Dirección de Diseño Académico

Guía para el profesor

Contratos Internacionales

Introducción

El presente documento tiene la finalidad de mostrarte a ti, facilitador de nivel profesional, información esencial para la impartición del curso. Este manual será de utilidad para:

1. Conocer en qué consiste la metodología del curso.
2. Revisar la metodología del curso a impartir.
3. Identificar las competencias a desarrollar en cada módulo.
4. Conocer los mecanismos de evaluación del curso.
5. Conocer y aplicar las notas de enseñanza, es decir, las recomendaciones y sugerencias específicas de parte del equipo de Diseño Académico para optimizar la impartición de la asignatura.

Lo anterior te ayudará a encaminar todos sus esfuerzos para lograr los objetivos y competencias del curso con tus estudiantes.

¡Gracias por aportar tu conocimiento y experiencia en la impartición de este curso!

Certificados

Para entender la importancia del curso del cual usted será **facilitador**, es necesario ofrecer un contexto mayor sobre el programa de **certificados** de la Universidad Tecmilenio, pues son parte medular del nuevo modelo educativo basado en el **aprender haciendo y en brindar una experiencia educativa a la medida de los alumnos.**

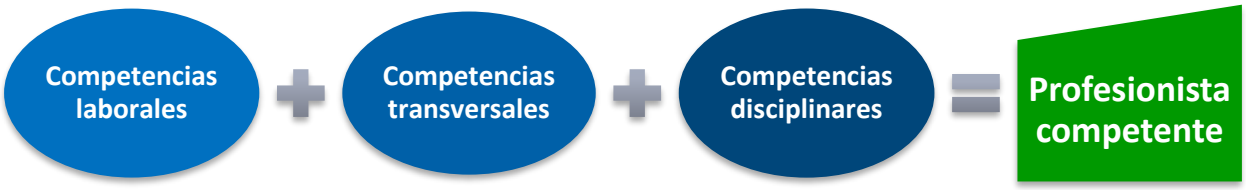
Un certificado es un **programa académico corto compuesto de varias materias,** embebido en la segunda mitad del plan de estudios de profesional, que busca desarrollar **competencias muy específicas** en el alumno y lo prepara para desempeñarse de la mejor manera en un empleo.

SABER + HACER + BIEN

Con este enfoque, buscamos en los egresados de profesional que además de **saber** (tener un conocimiento teórico), también sean **capaces de hacer** (tener la habilidad de realizar una tarea) y de **saber-hacer** (entender lo que se hace y tener la capacidad para hacerlo de la mejor forma.

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

En Universidad Tecmilenio, **aprender haciendo** significa que el participante cursará **certificados en los que desarrolla competencias disciplinares de especialidad que son valoradas por el mercado laboral**, convirtiéndose en un profesional altamente competente y elevando así su índice de empleabilidad.



Certificado en Derecho Corporativo Empresarial

Competencia global

Conoce a fondo el ambiente legal de los negocios, examina contratos especializados y desarrolla estrategias legales de distintas índoles para el sector empresarial.

Los cursos que el participante toma en el certificado, así como las competencias correspondientes, son los siguientes:

Curso 1: Propiedad industrial e intelectual

Utiliza a fondo los conocimientos de propiedad intelectual e industrial y derecho de autor, distingue las diferentes figuras que la conforman y elige la mejor alternativa para proponer al cliente.

Curso 2: Contratos internacionales

Aplica de manera práctica las mejores herramientas de las diversas transacciones comerciales en particular, los contratos internacionales y documentos conexos, así como la utilización de los medios internacionales de pago y métodos alternos de solución de controversias.

Curso 3: Derecho bancario

Conoce las leyes y autoridades aplicables al derecho bancario y bursátil, así como las regulaciones que gobiernan las operaciones bancarias y bursátiles.

Desarrollo de proyecto en derecho corporativo empresarial

Competencia del curso

Al finalizar el curso **Contratos Internacionales**, el participante deberá haber desarrollado y adquirido las siguientes competencias de posgrado, en toda su extensión:

Aplica de manera práctica las mejores herramientas de las diversas transacciones comerciales en particular, los contratos internacionales y documentos conexos, así como la utilización de los medios internacionales de pago y métodos alternos de solución de controversias.

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

Metodología semestral del curso

El curso cuenta con 15 temas, divididos en dos módulos.

En cada tema, encontrarás:

- Una breve explicación del tema que te ayudará a ampliar tu conocimiento.
- Una serie de lecturas y videos que debes revisar de manera obligatoria para una mejor comprensión de los temas.
- Una lista de lecturas y videos que se te recomiendan para complementar el estudio del tema.
- Actividades de aprendizaje, cuyo propósito es aplicar y experimentar con los conceptos estudiados.

A través de este certificado debes trabajar en lo siguiente:

- 10 actividades
- 1 evidencia

Metodología tetramestral del curso

Este curso tiene 15 temas, en los cuales encontrarás lo siguiente:

- Una breve explicación del tema que te ayudará a ampliar tu conocimiento.
- Una lista de lecturas y videos que se te recomiendan para complementar el estudio del tema.
- Una actividad de aprendizaje, cuyo propósito es aplicar y experimentar con los conceptos estudiados.

A través de tetramestre, se trabaja en lo siguiente:

- 4 actividades
- 1 evidencia

Temario

Los temas que se abordarán en este curso son los siguientes:

Temario

Módulo 1. Marco conceptual y jurídico del comercio internacional

Tema 1.	**Introducción al Derecho internacional**
1.1 1.2	Evolución de la internacionalización del comercio en el mundo México frente al comercio internacional

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

Tema 2.	**El Derecho internacional y su aplicabilidad**
2.1 2.2 2.3	Jerarquía normativa en materia de comercio en México Uniformidad del derecho contractual internacional Marco legal que rige a los contratos internacionales
Tema 3.	**Internacionalización del comercio: Unificación de criterios**
3.1 3.2	Organizaciones internacionales que influyen en Derecho internacional y comercio Organización Mundial de Comercio (OMC) y sus principios
Tema 4.	**Cámara de Comercio Internacional (CCI)**
4.1 4.2 4.3	Qué es la CCI y su importancia en el comercio internacional Organismos de apoyo de la CCI Términos de comercio internacional (INCOTERMS)
Tema 5.	**La formación de una jurisdicción común**
5.1 5.2 5.3	Tratados Internacionales en materia comercial Lex Mercatoria Usos y costumbres en comercio internacional
Tema 6.	**Introducción a la contratación internacional**
6.1 6.2 6.3	Elementos de la contratación internacional Barreras no arancelarias que enfrenta la contratación internacional Análisis de la representación legal en contratos internacionales
Tema 7.	**Contratos comerciales internacionales**
7.1 7.2 7.3	La carta de intención Tipos de contratos internacionales Cláusulas internacionales modelo
	Módulo 2. Contratación internacional y solución de controversias
Tema 8.	**Métodos internacionales de pago**

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

8.1 8.2	La compraventa documentada Principales métodos internacionales de pago
Tema 9	**De la carta de crédito**
9.1 9.2 9.3	Elementos de la carta de crédito Utilización y garantías Logística de la carta de crédito
Tema 10	**Compra-venta Internacional de Mercaderías**
10.1 10.2	Concepto y elementos principales Convención de Viena sobre la Compra-venta Internacional de Mercaderías CISG
Tema 11	**Métodos Alternos para la Solución de Controversias (MASC)**
11.1 11.2 11.3	La interpretación del contrato internacional en México Resolución de controversias según MASC / OMC / T-MEC Conflicto interpretado a la luz de la CISG
Tema 12	**Arbitraje internacional**
12.1 12.2 12.3	Introducción al arbitraje comercial internacional Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional Cláusula compromisoria
Tema 13	**Mediación internacional**
13.1 13.2 13.3	Concepto y elementos principales de la mediación internacional Eficacia jurídica de la mediación internacional Ventajas y desventajas de la mediación internacional
Tema 14	**Negociación**
14.1 14.2 14.3	Concepto y elementos importantes Herramientas de la negociación internacional Modelo de negociación “La nube”
Tema 15	**Del agente comercial internacional**

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

15.1 15.2 15.3	Concepto y elementos esenciales Obligaciones de las partes Contrato de agencia

Bibliografía y recursos especiales

Libro de texto:

- Robles, D. (2021). *Derecho contractual internacional.* México: Tirant Lo Blanch. ISBN: 9788413780412

Libros de apoyo:

- Pereznieto, L. (2013). *Tratado de Arbitraje Comercial Internacional Mexicano*: LIMUSA. ISBN: 9786070504877
- Graham, J. (2018). *Lecciones de Arbitraje Internacional.* México: *Zamanga Editores.*
- Méndez, R. (2010). *Contratación y arbitraje internacionales*. México: UNAM. ISBN: 9786070211997
- Kim, S. (2021). *Payment Methods and Finance for International Trade*. Singapur: Springer. ISBN:9789811570384
- Cordero, G. (2014). *International commercial contracts: Applicable sources and enforceability*. USA: Cambridge University Press. ASIN: B00JXII57A.
- Ortega, A. (2013). *Contratación Internacional Práctica.* España: ICEX.

Las explicaciones de cada tema en la plataforma no sustituyen de ninguna forma la necesidad de adquirir el libro de texto que ha sido designado para este curso. Es importante hacer hincapié en esto con los participantes desde el inicio del curso.

Evaluación semestral

Actividad	Ponderación
Actividad 1	6
Actividad 2	6
Actividad 3	6
Actividad 4	6
Actividad 5	6
Actividad 6	6
Actividad 7	6
Actividad 8	6
Actividad 9	6
Actividad 10	6
Evidencia	40
Total	**100**

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

Evaluación tetramestral ejecutivo

Actividades	Temas	Ponderación
Actividad 1	Tema 2	15
Actividad 2	Tema 8	15
Actividad 3	Tema 12	15
Actividad 4	Tema 14	15
Evidencia final		40
	Total	100

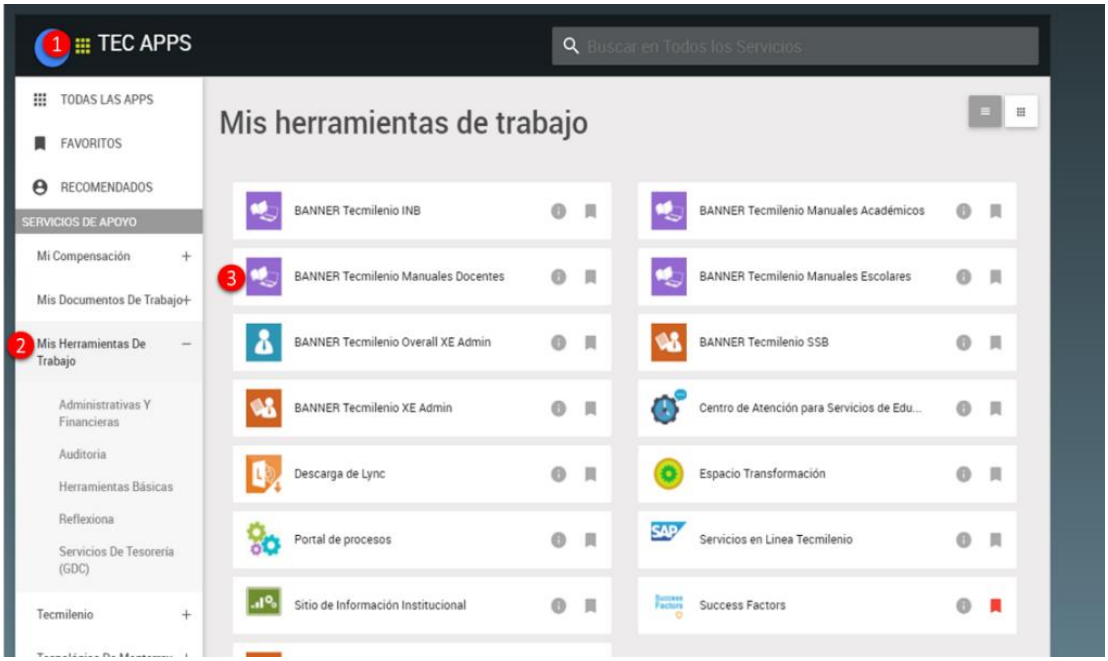
Banner

Estimado profesor, no olvides capturar las calificaciones de tu grupo en las fechas indicadas.
Puedes ver un manual para capturar calificaciones siguiendo esta ruta en Mi espacio:

- Mi espacio → TEC Apps → Mis Herramientas de Trabajo → BANNER Tecmilenio Manuales Docentes

Si impartes clase de manera presencial, puedes ver un manual para capturar inasistencias, siguiendo esta ruta en Mi espacio:

- Mi espacio → TEC Apps → Mis Herramientas de Trabajo → BANNER Tecmilenio Manuales



Notas de enseñanza

Antes de impartir el curso, por favor revisa de manera general los datos y conceptos proporcionados en el mismo, con el fin de detectar y, en su caso, poder actualizar y/o enriquecer previamente la información específica al tiempo en que se está impartiendo el curso.

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

Un aspecto de gran importancia en el desarrollo de los temas es tu involucramiento como facilitador para propiciar que la competencia del curso se cumpla. Además, debes preparar a los participantes para que vayan desarrollando propuestas de soluciones innovadoras a problemas actuales propios del área de estudio.

Enseguida puedes revisar las notas de enseñanza generales y por tema para este curso.

Generalidades
Para la impartición de este curso se sugiere: 1. Revisar con tiempo la lista de entregables y la agenda en Banner para saber en qué temas y semanas se deben realizar las actividades. 2. Revisar el manual de Canvas para conocer las mejores formas de mantener una comunicación constante y efectiva con los estudiantes, despejar dudas y motivarlos. Puedes ver un tutorial de la plataforma en esta liga: https://aprendecanvas.tecmilenio.mx/#about 3. Revisar periódicamente el foro de dudas en la plataforma para resolver las preguntas e inquietudes de los participantes acerca de las actividades y la evidencia. 4. Motivar al alumno a participar y realizar sus actividades a tiempo. 5. Proveer retroalimentación constante de las actividades que realizan los participantes. 6. Elaborar una agenda y subirla a la plataforma para que los participantes puedan visualizar de manera esquemática los temas y actividades que deberán revisar cada semana. 7. Recordar (opcionalmente) a los participantes acerca de las entregas de sus actividades por medio de la sección de Avisos. 8. Enriquecer el curso con videos o lecturas adicionales.

Tema 1
En este primer tema es imporatnte ubicar al alumno dentro del plano del Derecho internacional. Hablar de la posición de México en el mundo en temas de comercio internacional y el por qué de la internacionalización. Finalmente, explicar que los contratos internacionales son instrumentos legales diseñados para documentar operaciones internaciones entre partes de diferentes países.

Tema 2
Explicar al alumno la estructura del sistema jurídico mexicano y su sistema de derecho nacional (*civil law*) para que puedan entender la jerarquía normativa en materia de comercio internacional. Explicar la tendencia mundial a unificar el derecho en materia contractual internacional por medio de instrumentos *hard law* destinados a la uniformidad del derecho internacional y adoptados en los derechos nacionales de los Estados *y,* por otra parte, el *soft law*, que trata de armonizar el derecho por medio de guías, principios, entre otros. Aclarar muy bien el tema de la Convención de Viena sobre derecho de los tratados, orientar al alumno para conseguir la versión correcta y explicar cómo México se encuentra adherido a esta convención.

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

Tema 3

Explicar al alumno la importancia de las organizaciones internacionales relacionadas con comercio internacional que trabajan diariamente en publicaciones destinadas a unificar y armonizar el derecho internacional comercial. Es importante detenerse en cada una de ellas para explicar historia, método de trabajo y principales publicaciones y aportaciones al mundo de los contratos internacionales. Se puede ejemplificar, por ejemplo, UNIDROIT, INCOTERMS, Principios OMC (hacer hincapié al explicar que NO todas forman parte del sistema de las Naciones Unidas).

Recordar al alumno buscar los nombres de las organizaciones en inglés y español, o bien, en su idioma oficial, de no ser alguno de los anteriores. Ejemplo: ONU=UN ; WTO-OMC.

Tema 4

Dar más detalles de Cámara de Comercio Internacional; explicar que no forma parte del sistema de ONU.

Explicar INCOTERMS desde plano legal. Es importante comentarle al alumno que los INCOTERMS formarán parte del clausulado de un contrato internacional. Recordarle que es un instrumento emitido por la Cámara de Comercio Intenacional y siempre se debe buscar la versión más reciente. Para que al alumno le quede muy claro la forma de utilizar en un contrato internacional, explicarle qué regulan y qué no regulan.

Tema 5

En el tema 5 el alumno conocerá los tratados internacionales en materia comercial que México tiene celebrados con diferentes estados. Nuevamente, llevar al tema legal el concepto de tratados, hacer un breve recordatorio de que los países miembros de OMC deben regir sus relaciones comerciales, de acuerdo con los principios de la misma; hacerle ver al alumno que dentro de nuestro sistema jurídico los tratados son considerados como instrumentos internacionales de *hard law* destinados a unificar el derecho internacional.

Explicar el tema de Lex Mercatoria como “un mundo de posibilidades” disponibles para redactar contratos internacionales en donde Lex Mercatoria es un conjunto de normas conformado por principios generales, codificaciones profesionales, contratos tipos y jurisprudencia arbitral que se dan a través de las organizaciones profesionales como respuesta a las necesidades del comercio internacional.

Recordar al alumno que debe buscar los idiomas oficinales de los tratados para que tenga una visión más internacional y completa de los mismos.

Tema 6

Explicar elementos de validez de los contratos, estructura del contrato.

Explicar el tema de barreras no arancelarias a las que se pueden llegar a enfrentar las partes cuando celebran un contrato internacional.

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

Tema 6
Por último, darle a conocer al alumno la “Convención de la Apostilla” como elemento indispensable en la representación internacional en materia de contratos.

Tema 7
Explicar al alumno la importancia de las cartas de intención como instrumento preparatorio a un contrato internacional. Explicar y ejemplificar cuatro tipo de contratos internacionales utilizados por las grandes coproraciones o para los inversionistas, como lo son el contrato de franquicia, el contrato *joint venture*, compra-venta y distribución. En el tema se aborda también lo referente a las cláusulas modelo con instrumento de *soft law* y que puede ser utilizado en diversos contratos internacionales.

Tema 8
Explicar los principales métodos internacionales de pago (es importante revisar el tema a detalle porque puede ser que con los avances este tema tenga actualizaciones constantes, sobre todo por el tema de que algunos de ellos queden obsoletos). Tomar en cuenta las guías sobre métodos internacionales de pago que ofrecen organizaciones internacionales como UNIDROIT, OMC y CCI. Iniciar el tema de carta de crédito, recordandole al alumno que es el método favorito de los comerciantes mexicanos.

Tema 9
Todo el tema consiste en explicar al alumno la carta de crédito como método internacional de pago, definición y logistica.

Tema 10
Explicar a detalle la Convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías CISG a la cual México se encuentra adherido desde 1989. El contrato modelo de CISG es el más exitoso a nivel mundial, con un uso de más del 80% en el comercio internacional. Ver elementos, características y partes del contrato.

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

Tema 11
Tema introductorio a los temas 12, 13 y 14. Explicar al alumno el significado e importancia de los métodos alternos de solución de controversias que se utilizan en el comercio mundial. El alumno debe comprender que hay dos vías para resolver un problema entre particulares: vía judicial y vía alterna. En materia de comercio internacional no existe un sistema judicial *per se*, sino que la forma idónea de resolver una controversia entre países es por medio de los métodos alternos de solución de controversias (MASC).

Tema 12
Continuación del tema 11. Explicar el arbitraje internacional como método alterno de solución de controversias derivadas de un contrato internacional, o bien, un tratado internacional. Ver los principales organismos de apoyo al arbitraje internacional. Finalmente, explicar la cláusula compromisoria como aquella cláusula donde las partes se someten al arbitraje internacional, manifestando el derecho aplicable, la sede del arbitraje y el idioma del proceso arbitral.

Tema 13
Continuación del tema 11. Explicar la mediación internacional como método alterno de solución de controversias derivadas de un contrato internacional, o bien, un tratado internacional.

Tema 14
Continución del tema 11. Explicar la negociación internacional como método alterno de solución de controversias derivadas de un contrato internacional, o bien, un tratado internacional.

Tema 15
Explicar al alumno el concepto de agente aduanal y agencia aduanal en México. Explicar al alumno el contrato de agencia como aquel, en virtud del cual se determinan las formas en las que las partes importador / exportador y el agente aduanal podrán delimitar las responsabilidades, garantías, expectativas, formas de cómo llevar a cabo el despacho de la mercancía, tiempos y demás pormenores de la parte operativa del negocio acordado.

¿Cómo impartir el curso?

- Material de capacitación en la plataforma tecnológica Canvas:

A continuación, te comparto el tutorial digital para profesores:

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

https://www.youtube.com/playlist?list=PLxtBF8TpS7EOUGaZ2vemmF8rUc47dPlGW

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio