



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Abogado

ADENDUM DE ACTUALIZACIÓN A UNIDAD DE APRENDIZAJE

1. Datos de identificación del curso

Denominación: Tópicos Selectos II, Contratos Mercantiles	Tipo: Taller	Nivel: Licenciatura
Área de formación: Especializante obligatoria	Modalidad: Escolarizada y Semiescolarizada	Prerrequisitos: IC917
Horas totales: 67	Total de créditos: 6	Clave del curso: IC918
Teoría: 25 Práctica: 42		
Fecha de elaboración: Junio 2024		
Elaboró: Dr. Alfredo Sánchez Ortiz Lic. Uriel Romo Ruvalcaba Lic. Jorge Gómez Salazar		

2. Justificación de la actualización

La presente unidad de aprendizaje contribuirá a la formación del alumno en materia mercantil, analizando los principales contratos mercantiles en el ámbito internacional; para que se desempeñe como litigante, asesor, investigador o docente.

3. Contenidos actualizados

<p>UNIDAD I: CRITERIOS BÁSICOS</p> <ul style="list-style-type: none">1 Análisis de criterios básicos1.1 Disposiciones Generales1.2 Estructura de los contratos1.3 Elementos de existencia1.4 Elementos de validez1.5 Modalidades de pago1.6 Garantías y seguros1.7 Cláusulas especiales1.8 Movimiento de reglamentación aplicable1.8.1 Trabajos de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional1.8.2 Trabajos de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos1.8.3 Trabajos de la Organización de Estados Americanos1.8.4 Trabajos del UNIDROIT1.8.5 Trabajos de la Conferencia de La Haya. Trabajos de los gremios <p>UNIDAD II: CONTRATOS MERCANTILES INTERNACIONALES</p> <ul style="list-style-type: none">2 Los Contratos Mercantiles Internacionales2.1 Existencia de los contratos2.2 Contratos mercantiles internacionales2.3 Principales contratos mercantiles internacionales2.3.1 Contrato de compraventa internacional2.3.2 Contrato de Joint Venture2.3.3 Contrato de Know how2.3.4 Contrato de licencia de marcas o contrato de patente2.3.5 Contrato de franquicia o de Franchising2.3.6 Contrato de comercio electrónico internacional y firma electrónica2.3.7 Contrato de comisión mercantil2.3.8 Contrato de factoraje o de factoring2.3.9 Contrato de distribución2.3.10 Contrato de agente intermediario2.3.11 Contrato de transporte de mercancía2.3.12 Contrato de leasing <p>UNIDAD III: NEGOCIACIÓN CONTRACTUAL</p> <ul style="list-style-type: none">3 Negociación Contractual3.1 Generalidades3.2 Formas
--



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Abogado

- 3.3 Técnicas de Negociación
- 3.4 Alcances de la Negociación
- 3.5 Medidas de control y seguridad

UNIDAD IV: MEDIOS ALTERNATIVOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS MERCANTILES INTERNACIONALES

- 4. Medios Alternativos de Solución de Controversias Mercantiles Internacionales
 - 4.1 Elementos de los mecanismos alternos para la solución de controversias.
 - 4.2 Formas de solución de controversias
 - 4.3 Los MASCM en la legislación mexicana
 - 4.4 Los MASCM en otros países
 - 4.5 Medios Alternativos de Solución de Controversias Mercantiles Internacionales (MASCMI)
 - 4.6 El Arbitraje Comercial Internacional
 - 4.6.1 Elementos del arbitraje
 - 4.6.1.1 Consentimiento
 - 4.6.1.2 Causa justa
 - 4.6.1.3 Fórmula contractual
 - 4.7 Cláusula compromisoria y convenio arbitral
 - 4.8 Tipos de arbitraje

4. Bibliografía y recursos de aprendizaje actualizados

Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL o biblioteca digital donde está disponible (en su caso)
Castrillón y Luna, Víctor M.	Contratos mercantiles	Porrúa	2023	
Vásquez del Mercado Cordero, Óscar	Contratos mercantiles	Porrúa	2022	
Vásquez del Mercado Cordero, Óscar	Contratos mercantiles internacionales	Porrúa	2023	
Legislación	-Código de Comercio. -Ley de Contratos de Seguro. -Ley general de títulos y operaciones. -Ley Federal de Protección al Consumidor. -Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial		Vigente	

Adendum aprobado por la Academia de Derecho Privado, el día 27 de junio de 2024.

Lic. Uriel Romo Ruvalcaba
Presidente

Lic. Jorge Gómez Salazar
Secretario

Elaboran profesores: Alfredo Sánchez Ortiz

Uriel Romo Ruvalcaba

Jorge Gómez Salazar



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
Abogado

Adendum aprobado por Colegio Departamental en sesión de fecha.....



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Abogado

1.- Identificación de la Unidad de Aprendizaje					
Nombre de la Unidad de Aprendizaje					
Tópicos Selectos II de Derecho Mercantil. Contratos Mercantiles Internacionales.					
Clave de la UA	Modalidad de la UA	Tipo de UA		Valor de créditos	Área de formación
IC918	Presencial	Taller		6	Especializante Obligatoria
Hora semana		Horas teoría/semestre	Horas práctica/semestre	Total de horas:	Seriación
3.5		25	42	67	Tópicos Selectos II
Departamento			Academia		
Ciencias Jurídicas			Academia Mercantil		
Presentación					
<p>La presente unidad de aprendizaje contribuirá a la formación del alumno en materia mercantil, analizando los principales contratos mercantiles en el ámbito internacional; para que se desempeñe como litigante, asesor, investigador o docente.</p>					
Tipos de saberes					
Saber (Conocimientos)	Saber hacer (Habilidades)		Saber ser (Actitudes y valores)		
El alumnado adquirirá los saberes concernientes a los contratos mercantiles internacionales, desde sus generalidades hasta las particularidades de los contratos	Interpretará y aplicará el derecho por medio de razonamientos jurídicos. Realizará investigación		Formación social que le permita tener conciencia de su papel como profesional comprometido al servicio de la sociedad. Honestidad y ética profesional.		



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Abogado

<p>más importantes. Además de comprender la negociación y los medios alternativos de solución de conflictos, en el ámbito internacional.</p>	<p>para generar conocimiento jurídico.</p> <p>Se desempeñará en diferentes contextos culturales con una visión global.</p> <p>Resolverá los conflictos que surjan, privilegiando los Medios Alternativos de Solución de Controversias Mercantiles Internacionales.</p>	<p>Criterio para trabajar con honradez y con compromiso y responsabilidad social.</p> <p>Estudio y formación permanente, con la perspectiva global.</p>
Competencia genérica		Competencia profesional
<p>1. Capacidad para la investigación científica.</p> <p>2- Actualización profesional y tecnológica.</p> <p>3.- Creatividad, liderazgo innovación y capacidad de trabajo en equipo.</p>	<p>1.- Aplicar sus conocimientos jurídicos para la solución de casos concretos.</p> <p>2.- Desempeñar el ejercicio de su profesión congruente con los valores éticos socialmente aceptados.</p> <p>3.- Asesorar para la solución y prevención de problemas.</p> <p>4.- Actualización profesional y tecnológica.</p> <p>5.- Ejercicio Profesional dentro del marco de la legalidad.</p> <p>6.- Ejercicio Profesional con sentido crítico.</p>	
Saberes previos de la o el estudiante		



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Abogado

El alumnado deberá adquirir como saberes previos, las diversas ramas del derecho mercantil, como: Teoría del Acto de Comercio y del Comerciante, Títulos y Operaciones de Crédito, Contratos mercantiles, Derecho Mercantil y Derecho Procesal Mercantil.

Perfil de egreso al que se abona

- Interpretar y aplicar el derecho para la solución de conflictos en la búsqueda de la justicia con una visión multidisciplinar;
- Argumentar, de forma oral y escrita, principios, fundamentos y razonamientos jurídicos;
- Comunicar, de manera adecuada, los argumentos e interpretaciones que se desprenden de su análisis jurídico;
- Atender los diferentes tipos de conflictos, a fin de prevenirlos, y proponer soluciones privilegiando el uso de medios alternativos;
- Resolver problemas jurídicos con eficiencia, eficacia y oportunidad;
- Realizar investigación para transmitir y generar conocimiento jurídico;

Perfil deseable del docente

Formación profesional.

El perfil deseable del docente es poseer vocación docente que se requiere para dirigir el proceso enseñanza-aprendizaje, así como tener experiencia profesional en la disciplina.

Habilidades.

- Vocación ética y de compromiso con la justicia.
- Habilidades de lecto-comprensión.
- Razonamiento inductivo y deductivo.
- Perspectiva global y holística.
- Habilidad para la comunicación, argumentación oral y escrita.
- Capacidad de análisis crítico.



- Compromiso con los valores éticos y morales aplicables a la realidad social.
- Interés en la transformación del entorno social, a través del ejercicio profesional sustentada en el respeto y protección de los derechos humanos.

2.- Contenidos temáticos

Contenido

MODULO I CRITERIOS BÁSICOS

1. Análisis de criterios básicos.

- 1.1 Disposiciones Generales.
- 1.2 Estructura de los contratos.
- 1.3 Elementos de existencia.
- 1.4 Elementos de validez.
- 1.5 Modalidades de pago.
- 1.6 Garantías y seguros.
- 1.7 Cláusulas especiales
- 1.8 Movimiento de reglamentación aplicable.
 - 1.8.1 Trabajos de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.
 - 1.8.2 Trabajos de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos.
 - 1.8.3 Trabajos de la Organización de Estados Americanos.
 - 1.8.4 Trabajos del UNIDROIT.
 - 1.8.5 Trabajos de la Conferencia de La Haya. Trabajos de los gremios.

MODULO II CONTRATOS MERCANTILES INTERNACIONALES

2. Los Contratos Mercantiles Internacionales

- 2.1 Existencia de los contratos.
- 2.2 Contratos mercantiles internacionales
- 2.3 Principales contratos mercantiles internacionales
 - 2.3.1 Contrato de compraventa internacional
 - 2.3.2 Contrato de Joint Venture.
 - 2.3.3 Contrato de Know how



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Abogado

- 2.3.4 Contrato de licencia de marcas o contrato de patente
- 2.3.5 Contrato de franquicia o de Franchising.
- 2.3.6 Contrato de comercio electrónico internacional y firma electrónica
- 2.3.7 Contrato de comisión mercantil
- 2.3.8 Contrato de factoraje o de factoring.
- 2.3.9 Contrato de distribución.
- 2.3.10 Contrato de agente intermediario
- 2.3.11 Contrato de transporte de mercancía
- 2.3.12 Contrato de leasing

MODULO III

NEGOCIACIÓN CONTRACTUAL

3. Negociación Contractual.

- 3.1.- Generalidades.
- 3.2.- Formas.
- 3.3.- Técnicas de Negociación.
- 3.4.- Alcances de la Negociación.
- 3.5.- Medidas de control y seguridad.

MODULO IV.

MEDIOS ALTERNATIVOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS MERCANTILES INTERNACIONALES

4. Medios Alternativos de Solución de Controversias Mercantiles Internacionales

- 4.1 Elementos de los mecanismos alternos para la solución de controversias.
- 4.2 Formas de solución de controversias
- 4.3 Los MASCM en la legislación mexicana
- 4.4 Los MASCM en otros países
- 4.5 Medios Alternativos de Solución de Controversias Mercantiles Internacionales (MASCMI)
- 4.6 El Arbitraje Comercial Internacional
 - 4.6.1 Elementos del arbitraje.
 - 4.6.1.1 Consentimiento.
 - 4.6.1.2 Causa justa.



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Abogado

<p>4.6.1.3 Fórmula contractual.</p> <p>4.7 Cláusula compromisoria y convenio arbitral.</p> <p>4.8 Tipos de arbitraje</p>		
Estrategias generales para impartir la unidad de aprendizaje		
<p>El alumnado adquirirá los conocimientos, habilidades y aptitudes y valores que contribuyan a su capacitación profesional en Materia Mercantil en el ámbito internacional, asimilando toda la información en materia de contratos mercantiles internacionales, analizando la legislación aplicable que rodean este campo; obteniendo un concepto global de los elementos esenciales de los contratos internacionales, así como la aplicación práctica de los mismos.</p>		
Módulo I		
CRITERIOS BÁSICOS		
Competencia Específica		
<p>El alumnado adquirirá los conocimientos generales de los contratos mercantiles internacionales que le otorgarán las herramientas suficientes para incursionar en ese ámbito.</p>		
Tipos de saberes		
Saber (Conocimientos)	Saber hacer (Habilidades)	Saber ser (Actitudes y valores)
<p>El alumnado conocerá las disposiciones generales de los contratos mercantiles internaciones, su estructura y elementos. Analizará las modalidades de pago. Aplicará los principios teóricos-</p>	<p>Realizará investigación para asimilar todo el conocimiento jurídico para las disposiciones generales. Interpretará y aplicará el derecho por medio de razonamientos jurídicos que</p>	<p>Formación social que le permita tener conciencia de su papel como profesional comprometido al servicio de la sociedad.</p>



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
Abogado

<p>jurídicos de las cláusulas especiales. Comprenderá los movimientos de reglamentación aplicable. Los participantes serán capaces de conocer y analizar críticamente los esquemas contractuales nacionales e internacionales que determinan el comportamiento de las operaciones comerciales internacionales.</p>	<p>palpará la reglamentación aplicable.</p>	
Módulo II		
CONTRATOS MERCANTILES INTERNACIONALES		
Competencia Específica		
<p>El alumnado comprenderá e interpretará todo el conocimiento de cada uno de los contratos mercantiles internacionales.</p>		
Tipos de saberes		
Saber (Conocimientos)	Saber hacer (Habilidades)	Saber ser (Actitudes y valores)
<p>El alumnado conocerá las disposiciones generales de</p>	<p>Realizará investigación para asimilar el conocimiento</p>	<p>Estudio y formación permanente, con la perspectiva global.</p>



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Abogado

<p>la existencia de los contratos, en especial los puntos relevantes de los contratos mercantiles internacionales. Analizará cada uno de los principales contratos internacionales de la rama mercantil.</p>	<p>jurídico de cada uno de los principales contratos mercantiles internacionales.</p>	
Módulo III		
NEGOCIACIÓN CONTRACTUAL		
Competencia Específica		
<p>El alumnado identificará la negociación contractual con sus elementos, formas y técnicas. Además comprenderá los alcances de la misma, incluyendo las medidas de control y seguridad que se plantean en los contratos mercantiles.</p>		
Tipos de saberes		
Saber (Conocimientos)	Saber hacer (Habilidades)	Saber ser (Actitudes y valores)
<p>El alumnado comprenderá las generalidades de la negociación, para que se dé su aplicación de manera correcta y oportuna.</p>	<p>Identificará por medio de la investigación y análisis, la negociación.</p>	<p>Formación social que le permita tener conciencia de su papel como profesional comprometido al servicio de la sociedad. Honestidad y ética profesional.</p>
Módulo IV		



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Abogado

MEDIOS ALTERNATIVOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS MERCANTILES INTERNACIONALES		
Competencia Específica		
El alumnado comprenderá los elementos y formas de solución de controversias, así como analizarla la legislación aplicable en México y otros países. Además, comprenderá los elementos y alcances del arbitraje comercial internacional.		
Tipos de saberes		
Saber (Conocimientos)	Saber hacer (Habilidades)	Saber ser (Actitudes y valores)
El alumnado examinará todo lo concerniente a los mecanismos alternativos para la solución de controversias y el arbitraje comercial.	El alumnado identificará los elementos, las formas de aplicación en México y otros países de los mecanismos alternativos para la solución de controversias y lo aplicable al arbitraje comercial internacional.	Criterio para trabajar con honradez y con compromiso y responsabilidad social. Estudio y formación permanente, con la perspectiva global. Formación social que le permita tener conciencia de su papel como profesional comprometido al servicio de la sociedad.
Bibliografía básica		
Castrillón y Luna, Víctor Manuel. (2019). Contratos Mercantiles. Ed. Porrúa. México Saldaña Pérez, Juan Manuel. (2020). Comercio Internacional. Ed. Porrúa. México Sierralta Ríos, Aníbal. (2019). Contratos de Comercio Internacional. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Perú. Lerma, Alejandro y Márquez, Enrique. (2020). Comercio y Marketing Internacional. Ed. Cengage Learning.		



Bibliografía complementaria

- Feldstein de Cárdenas, Sara L. (1995). Contratos Internacionales. Abeledo-Perrot.
- Burghard Plitz. (1998). Compraventa Internacional. Astrea.
- Silvia Silvia, Jorge Alberto. (1996). Arbitraje Comercial Internacional en México. Pereznieto Editores.
- Marzotari, Oswaldo. (1993). Derecho de los Negocios Internacionales. Abeledo-Perrot.
- Lisandro Peña, Nossa. (2006). De los contratos mercantiles: nacionales e internacionales: negocios del empresario, Ecoe, Colombia.
- Vázquez del Mercado Cordero, Oscar. (2009). Contratos Mercantiles Internacionales. Porrúa, México.
- Arce Gargollo, Javier. (2009). Contratos Mercantiles Atípicos, Ed. Porrúa. México
- Barrera Graf, Jorge. (2008.) Instituciones de Derecho Mercantil. Porrúa. México.
- Díaz Bravo, Arturo. (2008). Contratos Mercantiles. Iure Editores. México.
- Garrigues, Joaquín. (2004). Curso de Derecho Mercantil I. Porrúa. México.
- León Tovar, Soyla H. (2009). Contratos Mercantiles. Oxford. México.

3.-Evaluación

Criterios de Evaluación (% por criterio)

Exámenes parciales 30%

Actividades 40%

Participación 10%

Trabajo de investigación 20%

Obtener mínimo 60% de la calificación total y tener el 80% de asistencias para conservar el derecho a evaluación en periodo ordinario.

4.-Acreditación

De acuerdo al REGLAMENTO GENERAL DE EVALUACIÓN Y PROMOCIÓN DE ALUMNOS DE LA UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA que señala:



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Abogado

Artículo 5. El resultado final de las evaluaciones será expresado conforme a la escala de calificaciones centesimal de 0 a 100, en números enteros, considerando como mínima aprobatoria la calificación de 60. Las materias que no son sujetas a medición cuantitativa, se certificarán como acreditadas (A) o no acreditadas (NA).

Artículo 20. Para que el alumno tenga derecho al registro del resultado final de la evaluación en el periodo ordinario, establecido en el calendario escolar aprobado por el H. Consejo General Universitario, se requiere: I. Estar inscrito en el plan de estudios y curso correspondiente, y II. Tener un mínimo de asistencia del 80% a clases y actividades registradas durante el curso.

Artículo 25. La evaluación en periodo extraordinario se calificará atendiendo a los siguientes criterios: I. La calificación obtenida en periodo extraordinario, tendrá una ponderación del 80% para la calificación final; II. La calificación obtenida por el alumno durante el periodo ordinario, tendrá una ponderación del 40% para la calificación en periodo extraordinario, y III. La calificación final para la evaluación en periodo extraordinario será la que resulte de la suma de los puntos obtenidos en las fracciones anteriores.

Artículo 27. Para que el alumno tenga derecho al registro de la calificación en el periodo extraordinario, se requiere: I. Estar inscrito en el plan de estudios y curso correspondiente. II. Haber pagado el arancel y presentar el comprobante correspondiente. III. Tener un mínimo de asistencia del 65% a clases y actividades registradas durante el curso.

Artículo 33. El alumno que por cualquier circunstancia no logre una calificación aprobatoria en el periodo extraordinario, deberá repetir la materia en el ciclo escolar inmediato siguiente en que se ofrezca, teniendo la oportunidad de acreditarla durante el proceso de evaluación ordinario o en el periodo extraordinario, excepto para alumnos de posgrado.



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Abogado

En caso de que el alumno no logre acreditar la materia en los términos de este artículo, será dado de baja.

5.- Participantes en la actualización

Mtra. Marina Lizbeth Álvarez Rodríguez

Dra. Laura Fabiola Machuca Martínez

Mtro. José Luis Rico Mercado

Mtro. Mario Alberto Castañeda Villanueva

Mtra. Marisol Luna García

6.- Fecha de actualización

Julio 2022.