CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS ALTOS

DIVISIÓN DE ESTUDIOS EN FORMACIONES SOCIALES
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA CULTURA

ABOGADO

CONTRATOS MERCANTILES INTERNACIONALES

PROGRAMA DE ESTUDIOS POR COMPETENCIAS

MTRO. SILVANO DE LA TORRE BARBA
ACADEMIA DE DERECHO PRIVADO

MTRA. MARÍA TERESA GÓMEZ GONZÁLEZ
JEFA DE DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA CULTURA

Centro Universitario de los Altos
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA CULTURA

MTRO. SILVANO DE LA TORRE BARBA Y MTRO. JOSÉ AARÓN RODRÍGUEZ CADENA

PROGRAMAS DE ESTUDIO POR COMPETENCIAS.
Formato base.

1. IDENTIFICACIÓN DEL CURSO.

Centro Universitario de los Altos

Departamento.

Ciencias Sociales y de la Cultura

Academia.

Derecho Privado

Nombre de la Unidad de Aprendizaje.

Contratos Mercantiles Internacionales

Clave de la materia	Horas de teoría	Horas de práctica	Total de horas	Valor de créditos
D1080	51	0	51	7

Tipo de curso	Nivel en que se ubica	Carrera	Prerrequisitos
Curso	Licenciatura	Abogado	Ninguno

Área de formación.

Especializante Selectiva

Elaborado por:

MTRO. ARTURO ORDUÑA PADILLA y MTRO. JUAN JOSÉ SERRATOS

Fecha de elaboración:

Octubre de 2005

Fecha ultima de actualización:

2 de marzo de 2015

Actualizó:

Mtro. José Aarón Rodríguez Cadena
Mtro. Silvano De la Torre Barba

2. PRESENTACIÓN.

La materia pretende que el alumno reciba y asimile toda la información en materia de contratación internacional, analizando comparativamente las diversas legislaciones nacionales e internacionales que rodean este campo, obteniendo un concepto global de los elementos esenciales de los contratos internacionales, así como la aplicación práctica de dichos conocimientos, permitiéndole la adecuada redacción, interpretación y asesoría de los instrumentos y procedimientos implicados en la negociación y ejecución de una operación internacional.

3. UNIDAD DE COMPETENCIA.

1. Que el postulante reciba y asimile toda la información referente a la Estructura Económica Internacional, particularmente en el campo del Contratación Internacional.
2. Que el postulante reciba y asimile toda la información referente a las Fuentes Jurídicas Internacionales de los Contratos Internacionales y su relación con la legislación interna mexicana de comercio exterior.
3. Que el postulante conozca y maneje los mecanismos de negociación y formación de los Contratos Internacionales.
4. Que el postulante reciba y asimile los conocimientos relativos a la redacción, interpretación, asesoría y litigio relativo a los diversos contratos internacionales en el ámbito internacional.

4. SABERES

4.1 Saberes Prácticos.	El curso se dirige a que los participantes alcancen una postura propia, sostenible y coherente en sus principios ontológicos, epistemológicos, teóricos y socio-jurídicos, respecto de la Contratación Internacional, y sus implicaciones en el entorno económico mundial.
4.2 Saberes Teóricos.	Los participantes serán capaces de conocer y analizar críticamente los esquemas contractuales nacionales e internacionales que determinan el comportamiento de las operaciones comerciales internacionales.
4.3 Saberes Formativos	Los estudiantes tendrán la capacidad de "leer" críticamente desde la perspectiva epistemológica, distintos textos especializados en materia contratación internacional, a los cuales se enfrenten a lo largo de su formación hasta su próximo desempeño profesional.

5. CONTENIDO TEÓRICO PRÁCTICO (Temas y Subtemas).

1.- GENERALIDADES:

1.1.- Disposiciones generales.

1.2.- Estructura:
- 1.2.1.- Elementos de existencia y validez.
- 1.2.2.- Clases.
- 1.2.3.- Formas de pago.
- 1.2.3.- Garantías y seguros.
- 1.2.4.- Cláusulas especiales

1.3.- Formación:
- 1.3.1.- Reglas substantivas.
- 1.3.2.- Leyes de conflicto.
- 1.3.3.- Negociación.

1.4.- Interpretación.

1.5.- Efectos.

1.6.- Cumplimiento e incumplimiento, (ejecución).

1.7.- Convenciones aplicables:
- C.N.U.D.M.I.
- C.N.U.C.V.I.M.
- Convención Interamericana
- Convención de la Haya
- Principios de la UNIDROIT

2.- LOS CONTRATOS INTERNACIONALES:

1. Contrato de Europréstamo
2. Contrato de compraventa internacional.
3. Contrato de franquicia.
4. Contrato de llave en mano.
5. Contrato de Construcción Internacional
6. Contrato de "joint venture"
7. Contrato de distribución
8. Contrato de agencia
9. Contrato de representación
10. Contrato de intermediación
11. Contrato de servicios
12. Contrato de consultoría
13. Contrato de suministro
14. Contrato de fabricación
15. Contrato de expatriado
16. Contrato de pack básico
17. Contrato de pack premium
18. Contrato de licencia

3.- LITIGIO INTERNACIONAL:

3.1.- Generalidades.

3.2.- Orden Público y Conflicto de Leyes.
3.3.- Competencia y Jurisdicción Internacional.
3.4.- Ejecución de las Sentencias y Laudos Extranjeros.
3.5.- Doctrina sobre el Acto de Estado.
3.6.- Integración de la Prueba en el Derecho Internacional.

4.- TALLER DE NEGOCIACIÓN CONTRACTUAL.

4.1.- Generalidades.
4.2.- Formas.
4.3.- Técnicas de Negociación.
4.4.- Alcances de la Negociación.

6. ACCIONES.

Todos los estudiantes realizarán las lecturas obligatorias como preparación de cada sesión. En éstas, se expondrán y discutirán las lecturas y sus implicaciones metodológicas para la comprensión y análisis de fenómenos concretos, con énfasis en los objetos de investigación de los participantes. Cada participante deberá exponer, por lo menos una vez durante el semestre, alguna lectura.

El curso descansa entonces sobre la responsabilidad de todos sus integrantes, bajo el supuesto de que la socialización y discusión de las reflexiones personales, permitirá la construcción de una mirada común sobre el problema de indagación y sus implicaciones para la generación de sentido.

Acciones en Particular:

1).- PROYECTO DE NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE UNA OPERACIÓN CONTRACTUAL INTERNACIONAL (CASO PRÁCTICO)

Desarrollo individual del proyecto de negociación contractual:

a) Hechos constitutivos del proyecto.
b) Análisis, logística y opinión. (Legislación Nacional)
c) Análisis, logística y opinión. (Legislación Internacional)
d) Beneficios de los tratados internacionales aplicables
e) Procedimientos de negociación y cierre
f) Determinación de la viabilidad o inviabilidad del proyecto. (conclusión)

Criterios: - forma (presentación y recursos utilizados)
- fondo (sustento)

2).- Exámenes teórico-prácticos:

ELEMENTOS PARA LA EVALUACIÓN.

7.- Evidencias de aprendizaje	8.- Criterios de desempeño	9.- Campo de aplicación
El alumno será capaz de explicitar y describir con claridad los conceptos, métodos y técnicas aprendidas durante el curso.	Se tomará en cuenta la asistencia y la puntualidad y serán necesarias las asistencias mínimas señaladas por la legislación universitaria a fin de obtener una calificación. La participación en la clase bajo criterios de pertinencia, calidad y puntualidad de las exposiciones e intervenciones serán indispensables para acreditar el curso. En la medida que cada sesión se articula alrededor de la discusión, se evaluará la calidad, pertinencia, esfuerzo e innovación en la elaboración del caso práctico final (criterios de forma y fondo).	El contenido de esta asignatura es aplicable en los diversos procesos investigativos que se realicen en las diferentes áreas del derecho.

10.-CALIFICACIÓN

2 exámenes parciales, cada uno con valor de 30%	60%
Realización de 1 Contrato Mercantil Internacional	20%
1 examen departamental	10%
Participación	10%
Total	100%

11.-ACREDITACIÓN

La asistencia a las sesiones de trabajo, la entrega del Proyecto de Negociación Contractual, la participación activa y pertinente serán requisitos indispensables para acreditar la materia.

Las discusiones críticas entre los asistentes serán de vital utilidad para la comprensión y dominio de los contenidos expuestos ya sea de manera presencial por el docente, o a través de las lecturas asignadas a lo largo del curso.

12.-BIBLIOGRAFÍA

10.1 Bibliografía Básica.

Castrillón y Luna, Víctor M.:
Contratos Mercantiles, prólogo de Héctor Santos Azuela.
México, D.F. Editorial Porrúa, S.A de C.V. ©2014.
xxiii, 638 páginas; 23 cm.

Díaz Spataro, Mariana:
Outsourcing guía práctica de técnicas y estrategias.
Bogotá Ediciones de la U 2012.
154 p.: il. ; 24 cm.

Morán Mendoza, Enrique Martín.:
Los contratos como soporte fiscal.
México Tax Editores Unidos 2012.
256 p. ; 23 cm

Rico Álvarez, Fausto:
Teoría general de las obligaciones, Patricio Garza Bandala.
México, D.F. Editorial Porrúa 2012.
xii, 617 páginas ; 23 centímetros

Vásquez del Mercado Cordero, Oscar:
Contratos mercantiles internacionales; prólogo Jesús de la Fuente Rodríguez.
México, D.F. Editorial Porrúa 2011.
455 p. ; 23 cm

Modelos bilingües de contratos internacionales
(Editor). Madrid Global Marketing Strategies 2010.
291 p. : il. ; 23 cm

Vásquez del Mercado Cordero, Óscar:
Contratos mercantiles internacionales, prólogo Jesús de la Fuente Rodríguez.
México Porrúa 2009
xix, 383 p. ; 23 cm

10.2 Bibliografía Complementaria.

www.presidencia.gob.mx
www.economia.gob.mx
www.inegi.gob.mx
www.jalisco.gob.mx
www.cddhcu.gob.mx
www.un.org
www.economist.com
www.wto.org
www.worldbank.org
www.inf.org
www.ibd.org
www.oecd.org
www.senado.com
www.oas.org
www.banxico.gob.mx.org
www.se.gob.mx.org
www.aaba.org.ar
www.comunidad.derecho.org
www.info.juridicas.unam.mx