



Derecho Mercantil I

1. Datos de identificación

División de adscripción de la UA			Departamento			Academia	
División de Ciencias Sociales y de la Cultura (DCSC)			Departamento de Estudios Jurídicos, Sociales y de la Cultura			DCSC - Derecho Privado	
Programa educativo			Área de formación			Tipo	
Carrera de Abogado			Básica particular obligatoria			Curso - Taller	
Modalidad			Semestre	Créditos	Clave	Prerrequisitos	
Presencial			3	7	IC873	NINGUNO	
Horas			Relación con otras unidades de aprendizaje				
Teoría	Práctica	Total	<i>En el ciclo que se imparte (relación horizontal)</i>			<i>En otros ciclos (relación vertical)</i>	
41	31	72				Derecho Mercantil II, Derecho Mercantil III, Derecho Procesal Mercantil, Estudio de Caso Disciplinar en Derecho Mercantil	
Saberes previos							
Conocimientos generales de teoría del derecho, antecedentes históricos del Derecho Universal y Mexicano, Derecho Romano, así como nociones básicas de Derecho Civil y de sistemas jurídicos.							
Elaboró		Fecha de elaboración		Actualizó		Fecha de actualización	
Centro Universitario de los Valles		Enero 2017		Abg. Daniel Hernández Medina		07 de agosto de 2023	

2. Competencia de la unidad de aprendizaje

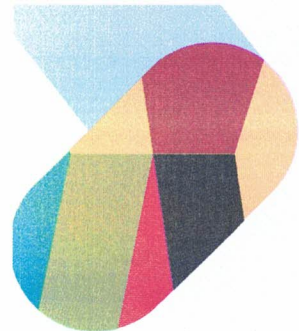
El alumno identificará la materia mercantil, con el objeto de sentar las bases que le permitan proyectarse dentro del conocimiento más completo de la materia, con el propósito de apropiarse de nociones primarias y ubicarlas dentro del haber de su vida formativo, que a la postre le darán la profesionalización que busca. Conoce el surgimiento del comercio a través de diversas culturas, en particular en México y en el mundo en general, de igual forma identificará las diferentes ramas de la materia. Identifica las fuentes del derecho mercantil, los sujetos que en ella intervienen, los derechos y obligaciones del comerciante, entre otros saberes. Diferencia a los comerciantes individuales de colectivos, así como las obligaciones profesionales y el marco legal que los rige en particular a cada tipo de comerciante. Gestiona asuntos relacionados con la propiedad industrial e intelectual dentro de un marco empresarial.

Perfil de egreso

El alumno al obtener los conocimientos, destrezas, habilidades y aptitudes que contribuyan a su formación profesional en la materia mercantil al egreso deberá de realizar funciones de gestión, consulta y asesoría en materia mercantil, aplicando la norma jurídica a un caso concreto y procurar y administrar justicia desde el ámbito del servicio público en sus facetas de litigante y servidor público. El alumno, aprenderá los conocimientos necesarios e indispensables para poder desempeñarse en el campo del litigio, como asesor y consultor de empresas, así como para desempeñarse en las tareas académicas de la investigación y la docencia.

3. Competencias a las cuales contribuye la unidad de aprendizaje

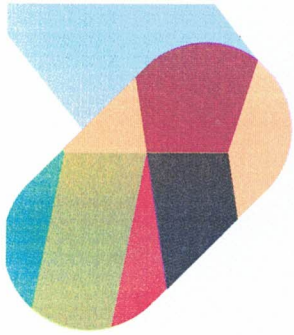
Genéricas	Disciplinares	Profesionales
<ul style="list-style-type: none"> Capacidad para la investigación científica. Actualización profesional y tecnológica. Creatividad, liderazgo, innovación y capacidad de trabajo en equipo. 	<ul style="list-style-type: none"> El alumno interpretará y aplicará el derecho para la solución de conflictos en la búsqueda de la justicia, con una visión multidisciplinar, en especial en la materia mercantil en relación con la materia civil sustantiva y 	<ul style="list-style-type: none"> El alumno conocerá la materia mercantil, identificará a los sujetos que intervienen en esta, así como sus derechos y obligaciones. El alumno adquirirá la competencia para desarrollar sus conocimientos que le permitan identificar las diversas instituciones que intervienen en la materia mercantil. Aplicar sus conocimientos jurídicos para la solución de casos concretos.



Genéricas	Disciplinarias	Profesionales
	adjetiva como norma supletoria. • Argumentará de forma oral y escrita empleando los principios, fundamentos y razonamientos jurídicos del derecho mercantil.	<ul style="list-style-type: none">• Desempeñar el ejercicio de su profesión congruente con los valores éticos socialmente aceptados.• Asesorar para la solución y prevención de problemas.• Actualización profesional y tecnológica.• Ejercicio Profesional dentro del marco de la legalidad.• Ejercicio Profesional con sentido crítico.

4. Contenido temático por unidad

Unidad 1. Conceptos y antecedentes del Derecho Mercantil 1.1. El Comercio y el derecho Mercantil. 1.2. Concepto de Derecho Mercantil. 1.3. Derecho Mercantil y Derecho en general. 1.4. Fusión de Derecho Mercantil y Civil en México. 1.5. El origen del Derecho Mercantil. 1.5.1. Edad Antigua, Derecho Romano y Edad Media. 1.5.2. Las Codificaciones del Derecho Mercantil. 1.5.2.1. Ordenanza francesa y española. 1.5.2.2. Código Napoleónico, España, Italia y Alemania. 1.5.2.3. México Prehispánico, Nueva España y México independiente. 1.6. Las Fuentes del Derecho Mercantil. 1.6.1. Las Fuentes del Derecho Mercantil. 1.6.2. La ley mercantil. 1.6.3. La costumbre y los usos mercantiles. 1.6.4. La jurisprudencia. 1.7. Las Fuentes del Derecho. 1.7.1. Formales, materiales e históricas. 1.7.2. Aplicación supletoria del derecho civil y procesal civil. 1.7.3. Los tratados internacionales en materia mercantil.
Unidad 2. Los sujetos del Derecho Mercantil 2.1. Los sujetos del derecho mercantil. 2.1.1. El comerciante y su importancia. 2.1.2. Clasificación legal del comerciante. 2.2. El comerciante individual. 2.2.1. La capacidad. 2.2.2. El ejercicio del comercio. 2.2.3. La ocupación ordinaria. 2.2.4. El comerciante individual extranjero. 2.3. Los Auxiliares del Comerciante. 2.3.1. Concepto y clases. 2.3.2. Auxiliares dependientes: comisionista, corredor público, agente de comercio, agente aduanero, contador público. 2.3.3. Auxiliares independientes: factor, dependiente, empleados, agentes de ventas.
Unidad 3. El Acto de Comercio 3.1. La materia mercantil. 3.1.1. Hecho y acto jurídicos. 3.1.2. Concepto de acto de comercio. 3.1.3. Los actos de comercio. 3.1.4. Sistemas de determinación del acto de comercio. 3.1.5. Enumeración de los actos de comercio. 3.1.6. Ampliación analógica de los actos de comercio del artículo 75, fracción XXV del Código de Comercio. 3.2. Elementos de la relación jurídica comercial. 3.2.1. El sujeto. 3.2.2. El objeto.



- 3.2.3. El vínculo jurídico comercial.
- 3.2.4. Actos jurídicos unilaterales.
- 3.2.5. Actos jurídicos mixtos.

Unidad 4. La Empresa Mercantil

- 5.1. Conceptos y principios de conservación.
- 5.2. La empresa y sus elementos.
- 5.3. El establecimiento y la propiedad comercial.
- 5.4. El nombre y los avisos comerciales.
- 5.5. Marcas, patentes y franquicias.
- 5.6. Modelos de utilidad y diseños industriales.
- 5.7. Derechos de autor.
- 5.8. Denominación de origen.

Unidad 5. Las Obligaciones de los Comerciantes

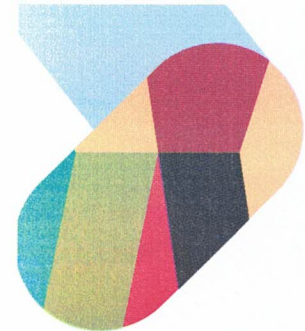
- 6.1. Las obligaciones, concepto.
- 6.2. Modalidades de las obligaciones.
 - 6.2.1. Obligaciones de dar, de hacer y de no hacer.
 - 6.2.2. Puras condicionales y a plazos.
 - 6.2.3. Conjuntivas y alternativas.
 - 6.2.4. Mancomunadas y solidarias.
 - 6.2.5. Divisibles e indivisibles.
- 6.3. Modos de extinción de las obligaciones.
- 6.4. Cumplimiento e incumplimiento de obligaciones.
- 6.5. La mora, la moneda de pago y la cláusula penal.
- 6.6. Obligaciones profesionales de los comerciantes.
 - 6.6.1. La publicidad mercantil.
 - 6.6.2. El registro de comercio y registros especiales.
 - 6.6.3. La contabilidad mercantil.
 - 6.6.4. Secreto de la contabilidad y exhibición de los libros.
 - 6.6.5. Los libros sociales.
 - 6.6.6. La conservación de la correspondencia.
 - 6.6.7. La inscripción en las cámaras de comercio.

Unidad 6. Las Contratos Mercantiles en general

- 6.1. Generalidades.
- 6.2. Comercio electrónico.
- 6.3. Contratos en particular.
 - 6.3.1. Contrato de préstamo mercantil.
 - 6.3.2. Contrato de compraventa.
 - 6.3.3. Contrato de comisión mercantil.
 - 6.3.4. Contrato de transporte.
 - 6.3.5. Contrato de asociación en participación.
 - 6.3.6. Contrato de arrendamiento financiero.
 - 6.3.7. Contrato de seguro.
 - 6.3.8. Contrato de fianza.
 - 6.3.9. Contrato de fideicomiso.
 - 6.3.10. Contrato de factoraje financiero.
 - 6.3.11. Contrato de consignación Mercantil.

Unidad 7. Sociedades Mercantiles

- 3.1. El aspecto histórico de las sociedades mercantiles.
- 3.2. La sociedad mercantil.
 - 3.2.1. Régimen legal.
 - 3.2.2. Personalidad jurídica y sus consecuencias.
 - 3.2.3. Capacidad.



- 3.2.4. Patrimonio.
- 3.2.5. Domicilio y nacionalidad.
- 3.3. La sociedad irregular y la sociedad ilícita, sus naturalezas y efectos.
- 3.4. La constitución y las reglas generales relativas a las propias sociedades.
- 3.5. Tipos de sociedades mercantiles.
 - 3.5.1. Sociedad Anónima.
 - 3.5.2. Sociedad de Responsabilidad Limitada.
 - 3.5.3. Sociedad Cooperativa.
 - 3.5.4. Sociedad en Nombre Colectivo.
 - 3.5.5. Sociedad en Comandita Simple.
 - 3.5.6. Sociedad en Comandita por Acciones.
 - 3.5.7. Sociedad por Acciones Simplificada.
- 3.6. Sociedades de Capital Variable.
- 3.7. Disolución y liquidación de las sociedades mercantiles.
- 3.8. Fusión, transformación y escisión de sociedades mercantiles.

5. Metodología de trabajo docente y acciones del estudiante

Metodología	Acción del docente	Acción del estudiante
<ul style="list-style-type: none"> • Investigación de fuentes de consulta, lectura y estudio de los temas de las distintas fuentes sugeridas, elaboración de diversas actividades como organizadores gráficos de información, preparación de exposiciones y actividades de retroalimentación, así como el desarrollo de un trabajo final. 	<ul style="list-style-type: none"> • Programación y desarrollo de los temas de la unidad de aprendizaje, acuerdos básicos para el desarrollo del curso y establecimiento de los criterios de evaluación. 	<ul style="list-style-type: none"> • El alumno aplicará los conocimientos jurídicos adquiridos para la comprensión y resolución de casos concretos en materia mercantil. • Será responsable de asumir las tareas, su comportamiento en clase deberá ser impecable, atento y participativo en todo momento.

6. Criterios generales de evaluación (desempeño)

Rubros de evaluación	Actividades	Productos										
<table border="1"> <tr> <td>Exámenes parciales</td> <td>40 %</td> </tr> <tr> <td>Trabajo final</td> <td>20 %</td> </tr> <tr> <td>En equipo: Exposición y trabajos</td> <td>20 %</td> </tr> <tr> <td>Tareas individuales y participación</td> <td>20 %</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>100 %</td> </tr> </table>	Exámenes parciales	40 %	Trabajo final	20 %	En equipo: Exposición y trabajos	20 %	Tareas individuales y participación	20 %	Total	100 %	<ul style="list-style-type: none"> • Organizadores gráficos como esquemas, mapas conceptuales, cuadros comparativos, infografía, etcétera. • Exámenes. • Investigación previa (aula invertida). • Trabajo en equipo. • Reto <i>Kahoot!</i> • Exposiciones. • Ensayos. • Cuestionarios. • Lecturas sugeridas. • Conferencias. • Concursos en el aula. • Otras 	<ul style="list-style-type: none"> • El alumno aprenderá deberá generar diferentes productos consistentes en organizadores gráficos, esquemas, mapas conceptuales, etc. • Sustentará exámenes que medirán su conocimiento teórico y práctico adquirido. • Asimismo, generará otros productos como exposiciones verbales frente a grupo, ensayos, cuestionarios, entre otros.
Exámenes parciales	40 %											
Trabajo final	20 %											
En equipo: Exposición y trabajos	20 %											
Tareas individuales y participación	20 %											
Total	100 %											

Se recomienda que en cada actividad se practique la autoevaluación y coevaluación con los estudiantes.

7. Perfil deseable del docente

Saberes / Profesión	Habilidades	Actitudes	Valores
<ul style="list-style-type: none"> • Profesor con título de abogado o licenciado en derecho, con conocimientos de derecho mercantil, así como una vocación docente y experiencia disciplinar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar actividades que permitan el desenvolvimiento académico del alumnado y que les permita obtener un aprendizaje significativo. Asimismo, favorecer el desarrollo de capacidades personales, instrumentales e interpersonales, así como el logro en habilidades y 	<ul style="list-style-type: none"> • Propositivas y de apertura al alumnado que promuevan el desarrollo de competencias como garantía para que los sujetos puedan seguir aprendiendo a lo largo de su vida y se desempeñen de manera pertinente y 	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad, respeto, tolerancia, colaboración.



Saberes / Profesión	Habilidades	Actitudes	Valores
• Conocimiento de la bibliografía.	destrezas profesionales que conformen su buen quehacer profesional.	satisfactoria en un mundo cambiante y complejo	

8. Bibliografía

Básica para el estudiante

Autor(es)	Año	Título	Editorial	URL
León Tovar, Soyla H.	2023	Asambleas generales de socios y accionistas de sociedades mercantiles y civiles	Tirant lo Blanch	https://www.tirantonline-com-mx.wdg.biblio.udg.mx:8443/clo udLibrary/ebook/info/9788411300278
Pérez Cázares, Martín Eduardo	2021	Esquemas de Derecho Procesal Mercantil	Tirant lo Blanch	https://www.tirantonline-com-mx.wdg.biblio.udg.mx:8443/clo udLibrary/ebook/info/9788413551258
León Tovar, Soyla H.	2018	Sociedades mercantiles e introducción al derecho mercantil	Dikaia	

Nota: La antigüedad de esta bibliografía no debe ser mayor de cinco (5) años, a partir del año en que se elabore / actualice el programa. Se recomienda integrar por lo menos una (1) bibliografía en inglés. Organizar el listado iniciando por la obra del año más actual.


Complementaria

Autor(es)	Año	Título	Editorial	URL
Castrillón y Luna, Víctor M.	2014	Contratos Mercantiles	Porrúa	
Díaz Bravo, Arturo	2012	Contratos mercantiles	Iure Editores	
Castrillón y Luna, Víctor M.	2009	Obligaciones civiles y mercantiles	Porrúa	
Congreso General de los Estados Unidos Mexicanos	1994	Ley General de Sociedades Cooperativas		https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/143_190118.pdf
Congreso General de los Estados Unidos Mexicanos	1934	Ley General de Sociedades Mercantiles		https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LGSM.pdf
Congreso Constituyente de 1916	1917	Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos		https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/CPEUM.pdf
Poder Ejecutivo de los Estados Unidos Mexicanos	1889	Código de Comercio		https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/CCom.pdf

Nota: En esta bibliografía se puede integrar la que se considere complementaria y exceda en antigüedad más de cinco años a partir del año en que se elabore / actualice el programa. Organizar el listado iniciando por la obra del año más actual.

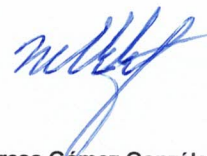
Tepatitlán de Morelos, Jalisco, a 07 de agosto de 2023.

Nombre y firma del Jefe del Departamento / Director de División



Mtro. Fernando Falcón López

Nombre y firma del Presidente de la Academia



Mtra. María Teresa Gómez González