



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ACATLÁN

PLAN DE ESTUDIOS DE LA LICENCIATURA EN DERECHO
SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA
PROGRAMA DE ASIGNATURA



SEMESTRE: 7º

Contratos Mercantiles

CLAVE:

MODALIDAD	CARÁCTER	TIPO	HORAS AL SEMESTRE	HORAS SEMANA	HORAS TEÓRICAS	HORAS PRÁCTICAS	CRÉDITOS
Curso	Obligatoria	Teórico-Práctica	64	4	2	2	6

ETAPA DE FORMACIÓN	Profundización
CAMPO DE CONOCIMIENTO	Derecho Mercantil

SERIACIÓN	Si (✓)	No ()	Obligatoria ()	Indicativa (✓)
SERIACIÓN ANTECEDENTE		Ninguna		
SERIACIÓN SUBSECUENTE		Práctica Forense Mercantil		

Introducción al programa: El derecho mercantil representa una área destacada en el desarrollo económico, político y social de los países debido a su intervención directa en la producción e intermediación de bienes y servicios necesarios para la satisfacción de las necesidades de la humanidad, es pertinente el análisis de la contratación mercantil y de las convenciones, así como su alcance, ya que permite al estudiante identificar las diversas formas en que los comerciantes, (sujetos del Derecho Mercantil), deberán alcanzar sus objetivos, y en ese sentido dar vida y formalidad a esas actividades a través de la aplicación del Derecho. El derecho mercantil mutable como todo el quehacer humano, ha evolucionado, prueba de ello la contratación mercantil electrónica que va acorde a las nuevas tecnologías; en ese sentido ha sido necesario adecuarse a la globalización y analizar la contratación electrónica, sus elementos, la forma, el momento de su perfeccionamiento, la firma electrónica y los certificados de autenticidad.

La forma de trabajo del Sistema Universidad Abierta en la FES Acatlán, está centrada en el aprendizaje autónomo a través del acompañamiento académico afectivo por parte del asesor y la mediación de los contenidos a través de los materiales didácticos.

Objetivo general: El alumno describirá las partes y elementos de los contratos mercantiles en general y distinguirá las formas de contratación empleadas comúnmente por los comerciantes.

Índice Temático		Horas	
Unidad	Tema	Teóricas	Prácticas
1	Obligaciones mercantiles	8	8
2	Generalidades de las convenciones mercantiles	4	2
3	Clasificación de los contratos mercantiles	4	4
4	Principales contratos mercantiles	4	4
5	La contratación electrónica	4	6
6	Convenciones, prácticas y usos internacionales en materia de contratación mercantil	6	6
7	Actualización, reformas y jurisprudencia	2	2
Total de horas:		32	32

Unidad 1. Obligaciones mercantiles

Objetivo específico: El alumno distinguirá el concepto, características y eficacia de las obligaciones mercantiles respecto de las civiles como fuentes del derecho mercantil.

- 1.1 Concepto.
- 1.2 Clasificación.
- 1.3 Características y diferencias con las obligaciones civiles.
- 1.4 Los usos y costumbres mercantiles como generadores de obligaciones.
- 1.5 Efectos Jurídicos.

Unidad 2. Generalidades de las convenciones mercantiles

Objetivo específico: El alumno empleará los principios generales de las convenciones mercantiles para describir sus efectos jurídicos e interpretar sus consecuencias.

- 2.1 Origen, concepto y características de las convenciones mercantiles.
- 2.2 La formación del consentimiento.
 - 2.2.1 Contratación entre presentes.
 - 2.2.2 Contratación entre no presentes.
- 2.3 El principio de la autonomía de la voluntad en materia mercantil.
- 2.4 La ausencia de formalismo en la contratación mercantil.
- 2.5 La inaplicabilidad de la lesión en materia mercantil.
- 2.6 Capitalización y causación de intereses sobre intereses (el criterio jurisprudencial del anatocismo).
- 2.7 Las cláusulas penales y los intereses moratorios en materia mercantil.
- 2.8 Efectos jurídicos que producen las convenciones mercantiles.
- 2.9 Elementos personales de las convenciones mercantiles.
- 2.10 Elementos formales de las convenciones mercantiles.
- 2.11 Elementos Reales de las convenciones mercantiles.
- 2.12 Eficacia de las convenciones mercantiles: su terminación, su ejecución forzosa o su rescisión.

Unidad 3. Clasificación de los Contratos Mercantiles

Objetivo específico: El alumno clasificará los contratos mercantiles aplicando diversos criterios de agrupación y distinguirá los efectos que cada uno producen.

- 3.1 Contratos típicos o atípicos o innominados. Características.
- 3.2 Contratos formales e informales. Características.
- 3.3 Contratos de eficacia inmediata y prolongada u obligaciones continuas o continuadas. Características.
- 3.4 Contratos traslativos de dominio y traslativos de uso. Características.
- 3.5 Contratos de prestaciones de dar y de prestaciones de hacer. Características.
- 3.6 Contratos de Servicios. Características.

Unidad 4. Principales contratos mercantiles

Objetivo específico: El alumno valorará la aplicación y efectos jurídicos de los contratos mercantiles que se celebran usualmente en México.

- 4.1 La comisión Mercantil.
 - 4.1.1 Concepto y figuras afines.
 - 4.1.2 Elementos personales, reales y formales.
 - 4.1.3 Comisión mercantil con representación.
 - 4.1.4 Comisión mercantil sin representación.
- 4.2 El depósito mercantil.
 - 4.2.1 Concepto y figuras afines.
 - 4.2.2 Elementos personales, reales y formales.

- 4.2.3 Clasificación.
 - 4.2.3.1 Depósito de dinero.
 - 4.2.3.2 Depósito de bienes o de mercancías.
- 4.3 El préstamo mercantil.
 - 4.3.1 Concepto y figuras afines.
 - 4.3.2 Elementos personales, reales y formales.
 - 4.3.3 La gratuidad del contrato de préstamo mercantil.
 - 4.3.4 Los intereses.
 - 4.3.5 Clasificación.
 - 4.3.5.1 Préstamo de dinero.
 - 4.3.5.2 Préstamo de bienes o de mercancías.
 - 4.3.5.3 Préstamo de títulos de crédito y de valores.
- 4.4 La compraventa mercantil.
 - 4.4.1 Concepto y figuras afines.
 - 4.4.2 Elementos personales, reales y formales.
 - 4.4.3 Clasificación.
 - 4.4.3.1 De muestras.
 - 4.4.3.2 De especies.
 - 4.4.3.3 A vistas.
 - 4.4.3.4 Libre a bordo y Flete, seguro incluidos.
 - 4.4.3.5 De esperanza.
- 4.5 La permuta mercantil.
 - 4.5.1 Concepto y figuras afines.
 - 4.5.2 Elementos personales, reales y formales.
- 4.6 Cesión de Créditos Comerciales.
 - 4.6.1 Concepto y figuras afines.
 - 4.6.2 Elementos personales, reales y formales.
 - 4.6.3 Cesión de créditos con y sin responsabilidad para el cedente.
 - 4.6.4 Efectos jurídicos que produce la cesión de créditos en cuanto al título, a la solvencia y las garantías.
- 4.7 La Consignación Mercantil.
 - 4.7.1 Concepto y figuras afines.
 - 4.7.2 Elementos personales, reales y formales.
- 4.8 El transporte mercantil.
 - 4.8.1 Concepto y figuras afines.
 - 4.8.2 Elementos personales, reales y formales.
 - 4.8.3 Los efectos de la carta de porte.
 - 4.8.4 El derecho de retención del porteador.
 - 4.8.5 La limitación de responsabilidad del porteador.
- 4.9 El arrendamiento.
 - 4.9.1 Concepto y figuras afines.
 - 4.9.2 Elementos personales, reales y formales.
 - 4.9.3 Clasificación.
 - 4.9.3.1 Arrendamiento de muebles.
 - 4.9.3.2 Arrendamiento de inmuebles y su caracterización civil.
 - 4.9.3.3 Arrendamiento con opción de compra.
 - 4.9.3.4 Arrendamiento financiero.
- 4.10 El Fideicomiso.
 - 4.10.1 Concepto y figuras afines.
 - 4.10.2 Elementos personales, reales y formales.
 - 4.10.3 Clasificación.
- 4.11 Estudio de algunos contratos innominados.

- 4.11.1 El suministro y la suscripción.
- 4.11.2 El contrato de transferencia de conocimientos y experiencias comerciales o industriales.
- 4.11.3 El contrato de franquicia.
- 4.11.4 Contrato de secrecía o confidencialidad.
- 4.11.5 Contrato de administración y operación empresarial.
- 4.11.6 Contrato de distribución, el de agencia y el de comercialización.
- 4.11.7 Contrato de hospedaje electrónico (sitios y dominios web).
- 4.11.8 Contrato de recolección de residuos peligrosos.

Unidad 5. La contratación electrónica

Objetivo específico: El alumno establecerá los requisitos de validez y personales necesarios para la contratación por la vía electrónica y los mecanismos jurídicos que aseguren su eficacia.

- 5.1 Concepto de contratación electrónica.
- 5.2 La formación virtual del consentimiento.
- 5.3 Elementos formales e informales, corpóreos e incorpóreos.
- 5.4 El Transmisor de la propuesta u oferta.
- 5.5 El receptor de la propuesta u oferta y la eficacia de la aceptación.
- 5.6 Momento jurídico de conformación del consentimiento.
- 5.7 La firma electrónica y los certificados de autenticidad.
- 5.8 La originalidad y autenticidad de los mensajes remotos o electrónicos y los requisitos de eficacia.
- 5.9 Actos y contratos mercantiles ejecutables por la vía remota o electrónica.
- 5.10 Medidas de seguridad.
- 5.11 Regulación jurídica nacional e internacional de la contratación electrónica.

Unidad 6. Convenciones prácticas y usos internacionales en materia de contratación mercantil

Objetivo específico: El alumno analizará los requisitos fijados por los tratados y convenciones internacionales.

- 6.1 Convención de Viena aplicable al régimen de las compraventas internacionales de mercaderías firmado el 11/04/1980.
- 6.2 Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías, firmado en Nueva York, 14/06/1974.
- 6.3 Convención Interamericana sobre Derecho Aplicable a los Contratos Internacionales.
- 6.4 Los Incoterms.
- 6.5 El Unidroit.

Unidad 7. Actuazlización, reformas y jurisprudencia

Objetivo específico: El alumno analizará los requisitos fijados por los tratados y convenciones internacionales, sus usos y prácticas internacionales para aplicarlos a los distintos contratos mercantiles.

- 7.1 Reformas legales aplicables a los contratos mercantiles.
- 7.2 Jurisprudencia aplicable en materia de obligaciones y de la contratación mercantil.

Actividades de aprendizaje independiente

- Actividades de autoevaluación.
- Aplicación de los conocimientos en la solución de casos o problemas.
- Elaboración de glosarios.
- Elaboración de organizadores gráficos (mapas mentales, mapas conceptuales, cuadros sinópticos, líneas de tiempo, etc.).
- Escritura de trabajos académicos (resumen, reporte, informe, proyecto, ensayo, demanda, sentencia, etc.).
- Identificación de conceptos, ideas, categorías, etc. en un texto.
- Investigación en centros de información y documentación, World Wide Web, archivos públicos y privados, fondos

documentales, etc.
Lectura de libros de texto, de consulta, artículos, manuales, etc.
Realización de práctica profesional.
Resolución de ejercicios o cuestionarios.
Trabajo colaborativo (discusiones guiadas en torno a un tema, comparación de puntos de vista, simulaciones y juegos, estudio de caso, etc.).
Visitas a instituciones públicas o privadas (museos, comunidades, juzgados, reclusorios, aduanas, etc.).

Actividades de asesoría y tutoría

Asesoría inicial para brindar orientaciones sobre la forma de trabajo, mecanismos de comunicación y criterios de acreditación.
Asesoría individual (presencial o mediada) para analizar y resolver dudas disciplinarias.
Asesoría grupal (presencial o mediada) para promover trabajo colaborativo.
Asesoría individual o grupal (presencial o mediada) para realizar adecuadamente actividades de aprendizaje.
Asesoría para la búsqueda, análisis y empleo de diversas fuentes de información.
Retroalimentación individual o grupal (presencial o mediada) del desempeño de los alumnos en las actividades de aprendizaje.
Orientaciones para fortalecer el aprendizaje independiente (para establecer un horario de trabajo independiente, para el trabajo individual, para elaborar trabajo colaborativo, para mejorar la comprensión de los textos sugeridos, etc.).
Orientaciones para promover el acompañamiento afectivo (motivación al alumno, determinación de jerarquías, elección de espacios propicios para el estudio, etc.).

Estrategias de enseñanza aprendizaje

Estrategias preinstruccionales:

Actividades de exploración (investigación).
Actividades de integración grupal.
Actividades introductorias.
Cuadros sinópticos.
Cuestionarios o actividades de diagnóstico.
Lluvia de ideas.
Mapas conceptuales.
Mapas mentales.
Organizadores previos.
Orientaciones para el aprendizaje independiente.

Estrategias coinstruccionales:

Actividades de abstracción de modelos: gráficos, ilustraciones, tablas, diagramas.
Actividades de análisis y razonamiento.
Actividades de síntesis.
Analogías y metáforas.
Discusión guiada.
Ejemplos de los procesos, ideas o conceptos presentados.
Ejercicios prácticos y problemas de aplicación.
Estructuras textuales.
Exámenes de preguntas tipo ensayo.
Exámenes objetivos.
Glosarios de términos.
Mapas mentales y redes semánticas.
Paráfrasis de contenidos complejos.
Pistas topográficas o discursivas.

Portafolio impreso o electrónico.
Preguntas intercaladas.
Presentación oral (presencial o mediada).
Recuperación de conocimientos previos, experiencias, actitudes y creencias.
Solución de problemas o situaciones.
Trabajo colaborativo basado en TIC (foros, blogs, wikis, chat, webquests).

Estrategias postinstruccionales:

Cuestionarios de autoevaluación.
Cuestionarios de reforzamiento.
Estrategias de repaso.
Exámenes de preguntas tipo ensayo.
Exámenes objetivos.
Mapas conceptuales.
Organizadores gráficos.
Recirculación de la información (repetición simple o acumulativa).
Resúmenes.
Retroalimentación.
Vinculación de los contenidos a situaciones de la vida cotidiana y profesional.

Materiales

Antología didáctica.
Apuntes del asesor.
Artículos especializados.
Guía de estudio.
Libro de texto.
Libro electrónico.
Plan de trabajo semestral.
Resúmenes.
Texto de auto estudio.

Recursos didácticos

Audios.
Aula virtual.
Chat.
Foro electrónico.
Graficadores.
Lecturas obligatorias.
Lista de correos.
Pizarrón, plumón.
Plataforma educativa.
Presentación multimedia.
Procesadores de textos, hojas de cálculo y editores de presentación.
Sitios electrónicos.
Software específico.
Teléfono.
Trabajos de investigación.
Videoconferencias.
Videos.

Actividades de autoevaluación

Criterios sugeridos de evaluación

Actividades lúdicas	(√)	Criterios	Porcentaje
Frases encadenadas	(√)	Evaluación parcial (actividades de aprendizaje, foros, trabajos colaborativos, ensayos, reportes de lectura, exámenes parciales, etc.).	50 %
Llenar espacios en blanco	(√)		
Ordenación cronológica	(√)		
Preguntas objetivas (opción múltiple, falso o verdadero, emparejamiento, respuesta corta)	(√)		
Rúbricas	(√)	Evaluación final (examen departamental en plataforma).	50%

Bibliografía básica:

- Acosta Roca, Felipe. (2002). *Convención interamericana sobre Derecho aplicable a los contratos internacionales*. México: EDC Fiscales ISEF.
- Arce Gargollo, Javier. (2001). *Contratos mercantiles atípicos*. México: Porrúa.
- Azar Edgar, Elías. (2008). *La contratación electrónica*. México: Porrúa.
- Adame, Jorge. *Contratación internacional. Comentarios a los principios sobre los contratos comerciales internacionales del unidroit*. (1998). México: Instituto de Investigaciones Jurídicas/UNAM.
- Dávalos Mejía, Carlos Felipe. (2010). *Contratos mercantiles*. México: Oxford.
- Vázquez Del Mercado, Oscar. (2011). *Contratos mercantiles*. México: Porrúa.

Bibliografía complementaria:

- Díaz Bravo, Arturo. (2010). *Contratos mercantiles*. México: IURE.
- Martínez Domínguez, Jorge. (2009). *El fideicomiso*. México: Porrúa.
- Vázquez del Mercado Cordero, Oscar. (2011). *Contratos mercantiles internacionales*. México: Porrúa.

Cibergrafía:

- biblio.juridicas.unam.mx
- www.bibliojuridica.org
- www.wdl.org/es/
- www.latinindex.org
- www.badaj.org
- www.aserca.gob.mx/artman/uploads/2_contratos_mercantiles.pdf

Perfil Profesiográfico: Licenciado en Derecho, con experiencia profesional y actualización reciente en el área. Con experiencia docente y preferentemente estudios de posgrado.