

Contratos Mercantiles

Asignatura: Contratos Mercantiles

Clave:

Semestre: Sexto

Requisitos: Títulos Y Operaciones De Crédito

Nivel: Licenciatura

Creditos: 8 Obligatoria (X)

Horas Por Semana: 4 Optativa ()

Horas Por Semestre: 60

Objetivo General. Al terminar el curso, el alumno:

Analizar los contratos mercantiles : la definición ó el concepto de cada uno de ellos, sus fuentes, su clasificación, su forma, sus elementos personales, características y efectos, modelos de los principales contratos típicos; los contratos internacionales, las bases para su celebración, contenido, efectos, el depechage.; los INCOTERMS 2000; los usos comerciales internacionales realizados por la UNCITRAL, los principios sobre los contratos comerciales internacionales del UNIDROIT.

Unidad 1. Obligaciones civiles y mercantiles.

Objetivo particular.

Al terminar la unidad, el alumno:

Analizará sus fuentes, su clasificación, la distinción entre los contratos mercantiles y los civiles; ¿ por qué los actos de comercio dan lugar a obligaciones mercantiles?, que legislación sustantiva y adjetiva se debe observar en caso de conflicto; análisis exegético del artículo 75 del código de comercio y el tipo de obligaciones y alcances que generan los actos de comercio; la aplicación de las leyes mercantiles especiales sobre las civiles y los lineamientos generales que el código de comercio establece para los casos de supletoriedad, lesión y prescripción en materia civil y mercantil.

1.1. Fuentes de las obligaciones mercantiles.

1.1.1. Reglas de Poittier sobre interpretación de los contratos.

1.1.2. Reglas de interpretación de los contratos en el Código Civil.

1.1.3. Jurisprudencia de la Suprema Corte de Justicia de la Nación sobre interpretación de los contratos.

1.2. Contratos Mercantiles. Su clasificación.

1.2.1. Nominados o típicos. Innominados o atípicos.

1.2.2. Abiertos y cerrados.

1.2.3. Unilaterales y bilaterales o silagmáticos.

1.2.4. Conmutativos o ciertos y aleatorios.

1.2.5. De adhesión y bilateralmente discutidos.

1.2.6. Preparatorios y definitivos.

1.2.7. Principales y accesorios.

1.3. Distinción entre contratos civiles y mercantiles. Análisis del artículo 75 del Código de Comercio.

1.4. Obligaciones mercantiles.

1.5. Generalidades de los contratos mercantiles:

- 1.5.1. Supletoriedad de leyes respecto al Código de Comercio; a la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, a otras leyes mercantiles. Usos y costumbres.
- 1.5.2. Lesión en materia civil y mercantil.
- 1.5.3. Prescripción en materia mercantil.
- 1.5.4. Obligaciones en especie y en moneda extranjera.

Tiempo estimado: 3 horas

Unidad 2. Forma de los contratos mercantiles.

Objetivo particular. Al terminar la unidad, el alumno:

Identificará los contratos consensuales, formales, solemnes y reales en materia mercantil, asimismo distinguirá a los contratos de adhesión de aquellos que no lo son.

- 2.1. Perfeccionamiento de los contratos entre presentes.
- 2.2. Perfeccionamiento de los contratos entre ausentes.
- 2.3. Eficacia del teléfono; telégrafo, telex y fax.
- 2.4. Los contratos de adhesión. Contratos tipo. Uso y formularios.
- 2.5. Aprobación administrativa de algunos contratos mercantiles importantes en la vida económica del país.

Tiempo estimado:1 horas

Unidad 3. Compraventa mercantil.

Objetivo particular.

Al terminar la unidad, el alumno:

Analizar la diferencia entre un contrato civil y uno mercantil, su naturaleza jurídica, elementos que caracterizan a la compraventa civil y mercantil, los criterios para calificar la mercantilidad y demás particularidades de la compraventa.

3.1. Concepto del contrato de compraventa civil y los elementos que se le adicionan para hacer una compraventa mercantil.

3.2. Distinción entre los contratos de compraventa civiles y mercantiles.

3.3. ¿Por qué es importante la distinción entre los contratos civiles y los contratos mercantiles?

3.3.1. Desde el punto de vista sustantivo.

3.3.2. Desde el punto de vista adjetivo.

3.3.3. Tendencia a la unificación de las normas que regulan los contratos de compraventa civiles y mercantiles.

3.4. Elementos reales.

3.5. Elementos formales.

3.6. Incumplimiento del contrato.

3.7. Teoría del riesgo.

3.8. Modalidades de la compraventa.

3.8.1. Compraventa sobre muestras.

3.8.2. Compraventa de cosas conocidas por su calidad en todos los mercados.

3.8.3. Promociones y ofertas. Su distinción y su tratamiento de acuerdo con la Ley Federal de Protección al Consumidor.

3.8.4. Las compraventas en la Ley Federal de Protección al Consumidor.

Tiempo estimado: 3 horas

Unidad 4. Compraventa internacional con arreglo a la convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

Objetivo particular.

Al terminar la unidad, el alumno:

Analizar como se celebran los contratos de compraventa internacional con arreglo a la “convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías”., el significado de los incoterms, los términos más usuales de la compraventa internacional y las particularidades de la misma.

4.1. Compraventa de plaza a plaza y combinadas y sobre documentos.

4.2. Compraventa CIF, CF, FOB ó LAB, FAS, LAB, FOBS ó LABE

4.3. INCOTERMS 2000

Tiempo estimado: 2 horas

Unidad 5. Contrato de suministro.

Objetivo particular.

Al terminar la unidad, el alumno:

Estudiar su definición o concepto, sus elementos personales, características, contenido, y demás particularidades que conforme a la práctica mercantil y a la doctrina se exigen para el contrato de suministro.

5.1. Concepto.

5.2. Mercantilidad del contrato.

- 5.3. Naturaleza jurídica.
- 5.4. Elementos personales: derechos y obligaciones.
- 5.5. Elementos reales.
- 5.6. Semejanzas y diferencias con la compraventa.
- 5.7. Características del contrato de suministro.
- 5.8. La suscripción. Su concepto; generalidades y diferencia con el contrato de suministro.

Tiempo estimado: 2 horas

Unidad 6. Contrato estimatorio o de consignación.

Objetivo particular.

Al terminar la unidad, el alumno:

Estudiar su naturaleza jurídica, sus elementos personales, características, contenido, y demás particularidades que conforme a la práctica mercantil y a la doctrina se exigen para el contrato estimatorio o de consignación.

- 6.1. Concepto.
- 6.2. Naturaleza jurídica.
- 6.3. Elementos personales: derechos y obligaciones.
- 6.4. Características.

Tiempo estimado: 1 hora

Unidad 7. Préstamo mercantil.

Objetivo particular.

Al terminar la unidad, el alumno:

Analizar su definición o concepto, sus elementos personales, características, contenido, y demás particularidades que conforme a la práctica mercantil y a la doctrina se exigen para éste contrato..

7.1. Concepto.

7.2. Calificación mercantil.

7.3. Modalidades.

7.4. Elementos personales.

7.5. Obligaciones de las partes.

7.6. Ubicación dentro de la clasificación doctrinal de los contratos.

Tiempo estimado: 1 hora

Unidad 8. Contrato de arrendamiento financiero.

Objetivo particular.

Al terminar la unidad, el alumno:

Analizar su definición o concepto, sus elementos personales, características, contenido, y demás particularidades que conforme a la práctica mercantil y a la doctrina se exigen para éste contrato..

8.1. antecedentes generales.

8.2. antecedentes en México.

8.3. clasificación del arrendamiento financiero.

- 8.4. características.
- 8.5. elementos esenciales.
- 8.6. obligaciones del arrendamiento financiero.
 - 8.6.1. obligación de pago.
 - 8.6.2. determinación.
 - 8.6.3. forma de pago.
 - 8.6.4. integración del precio.
- 8.7. conservación de los bienes.
- 8.8. uso convenido.
- 8.9. selección del proveedor y de los bienes.
- 8.10. vicios o defectos ocultos.
- 8.11. pérdida de la cosa por caso fortuito o fuerza mayor.
- 8.12. operaciones terminales.
 - 8.12.1. adquisición del bien.
 - 8.12.2. prórroga del plazo.
 - 8.12.3. participación del producto de la venta del bien.

Tiempo estimado: 3 horas

Unidad 9. Contrato de transporte.

Objetivo particular. Al terminar la unidad, el alumno:

Analizar su definición o concepto, sus elementos personales, características, contenido, y demás particularidades que conforme a la práctica mercantil y a la doctrina se exigen para éste contrato.

- 9.1. Concepto.
- 9.2. Mercantilidad del contrato.
- 9.3. Marco jurídico.
- 9.4. Clasificación.
- 9.5. Campos de operación; terrestre, marítimo y aéreo.
- 9.6. Transporte terrestre de cosas.
 - 9.6.1. Concepto.
 - 9.6.2. Elementos personales; derechos y obligaciones.
 - 9.6.3. Elementos reales.
 - 9.6.4. Elementos formales.
 - 9.6.5. Responsabilidad objetiva y el seguro de viajero.

Tiempo estimado: 2 horas

Unidad 10. Contrato de seguro

Objetivo particular.

Al terminar la unidad, el alumno:

Estudiar su naturaleza jurídica, sus elementos personales, características, contenido, y demás particularidades que conforme a la práctica mercantil y a la doctrina se exigen para el contrato de seguro.

- 10.1. Concepto.
- 10.2. Elementos personales; derechos y obligaciones
- 10.3. Mercantilidad del contrato.

- 10.4. Elementos reales.
- 10.5. Elementos formales.
- 10.6. Interés económico.
- 10.7. Riesgo y siniestro.
- 10.8. El principio de exquisita buena fe.
- 10.9. Aviso del siniestro y exigibilidad del crédito.
- 10.10. Coaseguro y reaseguro.
- 10.11. Seguros de cosas.
 - 10.11.1. Interés asegurable.
 - 10.11.2. Infraseguro, supraseguro y seguros múltiples.
 - 10.11.3. Los seguros de daños regulados por la LSCS.
 - 10.11.3.1. Seguro contra incendio.
 - 10.11.3.2. Seguro de provechos esperados.
 - 10.11.3.3. Seguro de granizo.
 - 10.11.3.4. Seguro de ganado.
 - 10.11.3.5. Seguro de transporte terrestre.
 - 10.11.3.6. Seguro contra la responsabilidad.

Tiempo estimado: 3 horas

Unidad 11. Contrato de seguro de personas.

Objetivo particular. Al terminar la unidad, el alumno:

Comprenderá las particularidades del contrato de seguro de personas y los diversos modos de aseguramiento.

11.1. seguros de personas.

- 11.1.1. cobertura.
- 11.1.2. clasificación
- 11.1.3. seguro dotal
- 11.1.4. otras especies de seguros de personas
- 11.1.5. particularidades

Tiempo estimado: 2 horas

Unidad 12. Contratos de colaboración: a). Contrato de edición; b). Contrato de comisión mercantil; c). Contrato de distribución con exclusividad; d) . Contrato de representación.

Objetivo particular. Al terminar la unidad, el alumno:

Examinar cada uno de esos contratos, su definición o concepto, sus elementos personales, características, contenido, su cumplimiento, causales de terminación y de rescisión en México, de acuerdo a los usos y costumbres mercantiles y de acuerdo a la Legislación en Centroamérica y Panamá.

- 12.1. Definición.
- 12.2. Mercantilidad de cada uno de esos contratos.
- 12.3. Elementos personales; derechos y obligaciones.
- 12.4. Elementos reales.
- 12.5. Elementos formales.
- 12.6. Características .
- 12.7. Contenido.
- 12.8. Causas de terminación.

12.9. Causas de rescisión

12.10. Formalidades que hay que cumplir para su registro inicial y terminación de acuerdo a la legislación en Centroamérica y Panamá.

12.11. Sanciones si no se cumplen las formalidades de acuerdo a la legislación en Centroamérica y Panamá.

Tiempo estimado: 3 horas

Unidad 13. Contrato de tiempo compartido.

Objetivo particular. Al terminar la unidad, el alumno:

Analizar su definición o concepto, sus elementos personales, características, contenido, su cumplimiento, causales de terminación y de rescisión.

13.1. Concepto.

13.2. Mercantilidad del contrato.

13.3. Naturaleza jurídica.

13.4. Elementos personales: derechos y obligaciones.

13.5. Elementos reales.

13.6. Elementos formales.

13.7. Características.

Tiempo estimado: 1 horas

Unidad 14. Contrato de autofinanciamiento.

Objetivo particular.

Al terminar la unidad, el alumno:

Estudiar su definición o concepto, sus elementos personales, características, contenido, su cumplimiento, causales de terminación y de rescisión.

14.1. Concepto.

14.2. Mercantilidad del contrato.

14.3. Naturaleza jurídica.

14.4. Elementos personales: derechos y obligaciones.

14.5. Elementos reales.

14.6. Elementos formales.

14.7. Características.

Tiempo Estimado: 6 horas

Unidad 15. Contrato De Franquicia.

Objetivo Particular.

Al terminar la unidad, el alumno:

Analizar su definición o concepto, sus elementos personales, características, contenido, y demás particularidades que conforme a la práctica mercantil y a la doctrina se exigen para el contrato de franquicia.

15.1. Concepto.

15.2. Mercantilidad del contrato.

15.3. Elementos personales: derechos y obligaciones.

15.4. Elementos reales.

15.5. Elementos formales.

15.6. Naturaleza jurídica.

15.7. Terminación

15.8. Rescisión

15.9. Modelos de contratos más usuales.

Tiempo estimado: 8 horas

Unidad 16. Contratos de garantía.

Objetivo particular.

Al terminar la unidad, el alumno:

Estudiar su definición o concepto, sus elementos personales, características, contenido, su cumplimiento, causales de terminación y de rescisión.

16.1. Fianza.

16.1.1. Concepto.

16.1.2. Mercantilidad del contrato.

16.1.3. La fianza de empresa: concepto.

16.1.3.1. Elementos personales: derechos y obligaciones.

16.1.3.2. Elementos reales.

16.1.3.3. Elementos formales.

16.1.3.4. la Cláusula de recuperación.

16.1.3.5. Refianzamiento y cofianzamiento.

16.1.3.6. Procedimientos.

16.2. prenda.

16.2.1. concepto.

16.2.2. mercantilidad del contrato.

16.2.3. elementos personales: derechos y obligaciones.

16.2.4. elementos reales.

16.2.5. elementos formales.

16.2.6. casos de prenda de acuerdo con la ley general de títulos y operaciones de crédito.

16.2.6.1. prenda.

16.2.6.2. prenda irregular.

16.2.6.3. obligaciones del acreedor prendario.

16.2.6.4. pacto comisorio.

16.2.6.5. procedimiento de ejecución de venta de la prenda.

16.3. la prenda tácita.

16.3.1. como garantía natural en ciertos contratos.

16.3.2. como derecho de retención en ciertos contratos.

Tiempo estimado: 5 horas

Unidad 17. Los INCOTERMS 2000; los usos comerciales internacionales realizados por la UNCITRAL, los principios sobre los contratos comerciales internacionales del UNIDROIT.

Objetivo particular.

Al terminar la unidad, el alumno:

Analizará su definición o concepto, en que consisten los INCOTERMS 2000; los usos comerciales internacionales realizados por la UNCITRAL, los principios sobre los contratos comerciales internacionales del UNIDROIT, características, contenido, y demás particularidades que de los mismos se desprenden y por qué nos afectan y obligan.

17.1. Concepto.

17.2. Los INCOTERMS 2000.

17.3. Los usos comerciales internacionales realizados por la UNCITRAL.

17.4. Los principios sobre los contratos comerciales internacionales del UNIDROIT.

17.5. Las características, contenido, y demás particularidades que de los mismos se desprenden y por qué nos afectan y obligan

Tiempo estimado: 6 horas

Unidad 18. El contrato internacional

Objetivo particular.

Al terminar la unidad, el alumno:

Analizar sus elementos personales, características, contenido, y demás particularidades que conforme a la práctica mercantil y a la doctrina se exigen para éste contrato.

18.1. Bases para su celebración

18.2. Hacia un concepto internacional de contrato (o la interpretación de la palabra

“contrato” en los principios de UNIDROIT.

18.3. El capítulo uno de los principios del UNIDROIT: “disposiciones generales”

18.4. La formación del contrato en los principios sobre los contratos internacionales

de UNIDROIT

18.5 Los principios de UNIDROIT y CISG: su mutua interacción.

18.6 La convención interamericana sobre el derecho aplicable a los contratos.

18.7 El depecege .

18.8 Resolución de los contratos por incumplimiento

18.9 La mediación y el arbitraje en la solución de conflictos con motivo de la celebración de los contratos internacionales

Tiempo estimado: 8 horas

Bibliografía básica

ACOSTA ROCA, Felipe. INCOTERMS. Términos DE Compraventa Internacional.

ACEVEDO BALESTRA, Jaime. Derecho Mercantil 2ª. Ed. corregida y aumentada, Chihuahua, Universidad Autónoma de chihuahua, 1991.

ARCE ARGOLLO, Javier. Contratos Mercantiles Atípicos. 2ª. Ed., Editorial Trillas, México 1989.

BANCOMEXT. Legislación en Centroamérica y Panamá sobre Agentes, Representantes y Distribuidores de empresas extranjeras. BANCOMEXT. México, 2000

CARRASCOSA GONZÁLEZ, Javier. "El Contrato Internacional" Edit Civitas S.A. Edición 1998. Comunidad Europea y Derecho Internacional Privado.

CERVANTES AHUMADA, Raúl. Derecho Mercantil Mexicano, 4ª. Ed., Editorial Herrero, México 1986.

DIAZ BRAVO, Arturo. Contratos Mercantiles, 3ª. Ed., Editorial Harla, México 1989.

FELDSTEINT DE CÁRDENAS, Sara L. "Contratos internacionales" Celebrados por ordenador . Autonomía de la voluntad Lex Mercatoria. Edit Abeledo Perrot . Buenos Aires. 2000

MANTILLA MOLINA, Roberto. Derecho Mercantil, 27ª ed., Editorial Porrúa, México 1990.

OLVERA LUNA, Omar. Contratos Mercantiles, Editorial Porrúa, México 1987.

PIÑA VARA, Rafael. Derecho Mercantil Mexicano, 21ª Ed , México, Porrúa 1990.

TENA RAMÍREZ, Felipe. Derecho Mercantil Mexicano, 13ª Ed., Editorial Porrúa, México 1990.

URIA, Rodrigo. Derecho Mercantil, 16ª Ed., revisada y aumentada, Madrid, Pons, 1989.

UNAM Adame Goddard, Jorge, et al. Contratación Internacional Comentario a los principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales del UNIDROIT. Edit. UNAM . México 1998.

VÁZQUEZ DEL MERCADO, Oscar. Contratos Mercantiles, 4ª Ed., Editorial Porrúa, México 1992.

WALSS AURIOLES, Rodolfo, Los Tratados Internacionales Y Su Regulación Jurídica En El Derecho Internacional Y El Derecho Mexicano, México: Porrúa, 2001.

Bibliografía complementaria

GUTIÉRREZ FALLA, Laureano. Apuntes de Derecho Mercantil. De los Órganos de la Sociedad Anónima. Tegucigalpa, Universitaria, 1990.

IGARTUA ARAIZA, Octavio. Introducción al Estudio del Derecho Bursátil Mexicano, Editorial Porrúa, México, 1989.

RODRIGUEZ RODRÍGUEZ, Joaquín. Curso de Derecho Mercantil, Editorial Porrúa, México, 1985.

RUIZ RUEDA, Luis. El Contrato de Seguro, Editorial Porrúa, México, 1978.

RUIZ RUEDA, Luis. La Fianza de Empresa, Revista de Estudios Jurídicos, México, 1985.

Sugerencias didácticas

Exposición del maestro (X)	(X)	Exposición audiovisual	
Ejercicios dentro de clase (X)	(X)	Seminarios	(X)
Lecturas obligatorias (X)	(X)	Trabajos de investigación	
Prácticas de campo ()	()	Discusión de casos reales en grupo	(X)
Proyección de láminas y acetatos ()	(X)	Investigación de campo	
Conferencia por profesores invitados (X)	(X)	Ejercicios fuera de clase	(X)
Solución de casos prácticos (X)	(X)	Otras: a elección del Profesor	

Se recomienda a los profesores:

Adoptar en la medida de lo posible métodos de enseñanza activa, en los cuales los alumnos realicen diversas tareas de aprendizaje, tanto dentro como fuera de clase, mismas que estarán bajo la programación y dirección del titular de la materia, quien debe fomentar en ellos la lectura y la investigación, así como una actitud analítica, crítica y reflexiva

Presentar el programa de la materia a los alumnos con quienes lo analizará y discutirá, para precisar los objetivos y contenidos del mismo

Sugerencias de evaluación

Exámenes parciales (X)	(X)	Trabajos y tareas fuera de clase
Exámenes finales (X)	(X)	Participación en clase
Asistencia a prácticas sobre	()	Concurso entre los alumnos algún tema a desarrollar (X)
Asistencia a clases (X)	(X)	Otras a criterio del profesor

Se recomienda a los profesores:

Someter a los alumnos por lo menos a dos exámenes parciales y tomar en consideración algún otro criterio de evaluación que él considere pertinente, así como realizar un examen final por escrito

Adoptar el siguiente parámetro de evaluación

Exámenes parciales	30%
Otros criterios	20%
Examen final	50%

Exentar a los alumnos que hayan acreditado con una calificación mínima de 8 los criterios de evaluación

Acordar con los alumnos los criterios de evaluación y normatividad que regirá en la asignatura, así como darlos a conocer en los primeros días de clase.