didáctica de **Aula Invertida**.

GUÍA PARA EL PROFESOR

- El curso está diseñado para desarrollar una competencia.
- Los contenidos están divididos en tres módulos.
- En cada módulo se revisan cinco temas.
- Hay tres evidencias en el curso, una por módulo.
- Se desarrollan seis actividades, dos por cada módulo.
- La evaluación del curso está integrada por:
 - 6 actividades
 - 3 evidencias
 - 2 exámenes parciales
 - 1 evaluación final
- Es importante que el alumno aclare sus dudas con su profesor.

Metodología del curso tetramestral ejecutivo

- El curso se imparte como **Actividad colaborativa**.
- Se compone de dos módulos en los que se distribuyen un total de 15 temas.
- Desarrolla una competencia que se demuestra con dos evidencias (una por cada módulo).
- Se cubren cuatro temas por semana, con excepción de la segunda semana en la cual se cubren tres temas.
- Las actividades tienen una duración de dos horas máximo e incluyen actividades individuales y en equipo.
- Se aplica una evaluación final.

Metodología del curso tetramestral online

- El curso se imparte de **Forma individual**.
- Se estudiarán 15 temas distribuidos en dos módulos.
- Desarrolla una competencia que se demostrará con dos evidencias (una por cada módulo).
- Cada módulo tiene un **autodiagnóstico** que está integrado por preguntas que le permitirán al alumno repasar los temas que se cubren en el curso y podrá realizarlos cuantas veces desee. Los autodiagnósticos están disponibles a través de los botones de la plataforma.
- El alumno debe estudiar cada tema y revisar los recursos de apoyo que se incluyen, como videos y lecturas. Asimismo, debe realizar los ejercicios, exámenes semanales, evidencias y examen final.
- Es importante que el alumno aclare sus dudas con su profesor.

Temario

Los temas que se abordarán en este curso son los siguientes:

| |
|--|
| |
|--|

Temario

Módulo 1.

Tema 1.

Conceptos generales

- 1.1 Definición de derecho mercantil y origen del comercio
- 1.2 Sociedad mercantil como ente económico
- 1.3 Clases de sociedades mercantiles
- 1.4 Adquisición de la calidad de comerciante por las sociedades mercantiles

Tema 2.

Fuentes de Derecho mercantil

- 2.1 Las fuentes del Derecho mercantil
- 2.2 Las fuentes formales del Derecho mercantil
- 2.3 Las fuentes cognoscitivas o históricas del Derecho mercantil
- 2.4 Las fuentes materiales del Derecho mercantil

Tema 3.

Actos de comercio

- 3.1 Definición de acto de comercio
- 3.2 Sistemas para la determinación de los actos de comercio

Tema 4.

Sujetos del derecho mercantil I

- 4.1 Concepto del comerciante y su importancia
- 4.2 Sujetos del derecho mercantil
- 4.3 Capacidad del comerciante
- 4.4 Adquisición del carácter para ser comerciante

Tema 5.

Sujetos del derecho mercantil II

- 5.1 Sujetos que no pueden ser comerciantes
- 5.2 Los incapaces comerciantes
- 5.3 Diferencias entre capacidad y habilidad para ejercer el comercio

Módulo 2.

| | |
|----------------------|---|
| Tema 6 | Negociación mercantil |
| 6.1 6.2 6.3 | Concepto de negociación mercantil Características de la negociación mercantil Elementos de la negociación mercantil |
| Tema 7. | Deberes y derechos de los comerciantes |
| 7.1 7.2 | Obligaciones que impone la profesión mercantil Derecho de los comerciantes |
| Tema 8. | Auxiliares mercantiles |
| 8.1 8.2 | Concepto de auxiliares mercantiles Clases de auxiliares mercantiles |
| Tema 9. | Sociedades I |
| 9.1 9.2 9.3 | Concepto de la sociedad Diferentes acepciones de las sociedades Asociación en participación |
| Tema 10. | Sociedades II |
| 10.1 10.2 10.3 | Definición de sociedad mercantil Sociedades irregulares Clasificación de las sociedades mercantiles |

Módulo 3.

| | |
|----------------------|---|
| Tema 11. | Sociedad Anónima I |
| 11.1 11.2 11.3 | Definición de Sociedad Anónima Denominación social Requisitos de constitución |

| | |
|-----------------|--|
| Tema 12. | Sociedad Anónima II |
| 12.1 | Procedimiento de constitución |
| 12.2 | Derecho de los socios |
| 12.3 | Capital social |
| Tema 13. | Sociedad Anónima III |
| 13.1 | Asamblea de accionistas |
| 13.2 | Órgano de administración |
| 13.3 | Órgano de vigilancia |
| 13.4 | Otras modalidades de la Sociedad Anónima |
| 13.5 | La Sociedad por Acciones Simplificadas |
| Tema 14. | Sociedad en comandita |
| 14.1 | Sociedad en comandita por acciones |
| 14.2 | Sociedad en comandita simple |
| Tema 15. | Sociedad por parte de interés |
| 15.1 | Sociedad colectiva |
| 15.2 | Sociedad cooperativa |
| | Sociedad de Responsabilidad Limitada |
| | |

Bibliografía y recursos especiales

El libro de texto que deberán adquirir los participantes es el siguiente:

Libro de texto

García, M. (2017). *Sociedades Mercantiles* (2ª. ed.). México: Oxford University Press. ISBN: 9789706131676

GUÍA PARA EL PROFESOR

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

Libros de apoyo

Castrillón, V. (2017). *Sociedades Mercantiles* (6ª. ed.). México: Porrúa.

ISBN:9786070926204

Las explicaciones de cada tema en la plataforma no sustituyen de ninguna forma la necesidad de adquirir el libro de texto que ha sido designado para este curso. Es importante hacer hincapié en esto con los participantes desde el inicio del curso.

Evaluación semestral

| Unidades | Instrumento evaluador | Porcentaje |
|--------------|------------------------|------------|
| 6 | Actividades | 42 |
| 3 | Evidencias | 23 |
| 1 | Primer examen parcial | 10 |
| 1 | Segundo examen parcial | 10 |
| 1 | Evaluación final | 15 |
| Total | | 100 |

Evaluación tetramestral ejecutivo

| Unidades | Instrumento evaluador | Porcentaje |
|--------------|-----------------------|------------|
| 3 | Ejercicios | 25 |
| 4 | Exámenes rápidos | 28 |
| 2 | Evidencias | 37 |
| 1 | Evaluación final | 10 |
| Total | | 100 |

Evaluación tetramestral online

GUÍA PARA EL PROFESOR

| Unidades | Instrumento evaluador | Porcentaje |
|--------------|-----------------------|------------|
| 3 | Ejercicios | 25 |
| 4 | Exámenes rápidos | 28 |
| 2 | Evidencias | 37 |
| 1 | Evaluación final | 10 |
| Total | | 100 |

Banner

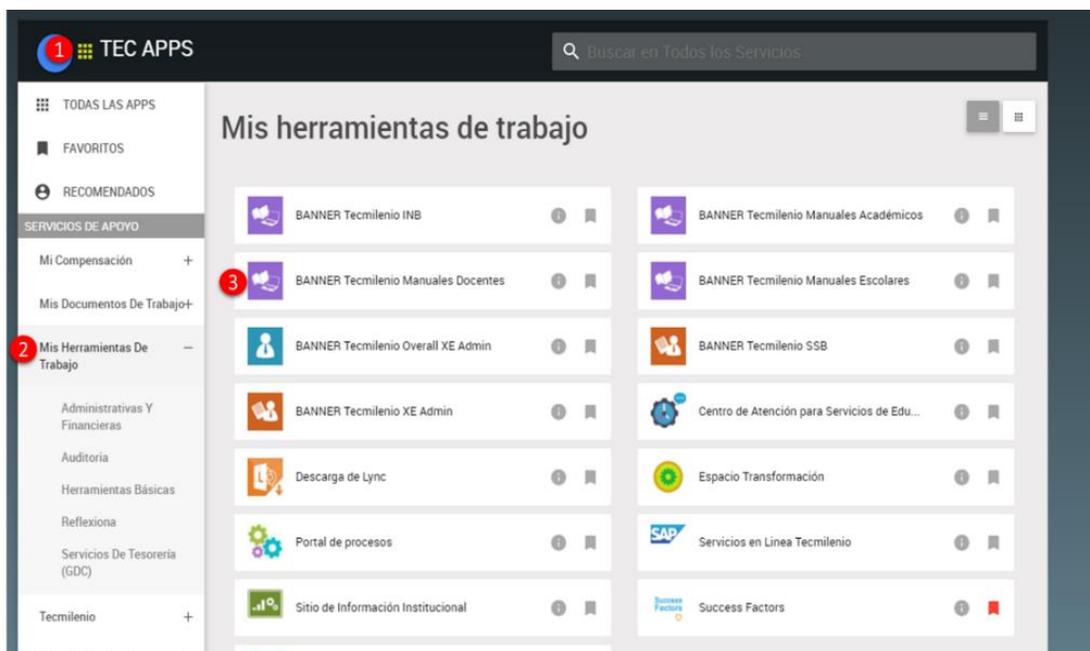
Estimado profesor, no olvides capturar las calificaciones de tu grupo en las fechas indicadas.

Puedes ver un manual para capturar calificaciones siguiendo esta ruta en Mi espacio:

- Mi espacio → TEC Apps → Mis Herramientas de Trabajo → BANNER Tecmilenio Manuales Docentes

Si impartes clase de manera presencial, puedes ver un manual para capturar inasistencias siguiendo esta ruta en Mi espacio:

- Mi espacio → TEC Apps → Mis Herramientas de Trabajo → BANNER Tecmilenio Manuales



Notas de enseñanza

Antes de impartir el curso, por favor revisa de manera general los datos y conceptos proporcionados en el mismo, con el fin de detectar y, en su caso, poder actualizar y/o enriquecer previamente la información específica al tiempo en que se está impartiendo el curso.

GUÍA PARA EL PROFESOR

Un aspecto de gran importancia en el desarrollo de los temas es tu involucramiento como facilitador para propiciar que la competencia del curso se cumpla. Además, debes preparar a los participantes para que vayan desarrollando propuestas de soluciones innovadoras a problemas actuales propios del área de estudio.

Enseguida puedes revisar las notas de enseñanza generales y por tema para este curso.

Generalidades

Para la impartición de este curso se sugiere:

1. Revisar con tiempo la lista de entregables y la agenda en Banner para saber en qué temas y semanas se deben realizar las actividades.
2. Revisar el manual de Canvas para conocer las mejores formas de mantener una comunicación constante y efectiva con los estudiantes, despejar dudas y motivarlos. Puedes ver un tutorial de la plataforma en esta liga: <https://aprendecanvas.tecmilenio.mx/#about>
3. Revisar periódicamente el foro de dudas en la plataforma para resolver las preguntas e inquietudes de los participantes acerca de las actividades y la evidencia.
4. Motivar al alumno a participar y realizar sus actividades a tiempo.
5. Proveer retroalimentación constante de las actividades que realizan los participantes.
6. Elaborar una agenda y subirla a la plataforma para que los participantes puedan visualizar de manera esquemática los temas y actividades que deberán revisar cada semana.
7. Recordar (opcionalmente) a los participantes acerca de las entregas de sus actividades por medio de la sección de Avisos.
8. Enriquecer el curso con videos o lecturas adicionales.

Tema 1

Proporcionar al alumno las bases del origen del Derecho mercantil, darle a conocer de forma clara al alumno y con ejemplos, qué es la sociedad mercantil, sus clases y que con esta actividad se dan los actos de comercio. Realizar una mesa redonda para preguntar si han trabajado en alguna empresa y si en algún momento se preguntaron qué tipo de sociedad de empresa es.

Tema 2

Llevar al alumno el conocimiento de las fuentes del Derecho mercantil y explicarles si su caso pertenece al Derecho mercantil o Derecho civil, ya que muchos confunden estas instancias. Exponer ejemplos de cada una de estas instancias.

Tema 3

Comentar en clase ejemplos de actos de comercio, que son tan cotidianos estos actos y que tiene regulación, ya que los actos de comercio son los que dan vida a la economía, misma que son pilares de los países. De ahí la importancia de conocer las leyes en torno al comercio para ejercer la regulación. Pedir a los alumnos llevar algún caso para comentarlo en grupo.

Tema 4

Proporcionar a los alumnos la información de lo que es el concepto de comerciante, la importancia de los sujetos mercantiles y quiénes son, así como la capacidad del comerciante y su carácter de adquirir esta posición de comerciante, exponer ejemplos de la vida cotidiana y que estamos llenos de todos estos términos en nuestro día a día.

Tema 5

Compartir con los alumnos experiencias vividas, laboralmente hablando de aquellos que no pueden ser comerciantes, los incapaces para el comercio y explicarles la diferencia entre la capacidad y la habilidad para ejercer el comercio.

Tema 6

Darles a conocer a los alumnos que todo lleva de por medio una negociación mercantil, que hay elementos y características para esto. Llevar material de algún periódico o revista, incluso alguna noticia. En una dinámica grupal comentar qué saben respecto de los tratados de libre comercio.

Tema 7

Como consecuencia del tema anterior, deben conocer que hay deberes y derechos, motivo de estudio de la materia y así con esos conocimientos, hacerles saber que pueden defenderse ante una autoridad que regula los actos de comercio.

Tema 8

Los alumnos deben conocer que existen fedatarios públicos, y saber que estos son los encargados de auxiliarlos, ya que ellos no podrán hacer lo conducente para dar formalidad ante la autoridad de sus actos de comercio.

Tema 9

Iniciar el tema preguntando a los alumnos si alguien sabe lo que es una sociedad, para llegar al concepto de sociedad mercantil. Apoyar el tema con los videos sugeridos en la plataforma del tema correspondiente.

Tema 10

Ejemplificar a los comerciantes que están en el metro o en los tianguis, como parte de aquellos sujetos del comercio, pero de forma irregular, que sin embargo realizan actos de comercio de forma habitual. Dar la introducción a las clases de sociedades mercantiles.

Tema 11

Utilizar algunas razones sociales más conocidas, pero sin que sean las más populares, invitar a los alumnos a que lleven la información de empresas que en su giro comercial sea por ejemplo hidrocarburos, agroindustria, sociedades cooperativas de gente del campo o artesanos, etc.

Tema 12

Realizar trabajos de equipo con los alumnos, en donde se reúnan de cuatro a cinco personas e inventen una denominación o razón social, así como un nombre comercial, e identifiquen sus actividades económicas o giro de la sociedad.

Tema 13

Del ejercicio anterior de equipos conformados, dar continuidad para realizar el ejercicio de asistir a la asamblea constitutiva, designando a un compañero como fedatario público y entre todos redactar el formato de acta constitutiva, mencionando los órganos de administración, de vigilancia.

Mencionar a los alumnos de forma práctica la facilidad de constituir una SAS, por medio de la plataforma de la Secretaría de la Economía.

Tema 14

Mostrar los archivos de video de la plataforma a los alumnos a efecto de forma gráfica, adquieran información sobre este tipo de sociedades y mencionar que ya hace mucho tiempo no hay registro de este tipo de sociedades.

Tema 15

Solicitar a los alumnos investigar y llevar la información sobre la empresa Pascual Boing, como ejemplo de una sociedad cooperativa, realizar comentarios con todo el grupo. Que el facilitador ponga un video sobre la historia de esta sociedad cooperativa.

¿Cómo impartir el curso?

- Material de capacitación en la plataforma tecnológica Canvas:

GUÍA PARA EL PROFESOR

A continuación te compartimos el tutorial digital para profesores:

<https://www.youtube.com/playlist?list=PLxtBF8TpS7EOUGaZ2vemmF8rUc47dPIGW>