

DERECHO MERCANTIL: Fundamentos y Aplicaciones para el Comercio

Ciencias Sociales y Humanas | Derecho | para estudiantes universitarios | 16 semanas

Descripción del Curso

Este curso ofrece una introducción integral al Derecho Mercantil, enfocándose en sus principios, normas y estructuras que regulan las actividades comerciales y empresariales. Su propósito es proporcionar a los estudiantes universitarios una comprensión sólida de las generalidades del Derecho Mercantil, facilitando el análisis crítico de sus conceptos y la aplicación práctica en el contexto jurídico y económico actual.

Dirigido a estudiantes de Derecho y áreas afines dentro de las Ciencias Sociales y Humanas, el curso adopta un enfoque metodológico teórico-práctico que combina exposiciones magistrales, análisis de casos, debates y trabajos de investigación. Esto permite la integración del conocimiento jurídico con la realidad comercial y empresarial.

Al finalizar, los estudiantes estarán capacitados para identificar y comprender los principales elementos y figuras del Derecho Mercantil, interpretar la normativa aplicable y evaluar situaciones jurídicas vinculadas a la actividad mercantil, sentando así una base sólida para estudios especializados o ejercicio profesional en el ámbito mercantil.

Objetivos Generales

- Comprender y explicar los conceptos fundamentales y la evolución histórica del Derecho Mercantil.
- Identificar y analizar las fuentes del Derecho Mercantil y su jerarquía normativa.
- Aplicar la normativa mercantil para resolver casos prácticos relacionados con actos y contratos comerciales.
- Evaluar las figuras jurídicas mercantiles fundamentales y su impacto en la actividad empresarial.
- Desarrollar habilidades para argumentar y sustentar posiciones jurídicas en el ámbito mercantil.

Competencias

- Analizar los principios y fuentes del Derecho Mercantil aplicados a casos concretos.
- Identificar y distinguir las diferentes figuras jurídicas mercantiles y sus implicaciones.
- Interpretar la legislación mercantil vigente para resolver problemas jurídicos en el ámbito comercial.
- Evaluar contratos y actos de comercio bajo el marco del Derecho Mercantil.
- Desarrollar argumentos jurídicos fundamentados para la solución de controversias mercantiles.

Requerimientos

- Conocimientos básicos de Derecho Civil.

- Acceso a legislación mercantil actualizada y material bibliográfico básico.
- Habilidades para la lectura comprensiva y análisis crítico de textos jurídicos.
- Computadora con acceso a internet para investigación y consulta de fuentes jurídicas.

Unidades del Curso

Unidad 1: Introducción al Derecho Mercantil

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de definir los conceptos básicos del Derecho Mercantil y describir sus características esenciales, identificando su importancia en el ámbito comercial.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de explicar la evolución histórica del Derecho Mercantil, relacionando sus etapas con el desarrollo del comercio y la economía.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar la relación entre el Derecho Mercantil y otras ramas del Derecho, distinguiendo sus ámbitos de aplicación y competencias.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar y clasificar las principales fuentes del Derecho Mercantil, evaluando su jerarquía normativa dentro del sistema jurídico.

Contenidos Temáticos

1. Conceptos Básicos del Derecho Mercantil

- **Definición de Derecho Mercantil:** Se estudiará el concepto jurídico del Derecho Mercantil, su función y ámbito de aplicación en el comercio.
- **Objeto del Derecho Mercantil:** Análisis de las relaciones jurídicas comerciales y actos de comercio regulados por esta rama del Derecho.
- **Características esenciales:** Se abordarán las particularidades que distinguen al Derecho Mercantil, tales como su dinamismo, flexibilidad, especialidad y autonomía relativa.
- **Importancia en el ámbito comercial:** Se discutirá la relevancia del Derecho Mercantil para el desarrollo y seguridad jurídica del comercio nacional e internacional.

2. Evolución Histórica del Derecho Mercantil

- **Orígenes y antecedentes:** Se revisarán las primeras formas de regulación comercial en la antigüedad y la Edad Media, incluyendo el derecho mercantil romano y el derecho de los gremios.
- **Edad Media y Derecho Mercantil Consuetudinario:** Estudio de las ferias y mercados medievales, las costumbres mercantiles y las primeras corporaciones comerciales.
- **Formación del Derecho Mercantil moderno:** Análisis de la codificación, como el Código de Comercio, y la influencia del derecho común y civil.

- **Desarrollo contemporáneo:** Impacto de la globalización, la digitalización y la integración económica en la evolución actual del Derecho Mercantil.
- **Relación con el desarrollo del comercio y la economía:** Se explicará cómo las etapas históricas del Derecho Mercantil reflejan y responden a los cambios económicos y comerciales.

3. Relación del Derecho Mercantil con Otras Ramas del Derecho

- **Relación con el Derecho Civil:** Diferencias y puntos de contacto, delimitación de ámbitos y competencias.
- **Relación con el Derecho Laboral:** Aspectos laborales en las empresas comerciales.
- **Relación con el Derecho Fiscal y Tributario:** Obligaciones fiscales derivadas de las actividades mercantiles.
- **Relación con el Derecho Internacional:** Normas y tratados internacionales que afectan las operaciones comerciales.
- **Importancia de la interdisciplinariedad:** Cómo la interacción entre ramas jurídicas fortalece la regulación del comercio.

4. Fuentes del Derecho Mercantil

- **Fuentes formales:** Legislación mercantil, códigos y leyes especiales.
- **La costumbre mercantil:** Características, elementos y ejemplos de aplicación práctica.
- **La jurisprudencia:** Función y relevancia de los precedentes judiciales en el Derecho Mercantil.
- **Los principios generales del Derecho:** Principios aplicados en materia mercantil.
- **Contratos y usos mercantiles:** Normas derivadas de prácticas comerciales específicas.
- **Jerarquía normativa:** Evaluación de la jerarquía de las fuentes dentro del sistema jurídico nacional y su aplicación en conflictos normativos.

Actividades

Actividad 1: Debate sobre la importancia del Derecho Mercantil en el comercio actual

Objetivo: Definir conceptos básicos y describir características esenciales del Derecho Mercantil.

Descripción:

- El docente presenta una breve introducción sobre el Derecho Mercantil.
- Los estudiantes se dividen en grupos pequeños y discuten la importancia y características del Derecho Mercantil en el comercio contemporáneo.
- Cada grupo elabora una lista de puntos clave y argumentos.
- Se realiza un debate moderado donde cada grupo expone sus conclusiones.

Organización: Grupos de 4-5 estudiantes

Producto esperado: Presentación de argumentos claros sobre la importancia y características del Derecho Mercantil.

Duración estimada: 1 hora

Actividad 2: Línea del tiempo histórica del Derecho Mercantil

Objetivo: Explicar la evolución histórica del Derecho Mercantil y relacionarla con el desarrollo del comercio y la economía.

Descripción:

- Los estudiantes investigan las principales etapas históricas del Derecho Mercantil.
- En grupos elaboran una línea del tiempo gráfica que incluya fechas, eventos clave y su impacto económico.
- Se presenta la línea del tiempo a la clase, explicando la relación entre las etapas y el comercio.

Organización: Grupos de 3-4 estudiantes

Producto esperado: Línea del tiempo ilustrada y presentación oral.

Duración estimada: 1.5 horas

Actividad 3: Análisis comparativo entre Derecho Mercantil y otras ramas del Derecho

Objetivo: Analizar la relación y diferencias entre el Derecho Mercantil y otras ramas del Derecho.

Descripción:

- Se proporcionan casos prácticos o situaciones jurídicas que involucren Derecho Mercantil y otras ramas (Civil, Laboral, Fiscal, Internacional).
- Los estudiantes, en parejas, analizan los casos identificando las ramas aplicables, competencias y posibles conflictos.
- Discusión en plenaria sobre los hallazgos y la importancia de la interdisciplinariedad.

Organización: Parejas

Producto esperado: Informe breve con análisis y conclusiones.

Duración estimada: 1 hora

Actividad 4: Clasificación y jerarquización de las fuentes del Derecho Mercantil

Objetivo: Identificar y clasificar las principales fuentes del Derecho Mercantil y evaluar su jerarquía normativa.

Descripción:

- El docente entrega un listado de diferentes normas, costumbres y precedentes relacionados con el Derecho Mercantil.
- Los estudiantes trabajan individualmente para clasificar cada elemento según su tipo de fuente y jerarquía.
- Se realiza una puesta en común para discutir y justificar las clasificaciones.

Organización: Individual y plenaria

Producto esperado: Tabla o esquema de clasificación y jerarquización.

Duración estimada: 1 hora

Evaluación

Evaluación Diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre conceptos básicos y generalidades del Derecho Mercantil.

Cómo se evalúa: Cuestionario breve con preguntas abiertas y de opción múltiple sobre definiciones y características esenciales.

Instrumento sugerido: Test escrito o encuesta digital (quiz).

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Progreso en la comprensión de la evolución histórica, la relación con otras ramas del Derecho y el manejo de las fuentes jurídicas.

Cómo se evalúa: Revisión y retroalimentación de actividades grupales (línea del tiempo, análisis comparativo) y participaciones en debates.

Instrumento sugerido: Rúbricas para presentaciones orales, informes escritos y participación en clase.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Comprensión integral de los conceptos, historia, relaciones interjurídicas y fuentes del Derecho Mercantil.

Cómo se evalúa: Examen escrito que incluya preguntas de desarrollo, análisis de casos y clasificación de fuentes.

Instrumento sugerido: Prueba escrita con preguntas teóricas y prácticas.

Unidad 2: Fuentes del Derecho Mercantil

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar y describir las fuentes formales y materiales del Derecho Mercantil, diferenciando su naturaleza y características principales.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar la jerarquía normativa de las fuentes del Derecho Mercantil y explicar su aplicación en casos comerciales concretos.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar la importancia de la legislación, la costumbre, los principios generales y la jurisprudencia como fuentes del Derecho Mercantil, fundamentando su relevancia en la práctica mercantil.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar las fuentes del Derecho Mercantil para resolver situaciones jurídicas relacionadas con actos y contratos comerciales, utilizando criterios normativos adecuados.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de argumentar y sustentar posiciones jurídicas basadas en las fuentes del Derecho Mercantil, empleando un razonamiento jurídico coherente y fundamentado.

Contenidos Temáticos

1. Introducción a las fuentes del Derecho Mercantil

- Concepto y definición de fuentes del Derecho Mercantil: se abordará qué son las fuentes del Derecho Mercantil y su importancia en la regulación de las relaciones comerciales.
- Clasificación general de las fuentes del Derecho Mercantil: diferencia entre fuentes formales y materiales.

2. Fuentes formales del Derecho Mercantil

- **Legislación mercantil:**

- Definición y características de la legislación mercantil.
- Principales códigos y leyes mercantiles vigentes (Código de Comercio, leyes especiales).
- Proceso de formación y jerarquía normativa de la legislación mercantil.

- **La costumbre mercantil:**

- Concepto y naturaleza jurídica de la costumbre en el ámbito mercantil.
- Requisitos para que la costumbre sea fuente del Derecho Mercantil (antigüedad, continuidad, obligatoriedad).
- Diferencias entre costumbre general y particular.
- Ejemplos y casos prácticos de costumbres mercantiles.

- **Principios generales del Derecho Mercantil:**

- Definición y función de los principios generales del derecho.
- Principios aplicables al Derecho Mercantil (buena fe, autonomía de la voluntad, equidad, seguridad jurídica, etc.).
- La aplicación supletoria de los principios generales en lagunas legales.

- **Jurisprudencia mercantil:**

- Concepto y función de la jurisprudencia en el Derecho Mercantil.
- Requisitos para que la jurisprudencia sea vinculante.
- Importancia práctica de la jurisprudencia en la interpretación y aplicación de normas mercantiles.
- Ejemplos de criterios jurisprudenciales relevantes.

3. Fuentes materiales del Derecho Mercantil

- Definición y ejemplos de fuentes materiales: factores sociales, económicos y culturales que influyen en la creación y evolución del Derecho Mercantil.
- Relación entre fuentes materiales y formales.

4. Jerarquía normativa de las fuentes del Derecho Mercantil

- Concepto de jerarquía normativa y su importancia para la aplicación del Derecho Mercantil.
- Orden jerárquico: Constitución, leyes federales, leyes especiales, costumbre, principios generales, jurisprudencia.
- Conflictos normativos y criterios para su resolución.
- Aplicación práctica de la jerarquía en casos comerciales concretos.

5. Aplicación práctica y análisis crítico de las fuentes del Derecho Mercantil

- Estudio de casos reales o hipotéticos para identificar y aplicar las fuentes formales y materiales.
- Evaluación de la relevancia y peso relativo de cada fuente en la resolución de conflictos mercantiles.
- Desarrollo de argumentos jurídicos fundamentados en las fuentes del Derecho Mercantil.
- Discusión sobre la evolución y tendencias actuales del Derecho Mercantil en relación con sus fuentes.

Actividades

1. Análisis y Clasificación de fuentes

Objetivo: Identificar y describir las fuentes formales y materiales del Derecho Mercantil, diferenciando su naturaleza y características principales.

Descripción:

- Se entregará a los estudiantes un listado mixto de ejemplos de fuentes jurídicas, sociales y económicas relacionadas con el comercio.
- En equipos pequeños, los estudiantes clasificarán cada ejemplo como fuente formal o material, justificando su elección.
- Posteriormente, cada equipo expondrá sus clasificaciones y justificaciones al grupo para discusión y retroalimentación.

Organización: Grupos de 3-4 estudiantes

Producto esperado: Tabla clasificada de fuentes con justificaciones escritas y presentación oral breve.

Duración estimada: 1.5 horas

2. Estudio de casos prácticos sobre jerarquía normativa

Objetivo: Analizar la jerarquía normativa de las fuentes del Derecho Mercantil y explicar su aplicación en casos comerciales concretos.

Descripción:

- Se proporcionarán varias situaciones jurídicas comerciales donde existan conflictos normativos entre distintas fuentes (ley, costumbre, jurisprudencia).
- Individualmente, los estudiantes identificarán la jerarquía normativa aplicable y propondrán la solución jurídica adecuada.
- En plenario, se discutirán las soluciones y se explicarán los fundamentos normativos que sustentan cada propuesta.

Organización: Individual y discusión grupal

Producto esperado: Informe escrito con análisis de jerarquía y solución jurídica.

Duración estimada: 2 horas

3. Debate sobre la relevancia de las fuentes del Derecho Mercantil

Objetivo: Evaluar la importancia de la legislación, la costumbre, los principios generales y la jurisprudencia como fuentes del Derecho Mercantil.

Descripción:

- Se dividirá a la clase en cuatro grupos, cada uno representando una fuente principal (legislación, costumbre, principios generales, jurisprudencia).
- Cada grupo preparará argumentos para defender la relevancia y predominancia de su fuente en la práctica mercantil actual.
- Se realizará un debate estructurado donde cada grupo exponga sus argumentos y responda a preguntas de los demás.

Organización: Grupos de 4 estudiantes

Producto esperado: Argumentos escritos y participación activa en debate.

Duración estimada: 2 horas

4. Resolución de casos prácticos con fundamentación jurídica

Objetivo: Aplicar las fuentes del Derecho Mercantil para resolver situaciones jurídicas relacionadas con actos y contratos comerciales, sustentando posiciones jurídicas con razonamiento coherente.

Descripción:

- Se entregarán casos prácticos que impliquen actos y contratos mercantiles con problemas jurídicos.
- Los estudiantes desarrollarán un análisis jurídico completo, identificando las fuentes aplicables y argumentando la solución propuesta.
- Se promoverá la presentación oral y escrita de sus conclusiones con referencias normativas y jurisprudenciales.

Organización: Individual

Producto esperado: Ensayo o informe jurídico con fundamentación normativa y argumentativa.

Duración estimada: 3 horas

Evaluación

Evaluación Diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre fuentes del Derecho en general y nociones básicas del Derecho Mercantil.

Cómo se evalúa: Cuestionario breve con preguntas de opción múltiple y preguntas abiertas para conocer el nivel inicial de comprensión.

Instrumento sugerido: Test inicial digital o papel con 10-12 preguntas.

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Progreso en la identificación, análisis y aplicación de las fuentes formales y materiales; participación en actividades prácticas; capacidad de argumentación jurídica.

Cómo se evalúa: Observación directa durante actividades, revisión de productos parciales (tablas clasificatorias, informes de casos, participación en debates).

Instrumento sugerido: Rúbrica de evaluación para actividades prácticas y participación.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Dominio integral de los contenidos, capacidad para aplicar y argumentar jurídicamente usando las fuentes del Derecho Mercantil.

Cómo se evalúa: Examen escrito o trabajo final que incluya análisis de casos prácticos con fundamentación jurídica, y ensayo argumentativo sobre la jerarquía y relevancia de las fuentes.

Instrumento sugerido: Examen escrito estructurado y rúbrica para el ensayo o trabajo final.

Unidad 3: Actos de Comercio

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de definir los actos de comercio según la legislación vigente, identificando sus características esenciales en contextos prácticos.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de clasificar los diferentes tipos de actos de comercio, aplicando criterios legales y diferenciándolos mediante ejemplos y casos reales.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar casos prácticos relacionados con actos de comercio, interpretando la normativa mercantil aplicable para resolver situaciones concretas.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar la importancia y el impacto de los actos de comercio en la actividad empresarial, argumentando su relevancia jurídica en el ámbito mercantil.

Contenidos Temáticos

1. Introducción a los actos de comercio

- Concepto y definición legal de actos de comercio: Se estudiará la definición conforme a la legislación mercantil vigente, destacando su importancia en el Derecho Mercantil.
- Características esenciales de los actos de comercio: Análisis de los elementos que definen un acto de comercio, tales como la habitualidad, la finalidad lucrativa y la naturaleza del acto.
- Contexto histórico y evolución normativa: Breve reseña sobre la evolución del concepto en la legislación mercantil y su adaptación a las prácticas comerciales actuales.

2. Clasificación de los actos de comercio

- Clasificación según la legislación vigente: Estudio detallado de las categorías principales, incluyendo actos de comercio por su objeto, por su forma y por su naturaleza.
- Actos de comercio por su objeto: Compra y venta de bienes muebles, operaciones bancarias, contratos de transporte, entre otros.
- Actos de comercio por su forma: Contratos mercantiles que adquieren carácter mercantil por la forma en que se celebran, por ejemplo, letras de cambio y cheques.
- Actos de comercio por su naturaleza: Actividades consideradas mercantiles por su naturaleza intrínseca, como la explotación industrial o comercial.
- Ejemplos prácticos y casos reales: Presentación de ejemplos específicos para cada tipo de clasificación para facilitar la comprensión y aplicación práctica.

3. Análisis de casos prácticos sobre actos de comercio

- Interpretación de la normativa aplicable: Aplicación práctica de la legislación mercantil a situaciones reales para resolver dudas sobre la naturaleza mercantil de actos específicos.
- Estudio de casos reales: Análisis detallado de casos judiciales y comerciales donde se discute la calificación de actos como comerciales o civiles.
- Resolución de conflictos: Métodos y criterios legales para la solución de controversias derivadas de actos de comercio.

4. Importancia e impacto de los actos de comercio en la actividad empresarial

- Relevancia jurídica de los actos de comercio: Evaluación del papel que desempeñan en el funcionamiento del Derecho Mercantil y la economía empresarial.
- Impacto en la organización empresarial: Cómo los actos de comercio influyen en la estructura y operaciones de las empresas.
- Implicaciones legales y comerciales: Consecuencias jurídicas de la realización de actos de comercio, incluyendo responsabilidades y derechos de los comerciantes.
- Argumentación sobre la importancia de los actos de comercio: Desarrollo de habilidades críticas para valorar el impacto de dichos actos en el ámbito mercantil.

Actividades

Actividad 1: Definición y características de los actos de comercio

Objetivo: Contribuir a que el estudiante sea capaz de definir los actos de comercio según la legislación vigente e identificar sus características esenciales.

Descripción:

- El docente presenta la definición legal y las características principales de los actos de comercio.
- Los estudiantes, en grupos pequeños, investigan y listan ejemplos cotidianos de actos de comercio.

- Cada grupo expone sus ejemplos y justifica por qué cumplen con las características definidas.
- Discusión colectiva para corregir y complementar definiciones y características.

Organización: Grupos pequeños (3-4 estudiantes)

Producto esperado: Listado de ejemplos de actos de comercio con justificación escrita.

Duración estimada: 1 hora

Actividad 2: Clasificación de actos de comercio mediante casos prácticos

Objetivo: Facilitar la clasificación de diferentes tipos de actos de comercio aplicando criterios legales y diferenciándolos mediante ejemplos y casos reales.

Descripción:

- Lectura y análisis guiado de varios casos prácticos presentados por el docente.
- Los estudiantes clasifican cada caso según los tipos de actos de comercio estudiados.
- Presentación y discusión en plenaria para validar las clasificaciones.

Organización: Individual o parejas

Producto esperado: Informe breve con clasificación de cada caso y fundamentación legal.

Duración estimada: 1.5 horas

Actividad 3: Análisis y resolución de un caso real complejo

Objetivo: Desarrollar la capacidad de analizar casos prácticos relacionados con actos de comercio e interpretar la normativa mercantil aplicable para su resolución.

Descripción:

- El docente presenta un caso real judicial o comercial donde se discute la naturaleza mercantil de un acto.
- Los estudiantes, en grupos, analizan el caso, identifican la normativa aplicable y elaboran una propuesta de resolución argumentada.
- Se realiza la exposición grupal y debate para contrastar diferentes interpretaciones.

Organización: Grupos de 4-5 estudiantes

Producto esperado: Informe grupal con análisis jurídico y propuesta de solución.

Duración estimada: 2 horas

Actividad 4: Debate sobre la importancia y el impacto de los actos de comercio en la actividad empresarial

Objetivo: Evaluar y argumentar sobre la importancia y el impacto jurídico de los actos de comercio en el ámbito mercantil.

Descripción:

- Se asignan posturas a los estudiantes (a favor, en contra o matizadas) sobre el impacto jurídico de los actos de comercio en la empresa.
- Preparación de argumentos con base en la legislación y casos estudiados.
- Realización de un debate estructurado moderado por el docente.
- Reflexión final escrita individual sobre el aprendizaje y conclusiones del debate.

Organización: Grupos y trabajo individual

Producto esperado: Participación en debate y reflexión escrita individual.

Duración estimada: 1.5 horas

Evaluación

Evaluación diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre el concepto y características de los actos de comercio.

Cómo se evalúa: Cuestionario breve con preguntas abiertas y de opción múltiple.

Instrumento sugerido: Prueba escrita inicial o encuesta digital.

Evaluación formativa

Qué se evalúa: Progreso en la comprensión y aplicación de la clasificación y análisis de actos de comercio, participación en actividades y calidad de los trabajos grupales.

Cómo se evalúa: Observación directa, revisión de productos entregados, retroalimentación durante debates y presentaciones.

Instrumento sugerido: Rúbrica para el análisis de casos y presentaciones, listas de cotejo para participación en actividades.

Evaluación sumativa

Qué se evalúa: Capacidad para definir, clasificar, analizar y evaluar los actos de comercio conforme a la legislación vigente y su impacto en la actividad empresarial.

Cómo se evalúa: Examen escrito que incluya preguntas teóricas, ejercicios prácticos y análisis de casos, además de un ensayo argumentativo sobre la importancia jurídica de los actos de comercio.

Instrumento sugerido: Examen final y trabajo escrito individual.

Unidad 4: Sujetos del Derecho Mercantil

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar y distinguir entre personas físicas y morales en el ámbito mercantil, analizando sus características principales y su relevancia en las relaciones comerciales.

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de explicar los derechos y obligaciones que corresponden a los sujetos del Derecho Mercantil, fundamentando su respuesta en la normativa vigente.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar casos prácticos que involucren a sujetos mercantiles, aplicando correctamente las disposiciones legales para resolver conflictos o controversias.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar el impacto de la participación de las personas físicas y morales en la dinámica empresarial, argumentando su importancia en el desarrollo del comercio.

Contenidos Temáticos

1. Introducción a los Sujetos del Derecho Mercantil

- Concepto y relevancia de los sujetos en el Derecho Mercantil: definición y papel en las relaciones comerciales.
- Marco normativo aplicable: Ley de Comercio, Código Civil, y otras disposiciones relevantes.

2. Personas Físicas en el Ámbito Mercantil

- Definición y capacidad jurídica de las personas físicas: requisitos para ser sujeto de derechos y obligaciones comerciales.
- Clasificación de las personas físicas en el comercio: comerciantes individuales, empresarios y agentes mercantiles.
- Derechos y obligaciones de las personas físicas en actos mercantiles: obligaciones fiscales, contractuales y de responsabilidad.

3. Personas Morales en el Ámbito Mercantil

- Concepto y naturaleza jurídica de las personas morales: creación, reconocimiento y personalidad jurídica.
- Tipos de personas morales mercantiles: sociedades mercantiles (sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad en comandita, etc.), asociaciones civiles con actividad comercial.
- Constitución y registro de las personas morales: requisitos legales y procedimientos administrativos.
- Derechos y obligaciones de las personas morales: responsabilidad, administración, representación legal y cumplimiento normativo.

4. Derechos y Obligaciones de los Sujetos Mercantiles

- Derechos comunes y específicos aplicables a personas físicas y morales en el comercio: contratación, propiedad, garantía y crédito.
- Obligaciones mercantiles: cumplimiento de contratos, registros contables, pago de impuestos, y responsabilidad frente a terceros.
- Normativa vigente y jurisprudencia relevante que regula los derechos y obligaciones.

5. Análisis de Casos Prácticos que Involucran Sujetos Mercantiles

- Presentación y estudio de casos reales y simulados donde intervienen personas físicas y morales.
- Aplicación de la normativa para la resolución de conflictos: interpretación legal y argumentación jurídica.

- Identificación de derechos, obligaciones y consecuencias legales en situaciones mercantiles concretas.

6. Impacto de la Participación de Personas Físicas y Morales en la Dinámica Empresarial

- Análisis del papel de los sujetos mercantiles en el desarrollo del comercio nacional e internacional.
- Ventajas y desafíos que enfrentan personas físicas y morales en la actividad empresarial.
- Evaluación del impacto económico, social y legal de las personas mercantiles en el mercado.
- Perspectivas futuras y evolución de los sujetos del Derecho Mercantil.

Actividades

Actividad 1: Mapa Conceptual de Sujetos del Derecho Mercantil

Objetivo: Identificar y distinguir entre personas físicas y morales en el ámbito mercantil.

Descripción:

- Los estudiantes investigarán características principales de personas físicas y morales.
- En grupos, elaborarán un mapa conceptual que integre definiciones, tipos, derechos y obligaciones.
- Presentarán su mapa al grupo para discusión y retroalimentación.

Organización: Grupos de 3-4 estudiantes.

Producto esperado: Mapa conceptual digital o físico que ilustre los sujetos del Derecho Mercantil.

Duración estimada: 90 minutos.

Actividad 2: Debate sobre Derechos y Obligaciones de los Sujetos Mercantiles

Objetivo: Explicar los derechos y obligaciones que corresponden a los sujetos del Derecho Mercantil fundamentados en la normativa vigente.

Descripción:

- Dividir la clase en dos grupos; uno defenderá que las personas físicas tienen mayores obligaciones, otro que las personas morales.
- Preparar argumentos con base en textos legales y ejemplos reales.
- Realizar un debate formal con moderador y turnos de intervención.
- Concluir con una reflexión sobre el equilibrio de derechos y obligaciones.

Organización: Grupos grandes (divididos en dos equipos).

Producto esperado: Argumentos escritos y síntesis de conclusiones en formato breve.

Duración estimada: 120 minutos.

Actividad 3: Análisis de Caso Práctico

Objetivo: Analizar casos prácticos que involucren sujetos mercantiles aplicando correctamente las disposiciones legales.

Descripción:

- Se entrega un caso hipotético que involucra conflicto entre una persona física y una persona moral en materia mercantil.
- Los estudiantes, en parejas, identificarán los sujetos, sus derechos y obligaciones, y propondrán solución jurídica fundamentada.
- Se realiza puesta en común y discusión grupal para validar respuestas y argumentaciones.

Organización: Parejas de estudiantes.

Producto esperado: Informe escrito con análisis jurídico y conclusión.

Duración estimada: 90 minutos.

Actividad 4: Ensayo Reflexivo sobre el Impacto de los Sujetos Mercantiles en la Dinámica Empresarial

Objetivo: Evaluar el impacto de la participación de las personas físicas y morales en la dinámica empresarial.

Descripción:

- Cada estudiante redactará un ensayo reflexivo donde argumente la importancia de los sujetos mercantiles en el desarrollo del comercio.
- Deberán incluir aspectos económicos, sociales y legales, apoyados en ejemplos y fuentes bibliográficas.
- Entrega y revisión entre pares para retroalimentación.

Organización: Individual.

Producto esperado: Ensayo de 800-1000 palabras.

Duración estimada: 3 horas (incluye investigación, redacción y revisión).

Evaluación**Evaluación Diagnóstica**

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre personas físicas y morales, y nociones básicas del Derecho Mercantil.

Cómo se evalúa: Cuestionario de opción múltiple y preguntas cortas.

Instrumento sugerido: Test en línea o impreso con 10-15 preguntas.

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Progreso en la comprensión y aplicación de conceptos sobre sujetos mercantiles durante las actividades prácticas.

Cómo se evalúa: Revisión continua de mapas conceptuales, participación en debates, análisis de casos y retroalimentación de ensayos.

Instrumento sugerido: Rúbricas específicas para cada actividad que valoren contenido, argumentación, aplicación normativa y presentación.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Capacidad para identificar, explicar, analizar y evaluar los sujetos del Derecho Mercantil según los objetivos de la unidad.

Cómo se evalúa: Examen escrito que incluya preguntas de desarrollo, análisis de casos y preguntas de reflexión.

Instrumento sugerido: Examen final con preguntas abiertas y estudio de casos prácticos con criterios de evaluación claros.

Unidad 5: La Empresa y el Empresario

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de definir y distinguir los conceptos jurídicos de empresa y empresario, identificando sus elementos esenciales en el contexto mercantil.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de explicar la función económica de la empresa y del empresario, relacionando su importancia con el desarrollo del comercio y la economía.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar la regulación legal aplicable a la empresa y al empresario, interpretando las normas mercantiles vigentes que les afectan.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar casos prácticos para identificar la figura del empresario y la empresa, aplicando correctamente la normativa mercantil correspondiente.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de argumentar y sustentar posiciones jurídicas sobre la responsabilidad y obligaciones del empresario conforme al marco legal mercantil.

Contenidos Temáticos

1. Conceptos Jurídicos de Empresa y Empresario

- Definición y naturaleza jurídica de la empresa: Análisis del concepto de empresa como entidad económica y jurídica, sus elementos esenciales y características.
- Definición y naturaleza jurídica del empresario: Exposición sobre quién es considerado empresario, sus cualidades y requisitos legales.
- Diferencias y relaciones entre empresa y empresario: Distinción conceptual y funcional entre ambos términos en el derecho mercantil.
- Elementos esenciales del empresario y la empresa: Identificación y explicación de los componentes básicos que configuran estas figuras.

2. Función Económica de la Empresa y del Empresario

- Rol económico de la empresa en el comercio: Cómo la empresa contribuye al desarrollo económico y comercial.
- Función del empresario en la economía de mercado: Análisis del empresario como motor de la iniciativa privada y generador de actividad económica.

- Relación entre empresa, empresario y desarrollo económico: Impacto y relevancia de estas figuras en la economía nacional e internacional.
- Innovación, riesgo y gestión empresarial: Aspectos económicos claves en la actividad empresarial.

3. Regulación Legal Aplicable a la Empresa y al Empresario

- Normativa mercantil vigente: Leyes y reglamentos que regulan la actividad empresarial y la figura del empresario.
- Registro público de comercio: Importancia y función en la identificación legal del empresario y empresa.
- Capacidad y requisitos legales del empresario: Análisis de las condiciones que deben cumplir los empresarios para operar legalmente.
- Obligaciones legales del empresario: Derechos, deberes y responsabilidades conforme a la legislación mercantil.

4. Aplicación Práctica: Identificación y Análisis de Casos

- Estudio de casos prácticos: Identificación de la empresa y el empresario en situaciones reales o simuladas.
- Aplicación de la normativa mercantil: Uso de la legislación para resolver casos y determinar la figura jurídica correcta.
- Análisis crítico y argumentativo: Evaluación de la responsabilidad y obligaciones del empresario en cada caso.

5. Responsabilidad y Obligaciones del Empresario en el Marco Legal Mercantil

- Responsabilidad civil y mercantil del empresario: Conceptos y análisis jurídico de la responsabilidad en la actividad empresarial.
- Obligaciones fiscales, laborales y comerciales: Examen de los deberes legales en diferentes ámbitos relacionados con la empresa.
- Consecuencias jurídicas del incumplimiento: Sanciones, multas y otras repercusiones legales para el empresario.
- El empresario frente a terceros: Derechos y responsabilidades en las relaciones comerciales y contractuales.

Actividades

1. Debate: Definición y Distinción entre Empresa y Empresario

Objetivo: Desarrollar la capacidad para definir y distinguir los conceptos jurídicos de empresa y empresario, identificando sus elementos esenciales.

Descripción:

- Dividir la clase en dos grupos.
- Un grupo defenderá la definición y características del empresario; el otro, de la empresa.
- Cada grupo preparará argumentos basados en la legislación y teoría mercantil.
- Se realizará un debate guiado por el docente para confrontar ideas y aclarar dudas.

Organización: Grupos

Producto esperado: Argumentos escritos y participación activa en el debate.

Duración estimada: 1 hora

2. Análisis de Caso Práctico sobre Función Económica

Objetivo: Explicar la función económica de la empresa y del empresario, relacionando su importancia con el desarrollo del comercio y la economía.

Descripción:

- Se presenta un caso real o simulado donde una empresa ha impactado económicamente en una comunidad o sector.
- Los estudiantes analizarán el papel del empresario y la empresa en el desarrollo económico del caso.
- Elaborarán un breve informe explicando la función económica y su relevancia.

Organización: Individual o parejas

Producto esperado: Informe escrito

Duración estimada: 1.5 horas

3. Taller de Normativa Mercantil Aplicada

Objetivo: Analizar la regulación legal aplicable a la empresa y al empresario, interpretando las normas mercantiles vigentes que les afectan.

Descripción:

- Revisión y estudio de artículos relevantes de la legislación mercantil.
- Ejercicios prácticos para identificar las obligaciones y derechos del empresario según la ley.
- Discusión en grupo sobre la interpretación y aplicación de las normas.

Organización: Grupos pequeños

Producto esperado: Respuestas a ejercicios y presentación grupal

Duración estimada: 2 horas

4. Simulación de Juicio Mercantil

Objetivo: Argumentar y sustentar posiciones jurídicas sobre la responsabilidad y obligaciones del empresario conforme al marco legal mercantil.

Descripción:

- Se asignan roles (empresario, abogado, juez, etc.) a los estudiantes para representar un caso de incumplimiento legal.
- Preparan argumentos basados en la normativa y precedentes jurídicos.
- Se realiza una simulación de juicio donde se presentan y defienden las posiciones.

Organización: Grupos

Producto esperado: Argumentación oral y escrita, resolución simulada del caso

Duración estimada: 3 horas

Evaluación

Evaluación Diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre conceptos básicos de empresa y empresario.

Cómo se evalúa: Cuestionario breve con preguntas abiertas y de opción múltiple.

Instrumento sugerido: Test inicial en línea o en papel.

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Progreso en la comprensión de la función económica, regulación legal y aplicación práctica.

Cómo se evalúa: Revisión de informes, participación en debates, actividades de taller y simulación.

Instrumento sugerido: Rúbricas de evaluación para actividades escritas y orales, observación directa.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Capacidad para definir, explicar, analizar, aplicar y argumentar sobre empresa y empresario conforme a la normativa mercantil.

Cómo se evalúa: Examen escrito con preguntas teóricas y casos prácticos; presentación final o ensayo jurídico.

Instrumento sugerido: Examen final y rúbrica de evaluación para presentación o ensayo.

Unidad 6: Registro Público de Comercio

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de explicar el sistema registral mercantil y su importancia en el comercio, utilizando ejemplos prácticos para ilustrar su función.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar los procedimientos para la inscripción de actos y documentos en el Registro Público de Comercio, describiendo cada etapa conforme a la normativa vigente.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar casos prácticos relacionados con la inscripción mercantil, aplicando la normativa correspondiente para resolver situaciones jurídicas específicas.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar la relevancia del Registro Público de Comercio en la protección de derechos y seguridad jurídica en las operaciones comerciales, fundamentando su análisis en doctrina y legislación.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de elaborar documentos y solicitudes de inscripción para el Registro Público de Comercio, cumpliendo con los requisitos legales y formales establecidos.

Contenidos Temáticos

1. Introducción al Registro Público de Comercio

- Definición y naturaleza jurídica del Registro Público de Comercio.

- Marco legal aplicable: leyes y reglamentos que regulan el registro mercantil.
- Importancia del Registro Público de Comercio en el ordenamiento jurídico y económico.
- Funciones principales del Registro Público de Comercio.

2. Sistema Registral Mercantil

- Concepto y estructura del sistema registral mercantil.
- Tipos de registros y su organización: registro de actos y documentos mercantiles, registro de sociedades mercantiles, entre otros.
- Principios registrales aplicables (publicidad, legalidad, especialidad, prioridad).
- Ejemplos prácticos de la función registral en el comercio.

3. Procedimientos para la Inscripción en el Registro Público de Comercio

- Actos y documentos sujetos a inscripción.
- Requisitos legales para la inscripción de actos y documentos mercantiles.
- Etapas del procedimiento de inscripción:
 - Presentación de documentos y solicitudes.
 - Revisión y calificación registral.
 - Registro y anotación de actos y documentos.
 - Emisión de certificaciones y constancias.
- Plazos y recursos administrativos en el procedimiento registral.

4. Análisis de Casos Prácticos de Inscripción Mercantil

- Estudio de casos reales o simulados sobre inscripción de sociedades, poderes, modificaciones estatutarias y otros actos mercantiles.
- Aplicación de la normativa vigente para resolver problemas jurídicos relacionados con el registro.
- Identificación de errores comunes y cómo evitarlos en la inscripción mercantil.
- Discusión y reflexión crítica sobre las decisiones registrales en casos prácticos.

5. Relevancia del Registro Público de Comercio para la Seguridad Jurídica

- Relación entre el registro mercantil y la protección de derechos de terceros.
- Publicidad registral y su efecto en la seguridad jurídica en las operaciones comerciales.
- Doctrina y jurisprudencia sobre la función del Registro Público de Comercio.
- Análisis crítico sobre la importancia del registro para el comercio nacional e internacional.

6. Elaboración de Documentos y Solicitudes para el Registro Público de Comercio

- Requisitos formales y legales para la elaboración de documentos mercantiles para inscripción.
- Modelos y formatos de solicitudes de inscripción.

- Redacción de actas constitutivas, poderes, modificaciones estatutarias y otros documentos mercantiles.
- Presentación y seguimiento de solicitudes ante el Registro Público de Comercio.
- Buenas prácticas para asegurar la correcta inscripción y evitar observaciones o rechazos.

Actividades

Actividad 1: Debate sobre la importancia del Registro Público de Comercio

Objetivo: Explicar el sistema registral mercantil y su importancia en el comercio (Objetivo 1).

Descripción:

- Dividir a los estudiantes en dos grupos: uno a favor y otro en contra de la obligatoriedad del Registro Público de Comercio para ciertos actos mercantiles.
- Cada grupo debe investigar y preparar argumentos fundamentados en legislación y ejemplos prácticos.
- Realizar un debate estructurado donde cada grupo exponga sus puntos y refute los del contrario.
- Concluir con una reflexión conjunta sobre la relevancia del registro.

Organización: Grupos

Producto esperado: Argumentos escritos y presentación oral del debate.

Duración estimada: 90 minutos

Actividad 2: Taller de procedimiento de inscripción mercantil

Objetivo: Identificar y describir los procedimientos para la inscripción en el Registro Público de Comercio (Objetivo 2).

Descripción:

- Proporcionar a los estudiantes un caso práctico con documentos mercantiles para su inscripción.
- Guiar a los estudiantes para que elaboren la lista de requisitos y pasos para la inscripción.
- Simular la presentación de la solicitud y la revisión de documentos.
- Discutir posibles observaciones y cómo subsanarlas.

Organización: Parejas o grupos pequeños

Producto esperado: Procedimiento escrito detallado con documentos simulados.

Duración estimada: 120 minutos

Actividad 3: Análisis de casos de inscripción mercantil

Objetivo: Analizar casos prácticos de inscripción y aplicar la normativa para resolver situaciones jurídicas (Objetivo 3).

Descripción:

- Presentar varios casos breves con diferentes situaciones (p.ej., inscripción incompleta, rechazo, modificación estatutaria).
- Solicitar que los estudiantes identifiquen el problema jurídico y propongan una solución con base en la normativa vigente.

- Compartir y debatir las respuestas en plenaria.

Organización: Individual o grupos pequeños

Producto esperado: Informe de análisis y solución jurídica.

Duración estimada: 90 minutos

Actividad 4: Elaboración práctica de documentos para inscripción

Objetivo: Elaborar documentos y solicitudes para el Registro Público de Comercio conforme a requisitos legales (Objetivo 5).

Descripción:

- Asignar a cada estudiante o grupo un tipo de documento mercantil (acta constitutiva, poder notarial, modificación estatutaria, etc.).
- Investigar los requisitos formales y legales del documento asignado.
- Redactar el documento y la solicitud de inscripción correspondiente.
- Presentar el documento para revisión y retroalimentación.

Organización: Individual o grupos pequeños

Producto esperado: Documento mercantil y solicitud de inscripción redactados correctamente.

Duración estimada: 120 minutos

Evaluación

Evaluación Diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre el Registro Público de Comercio, su función y procedimientos básicos.

Cómo se evalúa: Cuestionario de preguntas abiertas y de opción múltiple sobre conceptos generales.

Instrumento sugerido: Test escrito o en plataforma digital con preguntas breves.

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Progreso en la comprensión y aplicación de los procedimientos de inscripción, análisis de casos y elaboración de documentos.

Cómo se evalúa: Observación durante actividades, revisión de productos parciales (listas de procedimientos, análisis de casos, documentos elaborados) y retroalimentación continua.

Instrumento sugerido: Rúbricas para análisis de casos y documentos, listas de cotejo para procedimientos, participación en debates y talleres.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Dominio integral de los objetivos de la unidad: explicación del sistema registral, identificación de procedimientos, análisis jurídico, evaluación crítica y elaboración documental.

Cómo se evalúa: Examen escrito que combine preguntas teóricas, análisis de casos prácticos y redacción de documentos para inscripción.

Instrumento sugerido: Examen integrado con preguntas de desarrollo, casos prácticos y ejercicios de redacción.

Unidad 7: Contratos Mercantiles I

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar y explicar los elementos esenciales de los contratos mercantiles en función de su naturaleza y requisitos legales.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar y diferenciar los contratos típicos de compraventa y suministro, aplicando la normativa vigente para determinar sus características y efectos jurídicos.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de interpretar cláusulas contractuales comunes en contratos mercantiles, evaluando su validez y posibles implicaciones legales.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar conocimientos teóricos para resolver casos prácticos relacionados con la formación y ejecución de contratos mercantiles.

Contenidos Temáticos

1. Introducción a los contratos mercantiles

- Concepto y naturaleza jurídica de los contratos mercantiles: definición, importancia en el comercio y diferencias con contratos civiles.
- Fundamentos legales aplicables: legislación mercantil vigente, principios rectores y fuentes del derecho mercantil.
- Clasificación de los contratos mercantiles: contratos típicos y atípicos, unilaterales y bilaterales, onerosos y gratuitos.

2. Elementos esenciales de los contratos mercantiles

- Consentimiento: oferta, aceptación y manifestación de voluntad.
- Objeto: naturaleza, posibilidad, licitud y determinación del objeto contractual.
- Causa: función económica y jurídica del contrato, y su adecuación a la normativa mercantil.
- Capacidad y formalidades: requisitos para los sujetos y formas exigidas para la validez del contrato.

3. Contratos mercantiles típicos: Compraventa mercantil

- Definición y características específicas de la compraventa mercantil.
- Elementos esenciales aplicados a la compraventa: consentimiento, objeto y precio.
- Obligaciones de las partes: entrega, pago, transferencia de propiedad y riesgos.
- Normativa vigente aplicable y jurisprudencia relevante.

4. Contratos mercantiles típicos: Contrato de suministro

- Concepto y finalidad del contrato de suministro en el comercio.
- Diferencias y similitudes con la compraventa mercantil.
- Obligaciones del suministrador y del suministrado.
- Aspectos normativos y efectos jurídicos.

5. Análisis e interpretación de cláusulas contractuales comunes

- Cláusulas esenciales y usuales en contratos mercantiles: plazo, forma de pago, penalizaciones, garantías, cláusula penal, cláusula de incumplimiento.
- Interpretación jurídica de cláusulas ambiguas o conflictivas.
- Evaluación de validez y posibles implicaciones legales de las cláusulas.
- Estudio de casos reales para identificar cláusulas y sus efectos.

6. Resolución de casos prácticos sobre formación y ejecución de contratos mercantiles

- Análisis de situaciones problemáticas en la formación del contrato: vicios del consentimiento, incumplimiento de requisitos formales.
- Evaluación de consecuencias jurídicas en la ejecución contractual.
- Aplicación de la normativa y precedentes jurisprudenciales para solución de conflictos.
- Elaboración de propuestas de solución y recomendaciones jurídicas.

Actividades

Actividad 1: Mapa conceptual de elementos esenciales del contrato mercantil

Objetivo: Identificar y explicar los elementos esenciales de los contratos mercantiles.

Descripción:

- Los estudiantes individualmente o en parejas elaborarán un mapa conceptual donde definan y ejemplifiquen los elementos esenciales del contrato mercantil.
- Se les proporcionarán extractos de normativas y ejemplos prácticos para fundamentar su mapa.
- Presentarán su mapa en clase para discusión y retroalimentación.

Organización: Individual o parejas

Producto esperado: Mapa conceptual digital o en papel con definiciones claras y ejemplos.

Duración estimada: 1 hora

Actividad 2: Análisis comparativo de contratos de compraventa y suministro

Objetivo: Analizar y diferenciar los contratos típicos de compraventa y suministro aplicando la normativa vigente.

Descripción:

- En grupos pequeños, los estudiantes recibirán textos normativos y ejemplos contractuales de compraventa y suministro.

- Deberán identificar características, obligaciones y efectos jurídicos en cada tipo de contrato.
- Elaborarán un cuadro comparativo detallado y presentarán sus conclusiones en clase.

Organización: Grupos de 3-4 estudiantes

Producto esperado: Cuadro comparativo con análisis y conclusiones claras.

Duración estimada: 1.5 horas

Actividad 3: Taller de interpretación de cláusulas contractuales

Objetivo: Interpretar cláusulas contractuales comunes y evaluar su validez e implicaciones legales.

Descripción:

- Se proporcionarán contratos mercantiles con cláusulas específicas para que los estudiantes, en parejas, analicen su contenido.
- Deberán identificar posibles ambigüedades, evaluar la validez de cada cláusula y discutir posibles riesgos legales.
- Finalmente, cada pareja propondrá modificaciones o recomendaciones para mejorar la redacción y seguridad jurídica.

Organización: Parejas

Producto esperado: Informe breve con análisis crítico y propuestas de mejora.

Duración estimada: 2 horas

Actividad 4: Resolución de casos prácticos de contratos mercantiles

Objetivo: Aplicar conocimientos teóricos para resolver casos prácticos relacionados con la formación y ejecución de contratos mercantiles.

Descripción:

- Se entregarán casos prácticos que incluyen problemas en la formación o ejecución de contratos mercantiles.
- Los estudiantes, en grupos, deberán analizar el caso, identificar problemas jurídicos, aplicar la normativa vigente y proponer soluciones fundamentadas.
- Cada grupo expondrá su caso y solución para debate y retroalimentación en clase.

Organización: Grupos de 4-5 estudiantes

Producto esperado: Informe escrito y presentación oral con análisis y solución jurídica.

Duración estimada: 3 horas

Evaluación

Evaluación diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre contratos mercantiles, elementos esenciales y tipos de contratos.

Cómo se evalúa: Cuestionario de opción múltiple y preguntas abiertas para identificar nivel inicial.

Instrumento sugerido: Test en línea o en papel de 15 preguntas breves.

Evaluación formativa

Qué se evalúa: Progreso en la comprensión y aplicación de conceptos, análisis de contratos y cláusulas, participación en actividades.

Cómo se evalúa: Revisión de mapas conceptuales, cuadros comparativos, informes de análisis de cláusulas y participación en debates.

Instrumento sugerido: Rúbricas de valoración para cada actividad, observación directa y retroalimentación continua.

Evaluación sumativa

Qué se evalúa: Capacidad para identificar elementos esenciales, analizar contratos típicos, interpretar cláusulas y resolver casos prácticos.

Cómo se evalúa: Examen escrito que incluye preguntas teóricas, análisis de cláusulas y resolución de un caso práctico.

Instrumento sugerido: Prueba escrita estructurada con preguntas de desarrollo, análisis y casos prácticos.

Unidad 8: Contratos Mercantiles II

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar las características y elementos esenciales de los contratos de sociedad, comisión y transporte, identificando sus diferencias y similitudes en contextos comerciales específicos.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar la normativa mercantil vigente para resolver casos prácticos relacionados con la celebración, ejecución y terminación de contratos mercantiles, incluyendo sociedades, comisiones y transporte.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar las implicaciones jurídicas y económicas de los contratos mercantiles estudiados, argumentando su impacto en la actividad empresarial y el comercio.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de redactar cláusulas contractuales adecuadas para contratos de sociedad, comisión y transporte, garantizando la protección legal y cumplimiento de las obligaciones comerciales.

Contenidos Temáticos

1. Introducción a los Contratos Mercantiles II

- Descripción general del estudio avanzado de contratos mercantiles.
- Importancia de los contratos de sociedad, comisión y transporte en el comercio.
- Contextualización normativa y mercantil actual.

2. Contrato de Sociedad

- Concepto y naturaleza jurídica del contrato de sociedad.
- Elementos esenciales: consentimiento, objeto, aportaciones, y fin común.

- Tipos de sociedades mercantiles: características y diferencias.
- Derechos y obligaciones de los socios.
- Duración, modificación y disolución de la sociedad.
- Análisis de casos prácticos y jurisprudencia relevante.

3. Contrato de Comisión

- Definición y características del contrato de comisión.
- Obligaciones y responsabilidades del comitente y del comisionista.
- Diferencias entre comisión y mandato.
- Modalidades de comisión: mercantil, industrial, etc.
- Duración, terminación y efectos legales.
- Casos prácticos y ejemplos aplicados al comercio.

4. Contrato de Transporte

- Concepto y función en el comercio.
- Tipos de transporte mercantil: terrestre, marítimo, aéreo y multimodal.
- Elementos esenciales: objetos transportados, partes contratantes, precio y condiciones.
- Obligaciones y responsabilidades del porteador y remitente.
- Normativa aplicable y convenciones internacionales relevantes.
- Incumplimientos, reclamaciones y procedimientos legales.
- Estudio de casos y resolución práctica.

5. Comparación y Análisis Integral de Contratos

- Diferencias y similitudes entre contratos de sociedad, comisión y transporte.
- Contextos comerciales específicos para la aplicación de cada contrato.
- Impacto jurídico y económico en la actividad empresarial.

6. Redacción de Cláusulas Contractuales

- Principios básicos para la redacción efectiva de contratos mercantiles.
- Cláusulas esenciales para contratos de sociedad: aportaciones, administración, distribución de utilidades, disolución.
- Cláusulas para contratos de comisión: objeto, obligaciones, remuneración, duración, terminación.
- Cláusulas para contratos de transporte: descripción del servicio, responsabilidad, seguros, plazo y pago.
- Garantías y protección legal en la redacción.
- Ejercicios prácticos de redacción y revisión de cláusulas.

Actividades

1. Análisis Comparativo de Contratos

Objetivo: Analizar características y elementos esenciales de contratos de sociedad, comisión y transporte.

Descripción:

- Dividir a los estudiantes en grupos pequeños.
- Asignar a cada grupo uno de los contratos: sociedad, comisión o transporte.
- Investigar elementos esenciales, obligaciones y particularidades de su contrato.
- Presentar un cuadro comparativo con las diferencias y similitudes entre los contratos.
- Discutir en plenaria los resultados y conclusiones.

Organización: Grupos

Producto esperado: Cuadro comparativo y presentación oral.

Duración estimada: 2 horas

2. Resolución de Casos Prácticos

Objetivo: Aplicar la normativa mercantil vigente para resolver casos relacionados con contratos mercantiles.

Descripción:

- Entregar a los estudiantes casos prácticos reales o simulados sobre problemas en contratos de sociedad, comisión y transporte.
- Individualmente o en parejas, analizar la normativa aplicable y elaborar una solución jurídica fundamentada.
- Compartir las soluciones en clase para discusión y retroalimentación.

Organización: Individual o parejas

Producto esperado: Informe escrito con análisis y solución jurídica.

Duración estimada: 2 horas

3. Taller de Redacción de Cláusulas Contractuales

Objetivo: Redactar cláusulas contractuales adecuadas para contratos de sociedad, comisión y transporte.

Descripción:

- En grupos, seleccionar un tipo de contrato mercantil para el cual redactarán cláusulas clave.
- Aplicar principios legales para garantizar protección y cumplimiento.
- Presentar y discutir las cláusulas redactadas, identificando fortalezas y áreas de mejora.

Organización: Grupos

Producto esperado: Documento con cláusulas redactadas y justificación legal.

Duración estimada: 3 horas

4. Debate sobre Implicaciones Jurídicas y Económicas

Objetivo: Evaluar y argumentar el impacto de los contratos mercantiles en la actividad empresarial y comercio.

Descripción:

- Dividir la clase en dos equipos.
- Asignar la postura a favor o en contra del impacto de ciertos contratos mercantiles en el comercio moderno.
- Investigar, preparar argumentos basados en normativa, casos y economía.
- Realizar un debate estructurado moderado por el docente.

Organización: Grupos (debate)

Producto esperado: Argumentos escritos y presentación oral en debate.

Duración estimada: 1.5 horas

Evaluación**Evaluación Diagnóstica**

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre contratos mercantiles, especialmente sociedad, comisión y transporte.

Cómo se evalúa: Cuestionario breve con preguntas de opción múltiple y abiertas sobre conceptos básicos.

Instrumento sugerido: Test escrito o en línea al inicio de la unidad.

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Proceso de aprendizaje mediante actividades prácticas y participación.

- Revisión y retroalimentación de trabajos en actividades de análisis comparativo y casos prácticos.
- Evaluación de la calidad y pertinencia en la redacción de cláusulas contractuales.
- Participación activa y argumentación durante el debate.

Instrumento sugerido: Rúbricas para análisis escrito, redacción y participación oral.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Comprensión integral y aplicación de los contenidos al final de la unidad.

- Examen escrito con preguntas teóricas y análisis de casos prácticos.
- Entrega de un trabajo final que incluya redacción de cláusulas para un contrato mercantil específico con justificación legal.

Instrumento sugerido: Examen escrito y evaluación de trabajo final con rúbrica detallada.

Unidad 9: Títulos de Crédito**Objetivos de Aprendizaje**

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de definir el concepto y describir las características esenciales de los títulos de crédito, identificando su naturaleza jurídica dentro del marco del Derecho Mercantil.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de clasificar los diferentes tipos de títulos de crédito, explicando sus funciones y diferencias en las operaciones mercantiles.

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar casos prácticos que involucren títulos de crédito, aplicando la normativa mercantil vigente para resolver conflictos y validar su uso en el comercio.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar la importancia y el impacto de los títulos de crédito en la dinámica comercial y empresarial, sustentando su relevancia en la actividad económica.

Contenidos Temáticos

1. Concepto y Naturaleza Jurídica de los Títulos de Crédito

- **Definición de títulos de crédito:** Análisis del concepto jurídico y comercial. Identificación de su función como instrumento para documentar derechos de crédito.
- **Elementos esenciales:** Incorporación, literalidad, autonomía y legitimación para el ejercicio del derecho.
- **Características esenciales:** Analizar en profundidad características como la literalidad, autonomía, incorporación y legitimación, y su repercusión en las operaciones mercantiles.
- **Naturaleza jurídica:** Estudio de la naturaleza mercantil de los títulos de crédito y su regulación dentro del Derecho Mercantil. Diferenciación respecto a otros documentos mercantiles y no mercantiles.
- **Marco normativo:** Revisión de las leyes y normativas aplicables a los títulos de crédito en la legislación mercantil vigente.

2. Clasificación y Tipos de Títulos de Crédito

- **Clasificación general:** Títulos nominativos, a la orden y al portador.
- **Títulos de contenido crediticio:** Pagaré, letra de cambio, cheque. Definición, características y requisitos formales.
- **Títulos de contenido representativo:** Certificados de depósito, bonos y otros títulos representativos de mercancías o valores.
- **Funciones de los títulos de crédito:** Función de garantía, función de circulación y función de financiamiento en las operaciones mercantiles.
- **Diferencias y similitudes:** Comparación y contraste entre los distintos tipos de títulos de crédito y sus usos en el comercio.

3. Análisis y Resolución de Casos Prácticos

- **Interpretación de cláusulas y condiciones:** Análisis detallado de la literalidad del título y sus efectos jurídicos.
- **Aplicación de la normativa mercantil:** Resolución de conflictos derivados del incumplimiento, endoso, protesto y pago de títulos de crédito.
- **Procedimientos legales:** Acciones ejecutivas para la cobranza de títulos de crédito y recursos disponibles para los acreedores y deudores.
- **Casos prácticos reales y simulados:** Estudio y discusión de casos con sentencias y aplicación jurídica para fortalecer el aprendizaje práctico.

4. Importancia e Impacto de los Títulos de Crédito en la Dinámica Comercial

- **Impacto económico:** Análisis del papel de los títulos de crédito en la financiación empresarial y en la circulación de capital.
- **Relevancia en el comercio nacional e internacional:** Cómo los títulos de crédito facilitan operaciones comerciales y reducen riesgos.
- **Innovaciones y tendencias:** Evolución de los títulos de crédito, incluyendo títulos electrónicos y su regulación.
- **Ventajas y desventajas:** Evaluación crítica sobre el uso de títulos de crédito en la actualidad, considerando aspectos legales, económicos y prácticos.

Actividades

Actividad 1: Debate sobre la Naturaleza Jurídica de los Títulos de Crédito

Objetivo: Definir y describir el concepto, características y naturaleza jurídica de los títulos de crédito.

Descripción:

- Dividir a los estudiantes en dos grupos.
- Un grupo argumentará por la naturaleza mercantil de los títulos de crédito, mientras que el otro abordará las características esenciales que los definen.
- Preparar argumentos basados en la legislación vigente y doctrinas jurídicas.
- Realizar el debate en clase con moderación del docente.
- Concluir con una discusión conjunta para sintetizar conceptos clave.

Organización: Grupos

Producto esperado: Registro de argumentos y conclusiones por escrito, síntesis grupal.

Duración estimada: 90 minutos

Actividad 2: Clasificación Práctica de Títulos de Crédito

Objetivo: Identificar y clasificar diferentes tipos de títulos de crédito, explicando sus funciones y diferencias.

Descripción:

- Proporcionar a los estudiantes una lista variada de documentos mercantiles.
- Solicitar que clasifiquen cada documento en las categorías vistas (nominativos, a la orden, al portador, etc.).
- Analizar en grupos las funciones específicas de cada título y su uso en operaciones comerciales concretas.
- Presentar conclusiones y discusión grupal.

Organización: Parejas o grupos pequeños

Producto esperado: Tabla clasificatoria con descripción de cada título y su función.

Duración estimada: 60 minutos

Actividad 3: Resolución de Casos Prácticos sobre Títulos de Crédito

Objetivo: Analizar casos prácticos aplicando la normativa mercantil para resolver conflictos relacionados con títulos de crédito.

Descripción:

- Presentar casos reales o simulados donde se planteen conflictos en el uso, pago o endoso de títulos de crédito.
- En grupos, analizar el caso aplicando la legislación mercantil y jurisprudencia relevante.
- Elaborar un informe con la resolución propuesta y fundamentos legales.
- Compartir y discutir las soluciones en clase.

Organización: Grupos

Producto esperado: Informe escrito de análisis y resolución del caso.

Duración estimada: 2 horas

Actividad 4: Ensayo Crítico sobre el Impacto de los Títulos de Crédito en la Economía

Objetivo: Evaluar la importancia y el impacto de los títulos de crédito en la dinámica comercial y empresarial.

Descripción:

- Investigar la evolución y el papel actual de los títulos de crédito en la economía nacional e internacional.
- Redactar un ensayo crítico que incluya ventajas, desventajas y propuestas para su mejora o regulación.
- Compartir extractos del ensayo en un foro virtual o en clase para discusión.

Organización: Individual

Producto esperado: Ensayo escrito de 3 a 5 páginas.

Duración estimada: 1 semana para investigación y redacción

Evaluación

Evaluación Diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre el concepto y características de los títulos de crédito.

Cómo se evalúa: Cuestionario de opción múltiple y preguntas abiertas breves.

Instrumento sugerido: Formato digital o impreso con preguntas básicas sobre conceptos jurídicos y mercantiles relacionados.

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Progreso en la comprensión y aplicación práctica de los conocimientos sobre clasificación, análisis y resolución de casos.

Cómo se evalúa: Observación durante actividades grupales, revisión de productos parciales (tablas, debates, informes), retroalimentación continua.

Instrumento sugerido: Rúbricas para debates, tablas clasificatorias y análisis de casos; listas de cotejo para participación y argumentación.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Comprensión integral de los contenidos, capacidad de análisis crítico y aplicación normativa.

Cómo se evalúa: Examen escrito con preguntas de desarrollo y resolución de casos prácticos, entrega del ensayo final.

Instrumento sugerido: Examen escrito y rúbrica para evaluación del ensayo crítico que incluya criterios de argumentación, fundamentación legal y claridad expositiva.

Unidad 10: Sociedades Mercantiles

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de clasificar las diferentes sociedades mercantiles conforme a la legislación vigente, identificando sus características esenciales y diferencias.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de describir el proceso de constitución de una sociedad mercantil, aplicando los requisitos legales y documentales establecidos en la normativa aplicable.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar las estructuras de administración de las sociedades mercantiles y sus funciones, evaluando su impacto en la gestión empresarial.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de explicar los procedimientos y causas de disolución de sociedades mercantiles, interpretando la legislación correspondiente y sus efectos legales.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de resolver casos prácticos relacionados con la formación, administración y disolución de sociedades mercantiles, aplicando la normativa mercantil y argumentando jurídicamente sus decisiones.

Contenidos Temáticos

1. Introducción a las Sociedades Mercantiles

- Definición y naturaleza jurídica de las sociedades mercantiles: Concepto y marco normativo general.
- Importancia de las sociedades mercantiles en el comercio y la economía.

2. Clasificación de las Sociedades Mercantiles

- Sociedades personales y sociedades capitalistas: Conceptos y diferencias esenciales.
- Principales tipos de sociedades mercantiles según la legislación vigente:
 - Sociedad en Nombre Colectivo (S. en N.C.)
 - Sociedad en Comandita Simple (S. en C.S.)
 - Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R.L.)
 - Sociedad Anónima (S.A.)
 - Sociedad en Comandita por Acciones (S. en C. por A.)

- Sociedad Cooperativa y otros tipos especiales
- Características esenciales y diferencias estructurales entre cada tipo de sociedad.

3. Constitución de las Sociedades Mercantiles

- Requisitos legales para la constitución:
 - Capacidad legal de los socios.
 - Objeto social lícito.
 - Denominación o razón social.
 - Domicilio social.
 - Duración de la sociedad.
 - Capital social y aportaciones.
- Documentación necesaria:
 - Escritura pública de constitución.
 - Estatutos sociales.
 - Registro público de comercio.
- Procedimiento paso a paso para la constitución conforme a la legislación aplicable.
- Obligaciones fiscales y registrales iniciales.

4. Administración de las Sociedades Mercantiles

- Estructuras de administración:
 - Órganos sociales: Asamblea de socios, Consejo de Administración, Administradores únicos o solidarios.
 - Competencias y funciones de cada órgano.
- Nombramiento, duración y responsabilidades de los administradores.
- Mecanismos de control interno y rendición de cuentas.
- Impacto de la administración en la gestión y operación empresarial.

5. Disolución y Liquidación de Sociedades Mercantiles

- Causas de disolución:
 - Voluntaria: decisión de los socios conforme a estatutos.
 - Judicial: por causas legales establecidas.
 - Otras causas legales específicas (pérdida del capital social, imposibilidad del objeto, etc.).
- Procedimiento para la disolución:
 - Acuerdo de disolución.
 - Nombramiento de liquidadores.
 - Proceso de liquidación y pago de pasivos.

- Distribución del remanente entre socios.
- Cancelación en el registro público de comercio.
- Efectos legales de la disolución y liquidación.

6. Análisis y Resolución de Casos Prácticos

- Aplicación práctica de la clasificación, constitución, administración y disolución.
- Interpretación jurídica de situaciones reales o simuladas.
- Elaboración de argumentos jurídicos fundamentados en la normativa mercantil vigente.
- Debate y reflexión sobre problemáticas comunes en sociedades mercantiles.

Actividades

Actividad 1: Mapa Conceptual de Sociedades Mercantiles

Objetivo: Clasificar las diferentes sociedades mercantiles conforme a la legislación vigente, identificando sus características esenciales y diferencias.

Descripción:

- Los estudiantes investigarán los tipos de sociedades mercantiles y sus características principales.
- En grupos pequeños, elaborarán un mapa conceptual que incluya clasificación, características y diferencias entre sociedades.
- Presentarán el mapa al grupo para retroalimentación y discusión.

Organización: Grupos de 3-4 estudiantes

Producto esperado: Mapa conceptual digital o en papel que refleje la clasificación y características de las sociedades mercantiles.

Duración estimada: 90 minutos

Actividad 2: Simulación de Constitución de una Sociedad Mercantil

Objetivo: Describir el proceso de constitución de una sociedad mercantil, aplicando los requisitos legales y documentales establecidos.

Descripción:

- En parejas, los estudiantes elegirán un tipo de sociedad mercantil para constituir.
- Deberán elaborar la documentación básica: escritura constitutiva, estatutos sociales, y plan de cumplimiento de requisitos legales.
- Simularán la presentación al registro público y explicarán el procedimiento legal.

Organización: Parejas

Producto esperado: Documentación simulada y presentación oral del proceso de constitución.

Duración estimada: 2 horas

Actividad 3: Análisis de Estructuras de Administración

Objetivo: Analizar las estructuras de administración de las sociedades mercantiles y sus funciones, evaluando su impacto en la gestión empresarial.

Descripción:

- Los estudiantes recibirán casos reales o hipotéticos de sociedades con diferentes estructuras administrativas.
- En grupos, analizarán las funciones de los órganos de administración y su influencia en la toma de decisiones.
- Elaborarán un informe evaluativo y proponen mejoras o recomendaciones.

Organización: Grupos de 4 estudiantes

Producto esperado: Informe escrito y presentación grupal de análisis y recomendaciones.

Duración estimada: 2 horas

Actividad 4: Resolución de Casos Prácticos sobre Disolución y Liquidación

Objetivo: Explicar los procedimientos y causas de disolución de sociedades mercantiles, interpretando la legislación correspondiente y sus efectos legales; además de resolver casos prácticos relacionados con la formación, administración y disolución.

Descripción:

- Se entregarán a los estudiantes varios casos prácticos que involucren disolución y liquidación de sociedades mercantiles.
- Individualmente, analizarán cada caso, identificarán causas, procedimientos aplicables y efectos legales.
- Elaborarán un escrito jurídico argumentando su solución y proponiendo pasos a seguir.
- Se realizará una sesión de debate para discutir diferentes enfoques y soluciones.

Organización: Individual con discusión grupal

Producto esperado: Documento escrito con análisis jurídico y participación en debate.

Duración estimada: 2 horas

Evaluación

Evaluación Diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre tipos de sociedades mercantiles y concepto general.

Cómo se evalúa: Cuestionario breve de selección múltiple y preguntas abiertas.

Instrumento sugerido: Test digital o en papel con 10 preguntas.

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Progreso en la comprensión y aplicación de procesos de constitución, administración y disolución de sociedades mercantiles.

Cómo se evalúa: Revisión continua de productos de actividades: mapas conceptuales, documentos simulados, informes y análisis de casos; retroalimentación oral y escrita.

Instrumento sugerido: Rúbricas específicas para cada actividad y observación directa del desempeño en presentaciones y debates.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Dominio integral de la clasificación, constitución, administración y disolución de sociedades mercantiles y capacidad para resolver casos prácticos aplicando la normativa mercantil.

Cómo se evalúa: Examen escrito con preguntas teóricas y análisis de casos prácticos; entrega de un trabajo final de resolución argumentada de casos.

Instrumento sugerido: Examen escrito y rúbrica para evaluación de trabajo escrito.

Unidad 11: Quiebras y Concurso Mercantil

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar el régimen jurídico de la insolvencia y los procedimientos concursales, identificando sus características y etapas principales.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de explicar los efectos legales de la quiebra y el concurso mercantil en los comerciantes, aplicando la normativa vigente a casos prácticos.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar las implicaciones jurídicas y comerciales de la insolvencia para la actividad empresarial, sustentando sus argumentos con base en la legislación mercantil.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de interpretar y aplicar los procedimientos concursales para proponer soluciones jurídicas adecuadas en situaciones de insolvencia empresarial.

Contenidos Temáticos

1. Introducción al Régimen Jurídico de la Insolvencia

- Concepto y finalidad de la insolvencia en el derecho mercantil: definición, causas y objetivos del régimen jurídico.
- Marco normativo aplicable: leyes nacionales e internacionales relevantes sobre insolvencia y procedimientos concursales.
- Principios rectores del derecho concursal: protección de acreedores, preservación de la empresa y ordenamiento de pagos.

2. Procedimientos Concuriales: Tipos y Características

- Concurso mercantil: concepto, sujetos involucrados y requisitos para su declaración.
- Quiebra: definición, diferencias con el concurso mercantil y requisitos para su procedencia.
- Fases del procedimiento concursal:

- Solicitud y admisión del concurso.
 - Periodo de conciliación.
 - Calificación del concurso (ordinario, fraudulento, culpable).
 - Etapa de convenio o liquidación.
- Rol del síndico, juez y demás actores del procedimiento.

3. Efectos Legales de la Quiebra y el Concurso Mercantil

- Suspensión de acciones y ejecuciones contra el deudor.
- Administración de bienes y patrimonio del comerciante insolvente.
- Clasificación y prelación de créditos: créditos privilegiados, ordinarios y subordinados.
- Responsabilidad de los administradores y terceros relacionados.
- Impacto en la actividad comercial y en los derechos de los acreedores.

4. Implicaciones Jurídicas y Comerciales de la Insolvencia

- Consecuencias para la continuidad de la empresa y su reputación comercial.
- Aspectos legales en la negociación con acreedores y terceros.
- Medidas preventivas y alternativas al concurso y quiebra.
- Estudio de casos prácticos reales y simulados para análisis crítico.

5. Interpretación y Aplicación de los Procedimientos Concursales

- Identificación de situaciones de insolvencia y selección del procedimiento adecuado.
- Elaboración de propuestas de solución jurídica ante insolvencia empresarial.
- Simulación de procedimientos concursales en escenarios prácticos.
- Análisis de jurisprudencia y doctrinas relevantes para la correcta aplicación normativa.

Actividades

1. Análisis de Caso: Declaración de Concurso Mercantil

Objetivo: Analizar el régimen jurídico de la insolvencia y los procedimientos concursales (Objetivo 1).

Descripción:

- Se entrega a los estudiantes un caso práctico donde una empresa enfrenta insolvencia.
- Los estudiantes deben identificar las etapas del procedimiento concursal que aplican.
- Realizan un análisis escrito sobre las características y requisitos para la declaratoria de concurso.

Organización: Grupos de 3-4 estudiantes.

Producto esperado: Informe grupal con análisis detallado y presentación oral.

Duración estimada: 2 sesiones de 90 minutos.

2. Debate: Efectos Legales de la Quiebra en los Comerciantes

Objetivo: Explicar los efectos legales de la quiebra y concurso mercantil (Objetivo 2).

Descripción:

- Se asignan roles a los estudiantes (acreedores, deudores, síndico, juez).
- Debaten sobre los efectos legales y comerciales que enfrentan los comerciantes en quiebra.
- Se reflexiona sobre la aplicación de la normativa vigente a través de ejemplos.

Organización: Grupos grandes o toda la clase dividida en equipos de roles.

Producto esperado: Resumen de conclusiones y posicionamientos argumentados.

Duración estimada: 1 sesión de 90 minutos.

3. Taller Práctico: Propuesta de Solución Jurídica ante Insolvencia

Objetivo: Interpretar y aplicar procedimientos concursales para proponer soluciones jurídicas (Objetivo 4).

Descripción:

- Se presenta un escenario ficticio de insolvencia empresarial.
- Los estudiantes elaboran un plan jurídico que incluya el procedimiento concursal adecuado y estrategias a seguir.
- Presentan y defienden sus propuestas ante el grupo y docente.

Organización: Parejas o grupos pequeños de 2-3 estudiantes.

Producto esperado: Documento escrito con propuesta y presentación oral.

Duración estimada: 2 sesiones de 90 minutos.

4. Análisis Crítico y Debate sobre Jurisprudencia y Legislación

Objetivo: Evaluar las implicaciones jurídicas y comerciales de la insolvencia sustentando con legislación (Objetivo 3).

Descripción:

- Se asignan sentencias y normativas relevantes para análisis individual.
- Los estudiantes preparan un ensayo breve y participan en un foro de discusión.
- Discuten la aplicación práctica y las consecuencias para la empresa insolvente.

Organización: Individual con discusión en grupo.

Producto esperado: Ensayo y participación activa en foro.

Duración estimada: 1 sesión de 90 minutos para exposición y debate; 1 semana para ensayo.

Evaluación

Evaluación Diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre insolvencia, quiebra y concurso mercantil.

Cómo se evalúa: Cuestionario inicial de opción múltiple y preguntas abiertas.

Instrumento sugerido: Test en plataforma virtual o impreso al inicio de la unidad.

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Progreso en el análisis jurídico, aplicación de normativa y argumentación en actividades prácticas.

Cómo se evalúa: Retroalimentación continua durante actividades grupales e individuales (análisis de casos, debates, ensayos).

Instrumento sugerido: Rúbricas para trabajos escritos, listas de cotejo para participación en debates y presentaciones.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Competencia para analizar, explicar, evaluar e interpretar el régimen jurídico de insolvencia y procedimientos concursales.

Cómo se evalúa: Examen final escrito con preguntas teóricas y casos prácticos; entrega de proyecto final con propuesta jurídica.

Instrumento sugerido: Examen tipo ensayo y caso práctico; rúbrica para evaluación del proyecto final.

Unidad 12: Propiedad Industrial y Derechos de Autor en el Comercio

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar y explicar los conceptos básicos de propiedad industrial y derechos de autor en el contexto mercantil.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar la normativa aplicable a marcas, patentes y derechos de autor, evaluando su impacto en la actividad comercial.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar la legislación vigente para resolver casos prácticos relacionados con la protección jurídica de la propiedad industrial y derechos de autor en el comercio.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de comparar y diferenciar las figuras jurídicas de marcas, patentes y derechos de autor, argumentando su relevancia en la protección de activos intangibles empresariales.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de elaborar argumentos jurídicos fundamentados para sustentar posiciones relativas a la protección y defensa de la propiedad industrial y derechos de autor en el ámbito mercantil.

Contenidos Temáticos

1. Introducción a la Propiedad Industrial y Derechos de Autor en el Comercio

- Concepto y naturaleza jurídica de la propiedad industrial.
- Definición y alcance de los derechos de autor.
- Importancia de la protección jurídica de activos intangibles en el comercio.
- Relación entre propiedad industrial, derechos de autor y derecho mercantil.

2. Marco Normativo de la Propiedad Industrial

- Normativa internacional aplicable (Convenio de París, TRIPS, OMPI).
- Legislación nacional sobre marcas y patentes.
- Procedimientos para el registro y protección de marcas.
- Procedimientos para la obtención y protección de patentes.
- Duración, renovación y extinción de los derechos sobre marcas y patentes.

3. Marco Normativo de los Derechos de Autor

- Legislación internacional y nacional sobre derechos de autor (Convenio de Berna, tratados de la OMPI).
- Obras protegidas y sujetos de derechos.
- Duración y alcance de la protección de derechos de autor.
- Limitaciones y excepciones a los derechos de autor en el ámbito mercantil.

4. Análisis y Aplicación de la Normativa en Casos Prácticos

- Identificación de casos típicos de infracción de marcas y patentes en el comercio.
- Estudio de casos sobre violación de derechos de autor en el ámbito empresarial.
- Procedimientos legales para la defensa de la propiedad industrial y derechos de autor.
- Resolución de casos prácticos mediante aplicación de la legislación vigente.

5. Comparación y Diferenciación de Marcas, Patentes y Derechos de Autor

- Definición y características distintivas de marcas, patentes y derechos de autor.
- Relevancia de cada figura jurídica para la protección de activos intangibles empresariales.
- Análisis comparativo de beneficios y limitaciones en el contexto mercantil.
- Casos de coexistencia y conflictos entre diferentes figuras de propiedad intelectual.

6. Elaboración de Argumentos Jurídicos para la Protección y Defensa

- Construcción de argumentos jurídicos fundamentados sobre propiedad industrial y derechos de autor.
- Elaboración de escritos legales para defensa ante infracciones.
- Estrategias jurídicas para la protección efectiva en el comercio.
- Presentación y debate de casos con sustentación jurídica.

Actividades

Actividad 1: Mapas Conceptuales de Propiedad Industrial y Derechos de Autor

Objetivo: Identificar y explicar los conceptos básicos de propiedad industrial y derechos de autor en el contexto mercantil.

Descripción:

- Los estudiantes investigan individualmente los conceptos de propiedad industrial y derechos de autor.
- En grupos de tres, elaboran un mapa conceptual que relacione ambos conceptos con ejemplos del comercio.
- Presentan su mapa conceptual y discuten diferencias y similitudes.

Organización: Individual para la investigación; grupos para elaboración y presentación.

Producto esperado: Mapa conceptual impreso o digital con explicación oral.

Duración: 2 horas.

Actividad 2: Análisis de Normativa Aplicable a Marcas, Patentes y Derechos de Autor

Objetivo: Analizar la normativa aplicable y evaluar su impacto en la actividad comercial.

Descripción:

- Se asignan a grupos diferentes normativas nacionales e internacionales para su estudio.
- Cada grupo identifica puntos clave y su relevancia para el comercio.
- Elaboran un resumen crítico y presentan un caso práctico que ejemplifique la aplicación.
- Discusión en plenaria sobre impacto y desafíos jurídicos.

Organización: Grupos de 4 estudiantes.

Producto esperado: Resumen crítico y presentación de caso práctico.

Duración: 3 horas.

Actividad 3: Resolución de Casos Prácticos de Protección Jurídica

Objetivo: Aplicar la legislación vigente para resolver casos prácticos relacionados con la protección jurídica.

Descripción:

- Se entregan a los estudiantes casos reales o simulados sobre infracciones a marcas, patentes o derechos de autor.
- En parejas, analizan el caso, identifican la legislación aplicable y proponen una solución jurídica fundamentada.
- Presentan sus conclusiones y reciben retroalimentación del docente y compañeros.

Organización: Parejas.

Producto esperado: Informe escrito y presentación oral con argumentación jurídica.

Duración: 3 horas.

Actividad 4: Debate Jurídico sobre la Relevancia de Marcas, Patentes y Derechos de Autor en el Comercio

Objetivo: Comparar y diferenciar las figuras jurídicas y elaborar argumentos fundamentados para su defensa.

Descripción:

- Se divide la clase en tres grupos, cada uno representando una figura jurídica: marcas, patentes o derechos de autor.
- Cada grupo prepara argumentos jurídicos para defender la importancia y ventajas de su figura en la protección empresarial.

- Se realiza un debate moderado donde se confrontan los argumentos y se discuten casos prácticos.
- Se reflexiona colectivamente sobre la complementariedad y conflicto entre estas figuras.

Organización: Grupos de 4-5 estudiantes.

Producto esperado: Argumentos escritos y participación activa en el debate.

Duración: 2.5 horas.

Evaluación

Evaluación Diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre propiedad industrial y derechos de autor.

Cómo se evalúa: Cuestionario escrito con preguntas abiertas y de opción múltiple.

Instrumento sugerido: Test diagnóstico al inicio de la unidad.

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Progreso en comprensión y aplicación de normativas, y capacidad para argumentar jurídicamente.

Cómo se evalúa: Revisión continua de actividades grupales e individuales, presentaciones orales y debates.

Instrumento sugerido: Rúbrica de evaluación para mapas conceptuales, análisis normativo, casos prácticos y debate.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Dominio integral de conceptos, análisis normativo, aplicación práctica y argumentación jurídica.

Cómo se evalúa: Examen escrito que incluye preguntas teóricas, análisis de casos y elaboración de argumentos jurídicos.

Instrumento sugerido: Examen final escrito con preguntas de desarrollo y casos prácticos.

Unidad 13: Comercio Electrónico y Derecho Mercantil

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar las normativas aplicables al comercio electrónico en el contexto del Derecho Mercantil, identificando sus principales características y alcance.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar el impacto de la regulación del comercio electrónico en las relaciones mercantiles y en la actividad empresarial, fundamentando sus argumentos con base en la legislación vigente.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar los principios jurídicos del comercio electrónico para resolver casos prácticos relacionados con contratos y actos comerciales digitales.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de comparar y contrastar las fuentes del Derecho Mercantil tradicionales con las normativas específicas del comercio electrónico, explicando su jerarquía y relevancia.

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de argumentar de manera sustentada sobre los retos y oportunidades legales que presenta el comercio electrónico en el ámbito mercantil, desarrollando habilidades para la defensa jurídica en este campo.

Contenidos Temáticos

1. Introducción al Comercio Electrónico y Derecho Mercantil

- Definición y evolución del comercio electrónico
- Relación entre comercio electrónico y Derecho Mercantil
- Importancia y alcance del comercio electrónico en la actividad mercantil

2. Normativas Aplicables al Comercio Electrónico

- Marco legal internacional: UNCITRAL, Directiva Europea sobre Comercio Electrónico
- Legislación nacional relevante en materia de comercio electrónico
- Principios jurídicos fundamentales: consentimiento, oferta y aceptación en el entorno digital
- Protección de datos personales y privacidad en transacciones electrónicas
- Firma electrónica y autenticación digital: validez y efectos jurídicos
- Responsabilidad de los proveedores de servicios y plataformas digitales

3. Impacto de la Regulación del Comercio Electrónico en las Relaciones Mercantiles

- Transformación de los contratos mercantiles tradicionales al formato digital
- Seguridad jurídica en las operaciones electrónicas
- Regulación de la publicidad y prácticas comerciales en línea
- Resolución de conflictos y mecanismos alternativos en el comercio electrónico

4. Aplicación Práctica de los Principios Jurídicos en Casos de Comercio Electrónico

- Contratos electrónicos: formación, validez y ejecución
- Aspectos legales de la compraventa en línea
- Casos prácticos de incumplimiento y sus soluciones jurídicas
- Revisión y análisis de cláusulas contractuales digitales

5. Fuentes del Derecho Mercantil Tradicional vs. Normativas Específicas del Comercio Electrónico

- Fuentes clásicas del Derecho Mercantil: leyes, costumbre, jurisprudencia
- Normativas específicas del comercio electrónico y su jerarquía normativa
- Interacción y conflictos normativos entre fuentes tradicionales y digitales
- Casos jurisprudenciales relevantes y su impacto en la normativa vigente

6. Retos y Oportunidades Legales del Comercio Electrónico en el Ámbito Mercantil

- Desafíos en la regulación y aplicación del Derecho Mercantil en entornos digitales
- Oportunidades para la innovación jurídica y empresarial
- Aspectos éticos y de responsabilidad social en el comercio electrónico
- Estrategias para la defensa jurídica eficaz en casos mercantiles digitales

Actividades

Actividad 1: Análisis Normativo Comparativo

Objetivo: Analizar las normativas aplicables al comercio electrónico en el contexto del Derecho Mercantil, identificando sus principales características y alcance.

Descripción:

- Dividir a los estudiantes en grupos pequeños.
- Asignar a cada grupo una normativa o legislación relevante (por ejemplo, ley nacional, directiva internacional, regulación específica).
- Solicitar que identifiquen y describan las características principales, alcance y objetivos de la normativa asignada.
- Comparar entre grupos las diferencias y similitudes encontradas.
- Presentar un resumen oral o escrito con las conclusiones.

Organización: Grupos

Producto esperado: Informe comparativo y presentación de conclusiones.

Duración estimada: 2 horas

Actividad 2: Caso Práctico de Contrato Electrónico

Objetivo: Aplicar los principios jurídicos del comercio electrónico para resolver casos prácticos relacionados con contratos y actos comerciales digitales.

Descripción:

- Presentar un caso hipotético donde exista un conflicto derivado de un contrato electrónico (por ejemplo, incumplimiento, disputa sobre la validez de la firma electrónica).
- Los estudiantes deben identificar las normas aplicables, analizar los hechos y proponer una solución jurídica fundamentada.
- Fomentar la discusión en clase para contrastar diferentes argumentos y enfoques.

Organización: Individual o parejas

Producto esperado: Informe escrito con análisis jurídico y propuesta de solución.

Duración estimada: 2 horas

Actividad 3: Debate sobre Retos y Oportunidades del Comercio Electrónico

Objetivo: Argumentar de manera sustentada sobre los retos y oportunidades legales que presenta el comercio electrónico en el ámbito mercantil.

Descripción:

- Dividir la clase en dos equipos: uno defenderá los retos y dificultades legales, el otro las oportunidades y beneficios del comercio electrónico.
- Cada equipo prepara argumentos basados en la legislación y casos reales.
- Realizar un debate moderado donde cada equipo exponga y refute argumentos del contrario.
- Concluir con una reflexión conjunta sobre la importancia de ambos aspectos para el desarrollo jurídico y comercial.

Organización: Equipos

Producto esperado: Participación activa en debate y resumen escrito de conclusiones.

Duración estimada: 1.5 horas

Actividad 4: Mapa Conceptual de Fuentes Jurídicas en el Comercio Electrónico

Objetivo: Comparar y contrastar las fuentes del Derecho Mercantil tradicionales con las normativas específicas del comercio electrónico, explicando su jerarquía y relevancia.

Descripción:

- Solicitar a los estudiantes que elaboren un mapa conceptual que incluya las fuentes tradicionales del Derecho Mercantil y las normativas específicas del comercio electrónico.
- El mapa debe reflejar jerarquías, relaciones y ejemplos concretos.
- Compartir y discutir los mapas en clase para enriquecer el aprendizaje.

Organización: Individual

Producto esperado: Mapa conceptual digital o impreso.

Duración estimada: 1.5 horas

Evaluación

Evaluación Diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre comercio electrónico y Derecho Mercantil.

Cómo se evalúa: Cuestionario breve con preguntas abiertas y de opción múltiple relacionadas con conceptos básicos y legislación general.

Instrumento sugerido: Test en línea o papel de 15 preguntas.

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Progreso en el análisis normativo, aplicación práctica y argumentación jurídica.

Cómo se evalúa:

- Revisión de informes y presentaciones de la Actividad 1 y 2.

- Observación y retroalimentación durante el debate de la Actividad 3.
- Evaluación del mapa conceptual de la Actividad 4.

Instrumento sugerido: Rúbrica de evaluación para trabajos escritos, participación y presentación oral.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Comprensión integral y capacidad para analizar, evaluar, aplicar y argumentar sobre el comercio electrónico y su marco legal mercantil.

Cómo se evalúa: Examen escrito que incluya preguntas de desarrollo, análisis de casos y comparación normativa; además, un ensayo crítico sobre retos y oportunidades legales.

Instrumento sugerido: Examen final presencial o en línea y entrega de ensayo con criterios de evaluación claros.

Unidad 14: Responsabilidad Mercantil

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar los tipos de responsabilidad civil y penal en el ámbito mercantil identificando sus elementos y consecuencias jurídicas.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de distinguir las diferencias y relaciones entre la responsabilidad mercantil y otras formas de responsabilidad jurídica en contextos comerciales.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar la normativa vigente para evaluar casos prácticos relacionados con la responsabilidad mercantil en actividades comerciales.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de argumentar y sustentar posiciones jurídicas respecto a la responsabilidad mercantil en situaciones conflictivas del comercio.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar el impacto de la responsabilidad mercantil en la gestión y operación de las empresas, proponiendo medidas preventivas y correctivas.

Contenidos Temáticos

1. Introducción a la Responsabilidad Mercantil

- Definición y naturaleza jurídica de la responsabilidad mercantil: Concepto y fundamentos legales.
- Contexto histórico y evolución de la responsabilidad mercantil en el derecho comercial.
- Importancia de la responsabilidad mercantil en el comercio moderno y su función en la seguridad jurídica.

2. Tipos de Responsabilidad Mercantil

- Responsabilidad civil mercantil:
 - Elementos de la responsabilidad civil: daño, culpa, relación causal y obligación de reparar.
 - Responsabilidad contractual y extracontractual en el ámbito mercantil.
 - Formas de reparación del daño: indemnización, cumplimiento forzado y otras sanciones civiles.

- Responsabilidad penal mercantil:
 - Delitos mercantiles y su tipificación legal.
 - Elementos del delito mercantil: tipicidad, antijuridicidad, culpabilidad y punibilidad.
 - Consecuencias jurídicas y sanciones penales aplicables a actos mercantiles ilícitos.

3. Diferencias y Relaciones entre Responsabilidad Mercantil y Otras Formas de Responsabilidad Jurídica

- Diferenciación entre responsabilidad mercantil, civil general y administrativa.
- Relación entre responsabilidad mercantil y responsabilidad laboral en el ámbito empresarial.
- Intersección y coexistencia de responsabilidades: casos prácticos y análisis jurisprudencial.

4. Aplicación de la Normativa Vigente en Casos Prácticos

- Análisis de la legislación mercantil aplicable a la responsabilidad civil y penal en el comercio.
- Procedimientos legales para la reclamación y defensa en casos de responsabilidad mercantil.
- Estudio de casos prácticos reales y simulados para la identificación de elementos jurídicos y aplicación normativa.

5. Argumentación Jurídica en la Responsabilidad Mercantil

- Técnicas para la construcción de argumentos jurídicos sólidos en contextos mercantiles.
- Elaboración de sustentos legales frente a situaciones conflictivas en el comercio.
- Presentación oral y escrita de posiciones jurídicas fundamentadas.

6. Impacto de la Responsabilidad Mercantil en la Gestión Empresarial

- Evaluación de riesgos jurídicos y su influencia en la toma de decisiones empresariales.
- Medidas preventivas para minimizar la responsabilidad mercantil en las operaciones comerciales.
- Procedimientos correctivos y políticas internas para el cumplimiento legal y la mitigación de conflictos.
- Casos de estudio sobre la gestión de la responsabilidad mercantil en empresas nacionales e internacionales.

Actividades

Actividad 1: Análisis de Casos de Responsabilidad Civil y Penal Mercantil

Objetivo: Analizar los tipos de responsabilidad civil y penal en el ámbito mercantil identificando sus elementos y consecuencias jurídicas.

Descripción:

- Se proporcionarán dos casos prácticos, uno relacionado con responsabilidad civil mercantil y otro con responsabilidad penal mercantil.
- En equipos de 3-4 estudiantes, analizarán los elementos presentes en cada caso (daño, culpa, relación causal, tipicidad, etc.).

- Discutirán las posibles consecuencias jurídicas para las partes involucradas.
- Elaborarán un informe breve que detalle su análisis y conclusiones.

Organización: Grupos

Producto esperado: Informe escrito con análisis detallado de los casos.

Duración estimada: 2 horas

Actividad 2: Comparación y Debate sobre Tipos de Responsabilidad Jurídica

Objetivo: Distinguir las diferencias y relaciones entre la responsabilidad mercantil y otras formas de responsabilidad jurídica en contextos comerciales.

Descripción:

- Individualmente, los estudiantes investigarán características de la responsabilidad mercantil, civil general, administrativa y laboral.
- En sesión plenaria, formarán dos grupos para debatir las diferencias y relaciones encontradas.
- Cada grupo presentará sus argumentos y ejemplos concretos.
- Se realizará una reflexión conjunta al final para sintetizar aprendizajes.

Organización: Individual y grupos

Producto esperado: Presentación oral y esquema comparativo elaborado en clase.

Duración estimada: 1.5 horas

Actividad 3: Resolución de Casos Prácticos Aplicando la Normativa Vigente

Objetivo: Aplicar la normativa vigente para evaluar casos prácticos relacionados con la responsabilidad mercantil en actividades comerciales.

Descripción:

- Se entregarán casos simulados con situaciones conflictivas en comercio.
- Individualmente, los estudiantes deberán identificar la normativa aplicable y proponer soluciones jurídicas fundamentadas.
- Posteriormente, se compartirá en grupos para comparar criterios y resolver dudas.

Organización: Individual y grupos

Producto esperado: Documento escrito con análisis normativo y propuesta de resolución.

Duración estimada: 2 horas

Actividad 4: Elaboración y Defensa de Argumentos Jurídicos

Objetivo: Argumentar y sustentar posiciones jurídicas respecto a la responsabilidad mercantil en situaciones conflictivas del comercio.

Descripción:

- Se asignarán escenarios hipotéticos con controversias mercantiles.
- Los estudiantes prepararán una defensa legal escrita y una exposición oral de su postura.
- En parejas, presentarán sus argumentos frente al grupo, fomentando la discusión y retroalimentación.

Organización: Parejas

Producto esperado: Documento argumentativo y presentación oral.

Duración estimada: 2 horas

Actividad 5: Diagnóstico y Propuesta de Medidas Preventivas en la Gestión Empresarial

Objetivo: Evaluar el impacto de la responsabilidad mercantil en la gestión y operación de las empresas, proponiendo medidas preventivas y correctivas.

Descripción:

- En grupos, realizarán un diagnóstico sobre posibles riesgos de responsabilidad mercantil en una empresa ficticia o real.
- Desarrollarán un plan con medidas preventivas y correctivas para mitigar dichos riesgos.
- Presentarán el plan al resto de la clase para recibir retroalimentación.

Organización: Grupos

Producto esperado: Plan escrito de gestión de riesgos jurídicos.

Duración estimada: 2 horas

Evaluación

Evaluación Diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre responsabilidad mercantil, civil y penal.

Cómo se evalúa: Cuestionario breve con preguntas de opción múltiple y preguntas abiertas.

Instrumento sugerido: Prueba diagnóstica en plataforma digital o papel al inicio de la unidad.

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Progreso en la comprensión y aplicación de conceptos, análisis crítico y argumentación jurídica.

Cómo se evalúa: Revisión y retroalimentación de actividades prácticas, participación en debates y presentaciones.

Instrumento sugerido: Rúbricas para informes escritos, presentaciones orales y participación en clase.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Capacidad para analizar, distinguir, aplicar, argumentar y evaluar en torno a la responsabilidad mercantil.

Cómo se evalúa: Examen final que incluye análisis de casos, preguntas de desarrollo y propuestas de solución; además de un trabajo integrador escrito.

Instrumento sugerido: Examen escrito y entrega de trabajo final con rúbrica detallada.

Unidad 15: Solución de Controversias Mercantiles

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar y diferenciar los mecanismos alternativos y judiciales para la resolución de conflictos mercantiles, aplicando criterios jurídicos fundamentados.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar casos prácticos de controversias mercantiles para seleccionar el mecanismo de solución más adecuado según el contexto y la normativa vigente.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar las ventajas y desventajas de los métodos alternativos de solución de controversias, como la mediación y el arbitraje, en comparación con los procesos judiciales tradicionales.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de argumentar y sustentar posiciones jurídicas en la resolución de conflictos mercantiles, utilizando fundamentos legales y precedentes relevantes.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar la normativa mercantil y procesal para diseñar estrategias efectivas en la solución de controversias comerciales.

Contenidos Temáticos

1. Introducción a la Solución de Controversias Mercantiles

- Concepto y relevancia de la solución de controversias en el derecho mercantil.
- Tipos de controversias comunes en el ámbito mercantil.
- Importancia de la resolución eficiente de conflictos para el comercio y la economía.

2. Mecanismos Judiciales para la Resolución de Conflictos Mercantiles

- Procedimiento judicial mercantil: características y etapas.
- Competencia de los tribunales mercantiles.
- Requisitos y formalidades en el proceso judicial mercantil.
- Ventajas y limitaciones del proceso judicial tradicional.

3. Mecanismos Alternativos de Solución de Controversias (MASC)

- Definición y principios generales de los MASC.
- Mediación:
 - Concepto y características.
 - Etapas del proceso de mediación.
 - Rol del mediador y de las partes.
 - Ventajas y desventajas de la mediación en conflictos mercantiles.
- Conciliación:

- Diferencias y similitudes con la mediación.
- Procedimiento y efectos jurídicos.
- Arbitraje:
 - Concepto y fundamentos legales.
 - Tipos de arbitraje: institucional y ad hoc.
 - Procedimiento arbitral: etapas y formalidades.
 - Laudo arbitral: efectos y ejecución.
 - Ventajas y desventajas del arbitraje frente al procedimiento judicial.

4. Análisis Comparativo entre Mecanismos Judiciales y Alternativos

- Criterios para seleccionar el mecanismo adecuado según el tipo de controversia y contexto.
- Comparación en términos de costos, tiempo, confidencialidad y eficacia.
- Casos prácticos ilustrativos para evaluación de mecanismos.

5. Argumentación Jurídica en la Solución de Controversias Mercantiles

- Fundamentos legales aplicables a los distintos mecanismos de solución.
- Uso de precedentes judiciales y arbitrajes previos.
- Formulación y sustentación de posiciones jurídicas sólidas.
- Redacción de escritos jurídicos para mediación, conciliación, arbitraje y procesos judiciales.

6. Estrategias para la Gestión Efectiva de Controversias Mercantiles

- Diseño de planes de acción para la resolución anticipada de conflictos.
- Integración de la normativa mercantil y procesal en la estrategia de solución.
- Prevención de conflictos y promoción de mecanismos alternativos.
- Estudio de casos y simulaciones para aplicación práctica.

Actividades

Actividad 1: Mapa Conceptual de Mecanismos de Solución de Controversias

Objetivo: Identificar y diferenciar los mecanismos alternativos y judiciales para la resolución de conflictos mercantiles.

Descripción:

- Los estudiantes, en grupos pequeños, elaborarán un mapa conceptual que incluya los principales mecanismos judiciales y alternativos para resolver controversias mercantiles.
- Deberán identificar características, etapas, ventajas y desventajas de cada mecanismo.
- Al finalizar, cada grupo presentará y explicará su mapa al resto de la clase.

Organización: Grupos de 3-4 estudiantes.

Producto esperado: Mapa conceptual visual y presentación oral breve.

Duración estimada: 2 horas.

Actividad 2: Análisis de Caso Práctico para Selección de Mecanismo

Objetivo: Analizar casos prácticos para seleccionar el mecanismo de solución más adecuado según el contexto y la normativa vigente.

Descripción:

- Se entregará un caso práctico de conflicto mercantil detallado.
- Los estudiantes, en parejas, deberán analizar los hechos, identificar las controversias y proponer el mecanismo de solución más adecuado justificando su elección con base en criterios jurídicos y normativos.
- Se realizará una puesta en común para discutir las diferentes propuestas.

Organización: Parejas.

Producto esperado: Informe escrito breve con análisis y justificación del mecanismo seleccionado.

Duración estimada: 2 horas.

Actividad 3: Debate sobre Ventajas y Desventajas de MASC vs. Procesos Judiciales

Objetivo: Evaluar las ventajas y desventajas de los métodos alternativos en comparación con los procesos judiciales tradicionales.

Descripción:

- La clase se dividirá en dos grupos: uno defensor de los MASC (mediación, conciliación y arbitraje) y otro defensor de los procesos judiciales tradicionales.
- Cada grupo preparará argumentos basados en fundamentos legales, económicos y prácticos.
- Se realizará un debate estructurado donde cada grupo expondrá sus argumentos y responderá a los puntos del contrario.

Organización: Grupos grandes (mitad clase).

Producto esperado: Argumentos escritos y participación activa en debate.

Duración estimada: 2 horas.

Actividad 4: Simulación de Audiencia de Mediación y Arbitraje

Objetivo: Aplicar la normativa mercantil y procesal para diseñar estrategias y argumentar posiciones jurídicas en la resolución de conflictos mercantiles.

Descripción:

- Se asignarán roles (mediador, partes en conflicto, árbitros) a los estudiantes en grupos.
- Se entregará un caso para resolver mediante simulación de audiencia de mediación y, en otro grupo, arbitraje.
- Los estudiantes deberán preparar sus intervenciones, sustentando sus argumentos con fundamentos jurídicos y aplicando la normativa vigente.

- Al finalizar, se realizará una reflexión grupal sobre el desarrollo y resultados obtenidos.

Organización: Grupos de 4-5 estudiantes.

Producto esperado: Informe de reflexión grupal y desempeño en la simulación.

Duración estimada: 3 horas.

Evaluación

Evaluación Diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre mecanismos de solución de controversias mercantiles y comprensión básica de conceptos jurídicos relacionados.

Cómo se evalúa: Cuestionario breve con preguntas de opción múltiple y preguntas abiertas sobre mecanismos judiciales y alternativos.

Instrumento sugerido: Test diagnóstico aplicado al inicio de la unidad.

Evaluación Formativa

Qué se evalúa: Aplicación práctica de conocimientos mediante análisis de casos, mapas conceptuales, participación en debates y simulaciones.

Cómo se evalúa: Observación y retroalimentación continua durante actividades, revisión de productos escritos (mapa conceptual, informes, argumentos) y desempeño en simulaciones.

Instrumento sugerido: Rúbricas específicas para cada actividad que valoren comprensión, argumentación jurídica, aplicación normativa y trabajo en equipo.

Evaluación Sumativa

Qué se evalúa: Capacidad integral para identificar, analizar, seleccionar y argumentar mecanismos de solución de controversias mercantiles, así como diseñar estrategias jurídicas efectivas.

Cómo se evalúa: Examen final escrito que incluya análisis de casos prácticos, preguntas de desarrollo sobre ventajas/desventajas de mecanismos y redacción de argumentos jurídicos fundamentados.

Instrumento sugerido: Prueba escrita con casos y preguntas abiertas, evaluada con una rúbrica que mida precisión conceptual, análisis crítico y capacidad argumentativa.

Unidad 16: Tendencias Actuales y Desafíos del Derecho Mercantil

Objetivos de Aprendizaje

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar las reformas recientes en el Derecho Mercantil y evaluar su impacto en la regulación de las actividades comerciales.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar y comparar las principales tendencias internacionales en Derecho Mercantil, considerando su influencia en la legislación nacional.

- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de interpretar los desafíos futuros del Derecho Mercantil y proponer estrategias jurídicas para su abordaje en el contexto empresarial.
- Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de sintetizar información de fuentes jurídicas actuales para argumentar sobre la evolución y adaptación del Derecho Mercantil frente a los cambios económicos y tecnológicos.

Contenidos Temáticos

1. Introducción a las tendencias actuales en el Derecho Mercantil

- Definición y alcance del Derecho Mercantil en el contexto contemporáneo
- Importancia de la actualización jurídica frente a los cambios económicos y tecnológicos
- Visión general de las reformas recientes y su motivación

2. Reformas recientes en el Derecho Mercantil y su impacto en la regulación comercial

- Análisis de reformas legislativas nacionales recientes relevantes para el comercio
- Impacto de las reformas en la protección del consumidor, contratos mercantiles y sociedades comerciales
- Casos prácticos de aplicación de las reformas en la actividad empresarial
- Evaluación crítica de los beneficios y limitaciones de dichas reformas

3. Principales tendencias internacionales en Derecho Mercantil

- Globalización del comercio y armonización legislativa
- Normativas internacionales clave: UNCITRAL, CNUDMI, Ley Modelo de Comercio Electrónico
- La influencia de tratados y acuerdos comerciales en la legislación nacional
- Comparación entre sistemas jurídicos mercantiles: casos de estudio en América, Europa y Asia

4. Desafíos futuros del Derecho Mercantil

- Impacto de la digitalización y tecnologías emergentes (blockchain, inteligencia artificial, comercio electrónico)
- Adaptación del marco jurídico a nuevas formas de negocio y modalidades contractuales
- Retos en la regulación de la responsabilidad y la protección de datos en el ámbito mercantil
- Aspectos éticos y sostenibilidad en las prácticas comerciales

5. Estrategias jurídicas para abordar los desafíos del Derecho Mercantil en el contexto empresarial

- Propuestas de reformas legislativas y políticas públicas basadas en análisis actuales
- Diseño de mecanismos de cumplimiento normativo en empresas
- El rol del asesoramiento jurídico preventivo y la actualización constante
- Fomento de la cooperación internacional y participación en foros jurídicos

6. Sintetizando información jurídica actual para argumentar la evolución del Derecho Mercantil

- Fuentes jurídicas actuales: legislación, doctrina, jurisprudencia y documentos internacionales
- Técnicas para la búsqueda, análisis y síntesis de información jurídica relevante
- Elaboración de argumentos fundamentados sobre la evolución legal frente a cambios económicos y tecnológicos
- Presentación crítica y reflexiva en debates y escritos académicos

Actividades

Análisis de reformas legislativas recientes

Objetivo: Analizar las reformas recientes en el Derecho Mercantil y evaluar su impacto en la regulación de las actividades comerciales.

Descripción:

- Seleccionar un conjunto de reformas legislativas nacionales recientes en materia mercantil.
- Investigar el contexto, contenido y objetivos de cada reforma.
- Elaborar un reporte crítico que evalúe el impacto de estas reformas en la práctica comercial.
- Compartir los hallazgos en una sesión de discusión grupal para contrastar puntos de vista.

Organización: Individual con discusión en grupo.

Producto esperado: Reporte escrito y participación en discusión.

Duración estimada: 3 horas (2 para investigación y redacción, 1 para discusión).

Comparación de tendencias internacionales en Derecho Mercantil

Objetivo: Identificar y comparar las principales tendencias internacionales en Derecho Mercantil, considerando su influencia en la legislación nacional.

Descripción:

- Formar grupos y asignar diferentes regiones o tratados internacionales para investigar.
- Analizar los principales aspectos normativos y su impacto en los sistemas jurídicos locales.
- Preparar una presentación comparativa con conclusiones sobre la influencia de dichas tendencias.
- Discutir en plenaria las diferencias y similitudes encontradas.

Organización: Grupos pequeños (3-4 estudiantes).

Producto esperado: Presentación oral con apoyo visual y resumen escrito.

Duración estimada: 4 horas (3 para investigación y preparación, 1 para presentación y debate).

Propuesta estratégica para desafíos futuros del Derecho Mercantil

Objetivo: Interpretar los desafíos futuros del Derecho Mercantil y proponer estrategias jurídicas para su abordaje en el contexto empresarial.

Descripción:

- Identificar un desafío emergente en el Derecho Mercantil (ejemplo: regulación de contratos electrónicos).

- Investigar las implicaciones jurídicas y empresariales del desafío seleccionado.
- Elaborar una propuesta estratégica jurídica para enfrentar dicho desafío.
- Presentar la propuesta en formato escrito y defenderla en una simulación de consejo jurídico empresarial.

Organización: Parejas o individual.

Producto esperado: Documento de propuesta estratégica y presentación oral.

Duración estimada: 4 horas (2 para investigación y redacción, 2 para presentación y debate).

Debate y síntesis sobre la evolución y adaptación del Derecho Mercantil

Objetivo: Sintetizar información de fuentes jurídicas actuales para argumentar sobre la evolución y adaptación del Derecho Mercantil frente a los cambios económicos y tecnológicos.

Descripción:

- Preparar un ensayo corto basado en fuentes jurídicas actuales sobre un tema relevante de evolución mercantil.
- Participar en un debate estructurado donde se expongan y confronten argumentos.
- Realizar una reflexión escrita final que sintetice los principales puntos discutidos.

Organización: Individual con debate grupal.

Producto esperado: Ensayo, participación en debate y reflexión escrita.

Duración estimada: 5 horas (2 para ensayo, 2 para debate, 1 para reflexión).

Evaluación

Evaluación diagnóstica

Qué se evalúa: Conocimientos previos sobre Derecho Mercantil, especialmente en materia de regulación comercial y tendencias jurídicas.

Cómo se evalúa: Cuestionario breve con preguntas de opción múltiple y preguntas abiertas para identificar comprensión y expectativas.

Instrumento sugerido: Test en línea o en papel al inicio de la unidad.

Evaluación formativa

Qué se evalúa: Progreso en el análisis crítico, capacidad de investigación y argumentación jurídica durante las actividades.

Cómo se evalúa: Revisión de productos parciales (reportes, presentaciones, propuestas) y observación de participación en debates y discusiones.

Instrumento sugerido: Rúbrica de evaluación formativa para cada actividad, retroalimentación escrita y oral continua.

Evaluación sumativa

Qué se evalúa: Integración y aplicación de conocimientos para analizar reformas, comparar tendencias, interpretar desafíos y argumentar jurídica y críticamente.

Cómo se evalúa: Ensayo final o trabajo integrador que aborde los objetivos de la unidad, acompañado de una exposición oral.

Instrumento sugerido: Rúbrica que considere análisis, argumentación, coherencia, uso de fuentes jurídicas y presentación.