

Explorando el Derecho Comercial: Proyecto Integral para Futuros Profesionales

Ciencias Sociales y Humanas | Derecho | Aprendizaje Basado en Proyectos

Descripción

Este plan de clase está diseñado para introducir a estudiantes universitarios en los fundamentos del Derecho Comercial mediante una metodología activa y centrada en el Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP). A lo largo de seis sesiones, los estudiantes desarrollarán un proyecto integral que les permitirá comprender las instituciones, normas y principios básicos que rigen el comercio, así como su aplicación práctica en situaciones reales. Esta experiencia formativa busca conectar el conocimiento teórico con la realidad profesional y social, fomentando competencias clave como el pensamiento crítico, el trabajo colaborativo y la resolución de problemas jurídicos.

Los estudiantes adquirirán habilidades para analizar casos comerciales, interpretar normativas legales y diseñar propuestas jurídicas que respondan a problemáticas concretas. La relevancia de este aprendizaje radica en la importancia del derecho comercial en la regulación de las relaciones económicas en el mundo actual, impactando desde pequeñas empresas hasta grandes corporaciones. Además, el enfoque del ABP facilitará que los estudiantes asuman un rol activo en su proceso, fortaleciendo su autonomía y capacidad de investigación.

Al finalizar el curso, los participantes estarán mejor preparados para enfrentar retos legales en el ámbito comercial, contribuyendo a su desarrollo profesional y a la sociedad en general.

Objetivos de Aprendizaje

- Analizar los conceptos y fuentes fundamentales del Derecho Comercial en contextos reales y actuales.
- Evaluar casos prácticos para identificar problemas jurídicos comerciales y proponer soluciones fundamentadas.
- Diseñar un proyecto colaborativo que integre los conocimientos adquiridos sobre las instituciones y normas del Derecho Comercial.
- Argumentar de manera crítica y fundamentada sobre la importancia y aplicación del Derecho Comercial en el entorno económico y social.

Recursos Necesarios

- Proyector multimedia y computadora para presentaciones.
- Acceso a plataforma digital para colaboración en línea (Google Drive, Microsoft Teams o similar).
- Material impreso: fragmentos de códigos civiles y comerciales, casos prácticos seleccionados (6 copias por grupo).
- Libros y artículos digitales sobre Derecho Comercial (selección recomendada enviada previamente).
- Hojas, marcadores, pizarras blancas y rotuladores para trabajo en grupo.

- Videos cortos explicativos sobre conceptos clave del Derecho Comercial (3 videos de 10 minutos cada uno).

Requisitos Previos

- Conocimientos básicos de Derecho Civil y generalidades del sistema jurídico.
- Habilidades básicas en investigación y análisis jurídico.
- Experiencia previa en trabajo colaborativo y manejo de plataformas digitales para la colaboración.

Actividades

Sesión 1: Introducción y planteamiento del proyecto

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 40 minutos

Propósito de la sesión: Presentar el curso y el proyecto, activar conocimientos previos y motivar a los estudiantes sobre la relevancia del Derecho Comercial.

Activación de conocimientos previos:

- **Docente:** Presenta un caso real breve sobre un conflicto comercial actual (por ejemplo, disputa entre empresas por contrato) y pregunta: "¿Qué aspectos legales creen que están involucrados en este problema?"
- **Estudiantes:** Formulan hipótesis y comparten conocimientos sobre derecho y comercio en una lluvia de ideas guiada.

Motivación y enganche:

- **Docente:** Comparte un dato impactante: "El comercio internacional mueve más del 50% del PIB mundial y el Derecho Comercial es la columna vertebral que regula estas operaciones. ¿Cómo creen que esto afecta a su futuro profesional?"
- **Estudiantes:** Reflexionan y discuten brevemente en parejas.

Contextualización:

- **Docente:** Explica cómo el Derecho Comercial se conecta con la vida cotidiana y las actividades empresariales, invitando a los estudiantes a pensar en ejemplos personales.
- **Estudiantes:** Comparten ejemplos y experiencias relacionadas con comercio y contratos en su entorno.

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 180 minutos

Presentación del contenido: Introducción al Derecho Comercial a través de un mapa conceptual colaborativo.

- **Actividad 1: Construcción del Mapa Conceptual Inicial**

- **Objetivo:** Analizar y organizar los conceptos fundamentales del Derecho Comercial.
 - **Instrucciones:** En grupos de 4, los estudiantes revisan fragmentos de textos básicos (definiciones, fuentes, instituciones) y elaboran un mapa conceptual en papel o digital.
 - **Organización:** Grupos de 4 estudiantes.
 - **Producto:** Mapa conceptual inicial sobre Derecho Comercial.
 - **Tiempo:** 90 minutos.
 - **Rol del docente:** Facilita materiales, circula para guiar preguntas como "¿Cómo se relacionan estos conceptos?" y "¿Qué instituciones son más relevantes en este contexto?"
- **Actividad 2: Discusión guiada sobre el caso inicial y el mapa conceptual**
- **Objetivo:** Evaluar los conceptos analizados y aplicar en la comprensión del caso real.
 - **Instrucciones:** Cada grupo presenta brevemente su mapa y propone cómo aplicarían esos conceptos para resolver el conflicto planteado.
 - **Organización:** Plenario con participación de todos los grupos.
 - **Producto:** Propuestas de aplicación práctica de conceptos.
 - **Tiempo:** 60 minutos.
 - **Rol del docente:** Modera la discusión, plantea preguntas de profundización y clarifica dudas.
- **Actividad 3: Planeación del proyecto integrador**
- **Objetivo:** Diseñar el plan de trabajo para el proyecto grupal sobre un caso comercial.
 - **Instrucciones:** Los grupos eligen un tema o caso comercial para investigar y resolver durante el curso, definiendo roles y calendario.
 - **Organización:** Grupos de 4.
 - **Producto:** Cronograma y plan de proyecto.
 - **Tiempo:** 30 minutos.
 - **Rol del docente:** Asesora la selección del tema y organiza la logística del proyecto.

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 20 minutos

Síntesis: Cada estudiante escribe en una tarjeta tres conceptos claves aprendidos y una pregunta que tienen sobre el Derecho Comercial.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Cómo contribuye el Derecho Comercial a regular las actividades económicas?
- ¿Qué expectativas tienes respecto al proyecto que desarrollaremos?
- ¿Qué habilidades crees que necesitas fortalecer para enfrentar casos jurídicos comerciales?

Retroalimentación: El docente lee algunas tarjetas en voz alta, comenta aciertos y orienta dudas.

Transferencia: Se explica que en la próxima sesión comenzarán a profundizar en las fuentes y contratos comerciales, base para el desarrollo del proyecto.

Sesión 2: Fuentes y Actos de Comercio

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 30 minutos

Propósito de la sesión: Conectar conocimientos previos y presentar las fuentes y conceptos clave sobre actos de comercio.

Activación de conocimientos previos:

- **Docente:** Presenta un video de 10 minutos que resume las fuentes del Derecho Comercial y ejemplos de actos de comercio.
- **Estudiantes:** Anotan dudas y comentarios para discutir en grupos.

Motivación y enganche:

- **Docente:** Propone un reto: "¿Pueden identificar en su entorno al menos tres actos de comercio y determinar qué fuente legal los regula?"
- **Estudiantes:** Forman parejas para discutir y compartir ejemplos.

Contextualización:

- **Docente:** Relaciona las fuentes jurídicas con casos cotidianos y profesionales.
- **Estudiantes:** Relacionan ejemplos personales con el contenido.

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 190 minutos

• Actividad 1: Análisis de fuentes legales

- **Objetivo:** Analizar y clasificar las fuentes del Derecho Comercial.
- **Instrucciones:** En grupos, revisan textos legales y determinan características y jerarquía de las fuentes (ley, costumbre, jurisprudencia, doctrina).
- **Organización:** Grupos de 4.
- **Producto:** Tabla comparativa de fuentes.
- **Tiempo:** 90 minutos.
- **Rol del docente:** Orienta a cuestionar "¿Cuál es la fuente más aplicable en qué contexto?"

• Actividad 2: Identificación y clasificación de actos de comercio

- **Objetivo:** Evaluar y clasificar actos de comercio según la legislación vigente.
- **Instrucciones:** Cada grupo recibe casos prácticos para clasificarlos y justificar su respuesta con base en textos legales.

- **Organización:** Grupos de 4.
- **Producto:** Informe breve con clasificación y fundamentación.
- **Tiempo:** 70 minutos.
- **Rol del docente:** Facilita el análisis crítico con preguntas como "¿Qué consecuencias legales se derivan de esta clasificación?"

• **Actividad 3: Integración y reflexión en equipo**

- **Objetivo:** Integrar conocimientos para el proyecto.
- **Instrucciones:** Equipos revisan cómo aplicar lo aprendido en su proyecto y ajustan el cronograma si es necesario.
- **Organización:** Grupos de 4.
- **Producto:** Ajuste de plan de trabajo.
- **Tiempo:** 30 minutos.
- **Rol del docente:** Supervisa, responde dudas y valida ajustes.

Diferenciación

- Para estudiantes con mayor rapidez, se les invita a investigar jurisprudencia reciente sobre actos de comercio y compartir resumen.
- Para quienes requieran apoyo, se ofrece material complementario simplificado y asesoría personalizada durante las actividades.

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 20 minutos

Síntesis: Creación colectiva de un esquema visual en la pizarra sobre fuentes y actos de comercio.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Cómo identifican un acto de comercio en la práctica profesional?
- ¿Qué fuente legal consideran más relevante y por qué?
- ¿Cómo aplicarán este conocimiento en su proyecto?

Retroalimentación: Comentarios inmediatos del docente, destacando los aportes y clarificando conceptos.

Transferencia: Introducción al tema de contratos comerciales, que será trabajo central en la próxima sesión.

Sesión 3: Contratos Comerciales y sus características

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 20 minutos

Propósito de la sesión: Activar conocimientos sobre contratos y preparar al grupo para el análisis profundo.

Activación de conocimientos previos:

- **Docente:** Presenta dos contratos comerciales breves y plantea: "¿Qué elementos comparten y cuáles los diferencian?"
- **Estudiantes:** Responden por parejas y luego socializan en plenaria.

Motivación y enganche: Se plantea un cuestionamiento: "¿Qué sucede si un contrato comercial no cumple con ciertos requisitos legales?"

Contextualización: Se invita a reflexionar sobre la importancia de los contratos en la vida profesional y empresarial.

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 200 minutos

• Actividad 1: Estudio de casos y análisis de contratos

- **Objetivo:** Analizar tipos y elementos de contratos comerciales.
- **Instrucciones:** En grupos, analizan diferentes contratos reales y detectan cláusulas esenciales, riesgos y responsabilidades.
- **Organización:** Grupos de 4.
- **Producto:** Informe y presentación corta sobre sus análisis.
- **Tiempo:** 120 minutos.
- **Rol del docente:** Facilita preguntas como "¿Qué cláusulas protegen a las partes?" y guía la discusión.

• Actividad 2: Simulación de negociación contractual

- **Objetivo:** Evaluar habilidades prácticas en negociación y redacción.
- **Instrucciones:** En parejas, simulan la negociación de un contrato comercial con condiciones específicas, luego elaboran un borrador.
- **Organización:** Parejas.
- **Producto:** Borrador de contrato negociado.
- **Tiempo:** 80 minutos.
- **Rol del docente:** Observa, interviene con preguntas para profundizar y apoya en la corrección de conceptos.

Diferenciación

- Estudiantes avanzados pueden preparar cláusulas adicionales o condiciones especiales para su contrato.
- Estudiantes con dificultades reciben guía paso a paso y ejemplos simplificados.

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 20 minutos

Síntesis: Debate breve sobre la importancia de la claridad en los contratos.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Qué elementos consideran indispensables en un contrato comercial?

- ¿Cómo influye la negociación en la validez de un contrato?
- ¿Qué aprendieron que aplicarán en su proyecto?

Retroalimentación: Comentarios y aclaraciones del docente.

Transferencia: Preparación para la próxima sesión sobre sociedades comerciales y responsabilidad.

Sesión 4: Sociedades Comerciales y responsabilidad

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 30 minutos

Propósito de la sesión: Introducir las formas societarias y su relevancia en el Derecho Comercial.

Activación de conocimientos previos:

- **Docente:** Presenta una encuesta rápida sobre conocimientos previos de tipos de sociedades.
- **Estudiantes:** Responden y discuten resultados.

Motivación y enganche: Presenta un caso de responsabilidad limitada y responsabilidad ilimitada en empresas.

Contextualización: Vincula la importancia de elegir la forma societaria adecuada en contextos reales.

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 190 minutos

• Actividad 1: Investigación grupal sobre tipos de sociedades

- **Objetivo:** Analizar características y responsabilidades asociadas a cada tipo societario.
- **Instrucciones:** Cada grupo investiga un tipo de sociedad asignado, preparando una presentación clara.
- **Organización:** Grupos de 4, con roles definidos.
- **Producto:** Presentación multimedia.
- **Tiempo:** 100 minutos.
- **Rol del docente:** Apoya con material, orienta fuentes y supervisa.

• Actividad 2: Presentaciones y discusión crítica

- **Objetivo:** Evaluar comprensión y capacidad crítica sobre formas societarias.
- **Instrucciones:** Grupos exponen y responden preguntas del docente y compañeros.
- **Organización:** Plenario.
- **Producto:** Registro de conclusiones grupales.
- **Tiempo:** 90 minutos.
- **Rol del docente:** Modera, plantea preguntas de análisis y sintetiza conclusiones.

Diferenciación

- Estudiantes con mayor rapidez pueden investigar casos reales de sociedades y sus conflictos legales.

- Apoyo adicional para estudiantes con dificultades en la interpretación de textos legales.

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 20 minutos

Síntesis: Elaboración conjunta de cuadro comparativo en pizarra.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Qué forma societaria consideran más adecuada para un emprendimiento y por qué?
- ¿Cómo influye la responsabilidad legal en la toma de decisiones empresariales?
- ¿Qué aspectos deben considerar para su proyecto?

Retroalimentación: Comentarios y recomendaciones del docente.

Transferencia: Introducción al tema de títulos valores y aspectos mercantiles en la próxima sesión.

Sesión 5: Títulos Valores y aspectos mercantiles

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 30 minutos

Propósito de la sesión: Conectar conocimientos previos y presentar los títulos valores y su importancia.

Activación de conocimientos previos:

- **Docente:** Presenta ejemplos de títulos valores comunes y pregunta: "¿Qué funciones cumplen estos instrumentos?"
- **Estudiantes:** Responden en grupos pequeños.

Motivación y enganche: Se muestra un video con casos de uso y fraude en títulos valores.

Contextualización: Se destaca la relevancia para garantías y operaciones comerciales.

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 190 minutos

• Actividad 1: Análisis de tipos de títulos valores

- **Objetivo:** Identificar características y usos de diferentes títulos valores.
- **Instrucciones:** En grupos, analizan documentos y casos para clasificar y explicar cada tipo.
- **Organización:** Grupos de 4.
- **Producto:** Informe y exposición breve.
- **Tiempo:** 100 minutos.
- **Rol del docente:** Facilita recursos y fomenta el debate.

• Actividad 2: Resolución de casos prácticos

- **Objetivo:** Aplicar conocimiento en situaciones reales.
- **Instrucciones:** Cada grupo recibe un caso para resolver mediante la aplicación de títulos valores.

- **Organización:** Grupos de 4.
- **Producto:** Propuesta de solución escrita.
- **Tiempo:** 90 minutos.
- **Rol del docente:** Orienta el análisis y fomenta la argumentación.

Diferenciación

- Se invita a estudiantes avanzados a investigar jurisprudencia reciente sobre títulos valores.
- Apoyo con resúmenes y tutorías para estudiantes que lo requieran.

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 20 minutos

Síntesis: Resumen colectivo con esquema visual sobre títulos valores.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Qué papel juegan los títulos valores en el comercio actual?
- ¿Cómo podrían aplicar este conocimiento en su proyecto?
- ¿Qué dudas persisten?

Retroalimentación: Comentarios individuales y grupales.

Transferencia: Preparación para la última sesión de presentación y cierre.

Sesión 6: Presentación de proyectos y cierre integrador

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 30 minutos

Propósito de la sesión: Preparar a los estudiantes para la presentación final y reflexión general.

Activación de conocimientos previos:

- **Docente:** Solicita a cada grupo revisar el avance del proyecto y definir los puntos clave a presentar.
- **Estudiantes:** Trabajan en equipo para organizar la presentación.

Motivación y enganche: Se recuerda la importancia de comunicar claramente ideas jurídicas para su futura profesión.

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 180 minutos

• Actividad 1: Presentación final de proyectos

- **Objetivo:** Comunicar de forma clara y fundamentada los resultados del proyecto.
- **Instrucciones:** Cada grupo expone su proyecto, explicando problemática, análisis jurídico y propuesta.
- **Organización:** Plenario.

- **Producto:** Presentación oral y entrega de informe escrito.
- **Tiempo:** 140 minutos (20 minutos por grupo aprox.).
- **Rol del docente:** Escucha activamente, evalúa y formula preguntas para profundizar.

• **Actividad 2: Evaluación y retroalimentación grupal**

- **Objetivo:** Fomentar autoevaluación, coevaluación y retroalimentación constructiva.
- **Instrucciones:** Tras cada presentación, se realiza sesión breve de preguntas y comentarios entre grupos y docente.
- **Organización:** Plenario.
- **Producto:** Registro de retroalimentación.
- **Tiempo:** 40 minutos.
- **Rol del docente:** Facilita la dinámica y resume aprendizajes.

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 30 minutos

Síntesis: Elaboración conjunta de un mapa mental en pizarra con los aprendizajes clave del curso.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Qué competencias desarrollaron durante el proyecto?
- ¿Cómo se relaciona el Derecho Comercial con su futuro profesional?
- ¿Qué áreas desean profundizar posteriormente?

Retroalimentación: Comentarios finales del docente, destacando fortalezas y recomendaciones.

Transferencia: Invitación a aplicar lo aprendido en prácticas profesionales y estudios avanzados.

Tarea o reto: Preparar un breve ensayo individual sobre un tema de Derecho Comercial que deseen investigar más a fondo.

Evaluación

Tipo de Evaluación:

- **Diagnóstica:** Al inicio de la sesión 1, mediante preguntas y análisis del caso real para conocer conocimientos previos.
- **Formativa:** Durante todas las sesiones, a través de la observación directa, informes, presentaciones y participación en discusiones.
- **Sumativa:** En la sesión 6, con la presentación final del proyecto, informe escrito y auto/coevaluación.

Criterios de Evaluación:

- Capacidad para analizar y aplicar conceptos fundamentales del Derecho Comercial (Objetivo 1).
- Habilidad para evaluar y resolver problemas jurídicos comerciales en contextos prácticos (Objetivo 2).

- Calidad y coherencia en el diseño y ejecución del proyecto colaborativo (Objetivo 3).
- Argumentación crítica y fundamentada en exposiciones orales y escritas (Objetivo 4).

Instrumentos Sugeridos:

- Rúbrica para evaluación de proyectos y presentaciones.
- Lista de cotejo para seguimiento de participación y actividades grupales.
- Observación directa y registro anecdótico durante sesiones.
- Autoevaluación y coevaluación con formatos específicos.
- Portafolio digital con productos elaborados.

Evidencias de Aprendizaje:

- Mapas conceptuales y esquemas elaborados en sesiones iniciales.
- Informes y análisis de casos y textos legales.
- Borradores y simulaciones de contratos comerciales.
- Presentaciones grupales y debates.
- Informe final y presentación oral del proyecto integral.
- Ensayo individual de profundización.