

<p>UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIHUAHUA</p>   <p>UNIDAD ACADÉMICA</p> <p>PROGRAMA ANALÍTICO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:</p> <p>CONTRATOS MERCANTILES</p>	DES:	Facultad de Derecho
	Programa académico	Licenciatura en Derecho
	Tipo de materia (Obli/Opta):	Obligatoria
	Clave de la materia:	LD 613
	Semestre:	Sexto
	Área en plan de estudios (B, P y E):	Profesional
	Total de horas por semana:	5
	<i>Teoría: Presencial o Virtual</i>	3
	<i>Laboratorio o Taller:</i>	0
	<i>Prácticas:</i>	0
	<i>Trabajo extra-clase:</i>	2
	Créditos Totales:	5
	Total de horas semestre (x 16 sem.):	80
	Fecha de actualización:	Enero 2024
	<i>Prerrequisito (s):</i>	Derecho Bancario
DESCRIPCIÓN DE LA MATERIA Y/O UNIDAD DE APRENDIZAJE:		
<p>Aplica la normatividad relativa a los derechos y obligaciones mercantiles, y adicionalmente, elaborar, y evaluar los contratos mercantiles, su régimen y la regulación de éstos ante la ley.</p>		
COMPETENCIAS A DESARROLLAR:		
<p>Defensoría Jurídica: se refiere a las habilidades y conocimientos necesarios para representar y defender los intereses de individuos o entidades en el ámbito del litigio en el sector privado. Esto incluye la preparación y presentación de casos ante tribunales, la negociación y mediación en disputas legales, y el manejo eficiente de procedimientos judiciales. Requiere un profundo entendimiento de las leyes y normativas aplicables, así como habilidades en argumentación, razonamiento jurídico y técnicas de litigación.</p> <p>Consultoría y Asesoría: abarca la provisión de servicios de consultoría y asesoría jurídicas en el sector privado. Implica orientar a clientes en asuntos legales, interpretar y aplicar legislaciones, y</p>		

ofrecer soluciones legales estratégicas. Requiere habilidades en el análisis jurídico, comprensión profunda de las leyes y normativas vigentes, y la capacidad de comunicar asesoramiento legal de manera clara y efectiva, ayudando a los clientes a comprender sus derechos, responsabilidades y las implicancias legales de sus acciones.

- Procedimientos judiciales
- Jurisprudencia
- Técnicas de litigio
- Derecho de la especialidad
- MASC
- Técnicas de litigio
- Tramitología
- Diversidad cultural
- **B3 Responsabilidad Social.** Asume con responsabilidad y liderazgo social los problemas más sensibles de las comunidades cercanas ante su propio contexto, con el propósito de contribuir a la conformación de una sociedad más justa, libre, incluyente y pacífica, así como al desarrollo sostenible y al cuidado del medio ambiente, en el ámbito local, regional y nacional; y a la preservación, enriquecimiento y difusión de los bienes y valores de las diversas culturas y con la internacionalización solidaria

DOMINIOS (Se toman de las competencias)	OBJETOS DE ESTUDIO (Contenidos, temas y subtemas)	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	METODOLOGÍA (Estrategias, secuencias, recursos didácticos)	EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO
<p>COMPETENCIAS BÁSICAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Procedimientos judiciales. • Jurisprudencia. • Técnicas de litigio. • Derecho de la especialidad. • Negociación 	<p>Objeto de aprendizaje I.</p> <p>Obligaciones mercantiles.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Obligación mercantil. <ol style="list-style-type: none"> 1.1 Concepto y régimen legal. 1.2 Normatividad 2. Cumplimiento de las obligaciones: <ol style="list-style-type: none"> 2.1 Época. 2.2 Lugar. 2.3 Objeto. 2.4 Moneda de pago: Nacional; 	<p>Distingue las obligaciones de naturaleza mercantil de las civiles, y aplica las normas de carácter comercial a los contratos correspondientes</p>	<p>- Aprendizaje basado en problemas (ABP).</p> <p>- Estudio de casos.</p> <p>- Método de proyectos.</p> <p>- Seminarios</p> <p>- Philips 66 Expositivo</p> <p>- Conferencias</p> <p>- Método Socrático</p>	<p>- Reportes de lectura</p> <p>- Participación en clase</p> <p>- Portafolio de evidencias</p> <p>- Micro-investigación</p> <p>- Mapas conceptuales</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Habilidades de oratoria • Argumentación • B3. 1 <p>Desarrolla una conciencia histórica que contribuya al mejoramiento de los ámbitos social, educativo, cultural, ambiental, económico y político.</p>	<p>Extranjera; Unidades de inversión.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Incumplimiento de las obligaciones. Mora. 4. Cláusula penal. 5. Interés legal mercantil. <ol style="list-style-type: none"> 5.1 Concepto de Interés. 5.2 Clasificación: Ordinario, moratorio, tasas alternativas. 		<ul style="list-style-type: none"> - Método Heurístico 	<ul style="list-style-type: none"> - Protocolos de investigación - Diario de clase - Presentaciones en Power Point - Resúmenes - Síntesis - Exposición - Representaciones
<ul style="list-style-type: none"> • Procedimientos judiciales. • Jurisprudencia. • Técnicas de litigio. • Derecho de especialidad. • Negociación • Habilidades de oratoria • Argumentación • 	<p>Objeto de aprendizaje II.</p> <p>Contratos mercantiles.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Contratos mercantiles. Definición, elementos y mercantilidad. <ol style="list-style-type: none"> 1.1 Con sentimiento . Firma electrónica. 1.2 Objeto del contrato. 1.3 Capacidad. 1.4 Voluntad exenta de vicios. 1.5 Licitud en el objeto, motivo o fin del contrato. 1.6 Observancia de la forma prescrita por la ley. Referencia a la Solemnidad. 2. Contratos celebrados por 	<p>Distingue los contratos mercantiles de los civiles, aplica los principios de la firma electrónica en sus diversas variantes; así mismo, propone nuevos ámbitos de aplicación de la misma.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Aprendizaje basado en problemas (ABP). - Estudio de casos. - Método de proyectos. - Seminarios Expositivo - Philips 66 - Conferencias - Método Socrático - Método Heurístico 	<ul style="list-style-type: none"> - Reportes de lectura - Participación en clase - Portafolio de evidencias - Micro-investigación - Mapas conceptuales - Protocolos de investigación - Diario de clase - Presentaciones en Power Point - Resúmenes - Síntesis - Exposición - Representaciones

	<p>medios electrónicos.</p> <p>2.1 Régimen legal.</p> <p>2.2 Requisitos.</p> <p>2.3 Valor probatorio.</p>			
<ul style="list-style-type: none"> • Procedimientos judiciales. • Jurisprudencia. • Técnicas de litigio. • Derecho de especialidad. • Negociación • Habilidades de oratoria • Argumentación 	<p style="text-align: center;">Objeto de aprendizaje III.</p> <p style="text-align: center;">Ley Federal de Protección al Consumidor y los Contratos Mercantiles.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sujetos de la ley. 2. Información y publicidad. 3. Garantías. 4. Productos usados, deficientes o reconstruidos. 5. Productos peligrosos. 6. Condicionamientos prohibidos. 7. Ofertas y promociones. 8. Operaciones a crédito. 9. Contratos de adhesión. 10. Otras disposiciones. 	<p>Aplica las reglas pertinentes de la Ley Federal de Protección al Consumidor en los diversos contratos mercantiles</p>	<p>- Aprendizaje basado en problemas (ABP).</p> <p>- Estudio de casos.</p> <p>- Método de proyectos.</p> <p>- Seminarios</p> <p>- Philips 66 Expositivo</p> <p>- Conferencias</p> <p>- Método Socrático</p> <p>- Método Heurístico</p>	<p>- Reportes de lectura</p> <p>- Participación en clase</p> <p>- Portafolio de evidencias</p> <p>- Micro-investigación</p> <p>- Mapas conceptuales</p> <p>- Protocolos de investigación</p> <p>- Diario de clase</p> <p>- Presentaciones en Power Point</p> <p>- Resúmenes</p> <p>- Síntesis</p> <p>- Exposición</p> <p>- Representaciones</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Procedimientos judiciales. • Jurisprudencia. • Técnicas de litigio. 	<p style="text-align: center;">Objeto de aprendizaje IV.</p> <p style="text-align: center;">Contrato preparatorio: Contratos traslativos de dominio.</p>	<p>Distingue la promesa de contrato civil de la</p>	<p>- Aprendizaje basado en problemas (ABP).</p> <p>- Estudio de casos.</p> <p>- Método de proyectos.</p> <p>- Seminarios</p> <p>- Philips 66 Expositivo</p>	<p>- Reportes de lectura</p> <p>- Participación en clase</p> <p>- Portafolio de evidencias</p> <p>- Micro-invest</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Derecho de especialidad. • Negociación • Habilidades de oratoria • Argumentación 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Contrato preparatorio o promesa de contrato. 2. Mercantilidad y elementos. 3. Contratos traslativos de dominio. <ol style="list-style-type: none"> 3.1 Concepto. 3.2 Compraventa mercantil. <ol style="list-style-type: none"> 3.2.1 Mercantilidad. 3.2.2 Perfeccionamiento. 3.2.3 Elementos: personales, reales y formales. 3.2.4 Obligaciones de las partes. 3.2.5 Incumplimiento del contrato. 3.2.6 Modalidades. <ol style="list-style-type: none"> 3.2.6.1 Entrega en abonos. 3.2.6.2 Obre muestras o calidades. 3.2.6.3 Libre a bordo (LAB). 3.2.6.4 Costo seguro flete y costo y flete. 3.2.6.5 Entrega 	<p>mercantil, y prepara contratos de esa naturaleza.</p> <p>Prepara y evalúa contratos de permuta mercantil, suministro, suscripción y préstamo mercantil</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Conferencias - Método Socrático - Método Heurístico 	<ul style="list-style-type: none"> igación - Mapas conceptuales - Protocolos de investigación - Diario de clase - Presentaciones en Power Point - Resúmenes - Síntesis - Exposición - Representaciones
---	---	---	---	---

	<p style="text-align: right;">domicilio.</p> <p>4. Permuta mercantil. Concepto, mercantilidad y elementos.</p> <p>5. Contrato de suministro. 5.1 Concepto, mercantilidad y elementos. 5.2 Diferencias con la compraventa.</p> <p>6. Contrato de suscripción. 6.1 Concepto, mercantilidad y elementos. 6.2 Diferencias con el suministro.</p> <p>7. Préstamo mercantil. 7.1 Definición, mercantilidad y elementos. 7.2 Elementos: personales, reales y formales. 7.3 Derechos y obligaciones de las partes.</p>			
<ul style="list-style-type: none"> • Procedimientos judiciales. • Jurisprudencia. • Técnicas de litigio. • Derecho de la especialidad. 	<p style="text-align: center;">Objeto de aprendizaje V.</p> <p style="text-align: center;">Contratos traslativos de uso y disfrute.</p> <p>1. Comodato mercantil. Concepto y</p>	<p>Analiza y prepara los contratos de comodato mercantil y arrendamiento financiero.</p>	<p>- Aprendizaje basado en problemas (ABP). - Estudio de casos. - Método de proyectos. - Seminarios - Philips 66 Expositivo - Conferencias</p>	<p>- Reportes de lectura - Participación en clase - Portafolio de evidencias - Micro-investigación</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Negociación • Habilidades de oratoria • Argumentación 	<p>mercantilidad.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1 Derechos y obligaciones de las partes. 1.2 Terminación del comodato y devolución de la cosa. 2. Arrendamiento financiero (leasing). <ol style="list-style-type: none"> 2.1 Concepto y mercantilidad. 2.2 Régimen legal. 2.3 Elementos del contrato. 2.4 Incumplimiento del contrato. 2.5 Diferencias con el arrendamiento puro. 2.6 Utilidad actual. 3. Contrato de franquicia. 4. Antecedentes e importancia. 5. Concepto. 6. Características. 7. Elementos. 8. Derechos y obligaciones de las partes. 9. Duración y conclusión del contrato. 	<p>Distingue los elementos de la propiedad industrial; y planea y desarrolla franquicias.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Método Socrático - Método Heurístico 	<ul style="list-style-type: none"> - Mapas conceptuales - Protocolos de investigación - Diario de clase - Presentaciones en Power Point - Resúmenes - Síntesis - Exposición - Representaciones
<ul style="list-style-type: none"> • Procedimientos judiciales. • Jurisprudencia. • Técnicas de litigio. • Derecho de la especialidad. 	<p style="text-align: center;">Objeto de aprendizaje VI</p> <p style="text-align: center;">Contratos de prestación de servicios.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Contratos de prestación de servicios. Concepto. 2. Comisión o mandato mercantil. <ol style="list-style-type: none"> 2.1 Diferencias 	<p>Distingue los contratos de prestación de servicios, de las figuras afines; además, prepara y analiza contratos de esa clase</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Aprendizaje basado en problemas (ABP). - Estudio de casos. - Método de proyectos. - Seminarios - Philips 66 Expositivo - Conferencias - Método Socrático 	<ul style="list-style-type: none"> - Reportes de lectura - Participación en clase - Portafolio de evidencias - Micro-investigación

<ul style="list-style-type: none"> • Negociación • Habilidades de oratoria • Argumentación 	<p>y semejanzas con el mandato civil.</p> <p>2.2 Elementos del Contrato: personales, reales y formales.</p> <p>2.3 Desempeño de la comisión.</p> <p>2.4 Rendición de cuentas.</p> <p>2.5 Terminación del contrato.</p> <p>3. Consignación mercantil.</p> <p>3.1 Concepto.</p> <p>3.2 Elementos: personales, reales y formales.</p> <p>3.3 Naturaleza jurídica.</p> <p>3.4 Derechos y obligaciones de las partes.</p> <p>3.5 Riesgo en el contrato.</p> <p>3.6 Terminación del contrato. Su carácter ejecutivo</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Método Heurístico 	<ul style="list-style-type: none"> - Mapas conceptuales - Protocolos de investigación - Diario de clase - Presentaciones en Power Point - Resúmenes - Síntesis - Exposición - Representaciones
<ul style="list-style-type: none"> • Procedimientos judiciales. • Jurisprudencia. • Técnicas de litigio. • Derecho de la especialidad. • Negociación • Habilidades de oratoria • Argumentación 	<p style="text-align: center;">Objeto de aprendizaje VII.</p> <p style="text-align: center;">Contratos aleatorios: Contrato de seguro.</p> <p>1. Contrato de seguro.</p> <p>2. Concepto y delimitación.</p> <p>3. Elementos del contrato.</p> <p>3.1 Personales.</p> <p>3.2 Reales.</p> <p>3.3 Formales.</p> <p>4. Clasificación.</p> <p>4.1 Contrato de seguro contra daños.</p>	<p>Analiza el contrato de seguro; además, diseña modelos para asesoría, explicando los alcances de este tipo de contratos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Aprendizaje basado en problemas (ABP). - Estudio de casos. - Método de proyectos. - Seminarios - Philips 66 Expositivo - Conferencias - Método Socrático - Método Heurístico 	<ul style="list-style-type: none"> - Reportes de lectura - Participación en clase - Portafolio de evidencias - Micro-investigación - Mapas conceptuales - Protocolos de investigación - Diario de clase - Presentaciones

	<p>4.2 Contrato de seguro sobre las personas.</p> <p>5. Otras modalidades del contrato de seguro.</p> <p>6. Coa seguro, reaseguro y contraseguro.</p> <p>7. Procedimientos prescripción.</p>			<p>s en Power Point</p> <ul style="list-style-type: none"> - Resúmenes - Síntesis - Exposición - Representaciones
<ul style="list-style-type: none"> • Procedimientos judiciales. • Jurisprudencia. • Técnicas de litigio. • Derecho de la especialidad. • Negociación • Habilidades de oratoria • Argumentación 	<p>Objeto de aprendizaje VIII.</p> <p>Contratos de garantía.</p> <p>1. Generalidades.</p> <p>1.1 Prenda mercantil, concepto y mercantilidad.</p> <p>1.2 Prenda ordinaria mercantil.</p> <p>1.2.1 Constitución de la prenda ordinaria en materia mercantil.</p> <p>1.2.2 Elementos del contrato: personales, reales y formales.</p> <p>1.2.3 Derechos y obligaciones de las partes.</p> <p>1.3 Prenda irregular.</p> <p>1.4 Prenda sin transmisión de posesión.</p> <p>1.5 Prenda</p>	<p>Analiza y prepara los contratos de prenda y fianza mercantiles, así mismo, examina los procedimientos administrativos adecuados para hacerlos efectivos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Aprendizaje basado en problemas (ABP). - Estudio de casos. - Método de proyectos. - Seminarios - Philips 66 Expositivo - Conferencias - Método Socrático - Método Heurístico 	<ul style="list-style-type: none"> - Reportes de lectura - Participación en clase - Portafolio de evidencias - Micro-investigación - Mapas conceptuales - Protocolos de investigación - Diario de clase - Presentaciones en Power Point - Resúmenes - Síntesis - Exposición - Representaciones

	<p>bancaria.</p> <p>2. Fianza mercantil.</p> <p>2.1 Concepto y Mercantilidad.</p> <p>2.2 Elementos del contrato: personales, reales y formales.</p> <p>2.3 Procedimientos de cobro contra el fiador.</p> <p>2.4 Reglas especiales.</p> <p>2.5 Contragarantías.</p> <p>2.6 Reafianzamiento y cofianzamiento.</p>			
--	---	--	--	--

FUENTES DE INFORMACIÓN (Bibliografía, direcciones electrónicas)	EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES (Criterios, ponderación e instrumentos)
<p>Bibliografía básica:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 1.- Acevedo Balcorta, Jaime. <i>Derecho Mercantil</i>, Textos Jurídicos Universitarios, UACH, 2002. 2. Arce Gargollo, Javier. <i>El contrato de franquicia</i>, Themis, 1997. 3. Arce Gargollo, Javier. <i>Contratos mercantiles atípicos</i>, Porrúa, S.A. 1985. 4. Díaz Bravo, Arturo. <i>Contratos mercantiles</i>, Porrúa S.A., 1993. 5. Martínez Gil, José de Jesús. <i>Manual teórico y práctico de seguros</i>, Porrúa, 1990. 6. Olvera de Luna, Omar. <i>Contratos mercantiles</i>, Porrúa S.A., 1987. 7. Quintana Adriano, Elvia, <i>Ciencia del derecho mercantil</i>, Porrúa S.A., 2004. 8. Vázquez del Mercado, Oscar. <i>Contratos mercantiles</i>, Porrúa, S.A., 	<p>Criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Puntualidad y asistencia. ● Reporte de lecturas ● Trabajo en equipos. ● Reconocimientos parciales. ● Actividades integradoras. ● Reconocimiento integrador final. ● Reporte sobre problemas socioculturales de su entorno. ● Trabajo integrador final. <p>Los criterios de ponderación serán acordados en la academia.</p>

1985.

9. León Tovar, Soyla. *Contratos mercantiles*, Oxford, 2006.

10. Bustamante Cedillo, Armando, *Derecho de los Contratos Mercantiles*, Editorial Tecno Copy, 1ª edición, Chihuahua, México 2011.

CRONOGRAMA DEL AVANCE PROGRAMÁTICA

Objetos de aprendizaje.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Objeto de aprendizaje I. Obligaciones mercantiles.	■	■														
Objeto de aprendizaje II. Contratos mercantiles.			■	■												
Objeto de aprendizaje III. Ley Federal de Protección al Consumidor y los Contratos Mercantiles.					■	■										
Objeto de aprendizaje IV. Contrato preparatorio: Contratos traslativos de dominio.							■	■								
Objeto de aprendizaje V. Contratos traslativos de uso y disfrute.									■	■						
Objeto de aprendizaje VI Contratos de prestación de servicios.											■	■				
Objeto de aprendizaje VII. Contratos aleatorios: Contrato de seguro.													■	■		
Objeto de aprendizaje VIII. Contratos de garantía.															■	■