

## 1.6 SEXTO SEMESTRE

### 1.6.1 Contratos Mercantiles

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO						
		FACULTAD DE DERECHO				
PLAN DE ESTUDIOS DE LA LICENCIATURA EN DERECHO						
Sistema: SUAYED/Modalidad Abierta						
Denominación de la Asignatura:						
Contratos Mercantiles						
Clave:	Carácter:	Créditos	Semestre:	Seriación Obligatoria Antecedente:	Seriación Obligatoria Subsecuente	
	Obligatorio	7	6°	Títulos y Operaciones de Crédito.	Derecho Bancario y Bursátil.	
Campo de Conocimiento			Modalidad:		Tipo:	
Derecho Mercantil			Curso		Teórico – Práctica	
Horas/Semana		Total Horas por Semana	Horas/Semestre		Total Horas por Semestre	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas
Teóricas	Prácticas	4	Teóricas	Prácticas	64	64
3	1		48	16		
Objetivo General de la Asignatura						
El alumnado analizará los contratos mercantiles, comprenderá la definición o el concepto de cada uno de ellos, sus fuentes, su clasificación, su forma, sus elementos personales, características y efectos, los modelos de los principales contratos típicos; los contratos internacionales, las bases para su celebración, su contenido, efectos; los INCOTERMS 2000; los usos comerciales internacionales realizados por la UNCITRAL, los principios sobre los contratos comerciales internacionales del UNIDROIT.						
Competencias Generales						
Capacidad para formular y gestionar proyectos jurídicos.						
Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica, conocimientos sobre el área de estudio y la profesión, capacidad de comunicación oral y escrita, capacidad para identificar, plantear y resolver problemas.						
Capacidad de aplicar los conocimientos en materia mercantil en el foro jurídico.						

### Competencias Transversales

Adquisición de conocimientos generales que le capaciten para acceder a niveles superiores de estudio. Desarrollo práctico de la teoría impartida aplicada a un campo específico de acuerdo con la situación que se pretenda solucionar.

El alumnado elaborará textos que sean congruentes a las normas promoviendo, garantizando, protegiendo y defendiendo en todo momento los Derechos Humanos.

### Competencias Específicas

Capacidad para redactar textos y expresarse oralmente en un lenguaje fluido y técnico, usando términos jurídicos precisos y claros para una fundamentación sólida.

Capacidad para solucionar problemas que se originan en los contratos mercantiles a través de la elaboración de formatos con diferentes fundamentos de los principios legales, jurisprudenciales y doctrinales conduciéndose con ética y responsabilidad social para el fortalecimiento de su formación integral.

### Competencias Jurídicas

El alumnado de la licenciatura en Derecho tendrá la capacidad de conocer los conceptos teóricos de la normativa mercantil y de manera eficaz, transmitir información, ideas, y soluciones jurídicas a los problemas de Derecho Mercantil a nivel profesional como público en general, Teniendo la plena certeza de poder realizar contratos adecuados a cada situación que se pueda llegar a presentar.

### Enseñanza con Perspectiva de Género y Enfoque Educativo Basado en Derechos Humanos

- Eliminar y rechazar comportamientos, contenidos sexistas y estereotipos que supongan discriminación entre sexos, incluidos aquellos contenidos en libros de texto y materiales educativos.
- Respetar y promover las mismas condiciones en términos de acceso y tratamiento educacional entre las y los alumnos(as), favoreciendo la igualdad de oportunidades de manera permanente.
- Eliminar creencias sexistas asumidas por cualquier persona dentro del salón de clases.
- El personal académico evitará el uso del lenguaje basado en estereotipos o prejuicios de género y exigirá que el alumnado igualmente se conduzca bajo esta premisa.
- Enseñar el contenido temático con énfasis en el respeto, protección, promoción y garantía de la dignidad e integridad de todas las personas.
- Fomentar la cultura por la paz y la solución no violenta de los conflictos.
- Promover la participación y responsabilidad de los alumnos en la construcción de un Estado Democrático de Derechos Humanos.
- Desarrollar empatía por las causas de las personas en situación de vulnerabilidad.

**Nota:** los ejes señalados tienen carácter enunciativo más no limitativo y son parte integral de los temas específicos del programa de estudios, por lo que cada asesor es responsable de respetarlos, protegerlos, promoverlos y garantizarlos en el marco de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y los Tratados Internacionales en materia de Derechos Humanos.

## Índice Temático

<b>Unidad 1</b>	<b>Obligaciones Civiles y Mercantiles</b>
<b>Unidad 2</b>	<b>Forma de los contratos mercantiles</b>
<b>Unidad 3</b>	<b>Contratos traslativos</b>
<b>Unidad 4</b>	<b>Contrato de suministro</b>
<b>Unidad 5</b>	<b>Contratos de Crédito</b>
<b>Unidad 6</b>	<b>Contratos Aleatorios (El Seguro)</b>
<b>Unidad 7</b>	<b>Contratos de Garantía</b>
<b>Unidad 8</b>	<b>Contratos de servicios</b>
<b>Unidad 9</b>	<b>Contratos asociativos o de colaboración</b>
<b>Unidad 10</b>	<b>Contratos sobre bienes inmateriales</b>

## Contenido Temático

Obligaciones Civiles y Mercantiles				
UNIDAD 1	Objetivo Particular: el alumnado distinguirá el concepto, las características y la eficacia de las obligaciones mercantiles respecto de las civiles como fuentes de las obligaciones en el Derecho Mercantil.			
Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas.
1.1 Fuentes de las obligaciones mercantiles.	1.1.1 Reglas de Pottier 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.	5	1	6
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 sinalagmáticos. 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 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. 1.5.1.1 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.			

<b>UNIDAD</b> <b>2</b>	<b>Forma de los Contratos Mercantiles</b>			
	<b>Objetivo Particular:</b> el alumnado enunciará los principios fundamentales y los lineamientos generales que la ley establece para los contratos mercantiles.			

<b>Temas</b>	<b>Subtemas</b>	<b>Horas</b>		
		Teóricas	Prácticas	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas
2.1 Perfeccionamiento de los contratos entre presentes.				
2.2 Perfeccionamiento de los contratos entre ausentes.				
2.3 Eficacia de los contratos mercantiles a través de diversos medios de comunicación.	2.3.1 Teléfono 2.3.2 Telégrafo 2.3.3 Telex 2.3.4 Fax 2.3.5 E-mail	4	1	5
2.4 Los contratos de adhesión.	2.4.1 Uso y formularios			
2.5 Aprobación administrativa de				

algunos contratos mercantiles importantes en la vida económica del país.				
--	--	--	--	--

<b>UNIDAD 3</b>	<b>Contratos Traslativos</b>			
	<b>Objetivo Particular:</b> El alumnado establecerá los elementos de fondo y forma requeridos para el perfeccionamiento de los contratos traslativos, así como sus características y marco jurídico aplicable.			

Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas
3.1 Compraventa Mercantil	3.1.1 Concepto del contrato de compraventa civil y los elementos que se le adicionan para hacer una compraventa mercantil. 3.1.2 Distinción entre los contratos de compraventa civiles y mercantiles. 3.1.3 Importancia de la distinción entre los contratos civiles y los contratos mercantiles. 3.1.3.1 Desde el punto de vista sustantivo. 3.1.3.2 Desde el punto de vista adjetivo. 3.1.3.3 Tendencia a la unificación de las normas que regulan los contratos de compraventa civiles y mercantiles. 3.1.4 Elementos reales 3.1.5 Elementos formales 3.1.6 Incumplimiento del contrato. 3.1.7 Teoría del riesgo 3.1.8 Modalidades de la compraventa.	5	2	7

	3.1.8.1 Compraventa sobre muestras.			
3.2 El Préstamo Mercantil	3.2.1 Concepto 3.2.2 Calificación mercantil 3.2.3 Modalidades 3.2.4 Elementos personales 3.2.5 Obligaciones de las partes. 3.2.6 Ubicación dentro de la clasificación doctrinal de los 3.2.7 Empresa principal y empresa subsidiaria.			
3.3 Contrato Estimatorio o de Consignación.	3.3.1 Concepto 3.3.2 Naturaleza jurídica 3.3.3 Utilidad 3.3.4 Elementos personales 3.3.4.1 Derechos y Obligaciones. 3.3.5 Características			
<b>UNIDAD 4</b>	<b>Contrato de Suministro</b>			
	<b>Objetivo particular:</b> el alumnado analizará comparativamente las particularidades del contrato de suministro, y del contrato de compraventa.			
Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas
4.1 Concepto de Contrato de Suministro.		5	1	6
4.2 Mercantilidad del contrato.				
4.3 Naturaleza jurídica				
4.4 Elementos personales	4.4.1 Derechos y Obligaciones			
4.5 Elementos reales				
4.6 Semejanzas y diferencias con la compraventa.				
4.7 Características del contrato de suministro.				
4.8 La suscripción	4.8.1 Concepto 4.8.2 Generalidades 4.8.3 Diferencias con el contrato de suministro.			

## Contratos de Crédito.

### UNIDAD 5

**Objetivo particular:** El alumnado describirá los antecedentes, el concepto, la naturaleza jurídica, las características y obligaciones de las partes, así como los elementos esenciales en cada contrato.

Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas
5.1 Arrendamiento Financiero.	5.1.1 Antecedentes generales 5.1.2 Antecedentes en México 5.1.3 Clasificación del arrendamiento Financiero 5.1.4 Características 5.1.5 Elementos esenciales 5.1.6 Obligaciones del Arrendamiento Financiero 5.1.6.1 Obligación de pago. 5.1.6.2 Determinación 5.1.6.3 Forma de pago 5.1.6.4 Integración del precio. 5.1.7 Uso convenido 5.1.8 Selección del proveedor y de los bienes. 5.1.9 Vicios o defectos ocultos. 5.1.10 Pérdida de la cosa por caso fortuito o fuerza mayor. 5.1.11 Operaciones terminales 5.1.11.1 Adquisición del bien. 5.1.11.2 Prórroga del plazo. 5.1.11.3 Participación del producto de la venta del bien.	5	2	7

5.2 El factoraje Financiero	5.2.1 Panorama histórico 5.2.2 El Factoraje en México y su regulación jurídica. 5.2.3 Concepto 5.2.4 Elementos personales 5.2.4.1 Derechos y Obligaciones 5.2.5 Formalidades 5.2.6 Créditos factorables 5.2.7 Responsabilidad del factorado. 5.2.8 Situación de los terceros. 5.2.9 Deudores. 5.2.10 El factoraje internacional			
-----------------------------	---	--	--	--

UNIDAD 6	Contratos Aleatorios (El seguro)			
	Objetivo Particular: El alumnado explicará el concepto de los Contratos Aleatorios, su mercantilidad, regulación legal, elementos, las características y los diversos tipos del contrato de seguro.			
Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas
6.1 Concepto de Contratos Aleatorios.		5	2	7
6.2 Elementos personales; derechos y obligaciones.				
6.3 Mercantilidad del contrato.				
6.4 Elementos reales				
6.5 Elementos formales				
6.6 Interés económico				
6.7 Riesgo y siniestro				
6.8 El principio de exquisita buena fe.				
6.9 Aviso del siniestro y exigibilidad del crédito.				
6.10 Coaseguro y reaseguro				
6.11 Seguros de cosas	6.11.1 Interés asegurable 6.11.2 Infraseguro, supraseguro y seguros múltiples. 6.11.3 Los seguros de daños regulados por la Ley			



	<p>Sobre el Contrato de Seguro.</p> <p>6.11.3.1 Seguro contra incendio.</p> <p>6.11.3.2 Seguro de provechos esperados.</p> <p>6.11.3.3 Seguro de granizo.</p> <p>6.11.3.4 Seguro de ganado.</p> <p>6.11.3.5 Seguro de transporte Terrestre.</p> <p>6.11.3.6 Seguro contra la responsabilidad.</p>			
--	---	--	--	--

UNIDAD 7	Contratos de Garantía			
	<b>Objetivo Particular:</b> el alumnado adquirirá los conocimientos acerca de aquellos contratos que garantizan el cumplimiento de una obligación contractual, así como el concepto y los elementos de cada uno de ellos.			
Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas
7.1 Fianza	7.1.1 Concepto 7.1.2 Mercantilidad del contrato. 7.1.3 La fianza de empresa 7.1.4 Elementos personales 7.1.5 Derechos y obligaciones 7.1.6 Elementos reales 7.1.7 Elementos formales 7.1.8 La Cláusula de recuperación. 7.1.9 Reafianzamiento y cofianzamiento. 7.1.10 Procedimientos	4	2	6
7.2 Prenda	7.2.1 Concepto 7.2.2 Mercantilidad del contrato. 7.2.3 Elementos personales 7.2.3.1 Derechos y obligaciones. 7.2.4 Elementos reales 7.2.5 Elementos formales 7.2.6 Casos de prenda de			

	<p>acuerdo con la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.</p> <p>7.2.6.1 Prenda irregular</p> <p>7.2.6.1.1. Obligaciones del acreedor prendario.</p> <p>7.2.6.1.2. Pacto comisorio</p> <p>7.2.6.1.3. Procedimiento de ejecución de venta de la prenda.</p> <p>7.2.6.2 La prenda tácita</p> <p>7.2.6.2.1. Como garantía natural en ciertos contratos.</p> <p>7.2.6.2.2. Como derecho de retención en ciertos contratos.</p>			
--	---	--	--	--

<b>UNIDAD</b> <b>8</b>	<b>Contratos de Servicios</b>			
	<b>Objetivo Particular:</b> el alumnado explicará el concepto, la mercantilidad, regulación legal, los elementos y características de los contratos de servicios.			

Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas
8.1 Contrato de Transporte	<p>8.1.1 Concepto</p> <p>8.1.2 Mercantilidad del contrato.</p> <p>8.1.3 Marco jurídico</p> <p>8.1.4 Clasificación</p> <p>8.1.5 Campos de operación; terrestre, marítimo y aéreo.</p> <p>8.1.6 Transporte terrestre de cosas.</p> <p>8.1.6.1 Concepto</p> <p>8.1.6.2 Elementos personales</p> <p>8.1.6.2.1. Derechos y obligaciones</p> <p>8.1.6.3 Elementos reales</p> <p>8.1.6.4 Elementos formales</p> <p>8.1.6.5 Responsabilidad objetiva y el seguro</p>	5	2	7

	de viajero.			
8.2 La comisión Mercantil	8.2.1 Definición 8.2.2 Mercantilidad 8.2.3 Elementos personales; derechos y obligaciones. 8.2.4 Elementos reales 8.2.5 Elementos formales 8.2.6 Características 8.2.7 Contenido 8.2.8 Causas de terminación 8.2.9 Causas de rescisión.			
8.3 Agencia, Correduría y Mediación.	8.3.1 Generalidades 8.3.2 La agencia <ul style="list-style-type: none"> <li>8.3.2.1 Marco jurídico y características</li> <li>8.3.2.2 Agencia. mercantil, civil y laboral.</li> <li>8.3.2.3 Contenido del contrato.</li> <li>8.3.2.4 La agencia en el derecho internacional privado.</li> </ul> 8.3.3 La Correduría privada y mediación <i>stricto sensu.</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>8.3.3.1 Mercantilidad</li> <li>8.3.3.1 Formalidades y características prácticas.</li> </ul>			

UNIDAD 9	Contratos asociativos o de colaboración			
	<b>Objetivo Particular:</b> El alumnado conocerá los tipos de contratos de colaboración, su concepto, mercantilidad, elementos, características y contenido de cada uno de ellos.			
Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas
9.1 El tiempo Compartido.	9.1.1 Concepto 9.1.2 Mercantilidad del Contrato. 9.1.3 Naturaleza jurídica 9.1.4 Elementos personales 9.1.4.1 Derechos y obligaciones. 9.1.5 Elementos reales 9.1.6 Elementos formales. 9.1.7 Características.	5	1	6
9.2 Joint Venture	9.2.1 Antecedentes 9.2.2 Concepto 9.2.3 Mercantilidad del Contrato. 9.2.4 Naturaleza jurídica 9.2.5 Régimen legal 9.2.6 Elementos 9.2.7 Derechos y obligaciones. 9.2.8 Características			

UNIDAD 10	Contratos sobre bienes Inmateriales			
	<b>Objetivo Particular:</b> el alumnado obtendrá el conocimiento acerca del concepto, la naturaleza jurídica, los elementos y las características de los contratos.			
Temas	Subtemas	Horas		
		Teóricas	Prácticas	Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas
10.1 La Franquicia	10.1.1 Concepto 10.1.2 Mercantilidad del Contrato. 10.1.3 Naturaleza jurídica 10.1.4 Elementos personales 10.1.4.1 Derechos y obligaciones. 10.1.5 Elementos reales 10.1.6 Elementos formales 10.1.7 Características	5	2	7

	10.1.8 Terminación 10.1.9 Rescisión 10.1.10 Modelos de contratos más usuales.			
10.2 Contrato de Transferencia de Tecnología.	10.2.1 Concepto 10.2.2 Mercantilidad de Contrato. 10.2.3 Naturaleza jurídica 10.2.4 Elementos personales 10.2.4.1 Derechos y Obligaciones. 10.2.5 Elementos reales 10.2.6 Elementos formales 10.2.7 Características 10.2.8 Terminación 10.2.9 Rescisión 10.2.10 Modelos de contratos más usuales.			
10.3 Contrato de Edición	10.3.1 Definición 10.3.2 Mercantilidad 10.3.3 Elementos personales; 10.3.3.1 Derechos y obligaciones. 10.3.4 Elementos reales 10.3.5 Elementos formales 10.3.6 Características 10.3.7 Contenido 10.3.8 Causas de terminación 10.3.9 Causas de rescisión			

<b>Total de horas teóricas</b>	<b>48</b>
<b>Total de horas prácticas</b>	<b>16</b>
<b>Suma total de horas de estudio de los contenidos del programa</b>	<b>64</b>
<b>Asesorías presenciales sabatinas</b>	<b>16</b>
<b>Total Horas adicionales de estudio a las asesorías sabatinas</b>	<b>64</b>

<b>Estrategias Didácticas para los procesos de enseñanza – aprendizaje</b>	<b>Mecanismos Opcionales de Evaluación del aprendizaje de las y los alumnos(as) para subir calificación</b>
Cada Asesor seleccionará las Estrategias Didácticas que considere pertinente utilizar:	Cada Asesor seleccionará los mecanismos de evaluación que estime necesarios de manera opcional solo para subir calificación:
<ul style="list-style-type: none"> <li>» Asesoría docente/alumno(a)</li> <li>» Análisis de Películas</li> <li>» Aprendizaje basado en proyectos</li> <li>» Conferencias por profesionales invitados</li> <li>» Discusión de casos reales, de manera</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Actividades de aprendizaje dentro de la Asesoría</li> <li>» Asistencia a Asesorías</li> <li>» Concursos entre los alumnos sobre un(os) tema(s) a desarrollar</li> </ul>

<p>individual o grupal</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Elaboración de cuestionarios</li> <li>» Elaboración de documentos jurídicos</li> <li>» Elaboración de mapas conceptuales, mentales, diagramas, esquemas, cuadros comparativos, matriz, ensayo, resumen, síntesis.</li> <li>» Lecturas obligatorias</li> <li>» Lluvia de ideas</li> <li>» Asistencia a Seminarios</li> <li>» Solución de casos prácticos por los alumnos</li> <li>» Trabajo en equipo</li> <li>» Trabajos de investigación</li> <li>» Visitas a museos, obras de teatro, exposiciones, cine relativos a la materia en el contexto de las unidades temáticas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Elaboración de proyectos especiales/ trabajos finales/resolución de casos integradores de la asignatura</li> <li>» Ensayos</li> <li>» Escala de actitudes (prueba cerrada: escalas/ opción múltiple / falso o verdadero)</li> <li>» Evaluación de procesos/habilidades en Asesoría o in situ</li> <li>» Evaluación oral (entrevista/prueba oral)</li> <li>» Exposiciones</li> <li>» Investigaciones</li> <li>» Participación en Asesoría</li> <li>» Presentación de una tesina</li> <li>» Pruebas escritas de preguntas abiertas, y cerradas, de opción múltiple, falso o verdadero, relación de columnas o caneavá, completamiento, y dibujo.</li> <li>» Reseña</li> <li>» Resolución de cuestionarios/ensayos/informes</li> <li>» Rúbricas de conocimientos por actividad que midan profundidad de la comprensión, capacidad de análisis y crítica, con independencia de cuestiones de forma como: presentación, ortografía, redacción, sintaxis, entre otras</li> <li>» Trabajos escritos.</li> </ul>
--	---

### Sugerencia del Sistema de Evaluación

Rúbrica de conocimientos	20%
Un examen parcial escrito	10%
Un Ensayo escrito resultado de Investigación	20%
Un examen parcial oral	10%
Un trabajo en equipo	10%
Un examen final	10%
Una Rúbrica de desempeño de competencias	10%
Reporte de Lectura	10%
Total	100%

Nota: Cada Asesor puede seleccionar los mecanismos de evaluación que estime pertinentes, y variar los porcentajes como considere conveniente para totalizar un 100% de la evaluación, lo que deberá ser informado a las y los alumnos(as) al inicio del curso.

### Perfil profesiográfico del Asesor

Título o grado: Licenciado, o grado de Especialista, Maestro o Doctor en Derecho, Corredor Público o Notario Público

Experiencia docente universitaria y como asesor en la modalidad abierta.

Otras características: con experiencia laboral como postulante, corredor público o notario.

### Bibliografía básica

- CARVALLO YÁÑEZ, Erick, *Formulario teórico practico de contratos mercantiles*, 6ª ed., México, Porrúa, 2014.
- CASTRILLÓN Y LUNA, Víctor M., *Contratos Mercantiles*, 6ª ed., México, Porrúa, 2014.
- GALINDO SIFUENTES, Ernesto., *Derecho Mercantil*, 4ª ed., México, Porrúa, 2018
- LEÓN TOVAR, Soyla H. *Contratos Mercantiles*, 1ª ed., México, Oxford University Press 2014
- RODRÍGUEZ BARAJAS, Gerardo., *Contratos Mercantiles*, 1ª ed., México, Porrúa, 2017
- VÁSQUEZ DEL MERCADO, Óscar., *Contratos Mercantiles*, 16ª ed., México, Porrúa, 2017

### Bibliografía complementaria

- ACEVEDO BALESTRA, Jaime, *Derecho Mercantil*, Universidad Autónoma de chihuahua, Chihuahua, 1991. BANCAMEX.
- CERVANTES AHUMADA, Raúl, *Derecho mercantil*, 4ª ed., México, Porrúa, 2007.
- FELDSTEIN DE CÁRDENAS, Sara Lidia, *Contratos Internacionales: Celebrados por Ordenador Autonomía de la Voluntad Lex Mercatoria*, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 2000.
- GUTIÉRREZ FALLA, Laureano, *Derecho Mercantil*, Buenos Aires, Astrea, 1990.
- IGARTÚA ARAIZA, Octavio, *Introducción al Estudio del Derecho Bursátil Mexicano*, 3ª ed., México, Porrúa, 2001.
- Legislación en Centroamérica y Panamá sobre Agentes, Representantes y Distribuidores de Empresas Extranjeras. BANCAMEX. México, 2000.
- MANTILLA MOLINA, Roberto, *Derecho Mercantil*, 30ª ed., México, Porrúa, 2006.
- PIÑA VARA, Rafael, *Elementos de Derecho Mercantil Mexicano*, 28ª ed., México, Porrúa, 2002.
- RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Joaquín, *Curso de Derecho Mercantil*, 26ª ed., México, Porrúa, 2003.
- TENA RAMÍREZ, Felipe. *Derecho Mercantil Mexicano*, Porrúa, México 1990.
- WALSS AURIOLES, Rodolfo, *Los Tratados Internacionales y su Regulación Jurídica en el Derecho Internacional y el Derecho Mexicano*, 2ª ed., México, Porrúa, 2006.

### Documentos publicados en internet

- VIVANTE, César, *Derecho Mercantil*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, 2015.  
<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.html?l=1386>
- E. SOSA, Elise, *Desarrollo de Franquicias*, México, Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM, s/a  
<http://docencia.fca.unam.mx/~esosa/archivos/Franquicias%20SUA%202.pdf>
- ARCE GARGOLLO, Javier, *Contratos Mercantiles Atípicos*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, s/a  
<http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/dernotmx/cont/101/est/est3.pdf>
- BARRERA GRAF, Jorge, *Derecho Mercantil*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, 2015  
<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.html?l=276>
- BARRERA GRAF, Jorge, *Los Contratos de Compraventa Mercantil*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, s/a.  
<http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/jurid/cont/21/pr/pr6.pdf>

### Sitios electrónicos de interés

Anuario mexicano de historia del derecho.

<http://www.juridicas.unam.mx/publica/rev/cont.htm?r=hisder>

Canal IUS multimedia.

<http://www.unamenlinea.unam.mx/recurso/82866-canal-ius-multimedia-radio>

Crítica Jurídica: Revista Latinoamericana de Política, Filosofía Y Derecho.

<http://www.revistas.unam.mx/index.php/rcj>

CNUDMI:

<https://www.uncitral.org/>

Colegio Nacional del Notariado Mexicano

<http://www.notariadomexicano.org.mx/>

Correduría Pública

<http://www.correduriapublica.gob.mx/correduria/>

Diálogo jurisprudencial.

<http://www.juridicas.unam.mx/publica/rev/cont.htm?r=dialjur>

Diario Oficial de la Federación

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

Orden Jurídico Nacional

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

Revista de la Facultad de Derecho de México.

<http://www.juridicas.unam.mx/publica/rev/cont.htm?r=facdermx>