



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: 5º

Conceptos, Sujetos y Actos de Comercio

CLAVE:

MODALIDAD	CARÁCTER	TIPO	HORAS AL SEMESTRE	HORAS SEMANA	HORAS TEÓRICAS	HORAS PRÁCTICAS	CRÉDITOS
Curso	Obligatoria	Teórica	96	6	6	0	12

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:** Esta asignatura se abordan los conocimientos relativos comercio, su naturaleza, obligaciones y requisitos esenciales, así como las disposiciones relativas a la constitución de las sociedades mercantiles, sus negociaciones y repercusiones en general, de los actos de comercio, su actualización legislativa y los criterios jurisprudenciales aplicables. Resulta fundamental para el estudiante de derecho buna parte del la vida civil se lleva acabo mediante los actos de comercio, su regulación, garantía cumplimiento procuración y las nuevas formas de comercio.

La forma de trabajo se adecua al sistema de Universidad Abierta con base en un análisis profundo y responsable de los contenidos del programa de asignatura. Su objetivo es favorecer el estudio independiente a través de actividades de asesoría y tutoría, así como estrategias de enseñanza aprendizaje.

**Objetivo general:** el alumno analizará la regulación jurídica del comercio y distinguirá los aspectos fundamentales para actuar mercantilmente como comerciante individual o social.

Índice Temático		Horas	
Unidad	Tema	Teóricas	Prácticas
1	Conceptos del derecho mercantil	8	0
2	Sujetos del derecho mercantil	16	0
3	Los actos comerciales	16	0
4	La negociación mercantil	12	0
5	Los auxiliares del comerciante y del comercio	12	0
6	El comerciante social	14	0
7	Otras formas empresariales y comerciales de organización	14	0
8	Actualización, reformas y jurisprudencia	4	0
<b>Total de horas:</b>		96	0
<b>Suma total de horas:</b>		96	

### **Unidad 1. Conceptos del derecho mercantil**

**Objetivo específico:** El alumno analizará la evolución, importancia y regulación jurídica del comercio que le permita asumir una posición respecto a la autonomía o dependencia del derecho mercantil.

- 1.1 Origen y evolución del comercio.
- 1.2 Concepto de Comercio.
- 1.3 Surgimiento y evolución del Derecho Mercantil.
- 1.4 Ubicación Metodológica de esta rama del Derecho.
- 1.5 Concepto de Derecho Mercantil.
- 1.6 Relación del Derecho Mercantil con otras disciplinas jurídicas.
- 1.7 Regulación Constitucional y Marco Jurídico del Comercio.

### **Unidad 2. Sujetos del derecho mercantil**

**Objetivo específico:** El alumno describirá a los sujetos a quienes le son aplicables las normas jurídicas de esta rama del derecho.

- 2.1 El Comerciante desde el punto de vista subjetivo.
- 2.2 El Comerciante desde el punto de vista objetivo.
- 2.3 Concepto de comerciante.
- 2.4 Clasificación.
  - 2.4.1 El Comerciante Individual.
  - 2.4.2 La Sociedad Conyugal y el Comerciante.
  - 2.4.3 El menor de edad Comerciante.
- 2.5 El Comerciante Social.
- 2.6 Incompatibilidades y prohibiciones para ejercer el comercio.
  - 2.6.1 Los Corredores Públicos.
  - 2.6.2 Los Notarios Públicos.
  - 2.6.3 Los Comerciantes y personas sujetas a concurso mercantil.
  - 2.6.4 Los impedidos por sentencia judicial.
- 2.7 Los extranjeros comerciantes.
- 2.8 Derechos del Comerciante.
- 2.9 Deberes y obligaciones de todo comerciante.
  - 2.9.1 Publicación de la Calidad mercantil.
  - 2.9.2 Inscripción de actos y documentos en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.
    - 2.9.2.1 Naturaleza jurídica y organización del Registro Público de la Propiedad y del Comercio.
    - 2.9.2.2 El folio mercantil.
    - 2.9.2.3 Optatividad de la inscripción del comerciante individual.
    - 2.9.2.4 Obligatoriedad de inscripción del comerciante social.
    - 2.9.2.5 Actos comerciales inscribibles.
    - 2.9.2.6 Registro de Garantías Mobiliarias de los comerciantes.
    - 2.9.2.7 Optatividad de inscripción de los apoderamientos que confieran los Comerciantes.
    - 2.9.2.8 Efectos jurídicos que producen los actos comerciales inscribibles.
  - 2.9.3 Conservación de la correspondencia.

### **Unidad 3. Los actos comerciales**

**Objetivo específico:** El alumno diferenciará el acto de comercio del acto jurídico civil, sus características con los efectos jurídicos que produce.

- 3.1 Concepto.
- 3.2 Clasificación.
  - 3.2.1 Mercantilidad de los actos de comercio.

<ul style="list-style-type: none"> <li>3.2.2 Actos esencialmente mercantiles.</li> <li>3.2.3 Actos accidentalmente mercantiles.</li> <li>3.2.4 Actos absolutamente mercantiles.</li> <li>3.2.5 Actos relativamente mercantiles.</li> <li>3.3 Características.</li> <li>3.4 Efectos jurídicos que producen. <ul style="list-style-type: none"> <li>3.4.1 Con respecto al comerciante.</li> <li>3.4.2 Con respecto al consumidor o terceros.</li> </ul> </li> <li>3.5 Jurisdicción aplicable en la solución de conflictos. <ul style="list-style-type: none"> <li>3.5.1 Entre comerciantes.</li> <li>3.5.2 Entre comerciantes y consumidores.</li> </ul> </li> </ul>
--

<b>Unidad 4. La negociación mercantil</b>
<b>Objetivo específico:</b> El alumno comprenderá los efectos jurídicos de la negociación mercantil.
<ul style="list-style-type: none"> <li>4.1 Concepto.</li> <li>4.2 Clasificación.</li> <li>4.3 Características.</li> <li>4.4 Elementos corpóreos e incorpóreos.</li> <li>4.5 La negociación mercantil como universalidad de bienes y derechos.</li> <li>4.6 Comparación entre negociación mercantil y empresa.</li> <li>4.7 Protección jurídica de la empresa y de su patrimonio.</li> <li>4.8 Derechos de la negociación mercantil y la empresa.</li> </ul>

<b>Unidad 5. Los auxiliares del comerciante y del comercio</b>
<b>Objetivo específico:</b> El alumno identificará el concepto, derechos y obligaciones de los auxiliares del comerciante y del comercio en su actuación respecto al comerciante.
<ul style="list-style-type: none"> <li>5.1 Concepto.</li> <li>5.2 Auxiliares del comerciante. <ul style="list-style-type: none"> <li>5.2.1 Gerentes.</li> <li>5.2.2 Dependientes.</li> <li>5.2.3 Factores.</li> </ul> </li> <li>5.3 Auxiliares del comercio. <ul style="list-style-type: none"> <li>5.3.1 Los corredores mercantiles.</li> <li>5.3.2 Los notarios públicos.</li> <li>5.3.3 Los contadores públicos y Contabilidad Mercantil.</li> </ul> </li> </ul>

<b>Unidad 6. EL comerciante social</b>
<b>Objetivo específico:</b> El alumno explicará los requisitos legales para la constitución, transformación, fusión, escisión y disolución del comerciante individual y social y las clases de personas morales que operan mercantilmente en México.
<ul style="list-style-type: none"> <li>6.1 Concepto y Naturaleza Jurídica.</li> <li>6.2 Clasificación. <ul style="list-style-type: none"> <li>6.2.1 Las Sociedades de personas. <ul style="list-style-type: none"> <li>6.2.1.1 La Sociedad en Nombre Colectivo.</li> <li>6.2.1.2 La Sociedad en Comandita Simple.</li> </ul> </li> <li>6.2.2 Las sociedades de Capitales: La Sociedad Anónima.</li> <li>6.2.3 Las Sociedades Mixtas. <ul style="list-style-type: none"> <li>6.2.3.1 La Sociedad en Comandita por Acciones.</li> <li>6.2.3.2 La Sociedad de Responsabilidad Limitada.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>6.3 Requisitos comunes para constituir una sociedad mercantil.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>6.3.1 Formas de Constitución.</li> <li>6.3.2 El Estatuto social.</li> <li>6.3.3 Personalidad.</li> <li>6.3.4 La capacidad y su objeto social.</li> <li>6.3.5 Las sociedades Irregulares.</li> <li>6.3.6 El patrimonio y capital. <ul style="list-style-type: none"> <li>6.3.6.1 La responsabilidad de los socios y accionistas.</li> <li>6.3.6.2 La distribución de utilidades y pérdidas entre los socios y accionistas.</li> <li>6.3.6.3 La modalidad del capital variable en las sociedades mercantiles.</li> </ul> </li> <li>6.4 Órganos Sociales. <ul style="list-style-type: none"> <li>6.4.1 Órganos continuos o atemporales. <ul style="list-style-type: none"> <li>6.4.1.1 La administración individual o el administrador único. <ul style="list-style-type: none"> <li>6.4.1.1.1 Concepto, representación, derechos y responsabilidades.</li> </ul> </li> <li>6.4.1.2 La administración colegiada o el Consejo de Administración. <ul style="list-style-type: none"> <li>6.4.1.2.1 Concepto, representación, derechos y responsabilidades.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>6.4.2 Órganos discontinuos o temporales. <ul style="list-style-type: none"> <li>6.4.2.1 La Asamblea. <ul style="list-style-type: none"> <li>6.4.2.1.1 Concepto, integración, funcionamiento, derechos y responsabilidades.</li> <li>6.4.2.2 La Vigilancia: Concepto, derechos y responsabilidades.</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> </li> <li>6.5 Transformación de sociedades.</li> <li>6.6 Fusión de sociedades.</li> <li>6.7 Escisión de Sociedades.</li> <li>6.8 Disolución y Liquidación de sociedades.</li> </ul>
---

<p><b>Unidad 7. Otras formas empresariales y comerciales de organización</b></p> <p><b>Objetivo específico:</b> El alumno distinguirá las formas que los comerciantes tienen para agruparse y llevar a cabo los actos de comercio a través de las figuras jurídicas de derecho comparado o proveniente de los usos y costumbres mercantiles.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>7.1 La Asociación en Participación.</li> <li>7.2 Las Alianzas Estratégicas.</li> <li>7.3 El Joint Venture o Experiencia conjunta.</li> <li>7.4 La Sociedad Unimembre.</li> <li>7.5 Empresas Integradoras.</li> <li>7.6 Los Grupos Corporativos y las Sociedades Controladoras.</li> </ul>
---

<p><b>Unidad 8. Actualización, reformas y jurisprudencia</b></p> <p><b>Objetivo específico:</b> El alumno diferenciará las posibles reformas a la legislación mercantil publicadas durante el semestre, así como los criterios jurisprudenciales dictados sobre los temas que abarca este programa de la asignatura.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>8.1 Reformas legales al Código de Comercio.</li> <li>8.2 Reformas a la Ley General de Sociedades Mercantiles.</li> <li>8.3 Tesis y Criterios jurisprudenciales.</li> </ul>
--

<p><b>Actividades de aprendizaje independiente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Actividades de autoevaluación.</li> <li>Elaboración de glosarios.</li> <li>Elaboración de organizadores gráficos (mapas mentales, mapas conceptuales, cuadros sinópticos, líneas de tiempo, etc.).</li> <li>Escritura de trabajos académicos (resumen, reporte, informe, proyecto, ensayo, demanda, sentencia, etc.).</li> </ul>
--

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.  
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.).

#### **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 Evaluación parcial (actividades de aprendizaje, foros, trabajos colaborativos, ensayos, reportes de lectura, exámenes parciales, etc.).	Porcentaje 50 %
Frases encadenadas	( √ )		
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:**

Etheverry Raúl Aníbal. (2005). *Contratos asociativos, negocios de colaboración y consorcio*. México: Astreal/Porrúa.

García Rendón, Manuel. (2002) *Sociedades mercantiles*. México: Oxford.

Tena, Felipe de Jesús. (2006) *Derecho mercantil mexicano*. México: Porrúa.

#### **Bibliografía Complementaria:**

Carvalho Yáñez, Erick. (2009) *Práctica corporativa jurídica de las sociedades anónimas*. México: Porrúa.

Frisch W. Phillipe. (2002) *La sociedad anónima mexicana*. México: Porrúa.

Rodríguez y Rodríguez, Joaquín. *Derecho mercantil*. México: Porrúa.

#### **Ciberografía:**

[biblio.juridicas.unam.mx](http://biblio.juridicas.unam.mx)

[www.bibliojuridica.org](http://www.bibliojuridica.org)

[www.wdl.org/es/](http://www.wdl.org/es/)

[www.latindex.org](http://www.latindex.org)

[www.badaj.org](http://www.badaj.org)

<http://www.funcionpublica.gob.mx/>

<http://www.derecho.com/>

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