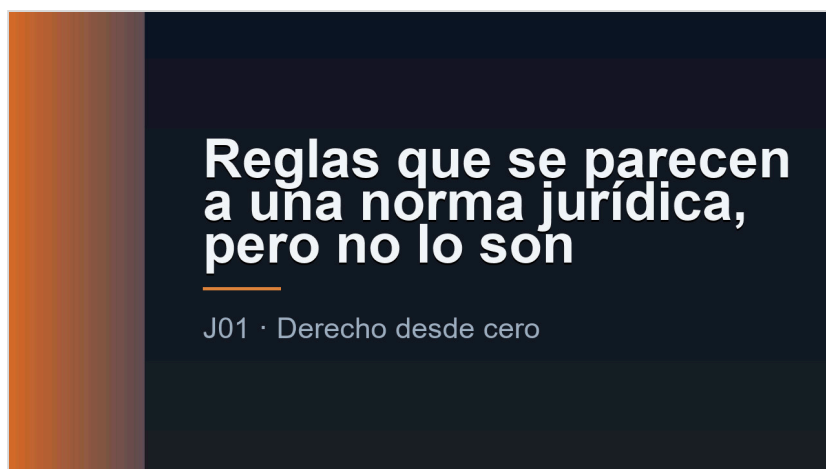


L U M B R E



Reglas que se parecen a una norma jurídica, pero no lo son

Grado: 12

Materia: Derecho práctico para políticos

24/10/2026

Antes de empezar

Segunda lección de la ruta J01 (Derecho desde cero) y cierre de la unidad. La primera enseñó a reconocer una norma jurídica, sus tres piezas y su lugar en la pirámide. Aquí se clasifica: nueve familias que se le parecen y el criterio para no confundirlas al actuar. Incluye glosario de diez términos, cuatro figuras, dos casos resueltos con datos ficticios, nueve actividades evaluadas y la entrega final: diez situaciones de campaña y cargo público para clasificar con su respuesta razonada.

QUÉ APRENDERÁS

- Clasificar reglas que se parecen a una norma jurídica —regla de trato, moral, religiosa, instrucción de partido, acuerdo político, reglamento interno, circular, lineamiento y contrato entre particulares— y elegir la vía correcta para hacer valer cada una, respondiendo ante quién, por qué procedimiento, con qué consecuencia tasada y con qué plazo.

Reglas que se parecen a una norma jurídica, pero no lo son

Martes, 21:40. Cierre de gira en una colonia popular. Un dirigente vecinal te toma del brazo: «queda acordado: el lunes arranca el enlosetado y tú cortas el listón». Asientes. Hay testigos, hay fotografía, hay clima de campaña. Tres semanas después el enlosetado no arranca, los vecinos te reclaman a ti, tu equipo dice que eso era compromiso del dirigente y alguien de otro partido afirma en redes que prometiste algo que no podías cumplir.

Nadie en esa historia está discutiendo de derecho. Todos están discutiendo qué clase de regla se rompió. Y «lo acordamos en la mesa» puede ser tres cosas muy distintas: una norma jurídica que alguien puede exigir por una vía con plazo y consecuencia tasada; una regla interna que obliga a quienes pertenecen a una organización; o un compromiso sin documento que solo se sostiene con lo que la gente piense de ti si lo incumples.

La lección anterior de esta ruta te dio las tres piezas de una norma (hipótesis, disposición y sanción), su lugar en la pirámide y el método de ocho preguntas. Esta es la segunda y cierra la unidad J01: aquí se aprende a clasificar. Clasificar mal cuesta caro: se pelea por lo que no es exigible, se promete lo que no obliga y se firma lo que sí obliga sin saber ante quién se responde. En la práctica política, la mayoría de los conflictos que se llaman «de derecho» no son disputas sobre la norma: son disputas sobre qué clase de regla se tiene enfrente.

Objetivo observable

Delante de cualquier situación respondes cuatro cosas: quién la puede exigir, por qué vía, con qué consecuencia tasada y con qué plazo. Si dos de esas cuatro respuestas quedan vagas, no estás frente a una norma jurídica: estás frente a otra clase de regla y debes tratarla como lo que es. Decir eso en una reunión, con el documento enfrente y sin inventar artículos, es la habilidad que cierra esta unidad.

- Vas a poder clasificar nueve familias de reglas y decir en voz alta a cuál pertenece una situación concreta, con la razón.
- Vas a poder distinguir un acto de autoridad de una relación entre dos particulares, y saber que no son la misma puerta.
- No vas a saber qué ley aplica a tu caso: eso depende de tu estado, tu municipio y la materia, y se verifica con el texto vigente.
- No vas a aprender a redactar un contrato ni un convenio: aprenderás a reconocer qué estás firmando y ante quién respondes.
- Esto no sustituye una asesoría profesional ni es un dictamen. Cuando la clasificación es dudosa y hay dinero, plazos o sanciones de por medio, decide un especialista con los documentos enfrente.
- No se promete resultado: saber que un pacto no es exigible no te lo vuelve cumplible; te dice dónde no debes apoyar tu argumento.

Primero las palabras, porque ahí se empieza a confundir todo

En las discusiones de campaña no falta conocimiento de códigos: sobran palabras usadas en un sentido que no tienen. Se dice «eso es ilegal» cuando lo único que pasó es que alguien rompió un compromiso. Se dice «está en el reglamento» refiriéndose a un correo interno. Se dice «hay contrato» cuando hubo un acuerdo de palabra sin precio ni plazo.

Las diez palabras de la tabla siguiente son el andamiaje de la lección. No las memorices como definiciones: úsalas para nombrar de dónde viene cada regla y hasta dónde alcanza. La diferencia entre «exigibilidad» y «cumplimiento» es exactamente la diferencia entre pelear con un juez a tu lado y pelear con la cara de tus vecinos.

Glosario aplicado de esta lección. Cada término se usa después en las actividades y en la entrega de los diez casos.

Término	Qué es, en palabras de a pie	Cómo se ve en una campaña o en un cargo público
Exigibilidad	Que alguien con facultad puede obligarte a cumplir, por una vía prevista y con una consecuencia tasada.	Es el filtro de todo. Sin exigibilidad tienes un compromiso; con exigibilidad tienes un asunto jurídico.
Fuente	El origen de la regla: la Constitución, una ley, un reglamento, un estatuto, un contrato o un uso social.	Antes de discutir, di de dónde sale la regla. Si no sabes la fuente, no sabes contra quién vas.
Acto de autoridad	La decisión que toma quien ejerce poder público sobre alguien: una resolución, una multa, una negativa, una orden.	Frente a un acto de autoridad hay plazos y medios de defensa; frente a un incumplimiento privado, no.
Relación entre particulares	Dos personas que se deben algo sin que una mande sobre la otra: comprador y vendedor, arrendador y arrendatario, patrón y trabajador.	La queja por una factura impaga es civil, mercantil o laboral; no se resuelve ante la autoridad electoral.
Lineamiento	Disposición con la que una autoridad ordena su propio funcionamiento o sus procedimientos internos.	Puede organizar el trámite por dentro, pero no crea por sí mismo obligaciones para quien no pertenece a la dependencia. Verifica su base legal.
Circular	Comunicado interno de una dependencia u oficina que reparte instrucciones a su personal.	Obliga a las personas destinatarias; no es ley y no hace exigible un requisito nuevo a la ciudadanía.
Acuerdo	Convergencia de voluntades sobre algo. Puede ser un convenio con efectos jurídicos o solo una promesa política.	La pregunta no es si hubo acuerdo, sino qué clase de acuerdo: ¿nacen obligaciones exigibles o solo compromisos?
Estatuto	Documento que fija la organización, los derechos y las obligaciones internas de un partido político.	La Ley General de Partidos Políticos obliga a los partidos a tenerlo y a prever su propia justicia interna.
Reglamento interno	Reglas de funcionamiento de un órgano o comité: sesiones, quórum, uso de la palabra, turnos, comisiones.	Su incumplimiento se reclama dentro del órgano. Si afecta a terceros, hay que revisar qué norma lo sustenta.
Contrato	Convenio que produce o transfiere obligaciones y derechos: así lo nombra el artículo 1793 del Código Civil Federal.	Vía privada: su incumplimiento se reclama ante juez civil, mercantil o laboral, no ante autoridad electoral.

Las cuatro preguntas que deciden la clase de regla

Compara las dos columnas: la misma situación cambia de naturaleza según cómo respondan las cuatro.

La pregunta	Si es norma jurídica	Si es acuerdo sin documento
1 ¿Quién puede exigirlo? Alguien distinto de ti y del que incumplió.	Una autoridad con facultad: órgano administrativo, juez o tribunal.	Nadie con facultad: sólo la palabra del otro y la relación que tienen.
2 ¿Por qué vía? Hay camino previsto o no hay ninguno.	Un procedimiento escrito, con reglas, autoridad que resuelve y vía de revisión.	No hay vía: se renegocia, se presiona o se hace público el incumplimiento.
3 ¿Qué consecuencia está tasada? La regla dice cuál es, o lo decides tú.	La norma ya la describe: multa, amonestación, retiro, inhabilitación, reparación, pena.	Costo político o reputacional: sin cifra, sin catálogo y sin quien lo imponga.
4 ¿Con qué plazo? El tiempo también se puede verificar.	Plazo cierto: días, modo de computarlos y autoridad que revisa el cómputo.	El que se dijo de palabra: sin cómputo, sin constancia y sin fecha que se pueda probar.

Si dos respuestas de la columna derecha son vagas, no es una norma jurídica: es otra clase de regla.

La misma situación, dos naturalezas. Cuatro preguntas con respuesta verificable definen si estás ante una norma jurídica o ante otra clase de regla; la columna derecha es la que casi nadie se toma la molestia de llenar.

El criterio de clasificación no es moral ni estético: no se trata de si la regla es justa, razonable o antigua. Se trata de si tiene punta. Cuatro preguntas, en este orden:

1. ¿Quién puede exigirlo? Si la respuesta es «una autoridad con facultad» (un órgano administrativo, un tribunal, un juez), vas hacia una norma jurídica. Si la respuesta es «el dirigente», «mi gente» o «el que se enoje», no.

2. ¿Por qué vía? Una norma vive dentro de un procedimiento: quién inicia, quién prueba, quién resuelve, qué pasa si alguien no acepta. Una regla social no tiene procedimiento: se renegocia, se presiona o se hace público el incumplimiento.

3. ¿Qué consecuencia está tasada? Tasada quiere decir descrita de antemano en el documento: multa, amonestación, suspensión, inhabilitación, reparación, pena, daño. Si la consecuencia la inventas tú ese día, no estabas ante una norma.

4. ¿Con qué plazo? Las normas tienen plazos y modo de computarlos; los plazos se pueden vencer y eso se puede probar. Los acuerdos de mesa tienen «el lunes», que no significa lo mismo para dos personas.

Una precisión honesta: este criterio es una herramienta de clasificación, no un catálogo cerrado. Hay reglas que combinan naturalezas —un convenio entre partidos o entre niveles de gobierno puede ser jurídico y político al mismo tiempo— y hay organizaciones cuya norma interna sí puede revisarse por una vía pública. Por eso cada caso se decide con el documento enfrente y, cuando hay dudas, con asesoría.

Error de clase: exigir como si, cuando no hay vía

El daño más común no es equivocarse de artículo: es equivocarse de puerta. Se lleva un contrato de arrendamiento ante la autoridad electoral, se reclama un acuerdo de mesa como si fuera una obligación legal, se cita un lineamiento interno para negarle un trámite a un ciudadano. Cada una de esas confusiones consume un plazo, gasta credibilidad y deja intacto el problema real. Antes de exigir, clasifica; después busca la vía.

Las reglas que se parecen: nueve familias y cómo se reconocen

Tres familias no nacen de un documento que alguien pueda invocar ante una autoridad.

Regla de cortesía o de trato. «Saludar de mano al dirigente», «no preguntar por la preferencia de alguien en un cuestionario de puerta», «ceder el micrófono al invitado mayor». Su incumplimiento produce rechazo social, no procedimiento. Son valiosísimas en política y exactamente inexigibles.

Regla moral. Juicios propios sobre lo que está bien y lo que está mal, formados fuera del derecho. Coinciden muchas veces con la norma y otras tantas no. Su fuerza es interna: no hay autoridad externa que la aplique ni consecuencia tasada. Confundirla con derecho produce dos vicios: prometer que «la ley manda lo que mi conciencia manda» y negar la obligación cuando «mi conciencia no la acepta».

Regla religiosa. Vale para quien profesa esa fe y para la comunidad que la sostiene. No es fuente de obligación civil para nadie más. Conviene tener presente que el Estado mexicano es laico: el artículo 40 de la Constitución define al país como República representativa, democrática, laica y federal. Un pacto con un líder religioso sobre qué temas se mencionan o no en campaña es compromiso político y reputación: no es norma, y si se rompe, no hay expediente donde reclamarlo. En materia electoral hay reglas específicas sobre la actuación de ministros de culto y el uso de templos; no se citan aquí de memoria: verifica la legislación electoral aplicable antes de afirmar lo que prohíben.

Otras tres familias nacen de un documento, pero de un documento que alcanza a quien pertenece a una organización, no a todo el mundo.

Instrucción de partido. Su fuente es el estatuto y los reglamentos internos. La ley declara que su objeto incluye la organización y el funcionamiento de los órganos internos y los mecanismos de justicia intrapartidaria (Ley General de Partidos Políticos, artículo 1, inciso g); obliga a que los estatutos prevean las normas, los plazos y los procedimientos de justicia intrapartidaria (artículo 39); regula las categorías de la militancia y sus derechos (artículo 40); exige un órgano de decisión colegiada, independiente e imparcial para impartir esa justicia (artículo 43, inciso e), y procedimientos con mecanismos alternativos de solución de controversias en una sola instancia (artículos 46 y 48). Y para esas disputas hay vías propias: la ley general de la materia reserva a los militantes y a los partidos medios de defensa dentro del sistema de justicia electoral. La idea se enuncia sin número de artículo porque no se verificó cuál es; hay que comprobar los artículos vigentes antes de citarlos. Traducción práctica: una regla de partido puede ser exigible dentro del partido y revisable después por la vía electoral, pero no es una ley general ni obliga a un tercero.

Acuerdo político. Entre partidos, entre corrientes, entre un candidato y una asociación vecinal. Puede estar firmado y aun así no ser una norma jurídica: un documento no vuelve legal un pacto; lo que lo vuelve exigible es que la ley le dé consecuencias y que una autoridad las haga cumplir. El Pacto de Puntofijo (Venezuela, 1958) es el ejemplo histórico limpio: acuerdo firmado por tres partidos, con años de efecto político, y sin naturaleza de ley.

Reglamento interno de un órgano o comité, circular y lineamiento de una dependencia. Reglas de juego y de trabajo: sesiones, quórum, formatos, flujo de un trámite. Obligan adentro. Frente a un particular, una instrucción interna no basta para imponer un requisito o negar un derecho: los actos de molestia exigen mandamiento escrito de autoridad competente que fonde y motive la causa legal del procedimiento (artículo 16 constitucional, primer párrafo). Nota honesta: la ley no define «acto de autoridad» en un artículo; es una categoría construida por la doctrina y los tribunales, y aquí se usa como criterio de trabajo.

La familia que más se confunde con la norma jurídica en una campaña es la privada, porque también tiene documento, también firma y también plazo.

El Código Civil Federal, en el Libro Cuarto «De las Obligaciones», Título Primero «Fuentes de las Obligaciones», Capítulo I, empieza así: «Convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones» (artículo 1792), y enseguida: «Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos, toman el nombre de contratos» (artículo 1793). Dos cosas se siguen de ahí. Primera: un pacto entre partes es jurídico, no extrajurídico. Segunda: es jurídico de otra manera, porque nadie impone una sanción: se reclama el cumplimiento.

Y si alguien no cumple, lo que se puede obtener tiene efecto patrimonial, no castigo público: cumplimiento, entrega, pago o reparación del daño, reclamados por la vía aplicable al tipo de obligación y al código que rija la relación. Se queda aquí como criterio general y sin número de artículo: hay que verificar los artículos vigentes antes de citarlos, porque la sede concreta cambia entre el Código Civil Federal, los códigos civiles de cada entidad y el Código de Comercio, y cambia también con las reformas. Conviene decirlo con precisión: el Código Civil Federal no define la obligación en un artículo; la definición doctrinal de obligación como vínculo jurídico es criterio de la materia, y en este material se formula como criterio general, no como cita legal.

Tres advertencias para quien firma en campaña. Una: las disposiciones del Código Civil Federal rigen en toda la República en asuntos del orden federal (artículo 1), y cada entidad tiene su propio código civil para el orden común, así que hay que verificar cuál es el aplicable a tu contrato. Dos: los contratos de trabajo se van a la vía laboral, y la Constitución reserva la resolución de las diferencias entre trabajadores y patrones a los tribunales laborales del Poder Judicial de la Federación o de las entidades federativas, con instancia conciliatoria previa (artículo 123, apartado A). Tres: un gasto de campaña no cambia de naturaleza por haberse hecho en campaña: el cobro del proveedor va a la vía civil o mercantil, y el registro del gasto en la contabilidad de la campaña es un deber electoral distinto, con su propia ley, su propia autoridad y sus propios plazos, que hay que verificar.

ACTIVIDAD
INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

1. Caso resuelto (todo ficticio): «lo acordamos en la mesa», en San Rafael de la Sierra



2. Reten el caso ficticio de San Rafael de la Sierra. El enlosetado no arrancó y tu equipo quiere «exigir el cumplimiento del acuerdo». ¿Cuál es la lectura correcta?

- ☐ Es una obligación legal exigible: hubo testigos, así que la autoridad puede ordenar la obra.
- ☐ Es una regla de trato y un compromiso político, con consecuencia reputacional; si la obra existe en un programa municipal, lo jurídico está en ese otro documento.
- ☐ Es un contrato entre particulares, porque dos personas se pusieron de acuerdo sobre algo.
- ☐ No se puede hacer nada: un acuerdo sin papel no tiene ningún efecto en la vida política.

Tres vías, tres consecuencias: ante quién se hace valer cada regla

Cuatro clases de regla, cuatro caminos para hacerlas valer

La columna decide ante quién vas, qué puedes obtener y qué pérdida te espera si te equivocas de puerta.

Norma jurídica

ley, reglamento, bando

Contrato

entre dos particulares

Regla interna

partido o dependencia

Regla social

cortesía, moral, religión

1. Ante quién se hace valer

Ante una autoridad:
órgano administrativo,
tribunal o juez, según
la materia.

Ante un juez civil,
mercantil o laboral:
reclamas a la otra
parte del pacto.

Ante los órganos
internos: la dirección,
la justicia del partido
o la contraloría.

Ante nadie con
facultad: la otra parte
y tu público, si
decides contarlo.

2. Qué puedes obtener con eso

Una orden, una sanción
tasada, una medida de
reparación o anular
un acto.

El cumplimiento, el
pago, la entrega o
daños y perjuicios:
efecto patrimonial.

Medidas internas:
amonestación, suspensión,
perder un cargo del
partido o del órgano.

Nada forzoso: costo
reputacional, pérdida
de confianza o el fin
de la relación.

3. El error típico de cada vía

Ir a la autoridad
equivocada: materia,
territorio y tiempo
sí importan.

Llevar un contrato
a la autoridad electoral:
ahí no se decide
pagar una factura.

Presentar un lineamiento
como si obligara a
terceros: afuera no
alcanza a nadie.

Prometer un acuerdo
de mesa como si fuera
obligación legal: sin
papel, no hay vía.

Un mismo hecho puede caer en dos columnas: la lona mal pagada es contrato y, si se pagó con dinero público, también puede ser asunto de responsabilidades.

La columna decide ante quién vas, qué puedes obtener y qué pierdes si te equivocas de puerta. Ninguna de las cuatro es «la más fuerte»: son puertas distintas.

Tres puertas, en lenguaje de a pie.

Puerta pública (norma jurídica). Vas ante una autoridad o un tribunal con un procedimiento, un plazo y una consecuencia prevista. Aquí es donde hay sanción exigible y donde un escrito mal dirigido te costó el plazo.

Puerta privada (relación entre partes). Vas ante un juez civil, mercantil o laboral para que la otra parte cumpla, pague o repare. No hay castigo público: hay efecto patrimonial. Si la relación es de trabajo, hay tribunales laborales y, antes, una instancia conciliatoria (artículo 123, apartado A).

Puerta interna (organización). Vas ante los órganos de la propia organización: asamblea, dirección, órgano de justicia interna del partido, contraloría de la dependencia. Lo que se obtiene son medidas internas. Y atención con el matiz importante: en el caso de los partidos, la ley general de la materia reserva vías propias para dirimir sus disputas internas dentro del sistema de justicia electoral; el número de artículo no se verificó en esta lección, así que no se cita. Y lo reclamado puede además protegerse por la vía constitucional cuando está en juego un derecho. Que la puerta sea interna no significa que no haya revisión.

Una persona o un hecho puede caer en dos columnas a la vez: el mismo proveedor mal pagado puede ser un asunto civil entre particulares y, si se pagó con recursos públicos, un asunto administrativo o electoral. Clasificar no es encasillar en una sola caja: es identificar todas las vías que hay y no confundirlas entre sí.

3. Una circular interna de una dependencia puede imponerle un requisito nuevo a una persona que no trabaja en ella, porque la firmó el titular del órgano.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. El proveedor del mobiliario para el cierre de campaña entregó la mitad y cobra el total. El contrato está firmado por ambas partes. ¿Dónde se reclama?

- ☐ Ante la autoridad electoral: es un gasto de campaña y ahí se deciden los incumplimientos de proveedores.
- ☐ Ante la vía civil o mercantil que el contrato y la ley aplicable prevean; el registro del gasto en la contabilidad de la campaña es un deber aparte.
- ☐ Ante la dirigencia del partido, porque los contratos de campaña los autoriza el Comité.
- ☐ No hay vía: un contrato de campaña no produce obligaciones.

Reconocer el documento antes que el argumento

5. Une cada tipo de documento con lo que efectivamente puede hacer. Cuidado: casi todos prueban algo; muy pocos obligan a quien no es parte.

5.	Ley o reglamento publicado en el diario oficial o en la gaceta del estado o del municipio	-----
5.	Acta de asamblea de un comité, con nombres, orden del día y firma del presidente	-----
5.	Contrato firmado por dos partes, con objeto, precio, plazo y lugar de entrega	-----
5.	Correo de una jefatura de oficina con instrucciones de trámite para el personal	-----
5.	Fotografía de una mesa con cuatro dirigentes y ninguna hoja sobre ella	-----

Opciones: Fuente citable: texto, fecha de publicación y ámbito. De aquí salen obligaciones exigibles a todos los alcanzados. · Prueba de una regla interna: alcanza a quienes pertenecen a la organización y se reclama en sus propios órganos. · Prueba de una obligación privada: su incumplimiento va a la vía civil, mercantil o laboral, según la relación. · Instrucción administrativa interna: ordena por dentro y no funda por sí sola un requisito frente a la ciudadanía. · Constancia de que hubo reunión: no prueba contenido, plazo, consecuencia ni quién quedó obligado.

6. Ordena estas ocho preguntas según dónde tendrías que verificarlas. Antes de clasificar la regla, ubica su fuente.

Elementos:

- El texto vigente y la fecha de publicación de una ley electoral local
- El bando de policía y gobierno de tu municipio y sus reformas
- La vigencia de un reglamento federal: cuándo entró y si fue reformado
- Los plazos del procedimiento disciplinario interno de un partido
- Qué conductas de la militancia están previstas como falta interna
- Qué entregables y qué pagos pactaste con el arrendador de la sede
- La fecha en que debió entregarse el mobiliario del cierre de campaña
- Si en tu distrito se espera que el candidato asista a la fiesta patronal

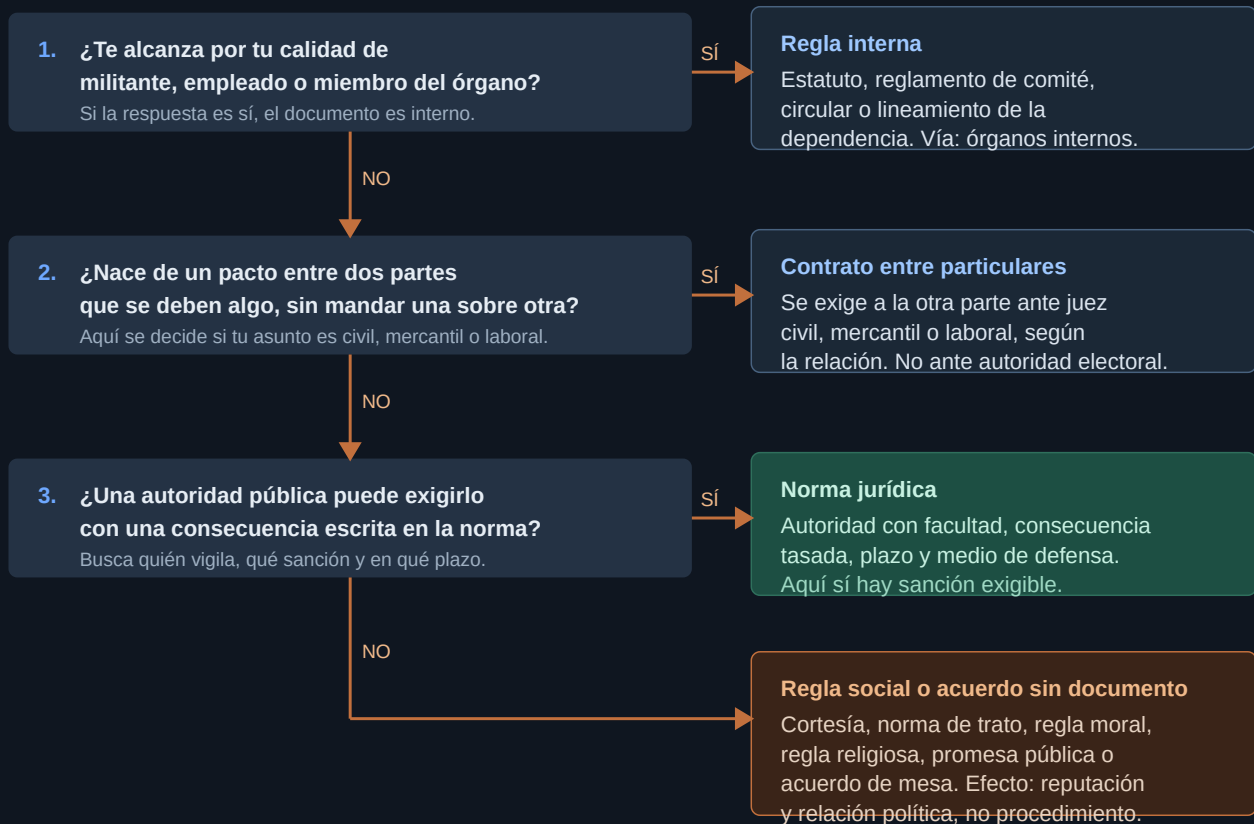
Diario Oficial o gaceta del gobierno	. . .
Estatuto o reglamento interno de la organización	. . .
Documento privado entre las partes	. . .
Uso, costumbre o consenso social	. . .

7. Para clasificar una regla se responden cuatro cosas: ¿quién puede de manera exigible?, ¿por qué se hace valer?, qué consecuencia está en el documento y en qué debe cumplirse. Si dos de las cuatro quedan vagas, estás frente a otra clase de regla.

El árbol de decisión: tres preguntas en orden

Cómo clasificar una regla en tres preguntas

Recorre las preguntas en orden y quédate en el primer resultado que se cumpla.



Ojo con la trampa: un mismo hecho puede caer en dos ramas. Si hay dinero público de por medio, el contrato no borra la posible responsabilidad administrativa o electoral.

El orden importa: la pregunta 1 descarta regla interna, la 2 descarta pacto entre partes y la 3 decide si hay norma jurídica con consecuencia escrita. Si las tres dicen no, es otra clase de regla.

El árbol se recorre hacia abajo y se detiene en el primer sí, porque las preguntas están puestas para que la organización y el pacto privado se resuelvan antes de invocar el derecho público.

¿Te alcanza por tu calidad de militante, de empleado, de miembro del órgano? Si es así, el documento es interno y la puerta es la organización: dirección, asamblea, contraloría o justicia intrapartidaria, según el caso.

¿Nace de un pacto entre dos partes que se deben algo, sin que una mande sobre la otra? Si es así, tu asunto es civil, mercantil o laboral, y se decide con lo pactado y la ley aplicable, no con una denuncia ante la autoridad electoral.

¿Una autoridad pública puede exigirlo con una consecuencia escrita en la norma? Si es así, hay norma jurídica, y entonces necesitas los cuatro datos de siempre: fuente, autoridad, vía y plazo.

Si las tres respuestas son no, tienes una regla social, moral, religiosa o un acuerdo de mesa. Trátalo como tal: negocia, documenta, presiona por vía pública si es un asunto de rendición de cuentas, y no prometas que existe un expediente donde no lo hay.

La entrega que cierra la ruta: diez situaciones para clasificar

Este es el ejercicio de clasificación que la unidad J01 pide como producto. Diez situaciones de campaña y de cargo público, todas con nombres, municipios, porcentajes y fechas ficticios. Están repartidas en dos actividades: los casos 1 al 5 se relacionan, los casos 6 al 10 se clasifican por categoría. Después viene la hoja de respuestas completa, con el porqué de cada uno y la puerta a la que toca llamar.

Cómo trabajarlos: primero responde solo las cuatro preguntas de la figura inicial, sin ver la solución; apunta en cuál te quedaste sin respuesta. Esa nota es tu lista de cosas que hay que verificar con un especialista antes de actuar.

8. Casos 1 a 5. Une cada situación ficticia con la clase de regla que es. Fíjate en quién está obligado y en si la consecuencia está escrita en alguna parte.

8.	Caso 1 (ficticio). Un dirigente vecinal te dice en la calle: «el lunes arrancamos el enlosetado y tú cortas el listón». Sin acta, sin firma, sin presupuesto.	-----
8.	Caso 2 (ficticio). La asamblea municipal de tu partido fija que quien tenga cargo público aporte el tres por ciento de su sueldo al comité. Lo anunció el dirigente en una reunión.	-----
8.	Caso 3 (ficticio). Firmaste con un proveedor el arrendamiento de mobiliario para el cierre: entregó la mitad y cobra el total.	-----
8.	Caso 4 (ficticio). La tesorera dice que «hay que guardar los comprobantes cinco años porque lo dijo la autoridad», sin citar ley, órgano ni documento.	-----
8.	Caso 5 (ficticio). El cabildo saliente aprobó «un acuerdo que obliga a la administración que entra» sobre el uso de un predio municipal.	-----

Opciones: Compromiso político sin documento: nadie con facultad lo exige, no hay vía, no hay consecuencia tasada ni plazo que se pueda probar. · Regla de la vida interna del partido: puede ser exigible adentro si está en el estatuto o en una resolución de órgano competente; verifica documento, órgano y plazo. · Contrato entre particulares: vía civil o mercantil, con efecto patrimonial. El registro del gasto ante la autoridad electoral es otro deber, paralelo y distinto. · Norma jurídica presunta: huele a obligación con plazo y sanción, pero sin fuente identificada no la puedes ni cumplir bien ni defender. · Acto o acuerdo de autoridad: produce los efectos de su propio contenido, no crea una norma general. Una obligación general exigiría bando o reglamento con su procedimiento y publicación.

9. Casos 6 a 10. Clasifica cada situación ficticia según la familia de regla a que pertenece.

Elementos:

- Caso 6 (ficticio). Correo de la jefatura de oficina: «a partir de hoy, los oficios salen sin firma del director».
- Caso 7 (ficticio). La asamblea vecinal decide que su comité rinda cuentas cada trimestre y te pide firmar el acuerdo.
- Caso 8 (ficticio). Pacto verbal con un líder religioso: ciertos temas no se mencionan en los mítines de la campaña.
- Caso 9 (ficticio). La dirigencia nacional te pide entregar la presidencia del comité antes de que termine tu periodo.
- Caso 10 (ficticio). Te niegan un trámite «por el lineamiento 03»; el lineamiento no está publicado en ninguna gaceta.

Regla interna de una dependencia	. . .
Regla de una organización vecinal	. . .
Vida interna de un partido	. . .
Compromiso político o religioso sin exigibilidad jurídica	. . .

Hoja de respuestas de los diez casos ficticios. Sirve para comparar tu clasificación: lee la cuarta columna antes que la segunda, porque ahí está lo que puedes hacer el miércoles.

Caso (ficticio)	Clase de regla	Por qué, con las cuatro preguntas	Qué harías y ante quién
1. Enlosetado prometido en la calle	Compromiso político sin documento	Nadie con facultad lo exige; no hay vía, consecuencia ni plazo probable.	Minuta con los presentes y acuse; verificar si la obra está en el programa municipal y su trámite ante la dependencia.
2. Aporte del tres por ciento al comité	Regla de la vida interna del partido	Alcanza por tu calidad de militante; la vía es la asamblea y los órganos internos.	Pedir el estatuto y la resolución que lo fija; si no está ahí, es promesa política, no obligación. Verificar reglas de financiamiento aplicables.
3. Mobiliario entregado a medias	Contrato entre particulares	Partes que se deben algo, sin mando entre ellas; consecuencia pactada, no castigo público.	Requerir por escrito el cumplimiento o la devolución; vía civil o mercantil. Registrar el gasto en la contabilidad de campaña, por separado.

Caso (ficticio)	Clase de regla	Por qué, con las cuatro preguntas	Qué harías y ante quién
4. «Cinco años de comprobantes, lo dijo la autoridad»	Norma jurídica presunta, sin fuente identificada	Puede tener vía, consecuencia y plazo; hoy no los conoces.	Localizar la ley electoral aplicable y el órgano de fiscalización; no destruir documentos mientras no sepas qué te obligan.
5. Acuerdo de cabildo que «obliga al que entra»	Acto de autoridad con efectos propios	Es acto, no norma general; alcanza lo que su contenido diga.	Revisar el acta y su publicación; si se quiere una regla general para el predio, promover bando o reglamento con el procedimiento municipal.
6. Oficios sin firma del director	Circular o instrucción interna	Obliga al personal; no crea ni quita requisitos frente a terceros.	Si afecta a alguien, pedir por escrito el fundamento del acto (artículo 16) y dejar constancia con fecha.
7. Rendición de cuentas trimestral del comité de obras	Regla interna de una organización vecinal	Nace de su asamblea; solo alcanza a sus miembros.	Firmar solo lo que se pueda sostener; si el comité es figura reconocida por una norma local, verificar esa norma antes de prometer efectos.
8. Temas que no se mencionan en los mítines	Regla religiosa y compromiso político	Sin autoridad, sin vía, sin consecuencia tasada.	Decidirlo como estrategia, no como obligación; dejar por escrito qué se pactó y con quién; verificar reglas electorales sobre ministros de culto y templos.
9. Entregar el comité antes de tiempo	Vida interna del partido	Depende del estatuto, del periodo y del órgano que resuelve.	Revisar estatuto y acta; si hay afectación de derechos, agotar la justicia intrapartidaria y valorar la vía electoral en su plazo.
10. Trámite negado «por el lineamiento 03»	Lineamiento interno opuesto frente a un particular	No hay certeza de base legal ni de publicación; sin eso no te alcanza.	Petición escrita pidiendo el fundamento y la respuesta; verificar gaceta o diario oficial y, si el acto te afecta, su vía de defensa y plazo.

Dónde duele en la práctica: cuatro errores que cuestan

Prometer «lo acordamos en la mesa». Sale barato el día que se dice y caro el día que se incumple, porque el costo lo paga quien tiene algo que perder públicamente. Si no

hay documento, la conversación es un compromiso político: adminístralo como tal, no como obligación jurídica.

Confundir un acuerdo de partido con una obligación legal. La militancia genera vínculos y los estatutos generan consecuencias internas; eso es mucho y no es lo mismo que una ley que obligue a un tercero. Antes de decir «me obligan», verifica qué dice el estatuto y qué órgano puede resolverlo.

Tratar un lineamiento interno como si fuera ley aplicable a cualquiera. Duele dos veces: a la persona que recibió el portazo y a la dependencia que después tiene que sostener un acto sin fundamento. La pregunta correcta siempre es qué norma de rango legal respalda el requisito y dónde se publicó.

Firmar un contrato sin saber ante quién se responde. En campaña se firman cosas con urgencia: sedes, mobiliario, sonido, transporte, impresión. Un contrato entre particulares se hace valer ante juez civil, mercantil o laboral, y la autoridad electoral no va a obligar a tu proveedor a pagar; en cambio, el gasto mal comprobado sí puede costarte en la fiscalización. Dos puertas, dos expedientes, dos plazos: equivocarse de puerta no solo pierde el asunto, puede perder el plazo.

ACTIVIDAD
INTERACTIVA
DISPONIBLE EN
LUMBRE

10. Caso resuelto (todo ficticio): el trámite negado «por el lineamiento 03», en Concepción del Valle



Del dicho al documento: cinco renglones cambian la clase de regla

Dos formatos para un mismo compromiso de campaña ficticio: el de la izquierda es el que casi siempre queda.

El acuerdo de mesa, tal como suele quedar

Frase típica: «ya quedamos en no usar propaganda en el primer cuadro, palabra de honor».

Qué falta: quién celebra y con qué carácter.

Qué conducta exacta se pactó y cuál no.

Desde cuándo hasta cuándo rige.

Qué pasa si alguien lo rompe.

Ante quién se reclamaría: no hay respuesta.

Sin firma, sin correo, sin testigos:
mañana será palabra contra palabra.

Efecto: costo reputacional, no procedimiento.

La minuta: cinco renglones que sí se pueden probar

1. Partes: nombre, organización y calidad con la que firman (dirigente, candidato, partido).
2. Objeto: la conducta pactada y su contraejemplo, con ámbito: qué calles, qué días, qué formatos.
3. Tiempo: fecha de inicio, vigencia y cómo se renueva o se da por terminado.
4. Incumplimiento: qué hará cada parte si el otro falla. Sin inventar sanciones legales.
5. Constancias: firmas, acuse por correo, testigos y un solo lugar donde se guarda el original.

Misma regla política, ahora con prueba.

Y si necesitas que el pacto sea exigible, no lo redactes tú solo

La minuta es el insumo. Convertirla en un convenio con efectos jurídicos corresponde a quien tiene la facultad para obligar a la organización, y se revisa con asesoría especializada. Confundir la minuta con un contrato firmado es, otra vez, el error de clase de esta lección.

La vía no se elige por enojo: se elige según la clase de regla que está del otro lado.

El mismo compromiso político, con y sin prueba. La minuta no vuelve jurídico un acuerdo de mesa: lo vuelve documentado, que ya es mucho. Para darle fuerza exigible hace falta quien tenga facultad para obligar a la organización y una revisión especializada.

ACTIVIDAD
INTERACTIVA
DISPONIBLE
EN LUMBRE

11. Seis frases de un chat de equipo. Marca las que no se sostienen: no porque estén incomodas, sino porque no tienen fuente o confunden la clase de regla.



12. Producto de la lección. Toma tres situaciones reales de tu semana —una que creías jurídica y no lo era, una que creías de mera cortesía y sí tenía exigibilidad, y una cuya clase de regla no puedes determinar— y arma una ficha por cada una con cinco renglones: qué ocurrió, qué documento existe (o cuáles no), quién podría exigir, por qué vía y qué te falta verificar. Cierra con una línea: qué harías mañana distinto.

No intentes citar el artículo que no localizaste: escribe la materia, la autoridad y qué buscar. Ese renglón honesto es el que le sirve a un especialista y el que te evita afirmar algo que no verificaste. La ficha se imprime en PDF o PowerPoint desde esta plataforma.

ACTIVIDAD
INTERACTIVA
DISPONIBLE EN
LUMBRE

**13. Memoria:
término y
exigibilidad**

Empareja cada término con su lectura corta. Si dudas, pregúntate ante quién se hace valer.



ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

**14. Tarjetas de repaso:
clasificación rápida**



ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN
LUMBRE

**15. Chequeo de cierre de la
ruta J01**



Para dominar este tema

1. Clasificas nueve familias de regla (norma jurídica, regla de trato, moral, religiosa, instrucción de partido, acuerdo político, reglamento interno, circular o lineamiento, contrato) y dices a cuál pertenece una situación concreta.
2. Aplicas las cuatro preguntas —quién exige, por qué vía, qué consecuencia está tasada, con qué plazo— y sabes que dos respuestas vagas cambian la clase de regla.

3. Distingues un acto de autoridad de una relación entre particulares, y ubicas en cuál puerta se reclama cada una.
4. Separas la vida interna de una organización del derecho aplicable a terceros, sin negar que lo interno pueda revisarse por una vía pública.
5. Conviertes un acuerdo de mesa en una minuta con cinco renglones, y sabes que eso no lo vuelve automáticamente exigible.
6. Escribes qué verificaste, qué no y qué le toca a un especialista; no citas artículos que no localizaste y no prometes una vía que no existe.

Fuentes, ámbito y revisión

Lo que esta lección afirma y de dónde se puede verificar. Ámbito: Estados Unidos Mexicanos. Fecha de revisión editorial: 23 de octubre de 2026. Material educativo: no sustituye una asesoría jurídica profesional, no es un dictamen y no fue revisado por una persona abogada; la calificación de un caso concreto corresponde a un especialista con los documentos enfrente.

Afirmación de la lección	Dónde verificarla	Ámbito, fecha y nota editorial
Los actos de molestia requieren mandamiento escrito de autoridad competente que fonde y motive la causa legal del procedimiento.	Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, artículo 16, primer párrafo.	México. Texto vigente consultado el 23 de octubre de 2026 en la compilación de la Cámara de Diputadas y Diputados. Revisión editorial, no jurídica.
Nadie puede ser privado de la libertad, sus propiedades, posesiones o derechos sino mediante juicio ante tribunales previamente establecidos y con las formalidades esenciales del procedimiento.	Constitución Política, artículo 14, segundo párrafo.	México. Revisión editorial: 23 de octubre de 2026.
La Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y los tratados conformes a ella son la ley suprema de toda la Unión.	Constitución Política, artículo 133.	México; base de la jerarquía normativa usada en la lección. Revisión editorial: 23 de octubre de 2026.
México se constituye en República representativa, democrática, laica y federal.	Constitución Política, artículo 40.	México. Sustento de la separación entre regla religiosa y obligación civil. Revisión editorial: 23 de octubre de 2026.

Afirmación de la lección	Dónde verificarla	Ámbito, fecha y nota editorial
Las diferencias entre trabajadores y patrones se resuelven por tribunales laborales del Poder Judicial de la Federación o de las entidades federativas, con instancia conciliatoria previa.	Constitución Política, artículo 123, apartado A.	México. Verificar la norma laboral aplicable, federal o local. Revisión editorial: 23 de octubre de 2026.
Convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones; los que producen o transfieren obligaciones y derechos se llaman contratos.	Código Civil Federal, artículos 1792 y 1793; Libro Cuarto, Título Primero, Capítulo I.	México. Rige en los asuntos del orden federal (artículo 1) y cada entidad tiene su propio código civil para el orden común. Compilación oficial consultada el 23 de octubre de 2026, con última reforma publicada en el DOF el 14 de noviembre de 2025.
El incumplimiento de un contrato entre particulares se reclama con efecto patrimonial: cumplimiento, entrega, pago o reparación del daño, por la vía aplicable.	Criterio general, sin cita numerada: la sede concreta depende del código civil aplicable (federal o de la entidad) o del Código de Comercio, y hay que verificar los artículos vigentes antes de citarlos.	México. Sin número de artículo en esta lección porque no se verificó la sede vigente. Revisión editorial: 23 de octubre de 2026.
El Código Civil Federal no define «obligación» en un artículo: regula sus fuentes. La definición de obligación como vínculo jurídico es doctrinal.	Libro Cuarto del Código Civil Federal, rubro «De las Obligaciones».	México. Criterio general, sin número de artículo, porque el texto no lo contiene.
La ley general de la materia reserva a los militantes y a los partidos vías propias para dirimir sus disputas internas dentro del sistema de justicia electoral, y obliga a los partidos a prever esa justicia intrapartidaria en sus estatutos.	Ley General de Partidos Políticos.	México, federal; las leyes locales desarrollan la materia. Compilación consultada el 23 de octubre de 2026. Los números concretos de artículo no se verificaron en esta lección, así que no se citan.
El juicio de amparo protege frente a normas generales, actos u omisiones de poderes públicos y, en los casos que la ley señala, de particulares.	Ley de Amparo, artículo 1 (incluido su párrafo final).	México. Compilación consultada con última reforma publicada en el DOF el 16 de octubre de 2025.

Afirmación de la lección	Dónde verificarla	Ámbito, fecha y nota editorial
Los plazos, porcentajes, municipios, nombres y cifras de los diez casos y de los dos ejemplos.	No existe fuente: son datos inventados para el ejercicio.	Didáctico, sin valor normativo. Etiquetas «ficticio» en todos los casos.

Diario Oficial de la Federación: donde se publican leyes, reglamentos y acuerdos federales <https://www.dof.gob.mx/> Busca un reglamento cualquiera y anota su fecha de publicación y sus artículos transitorios: es el ejercicio de verificar, no de recordar.

Compilación de leyes federales vigentes de la Cámara de Diputadas y Diputados <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm> Catálogo de textos vigentes con sus reformas señaladas por fecha de publicación en el Diario Oficial: sirve para verificar un número de artículo antes de citarlo.

Código Civil Federal, texto vigente compilado (PDF) <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/CCF.pdf> Abre el Libro Cuarto, Título Primero: ahí están los artículos 1792 y 1793 sobre convenio y contrato que esta lección cita.

Con esto se cierra la ruta J01 de la unidad «Derecho desde cero»: sabes reconocer una norma, desarmarla en sus tres piezas, ubicarla en su nivel y clasificar las reglas que se le parecen. Lo que sigue en el plan de estudios es la unidad J02, «Cómo leer y verificar una norma»: artículo, fracción, inciso y transitorios, vigencia, reformas y derogaciones, con su producto —la ficha de norma con versión, ámbito y fuente oficial, herramienta T01 de la unidad—. Dentro de la misma ruta J01 queda pendiente una lección de obligación y sanción, que aún no está publicada: no se enlaza una dirección que no existe todavía. Si ya necesitas aplicar esto a un caso con dinero, plazos o sanciones de por medio, el siguiente paso no es otra lectura: es la ficha de consulta jurídica de la herramienta T03 y una asesoría profesional con los documentos enfrente.

Para mirarlo de otra manera

Antes de clasificar: las tres piezas de la lección anterior

Esta lección da por hecho lo que viste en la primera: una norma jurídica se desarma en hipótesis (la situación descrita), disposición (lo que manda, permite o prohíbe) y sanción (la consecuencia prevista). Sin esas tres piezas no hay norma completa, aunque el documento exista y se llame ley.

Aquí se usa ese andamio al revés. En la lección anterior preguntabas «¿esto es una norma y cuáles son sus piezas?». Ahora preguntas «esto que me están presentando como norma, ¿lo es o es otra clase de regla?». La herramienta es la misma: si no localizas hipótesis, disposición y sanción en un documento citable con fecha, lo que tienes enfrente probablemente es un estatuto interno, un contrato, una circular o una promesa.

1. Hipótesis: ¿dónde está descrita la situación que activa la regla?
2. Disposición: ¿qué manda, permite o prohíbe, y con qué verbo (deberá, podrá, no podrá)?
3. Sanción: ¿qué consecuencia está escrita y quién la impone?
4. Fuente: ¿en qué documento, de qué ámbito, publicado cuándo?

Si una de las cuatro falla

No concluyas que no hay obligación: concluye que todavía no sabes qué clase de regla es. Anótalo como pendiente de verificación y sigue las cuatro preguntas de esta lección.

Una boda, un contrato de salón y un dicho de padrino

Tres reglas, tres puertas, en un mismo evento. La autoridad del registro civil exige que el matrimonio se celebre ante quien tiene facultad y con las formalidades de la ley: hay norma, vía, consecuencia y plazo. El contrato con el salón de eventos obliga a entregar mesas y sonido: entre partes que se deben algo, y si fallan se reclama el cumplimiento o el daño ante el juez que corresponda, no ante la autoridad que regula el matrimonio.

Y está el padrino que en la fiesta promete «yo pongo el grupo». Nadie firmó, no hay precio, no hay plazo, no hay autoridad. Si no llega el grupo, el costo es el enojo, la reputación y la relación familiar. Exactamente igual que el acuerdo de mesa en campaña.

La lección no es que un pacto sea «menos importante»: es que cada uno tiene su puerta, y confundir la puerta del padrino con la del juzgado es perder tiempo, dinero y temperamento.

La pregunta que ordena la anécdota

¿Quién puede exigirlo, por qué vía, con qué consecuencia escrita y con qué plazo? Si respondes las cuatro, sabes si estás ante una norma, un contrato, una regla interna o un dicho de fiesta.

Cómo levantar una minuta de acuerdo en seis pasos

1. Escribe a quién obliga: nombre, organización y calidad con la que actúa (dirigente, candidato, representación vecinal).
2. Describe la conducta pactada y su contraejemplo: qué sí, qué no, dónde, en qué formatos.
3. Fija el tiempo: fecha de inicio, vigencia, cómo se renueva y cómo se da por terminado.
4. Anota qué hará cada parte si la otra falla, sin inventar sanciones legales que la norma no previó.
5. Cierra con constancias: firmas o acuse por correo, testigos y un solo lugar donde se guarda el original.
6. Registra la duda: qué falta verificar y quién lo hace. Ese renglón evita prometer lo que no puedes sostener.

Una minuta bien hecha no convierte un acuerdo político en una norma jurídica. Lo que logra es otra cosa, igual de valiosa: que el contenido del pacto no dependa de la memoria de quien perdió la discusión, y que si alguien quiere darle fuerza exigible haya un documento serio que revisar. Ese paso final corresponde a quien tiene facultad para obligar a su organización y se hace con asesoría especializada.

Referencia curricular

Grado:	12
Materia:	Derecho práctico para políticos
Dominio:	POL

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://politica.lumbre.lat/object/pol-j01-r01-0a02>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat