

Alumno: Fernando Daniel Aquino
Semestre y Grupo: 2-A
Materia: Derecho corporativo

Actividad 1: Cuestionario
Maestro: Alberto Amor Medina
Fecha de entrega: 08/05/2023

1. ¿Qué es un comerciante?

Un comerciante es aquel que realiza, de manera habitual o permanente, actividades mercantiles. Un comerciante se dedica principalmente a comprar y vender productos en el mercado con el fin de obtener ganancias por esta intermediación.

2. ¿Qué es un comerciante individual?

Es una persona que ejercita con habitualidad y en nombre propio una actividad económica dirigida a la producción o intermediación de bienes o servicios para el mercado, bien directamente, o bien a través de representantes o apoderados, pero asumiendo personalmente los derechos y obligaciones que se producen en la negociación mercantil.

3. ¿Qué es un comerciante social?

El comerciante social es una entidad firmada por dos o más personas que realizan un contrato solemne en el cual los socios ponen en común determinados bienes o actividades con el móvil de lucro, a fin de repartirse los beneficios de los negocios al cual van a dedicarse.

4. ¿Qué es un ente jurídico colectivo?

Es el conjunto de dos o más personas naturales, que deciden agruparse para cumplir objetivos y fines comunes. Estos deben ser lícitos y no contrarios a la moral y las buenas costumbres. Las personas colectivas una vez constituidas tienen una personalidad jurídica distinta a la de las personas que la componen.

5. ¿Cuántos libros de contabilidad lleva una sociedad anónima?

Los libros contables son el libro mayor, el libro diario y el libro de inventarios y balances.

6. ¿Qué es la empresa?

Una empresa es una organización de personas y recursos que buscan la consecución de un beneficio económico con el desarrollo de una actividad en particular. Esta unidad productiva puede contar con una sola persona y debe buscar el lucro y alcanzar una serie de objetivos marcados en su formación.

7. ¿Qué es un nombre comercial?

Un Nombre Comercial es un título que concede el derecho exclusivo a la utilización de cualquier signo o denominación como identificador de una empresa y que sirve para distinguirla de otras empresas, especialmente si realizan actividades idénticas o similares. Puede ser registrado por personas naturales, como un autónomo, o jurídicas, como una sociedad limitada.

8. ¿Qué son los avisos comerciales?

Se considera aviso comercial a las frases u oraciones que tengan por objeto anunciar al público establecimientos o negociaciones comerciales, industriales o de servicios, productos o servicios, para distinguirlos de los de su especie.

9. ¿Qué son las marcas?

La marca es el identificador comercial de los bienes y servicios que ofrece una empresa y los diferencia de los de la competencia.

10. ¿Qué son las patentes?

Una patente es un derecho exclusivo que concede el Estado para la protección de una invención, la que proporciona derechos exclusivos que permitirán utilizar y explotar su invención e impedir que terceros la utilicen sin su consentimiento.

11. ¿Quiénes son los auxiliares de comercio?

Los auxiliares de comercio son colaboradores tanto en el ámbito interno como en el externo. Están subordinados a un empresario de forma estable y duradera, y realizan una labor representativa o de soporte. Los auxiliares son esenciales porque realizan actividades no solo dentro sino también fuera de la organización. Así, pueden ser de diferentes clases y estar sometidos a normativas distintas.

12. ¿Qué son los factores?

Los factores comerciales o factores mercantiles, son personas encargadas de administrar un establecimiento de comercio por medio de un contrato de mandato comercial llamado de preposición. Los factores comerciales son los mandatarios encargados de administrar el negocio de acuerdo con las atribuciones que le confiere la ley el contrato mismo.

13. ¿Qué son los dependientes de comercio?

Son las personas responsables de acoger, atender y vender directamente a la clientela que se dirige a la tienda o establecimiento los productos o servicios que se ofrecen y que más se ajusten a su demanda. Buscan siempre la satisfacción de los clientes y la consiguiente fidelización con el objetivo de ampliar y consolidar la cartera de clientes/as.