

fundamentales del derecho de los contratos mercantiles, al mismo tiempo que amplía su formación jurídica, mediante la indagación, el descubrimiento y la reflexión sobre la naturaleza jurídica, clasificación, principios, efectos de los principales contratos mercantiles así como de las reglas básicas de los contratos internacionales.

El desempeño de la unidad de competencia se evidencia mediante la obtención del 60% de cada uno de los porcentajes señalados en el apartado 26 de este programa.

20.-Justificación

El estudio del contenido de la experiencia educativa Contratos Mercantiles en el programa de la Licenciatura en Derecho que ofrece la Universidad Veracruzana se justifica plenamente porque ofrece al estudiante la oportunidad de adquirir los conocimientos teórico-prácticos básicos sobre la contratación mercantil en México, la contratación internacional y la contratación electrónica, motores del comercio actual, conocimientos que proporcionan un valor agregado para quienes serán los profesionales de este siglo.

21.-Unidad de Competencia

Con actitud formal, crítica y creativa el alumno será capaz de describir, comprender, analizar, reflexionar, sistematizar y evaluar los conceptos fundamentales de los principales contratos mercantiles regulados por el derecho mexicano, así como los fundamentos de los contratos internacionales y de aplicarlos en la elaboración e interpretación de los mismos, demostrando habilidades de pensamiento básicas (observación, identificación, descripción, comparación, relación y clasificación); analíticas (elaboración de hipótesis o juicios provisionales, de inferencia y análisis) y creativas (construcción de soluciones alternativas).

22.-Articulación de los Ejes

Los alumnos reflexionan y aprenden conceptos relacionados con los contratos mercantiles (eje teórico); los pone en práctica al elaborar evidencias varias de aprendizaje, de manera individual o en equipo y al solucionar problemas en los que revele la aplicación de un paquete mínimo de habilidades de pensamiento (eje heurístico), en un marco de orden y respeto mutuo que evidencien: honestidad, responsabilidad, compromiso, respeto, disposición al trabajo en equipo y tolerancia (eje axiológico).

23.-Saberes

Teóricos	Heurísticos	Axiológicos
1. OBLIGACIONES MERCANTILES	✓ Observación	✓ Participación
1.1 Concepto	✓ Descripción	✓ Colaboración
1.2 Derecho positivo de las obligaciones mercantiles	✓ Comparación	✓ Curiosidad
1.3 Régimen legal supletorio	✓ Relación	✓ Creatividad
1.4 Unificación y diversificación del derecho privado	✓ Clasificación	✓ Responsabilidad social
1.5 Inexistencia de una teoría general de las obligaciones mercantiles	✓ Distinción	✓ Apertura
1.6 Modalidades	✓ Identificación	✓ Autonomía
1.6.1 Reenvío al derecho común	✓ Interpretación	✓ Respeto
1.6.2 Plazo	✓ Jerarquización	✓ Concertación
1.6.3 Mancomunidad y solidaridad	✓ Reflexión	✓ Compromiso
1.6.4 Condición	✓ Análisis	✓ Rigor científico
1.6.5 Facultatividad y alternatividad	✓ Síntesis	✓ Tolerancia
	✓ Conceptualización	✓ Búsqueda de consensos
	✓ Transferencia	✓ Confianza
	✓ Generalización	✓ Perseverancia
	✓ Sistematización	✓ Disposición para el trabajo colaborativo
	✓ Manejo de Word y Power Point.	

<p>1.7 Fuentes</p> <p>1.7.1 La ley</p> <p>1.7.2 La declaración unilateral de la voluntad (promociones y ofertas mercantiles)</p> <p>1.7.3 Responsabilidad objetiva</p> <p>1.7.4 Actos ilícitos</p> <p>1.7.5 Enriquecimiento ilegítimo</p> <p>1.7.6 Gestión de negocios</p> <p>2. Cesión, subrogación y extinción de las obligaciones mercantiles</p> <p>2.1 Cesión: formalidades</p> <p>2.2 Subrogación</p> <p>2.3 Extinción</p> <p>2.4 Ineficacia</p> <p>3. CONTRATOS MERCANTILES</p> <p>3.1 Contratos civiles y mercantiles. Análisis del Art. 75 del Código de Comercio</p> <p>3.2 Concepto</p> <p>3.3 Elementos</p> <p>3.4 Clasificación</p> <p>3.5 Perfeccionamiento</p> <p>3.4.1 Perfeccionamiento entre presentes</p> <p>3.4.2 Perfeccionamiento entre ausentes</p> <p>3.4.3 Contratación por medios electrónicos</p> <p>3.4.4 Firma y formalidades electrónicas</p> <p>3.5 Capacidad mercantil</p> <p>3.6 Contratos celebrados con intervención de Corredor Público</p> <p>3.7 Cumplimiento</p> <p>3.8 Incumplimiento</p> <p>3.9 Teoría de la imprevisión</p> <p>3.10 Interpretación</p> <p>3.11 Contratos de adhesión</p> <p>3.12 Normas de protección al consumidor</p> <p>CONTRATOS TRASLATIVOS</p> <p>4. COMPRAVENTA MERCANTIL</p> <p>4.1 Origen: la permuta</p> <p>4.2 Concepto</p> <p>4.3 Clasificación</p> <p>4.4 Compraventas mercantiles por el fin</p> <p>4.5 Compraventas mercantiles por el sujeto</p> <p>4.6 Compraventas mercantiles por el objeto</p> <p>4.7 Inexistencia de la compraventa mixta o unilateralmente mercantil</p> <p>4.8 Elementos personales</p> <p>4.9 Elementos esenciales</p> <p>4.10 Obligaciones de las partes</p> <p>4.11 Modalidades</p> <p>4.12 Forma</p>	<p>✓ Metacognición</p> <p>✓ Producción de textos orales y escritos.</p> <p>✓ Construcción de instrumentos de evaluación</p> <p>✓ Identificación de evidencias y criterios de evaluación</p>	<p>✓ Flexibilidad</p> <p>✓ Respeto intelectual</p> <p>✓ Autocrítica</p> <p>✓ Orden</p> <p>✓ Honestidad</p> <p>✓ Empatía</p> <p>✓ Solidaridad</p> <p>✓ Autonomía</p> <p>✓ Disciplina</p>
---	---	---

<p>5. <i>PRÉSTAMO MERCANTIL</i></p> <p>5.1 <i>Concepto</i></p> <p>5.2 <i>Clasificación</i></p> <p>5.3 <i>Elementos personales</i></p> <p>5.4 <i>Obligaciones de las partes</i></p> <p>5.5 <i>Naturaleza jurídica</i></p> <p>5.6 <i>Modalidades</i></p> <p>5.7 <i>Causas de terminación</i></p> <p>6. <i>CONSIGNACIÓN O ESTIMATORIO</i></p> <p>6.1 <i>Concepto</i></p> <p>6.2 <i>Clasificación</i></p> <p>6.3 <i>Elementos personales</i></p> <p>6.4 <i>Obligaciones de las partes</i></p> <p>6.5 <i>Naturaleza jurídica</i></p> <p>6.6 <i>Modalidades</i></p> <p>6.7 <i>Causas de terminación</i></p> <p>5 <i>EL AUTOFINANCIAMIENTO</i></p> <p>5.1 <i>Concepto</i></p> <p>5.2 <i>Mercantilidad del contrato</i></p> <p>5.3 <i>Clasificación</i></p> <p>5.4 <i>Elementos personales</i></p> <p>5.5 <i>Obligaciones de las partes</i></p> <p>5.6 <i>Características</i></p> <p>5.7 <i>Naturaleza jurídica</i></p> <p><i>CONTRATOS ALEATORIOS</i></p> <p>7 <i>CONTRATO DE SEGURO</i></p> <p>7.1 <i>Antecedentes</i></p> <p>7.2 <i>Importancia económica</i></p> <p>7.3 <i>La empresa aseguradora: mercantilidad del seguro</i></p> <p>7.4 <i>Concepto</i></p> <p>7.5 <i>Elementos de definición</i></p> <p>7.5.1 <i>La prima: concepto, naturaleza, características, falta de pago.</i></p> <p>7.5.2 <i>El riesgo</i></p> <p>7.6 <i>Clasificación</i></p> <p>7.7 <i>Elementos personales</i></p> <p>7.7.1 <i>Tomador o contratante del seguro</i></p> <p>7.7.2 <i>Asegurado</i></p> <p>7.7.3 <i>Beneficiario</i></p> <p>7.8 <i>Obligación principal del tomador: pago de la prima</i></p> <p>7.9 <i>Obligación principal del asegurador: la indemnización</i></p> <p>7.10 <i>Otras obligaciones</i></p> <p>7.11 <i>Cláusula de indisputabilidad</i></p> <p>7.12 <i>La póliza</i></p> <p>7.13 <i>La realización del siniestro</i></p> <p>7.14 <i>Especies</i></p> <p>7.14.1 <i>Seguros de daños</i></p> <p>7.14.2 <i>Seguros de personas</i></p> <p>7.14.3 <i>Seguro de diversos</i></p>		
--	--	--

<p style="text-align: center;"><i>CONTRATOS DE SERVICIOS</i></p> <p><i>8 CONTRATO DE TRANSPORTE</i></p> <p><i>8.1 Concepto</i></p> <p><i>8.2 Mercantilidad</i></p> <p><i>8.3 Clasificación</i></p> <p><i>8.4 Características</i></p> <p><i>8.5 Elementos personales</i></p> <p><i>8.6 Obligaciones de las partes</i></p> <p><i>8.7 Modalidades dependiendo de la clase de transporte</i></p> <p><i>8.8 Contrato de transporte multimodal</i></p> <p><i>9 DEPÓSITO MERCANTIL</i></p> <p><i>9.1 Concepto</i></p> <p><i>9.2 Caracteres</i></p> <p><i>9.3 Clasificación</i></p> <p><i>9.4 Obligaciones de las partes</i></p> <p><i>9.5 Depósito irregular</i></p> <p><i>9.6 Depósito en Almacenes Generales</i></p> <p><i>9.7 Depósito en cajas de seguridad</i></p> <p><i>10 COMISIÓN MERCANTIL</i></p> <p><i>10.1 Concepto</i></p> <p><i>10.2 Clasificación</i></p> <p><i>10.3 Elementos personales</i></p> <p><i>10.4 Obligaciones de las partes</i></p> <p><i>10.5 Naturaleza jurídica</i></p> <p><i>10.6 Modalidades</i></p> <p><i>10.7 Extinción</i></p> <p><i>11 CONTRATO DE AGENCIA</i></p> <p><i>11.1 Concepto</i></p> <p><i>11.2 Clasificación</i></p> <p><i>11.3 Elementos personales</i></p> <p><i>11.4 Obligaciones de las partes</i></p> <p><i>11.5 Características</i></p> <p><i>11.6 Terminación</i></p> <p><i>12 CORRETAJE O MEDIACIÓN</i></p> <p><i>12.1 Concepto</i></p> <p><i>12.2 Clasificación</i></p> <p><i>12.3 Elementos personales</i></p> <p><i>12.4 Obligaciones de las partes</i></p> <p><i>12.5 Características</i></p> <p><i>12.6 Terminación</i></p> <p style="text-align: center;"><i>CONTRATOS ASOCIATIVOS O DE COLABORACIÓN</i></p> <p><i>13 ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN</i></p> <p><i>13.1 Concepto</i></p> <p><i>13.2 Clasificación</i></p> <p><i>13.3 Elementos personales</i></p> <p><i>13.4 Obligaciones de las partes</i></p> <p><i>13.5 Naturaleza jurídica</i></p> <p><i>13.6 Modalidades</i></p> <p><i>13.7 Extinción</i></p>		
---	--	--

<p>14 <i>ALIANZA ESTRATÉGICA O JOINT VENTURE</i></p> <p>14.1 <i>Concepto</i></p> <p>14.2 <i>Clasificación</i></p> <p>14.3 <i>Elementos personales</i></p> <p>14.4 <i>Elementos reales</i></p> <p>14.5 <i>Formación</i></p> <p>14.6 <i>Obligaciones de las partes</i></p> <p>14.7 <i>Características</i></p> <p>14.8 <i>Clases</i></p> <p>15 <i>CONTRATO DE TIEMPO COMPARTIDO</i></p> <p>15.1 <i>Concepto</i></p> <p>15.2 <i>Mercantilidad del contrato</i></p> <p>15.3 <i>Clasificación</i></p> <p>15.4 <i>Elementos personales</i></p> <p>15.5 <i>Obligaciones de las partes</i></p> <p>15.6 <i>Características</i></p> <p>16 <i>DISTRIBUCIÓN O CONCESIÓN MERCANTIL</i></p> <p>16.1 <i>Concepto</i></p> <p>16.2 <i>Clasificación</i></p> <p>16.3 <i>Elementos personales</i></p> <p>16.4 <i>Obligaciones de las partes</i></p> <p>16.5 <i>Características</i></p> <p>16.6 <i>Terminación</i></p> <p style="text-align: center;"><i>CONTRATOS DE GARANTÍA</i></p> <p>17 <i>FIANZA</i></p> <p>17.1 <i>Concepto</i></p> <p>17.2 <i>Clasificación</i></p> <p>17.3 <i>Elementos personales</i></p> <p>17.4 <i>Obligaciones de las partes</i></p> <p>17.5 <i>Modalidades (coafianzamiento y refianzamiento)</i></p> <p>17.6 <i>Condiciones para la operación de instituciones de fianzas</i></p> <p>17.7 <i>Reservas técnicas</i></p> <p>17.8 <i>Garantías y cláusula de recuperación</i></p> <p>17.9 <i>Procedimiento de reclamación</i></p> <p>18 <i>PRENDA</i></p> <p>18.1 <i>Concepto</i></p> <p>18.2 <i>Mercantilidad de la prenda</i></p> <p>18.3 <i>Clasificación</i></p> <p>18.4 <i>Elementos personales</i></p> <p>18.5 <i>Obligaciones de las partes</i></p> <p>18.6 <i>Modalidades</i></p> <p>18.7 <i>Procedimiento de ejecución</i></p>		
--	--	--

<p style="text-align: center;"><i>CONTRATOS SOBRE BIENES INMATERIALES</i></p> <p><i>19 CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA</i></p> <p><i>19.1 Concepto</i> <i>19.2 Clasificación</i> <i>19.3 Elementos personales</i> <i>19.4 Obligaciones de las partes</i> <i>19.5 Características</i></p> <p><i>20 CONTRATO DE FRANQUICIA</i></p> <p><i>20.1 Concepto</i> <i>20.2 Clasificación</i> <i>20.3 Elementos personales</i> <i>20.4 Obligaciones de las partes</i> <i>20.5 Características</i> <i>20.6 Clases</i> <i>20.7 Extinción</i></p> <p><i>21 EDICIÓN</i></p> <p><i>21.1 Concepto</i> <i>21.2 La protección de los derechos de autor</i> <i>21.3 Clasificación</i> <i>21.4 Elementos personales</i> <i>21.5 Obligaciones de las partes</i> <i>21.6 Características</i> <i>21.7 Naturaleza jurídica</i> <i>21.8 Extinción</i></p> <p style="text-align: center;"><i>CONTRATOS DE CRÉDITO</i></p> <p><i>22 ARRENDAMIENTO FINANCIERO</i></p> <p><i>22.1 Antecedentes</i> <i>22.2 Concepto y naturaleza jurídica</i> <i>22.3 Clasificación</i> <i>22.4 Elementos personales</i> <i>22.5 Obligaciones de las partes</i> <i>22.6 Opciones terminales</i> <i>22.7 Características</i></p> <p><i>23 FACTORAJE FINANCIERO</i></p> <p><i>23.1 Concepto</i> <i>23.2 Clasificación</i> <i>23.3 Elementos personales</i> <i>23.4 Obligaciones de las partes</i> <i>23.5 Características</i> <i>23.6 Créditos factorables</i> <i>23.7 Factoraje internacional</i></p> <p><i>24 EL CONTRATO INTERNACIONAL</i></p> <p><i>24.1 Hacia un concepto internacional de contrato</i></p> <p><i>24.2 Principios sobre contratos internacionales de la Unidroit</i></p> <p><i>24.2.1 Disposiciones generales</i></p>		
--	--	--

<p>24.2.2 <i>Formación del contrato</i></p> <p>24.2.3 <i>Interacción de los principios de Unidroit y CISG</i></p> <p>24.3 <i>Resolución de los contratos</i></p> <p>24.4 <i>Medios de solución de conflictos (mediación y arbitraje)</i></p> <p>24.5 <i>Incoterms</i></p> <p>25 COMPRAVENTA INTERNACIONAL</p> <p>25.1 <i>Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías</i></p> <p>25.1.1 <i>Ámbito de aplicación</i></p> <p>25.1.2 <i>Reglas de interpretación</i></p> <p>25.2 <i>Forma</i></p> <p>25.3 <i>Formación</i></p> <p>25.4 <i>Obligaciones de las partes</i></p> <p>25.5 <i>Responsabilidad</i></p> <p>25.6 <i>Compraventa plaza a plaza</i></p> <p>25.7 <i>Compraventa combinada</i></p> <p>25.8 <i>Compraventa contra documentos o documentada.</i></p>		
--	--	--

24.-Estrategias Metodológicas

De Aprendizaje	De Enseñanza
<p><i>El estudiante realiza un aprendizaje significativo de los conceptos fundamentales de los contratos mercantiles utilizando, entre otras, las siguientes estrategias de aprendizaje.</i></p> <p>Cognitivas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Búsqueda de fuentes de información</i> • <i>Consulta de fuentes de información</i> • <i>Lectura, síntesis e interpretación</i> • <i>Análisis y discusión de casos</i> • <i>Elaboración de evidencias varias de la unidad de competencia: reportes de lectura y de búsqueda de información, cuadros sinópticos y comparativos, mapas conceptuales, redes semánticas, redacción de contratos, controles de lectura, resúmenes, etc.</i> • <i>Elaboración de presentaciones y evidencias utilizando programas de cómputo.</i> • <i>Planteamiento de hipótesis</i> • <i>Expresión verbal y para-verbal</i> • <i>Parafraseo</i> • <i>Procedimientos de interrogación</i> • <i>Identificación de palabras claves</i> • <i>Analogías</i> • <i>Clasificaciones</i> 	<p><i>El docente media en el proceso de aprendizaje y orienta el logro de la unidad de competencia, utilizando entre otras, las siguientes estrategias de enseñanza:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Ejercicios de presentación</i> • <i>Planteamiento de objetivos de aprendizaje</i> • <i>Recuperación de saberes previos (SQA)</i> • <i>Encuadre</i> • <i>Organización de grupos colaborativos</i> • <i>Mapas conceptuales y redes semánticas</i> • <i>Preguntas intercaladas</i> • <i>Aprendizaje basado en problemas (ABP)</i> • <i>Resúmenes</i> • <i>Metodología de bitácoras, modelaje, alto, espejo.</i> • <i>Lecturas comentadas</i> • <i>Plenaria</i> • <i>Dirección de prácticas</i> • <i>Discusiones dirigidas</i> • <i>Exposición oral con apoyo tecnológico variado</i> • <i>Interrogativa</i> • <i>Conferencias</i> • <i>Revisión y discusión de evidencias.</i> • <i>Seguimiento y control de actividades.</i> • <i>Retroalimentación de bitácoras</i> • <i>Estudio de casos</i> • <i>Ejercicios de hetero-evaluación</i>

<p>Metacognitivas</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Elaboración, lectura, retroalimentación y metacognición de bitácoras COL (Nivel básico y analítico)</i> • <i>Participación en ejercicios y discusiones grupales relacionados con el proceso de aprendizaje y sus dificultades.</i> <p>Afectivas</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Exposición de motivos y de metas</i> • <i>Ejercicios de auto-evaluación</i> • <i>Ejercicios de co-evaluación.</i> 	
--	--

25.-Apoyos Educativos

<i>Materiales Didácticos</i>	<i>Recursos Didácticos</i>
<i>Bibliografía</i> <i>Fotocopias</i> <i>Diapositivas</i> <i>Programa de la experiencia educativa</i>	<i>Proyector</i> <i>Retro-proyector</i> <i>Pintaron y plumones</i> <i>Computadora</i> <i>Conexión a Internet</i> <i>Salón audiovisual</i> <i>Aula acondicionada para el trabajo en equipo</i>

26.-Evaluación del Desempeño

<i>Evidencia (s) de Desempeño</i>	<i>Criterios de Desempeño</i>	<i>Campo (s) de Aplicación</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>Ejercicios de fijación (trabajo en clase)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Cumplimiento de lineamientos para su elaboración.</i> • <i>Pertinencia</i> • <i>Respeto</i> • <i>Coherencia</i> • <i>Oportunidad</i> • <i>Logro del objetivo</i> 	<i>Aula</i>	<i>10%</i>
<i>Exposición oral (individual o en binas, con apoyo tecnológico vario)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Dominio de contenidos</i> • <i>Fluidez</i> • <i>Claridad</i> • <i>Uso de recursos didácticos</i> 	<i>Aula</i>	<i>10%</i>
<i>Participación</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Pertinencia</i> • <i>Calidad</i> 	<i>Aula</i>	<i>10%</i>
TAREAS <i>Productos: bitácoras, ensayos, ejercicios, reportes de lectura, formatos de ley y de conveniencia, etc..</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Calidad y organización de la información (contenido)</i> • <i>Presentación</i> • <i>Ortografía</i> • <i>Puntualidad en la entrega</i> 	<i>Extra-aula</i> <i>Grupos de trabajo</i>	<i>20%</i>
<i>Exámenes (Parciales y/o final)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Número de respuestas correctas</i> • <i>Limpieza</i> • <i>Claridad</i> 	<i>Aula</i>	<i>50%</i>
TOTAL			<i>100%</i>

27.-Acreditación

La acreditación de esta experiencia educativa será resultado del proceso de evaluación desde un enfoque de competencias que implemente el docente. Se entiende por evaluación desde un enfoque de competencias: el proceso mediante el cual se registran, durante todo el período escolar, las evidencias en conocimientos, habilidades y actitudes

demostradas por los alumnos, con base en los criterios de desempeño, campos de aplicación y porcentajes establecidos en el apartado anterior.

El académico de la experiencia educativa podrá exentar a los alumnos del examen ordinario, haciéndolo constar mediante la calificación definitiva en el acta oficial. La aceptación de la exención es opcional para los alumnos. (Art. 64, ¶2 del Estatuto de los Alumnos 2008)

Para tener derecho a ser evaluados, los alumnos deben tener los porcentajes de asistencia establecidos en los artículos 64, 65 y 66 del Estatuto de los Alumnos 2008.

28.-Fuentes de Información

<i>Básicas</i>
<p>BIBLIOGRAFÍA.</p> <p>ARCE GARGOLLO, JAVIER. <i>El contrato de franquicia</i>, 13ª ed., Editorial Porrúa, México, 2009.</p> <p>CALVO CARAVACA, ALFONSO LUIS y JAVIER CARRASCOSA GONZÁLEZ, <i>Contratos internacionales en Derecho internacional privado</i>, vol. II, 2ª ed., Editorial Comares, Granada, 2000, pp. 269 y ss. Extraído desde: http://www.privintlaw.ru/articles/155.pdf</p> <p>CASTRILLÓN Y LUNA, VÍCTOR M., <i>Contratos mercantiles</i>, 4ª ed., Editorial Porrúa, México, 2009.</p> <p>DÍAZ BRAVO, ARTURO, <i>Contratos mercantiles</i>, Iure Editores, México, 2008.</p> <p>INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS. <i>Contratación internacional. Comentarios a los principios sobre los contratos comerciales internacionales de Unidroit</i>, UNAM México, 1998</p> <p>MADRID ANDRADE, MARIO DE LA, <i>El joint venture: los negocios jurídicos relacionados</i>, Editorial Porrúa, México, 2005</p> <p>OLVERA LUNA, OMAR. <i>Contratos mercantiles</i>, Editorial Porrúa, México, 2008.</p> <p>VÁZQUEZ DEL MERCADO, OSCAR, <i>Contratos mercantiles</i>, 15ª ed., Editorial Porrúa, México, 2008..</p> <p>VÁZQUEZ DEL MERCADO CORDERO, OSCAR, <i>Contratos mercantiles internacionales</i>, Editorial Porrúa, México, 2009..</p>
<i>Legislación</i>
<p><i>Código de Comercio</i> <i>Código Civil Federal</i></p> <p><i>Ley de Títulos y Operaciones de Crédito</i> <i>Ley Federal de Protección al Consumidor</i> <i>Ley Federal del Derecho de Autor</i> <i>Ley Federal de Instituciones de Fianzas</i> <i>Ley sobre el Contrato de Seguro</i> <i>Ley de Vías Generales de Comunicación</i> <i>Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal</i> <i>Ley de Navegación y Comercio Marítimos</i> <i>Ley Federal de Instituciones de Fianzas</i> <i>Ley del Mercado de Valores</i> <i>Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros</i> <i>Ley de la Propiedad Industrial</i></p>

Complementarias

BIBLIOGRAFÍA.

ADAME GODDARD, JORGE, Estudios sobre la compraventa internacional de mercaderías. IIJ-UNAM, México, 1991

ARCE GARGOLLO, JAVIER, Contratos mercantiles atípicos, editorial Porrúa, México, 2009.

CARBALLO YÁÑEZ, ERICK, Formulario teórico práctico de contratos mercantiles, 5ª ed., Editorial Porrúa, México, 2007.

Coloquio Internacional de derecho mercantil: La Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa internacional de mercaderías, Anuario Jurídico X, UNAM, México, 1983

Contratos mercantiles en el tercer milenio, Iure Editores, México, 2006

FIERRO MÉNDEZ, RAFAEL, Teoría general del contrato. Contratos civiles y mercantiles, Ediciones Doctrina y Ley Ltda., Bogotá, Colombia, s.f.

GALÁN BARRERA, DIEGO RICARDO, Los principios de interpretación de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías
Extraído desde: www.cisg.law.pace.edu/cisg/.../galanbarrera1.html

GINEBRA SERRABOU, XAVIER, Alianzas estratégicas o joint ventures, 2ª ed., Editorial Themis, México, 2006.

LEÓN TOVAR, ZOYLA H., Contratos mercantiles, Oxford University Press, México, 2009..

300 preguntas y respuestas sobre contratos mercantiles: Análisis doctrinal, legislativo y jurisprudencial, Sista Editorial, México, 2006.

PINA VARA, Rafael de, Derecho mercantil mexicano, Editorial Porrúa, 31ª ed., México, 2006

Recursos informáticos

CENTROS DE DOCUMENTACIÓN Y BASES DE DATOS:

- Diario Oficial de la Federación en <http://dof.gob.mx/>

BIBLIOTECAS VIRTUALES:

- www.juridicas.unam.mx

- www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm