



INSTITUTO
PROFESIONAL
TECMILENIO

Contratos Internacionales Modalidad Connect

Guía para el profesor
Clave LTDR1828
Nivel Profesional Ejecutivo

Contenido

Información general del curso	3
Competencias del curso.....	3
Introducción al curso.....	3
Metodología.....	4
Evaluación.....	5
Estructura de las sesiones.....	5
Actividades.....	6
Evaluación.....	8
Calendario.....	8
Contenido del curso	9
Herramientas.....	10
Preguntas frecuentes.....	10
Guía para las sesiones.....	11
Semana 1.....	11
Semana 2.....	14
Semana 3.....	18
Semana 4.....	21
Anexo 1. Rúbrica de evidencia 1	24
Anexo 2. Rúbrica evidencia 2	26

Información general del curso

Nombre del curso: Contratos Internacionales

Nivel: Profesional Ejecutivo

Plan académico: 2018

Modalidad: **Connect**

Clave: LTDR1828

Competencias del curso

- 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.

Introducción al curso

Desde principios de la humanidad, los seres humanos han tenido que comercializar diferentes productos y servicios para sobrevivir y acrecentar la economía y desarrollo de sus comunidades, creando una necesidad de los países por ampliar sus horizontes para satisfacer las necesidades de sus habitantes con recursos que no podía producir el país (importación), y también compartir sus riquezas características con países extranjeros (exportación).

En este contexto

¿Te imaginas la cantidad de problemas que pueden existir en una operación comercial entre dos países que tienen diferente cultura, moneda, sistema jurídico, idioma, usos y costumbres, entre otros?

Reflexiona

¿Qué pasaría si una empresa de México le vendiera tequila a una empresa de Argentina? Es decir, dos países distintos con regulaciones legales diferentes.

Del caso planteado surgen las siguientes preguntas:

- ¿La compraventa se registraría por leyes mexicanas o argentinas?
- ¿Cómo surtiría efectos legales en México un contrato firmado en Argentina o viceversa?
- En caso de incumplimiento de cualquiera de las partes, ¿qué tribunal podría conocer de la controversia?
- ¿En qué moneda deberá pagar el comprador, pesos argentinos o mexicanos?
- ¿Qué pasa si el comprador no paga?
- ¿Qué pasa si la mercancía llega dañada?
- ¿Cómo se transportará?
- ¿Quién asumirá el riesgo de traslado?

Como podrás observar, en una operación comercial internacional existen muchos escenarios. Ambos países quieren llegar a un acuerdo, pero sus culturas y normas nacionales necesitan forzosamente encontrar un punto medio.

En razón de lo anterior y debido a la oferta y demanda global, se tuvo la necesidad de unificar y armonizar criterios comerciales, dando paso a la internacionalización para crear un contexto que garantice a todos los países involucrados el éxito en sus operaciones comerciales sin contrariar a sus sistemas jurídicos.

Ahora bien, una vez que se conocen y aplican

los criterios para unificar y armonizar el derecho internacional comercial, es fundamental contar con un instrumento que permita plasmar a la medida cada operación comercial: el contrato internacional.

En este curso conocerás instrumentos que unifican y armonizan criterios comerciales internacionales a través de convenciones que rigen el comercio mundial, leyes modelo, usos y costumbres y métodos alternos de solución de controversias, así como la funcionalidad de organizaciones internacionales que rigen el comercio a nivel mundial y fomentan negocios entre países salvaguardando la libertad de contratación.

Metodología

Se ha diseñado un curso **Connect** con la finalidad de ser impartido por un **docente líder con experiencia en el ámbito laboral**, quien compartirá su conocimiento, experiencia y las

mejores prácticas que realiza en su labor profesional.

La experiencia de cursos Connect promueve la interacción virtual entre estudiantes localizados en diferentes campus de la Universidad Tecmilenio, como una forma de enriquecer su formación, contrastando la realidad de su ciudad o región con la de otros compañeros.

Durante cada sesión virtual, el docente transmite su experiencia y actúa como guía en el proceso de aprendizaje durante la realización de las actividades.

El curso es **tetramestral** y tiene una distribución **semanal**; en cada semana se lleva a cabo una sesión virtual sincrónica de tres horas a través de una herramienta tecnológica de videoconferencia. La asistencia del participante a estas sesiones de videoconferencia es muy importante, pero no obligatoria, ya que tiene la posibilidad de revisar la sesión grabada en caso de no poder asistir en el horario establecido.

Bibliografía

Cada curso requiere un material bibliográfico disponible para su compra. Para conocer cuál es el libro que el alumno debe adquirir, revisa la sección Bibliografía del curso.

Evaluación

En la sección Evaluación el alumno puede consultar cómo se integrará la calificación final del curso. Dependiendo del curso, la evaluación puede variar con una combinación de los siguientes elementos:

- Exámenes aplicados en plataforma en las semanas 1 y 3.
- Dos evidencias para acreditar el avance en el nivel de competencia adquirido por el alumno.
- Actividades que retomen el contenido conceptual de los temas de la semana.
- Evaluación final estandarizada compuesta por instrumentos tales como mini casos, exámenes de opción múltiple, ensayos, proyectos, entre otros.

Estructura de las sesiones

Las sesiones se dividen en tres bloques; estas son las actividades que se recomienda realizar:

Bloque 1	Bloque 2	Bloque 3
<ul style="list-style-type: none"> ● Bienvenida y presentación de agenda. ● Actividad de bienestar-mindfulness. ● Desarrollo de temas de la semana. <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales. ○ Actividades. ○ Cierre del tema. ● Cierre del bloque mediante utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o quiz. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Actividad de reconexión. ● Desarrollo de temas de la semana. <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales. ○ Actividades. ○ Cierre del tema. ● Cierre del bloque mediante utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o quiz. ● Receso. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Actividad de reconexión. ● Desarrollo de temas de la semana. <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales. ○ Actividades. ○ Cierre del tema. ● Cierre de la sesión mediante utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o quiz.

- Receso.

Antes de acudir a una sesión, es necesario que el alumno realice las lecturas de las explicaciones y del libro de texto, ya que le proporcionarán los fundamentos teóricos de los temas del curso. De igual manera, se requiere que revise el material adicional como videos y lecturas.

Durante las sesiones sincrónicas el docente da una breve explicación del tema, resuelve dudas, comparte las instrucciones de las actividades y te acompaña durante la realización de estas.

Actividades

Algunas actividades han sido diseñadas para realizarse de manera individual y otras de manera colaborativa. Para las actividades colaborativas, tú como profesor deberás integrar equipos con alumnos de diferentes campus, lo cual te permite obtener experiencias de aprendizaje más enriquecedoras.

Para mayor efectividad del trabajo colaborativo se utilizan las funcionalidades de la herramienta de colaboración que permiten la creación de salas virtuales interactivas, donde puedes compartir pantallas, documentos, videos y audios.

Como una forma de promover el dinamismo y la interacción de los alumnos en distintos formatos, durante las sesiones puedes alternar intervenciones individuales, plenarias y grupales que enriquecen sus puntos de vista y al mismo tiempo les dan la oportunidad de presentar sus ideas y posturas en torno a los temas de clase.

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana deberá concentrarse en un solo documento, el cual el alumno lo entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente.

Es muy importante que el alumno revise el esquema de evaluación y los criterios que utilizarás para otorgarle una calificación. Lo anterior con la intención de que desde el inicio de la semana tenga claro el nivel de complejidad y esfuerzo que se requiere para realizar las entregas semanales y garantizar el éxito dentro del curso.

En caso de tener dudas sobre algún ejercicio o sobre el contenido del curso, el alumno puede contactarte a través de los medios que le indiques.

Sesiones virtuales

Para la transmisión de las sesiones se utiliza una herramienta de videoconferencias. Con el fin de mejorar la calidad de dichas interacciones, se recomienda lo siguiente.

Es muy importante que cuentes con los siguientes **requerimientos tecnológicos** para llevar a cabo y con éxito las sesiones:



Red con conexión
ancha para tener
una excelente
comunicación,
mínimo con **6 MB** de
ancho de banda.



Uso de los
navegadores Chrome
o Firefox



Computadora



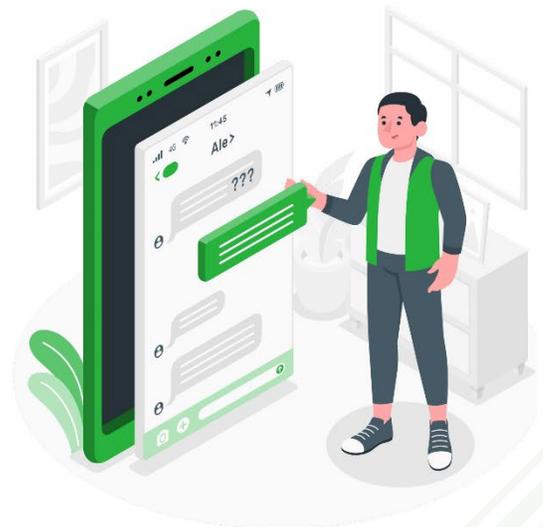
Durante la sesión se
recomienda no tener
otras aplicaciones
abiertas (ejemplo:
Facebook, Netflix,
YouTube, etc.)



Cámara



Micrófono o bocinas



Evaluación

Número	Evaluable	Ponderación
1	Evaluables semana 1	10
2	Evaluables semana 2	30
3	Evaluables semana 3	10
4	Evaluables semana 4	30
5	Examen final	20
Total:		100

Calendario ✓

Semana	Temas	Actividade	Tareas	Evidencia	Examen
1	<ul style="list-style-type: none"> Tema 1. Introducción al Derecho Internacional Tema 2. El Derecho Internacional y su aplicabilidad Tema 3. Internacionalización del comercio: unificación de criterios Tema 4. Cámara de Comercio Internacional (CCI) 	✓			
2	<ul style="list-style-type: none"> Tema 5. La formación de una jurisdicción común Tema 6. Introducción a la contratación internacional Tema 7. Contratos comerciales internacionales 			✓	
3	<ul style="list-style-type: none"> Tema 8. Métodos internacionales de pago Tema 9. De la carta de crédito Tema 10. Compraventa Internacional de Mercaderías Tema 11. Métodos Alternos para la Solución de Controversias (MASC) 	✓			
4	<ul style="list-style-type: none"> Tema 12. Arbitraje internacional Tema 13. Mediación internacional Tema 14. Negociación Tema 15. Del agente comercial internacional 			✓	
5	<ul style="list-style-type: none"> Examen final 				✓

Bibliografía y recursos especiales

Libros de texto

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

Libros de apoyo

- Méndez, R. (2010). *Contratación y arbitraje internacionales*. México: UNAM. ISBN: 9786070211997
- Cordero, G. (2014). *International commercial contracts: Applicable sources and enforceability*. USA: Cambridge University Press. ASIN: B00JXII57A.

Contenido del curso

Tema 1.	Introducción al Derecho Internacional
Tema 2.	El Derecho Internacional y su aplicabilidad
Tema 3.	Internacionalización del comercio: unificación de criterios
Tema 4.	Cámara de Comercio Internacional (CCI)
Tema 5.	La formación de una jurisdicción común
Tema 6.	Introducción a la contratación internacional
Tema 7.	Contratos comerciales internacionales
Tema 8.	Métodos internacionales de pago
Tema 9.	De la carta de crédito
Tema 10.	Compraventa Internacional de Mercaderías
Tema 11.	Métodos Alternos para la Solución de Controversias (MASC)
Tema 12.	Arbitraje internacional
Tema 13.	Mediación internacional
Tema 14.	Negociación
Tema 15.	Del agente comercial internacional

Herramientas

Para asegurar que el alumno aproveche al máximo su experiencia educativa en esta modalidad de cursos, recomendamos que revise estos [tutoriales](#).

Preguntas frecuentes

¿En dónde o a quién reporto un error detectado en el contenido del curso?

Lo puedes reportar a través del botón **Mejora tu curso**, también puedes compartir sugerencias para el contenido y actividades del curso.

¿Quién me informa de la cantidad de sesiones y tiempo de cada sesión en las semanas?

El coordinador docente te debe de proporcionar esta información.

¿En qué semanas se aplican los exámenes parciales y el examen final?

Consulta con tu coordinador docente los calendarios de acuerdo con la modalidad de impartición.

¿Tengo que capturar las calificaciones en banner y en la plataforma educativa?

Sí, es importante que captures calificaciones en la plataforma para que los alumnos estén informados de su avance y reciban retroalimentación de parte tuya de todo lo que realizan en el curso. En banner es el registro oficial de las calificaciones de los

Guía para las sesiones

Semana 1

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de la agenda	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción al curso. El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	10 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace https://youtu.be/C2J0ldXHrwg	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 1. Introducción al Derecho Internacional Tema 2. El Derecho Internacional y su aplicabilidad	20 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 1 de la Actividad de la semana.	15 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	10 minutos



Actividad 1

Parte 1

1. Lee la “Guía jurídica sobre instrumentos uniformes en el ámbito de los contratos comerciales internacionales, con énfasis en la compraventa”, publicada por la Conferencia de la Haya, UNCITRAL y UNIDROIT.

Entregables

Reporte que incluya la actividad desarrollada.

• • • • **Bloque 2** • • • •

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad de preferencia física para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo, sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión de los temas Tema 3. Internacionalización del comercio: unificación de criterios.	20 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 2 de la Actividad de la semana.	20 minutos
Cierre de bloque	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	10 minutos



Actividad 1

Parte 2

1. Investiga doctrina o publicaciones científicas sobre derecho aplicable en materia de contratos internacionales (tres fuentes).

Entregables

Reporte que incluya la actividad desarrollada.

• • • • **Bloque 3** • • • •

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión de los temas Tema 4. Cámara de Comercio Internacional (CCI).	20 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 3 de la Actividad de la semana.	30 minutos
Cierre de la sesión	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos



Actividad 1

Parte 3

1. Identifica 15 ideas sobre “derecho aplicable” y elabora un reporte.
2. Integra tu conclusión personal de la actividad.

Entregable

Reporte que incluya la actividad desarrollada.

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana se deberá concentrar en **un solo documento** que se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base en los siguientes criterios de evaluación.

● ● ● ● **Criterios de evaluación de la semana** ● ● ● ●

Criterios de evaluación		Ponderación	Puntos sobre evaluación final
Criterio 1	<ul style="list-style-type: none"> Identifica las 15 ideas y conceptos sobre derecho aplicable. 	40	4
Criterio 2	<ul style="list-style-type: none"> Integra al menos tres fuentes confiables. 	30	3
Criterio 3	<ul style="list-style-type: none"> Desarrolla una conclusión de la actividad. 	30	3
Totales:		100	10

Semana 2

● ● ● ● **Bloque 1** ● ● ● ●

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de la agenda	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión. El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	10 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace https://youtu.be/hSq87FzolY	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión de los temas Tema 5. La formación de una jurisdicción común.	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 1 de la Evidencia de la semana.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos



Evidencia 1

Parte 1

1. Revisa la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG) 1980.
2. Revisa la versión más reciente de principios UNIDROIT sobre las cláusulas modelo para el uso de principios UNIDROIT de los contratos comerciales internacionales.
3. Revisa los tratados comerciales de México T-MEC y TLCUEM.

Entregables

Reporte que incluya el desarrollo de la actividad planteada.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad de preferencia física para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo, sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 6. Introducción a la contratación internacional.	20 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 2 de la Evidencia de la semana.	15 minutos
Cierre de bloque	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos



Evidencia 1

Parte 2

4. Analiza el siguiente caso.

- Una empresa mexicana dedicada a la producción de frutos rojos o berries (moras, fresas, arándanos, frambuesas y zarzamoras) actualmente exporta el 97% de su producción a países miembros del T-MEC. El Consejo de Administración de esta empresa se ve en la necesidad de buscar otros mercados, ya que ha sido informado por diferentes Cámaras y Asociaciones de Berries que debido a que México ha aumentado sus exportaciones hasta generar un billón de dólares al año hacia ese bloque comercial, los productores locales de Estados Unidos y Canadá han exigido a su gobierno implementar barreras no arancelarias como “la estacionalidad” para detener las exportaciones de los mexicanos hacia EE. UU.
- La empresa mexicana ha conseguido algunos prospectos en países miembros de TLCUEM; las negociaciones se encuentran muy avanzadas con una empresa alemana que desea comprar frutos rojos orgánicos para distribuirlos a toda su red de tiendas orgánicas en varios países de Europa (será una compraventa regida por CISG).
- Las comunicaciones han sido solamente por correo electrónico y te han llamado a ti como experto en contratación internacional para documentar por escrito todas las negociaciones y enviar una propuesta con la oferta formal en una carta de intención (LOI) que contenga la aclaración de los puntos clave de la operación, es decir, un resumen de términos previos al contrato definitivo.

Entregables

Reporte que incluya el desarrollo de la actividad planteada.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 7. Contratos comerciales internacionales.	25 minutos

Actividad del tema	Realizar parte 3 de la Evidencia de la semana.	20 minutos
Cierre de la sesión	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	10 minutos



Evidencia 1

Parte 3

5. Redacta una carta de intención que contenga lo siguiente:

- Título*
- Nombre de las partes y sus representantes*
- Lugar y fecha para celebrar contrato definitivo*
- Descripción precisa de mercancías*
- Cantidad*
- Precio*
- Forma de pago*
- Moneda*
- Plazo de cumplimiento*
- INCOTERMS (consultar versión más reciente)*
- PRINCIPIOS UNIDROIT: incluye el texto de la cláusula modelo de ley aplicable con la intención de incluirla al contrato definitivo, como medio para interpretar e integrar la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG) como elección de las partes en este caso.
- Obligaciones preliminares de las partes.
- Intención de invocar un tratado internacional o convención celebrada entre estos dos países para comercializar.
- Lugar y fecha de LOI*
- Firma de la empresa mexicana*
- Firma y plazo de aceptación para la empresa alemana*

Entregables

Documento que incluya el desarrollo de la actividad planteada.

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana se deberá concentrar en **un solo documento** que se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base en la rúbrica de evaluación disponible en el Anexo 1.

● ● ● ● **Criterios de evaluación de la semana** ● ● ● ●

Ver Anexo 1

Semana 3

● ● ● ● **Bloque 1** ● ● ● ●

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de la agenda	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión. El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	10 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace https://youtu.be/IU6cDVijggc	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión de los temas Tema 8. Métodos internacionales de pago. Tema 9. De la carta de crédito.	20 minutos
Cierre de bloque	Realizar la parte 1 de la Actividad 2.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos



Actividad 2

Parte 1

1. Acude a una institución bancaria y pregunta por un ejecutivo que pueda explicarte los métodos internacionales de pago disponibles en su banco.

Entregable

Reporte que incluya el desarrollo de la actividad planteada.

• • • • **Bloque 2** • • • •

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad de preferencia física para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo, sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión de los temas Tema 10. Compraventa Internacional de Mercaderías.	20 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 2 de la Actividad de la semana	15 minutos
Cierre de bloque	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio	15 minutos



Actividad 2

Parte 2

- Solicita una explicación detallada de cada uno de los métodos disponibles y ejemplos de estos. No olvides preguntar por precios, requisitos, practicidad y quién los solicita más, entre otras preguntas que te puedan surgir.

Entregable

Reporte con el desarrollo de la actividad.

● ● ● ● **Bloque 3** ● ● ● ●

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 11. Métodos Alternos para la Solución de Controversias (MASC).	30 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 3 de la Actividad de la semana.	15 minutos
Cierre de la sesión	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	10 minutos



Actividad 2

Parte 3

- Realiza un informe completo con el resultado de la entrevista al ejecutivo bancario y adjunta ejemplos.

Entregable

Reporte que integre el desarrollo de la actividad planteada.

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana se deberá concentrar en **un solo documento** que se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base en los siguientes criterios de evaluación.

● ● ● ● **Criterios de evaluación de la semana** ● ● ● ●

Criterios de evaluación	Ponderación	Puntos sobre evaluación final
Criterio 1 <ul style="list-style-type: none"> Integra evidencia de que asistió a la institución bancaria. 	40	4

Criterio 2	<ul style="list-style-type: none"> Presenta informe completo con el resultado de la entrevista. 	30	3
Criterio 3	<ul style="list-style-type: none"> Presenta ejemplos. 	30	3
Totales:		100	10

Semana 4

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de la agenda	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión. El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	10 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace https://youtu.be/r-ctqMznCd8	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 12. Arbitraje internacional. Tema 13. Mediación internacional.	20 minutos
Cierre de bloque	Realizar parte 1 de la Evidencia 2.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos



Evidencia 2

Parte 1

1. Selecciona un formato de Contrato de Compraventa Internacional (modelo CISG).

GUÍA PARA EL PROFESOR

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

Entregables

Documento con el desarrollo del ejercicio.

• • • • **Bloque 2** • • • •

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad, de preferencia física, para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo, sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 14. Negociación.	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 2 de la Evidencia 2.	15 minutos
Cierre de bloque	El profesor deberá generar una actividad con el apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos



Evidencia 2

Parte 2

- Utiliza como anexo la Carta de Intención (LOI) del caso desarrollado anteriormente en la Evidencia 1.

Entregables

Reporte que incluya el desarrollo de la actividad.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 15. Del agente comercial internacional.	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 3 de la Evidencia 2.	20 minutos
Cierre de la sesión	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	10 minutos



Evidencia 2

Parte 3

3. Utiliza el formato seleccionado de Contrato Internacional y basándote en el contenido de la LOI deberás completar todas las partes del Contrato de Compraventa Internacional (especial énfasis en el objetivo de la operación internacional, ley aplicable, selección de INCOTERM, método de pago internacional y cláusula arbitral).

Entregable

Documento con el desarrollo de la actividad planteada.

Anexo 1. Rúbrica de evidencia 1

Competencia del curso: 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.

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Integra fuentes confiables.	20- 17	16- 13	12 - 0	20
	Incluye en el documento evidencia donde se revisaron cada una de las fuentes especializadas: la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, los principios de UNIDROIT y los tratos comerciales de México (T-MEC y TLCUEM).	Incluye en el documento evidencia donde se revisaron la mayoría de las fuentes especializadas: la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, los principios de UNIDROIT y los tratos comerciales de México (T-MEC y TLCUEM).	Incluye en el documento evidencia donde se revisaron menos de la mitad de las fuentes especializadas: la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, los principios de UNIDROIT y los tratos comerciales de México (T-MEC y TLCUEM).	
2. Elige la información para presentar el caso.	20- 17	16- 13	12 - 0	20
	Incluye en el documento evidencia de varias fuentes especializadas que permitieron presentar el caso con datos históricos reales.	Incluye en el documento evidencia de al menos una fuente especializada y confiable que permitió presentar el caso con datos históricos reales.	El documento incluye evidencia donde se revisaron varias fuentes para presentar el caso con datos históricos reales, pero estas no son especializadas, además de poco confiables.	
	20- 17	16- 13	12 - 0	20

3. Elabora la cláusula UNIDROIT aplicable al caso concreto.	Realiza de forma detallada la redacción de la cláusula UNIDROIT dentro de la carta de intención, integrando cada uno de los aspectos solicitados en la evidencia.	Realiza la redacción de la cláusula UNIDROIT dentro de la carta de intención, integrando la mayoría de los aspectos solicitados en la evidencia.	Realiza la redacción de la cláusula UNIDROIT dentro de la carta de intención, integrando solo algunos de los aspectos solicitados en la evidencia.	
4. Redacta la cláusula sobre INCOTERM aplicable al caso concreto.	20- 17	16- 13	12 - 0	20
	Realiza de forma detallada la redacción de la cláusula INCOTERM dentro de la carta de intención, integrando cada uno de los aspectos solicitados en la evidencia.	Realiza la redacción de la cláusula INCOTERM dentro de la carta de intención, integrando la mayoría de los aspectos solicitados en la evidencia.	Realiza la redacción de la cláusula INCOTERM dentro de la carta de intención, integrando solo algunos de los aspectos solicitados en la evidencia.	
5. Elabora la carta de intención.	20- 17	16- 13	12 - 0	20
	Elabora de forma organizada la carta de intención de acuerdo con cada uno de los pasos secuenciales para su desarrollo.	Elabora de forma organizada la carta de intención de acuerdo con la mayoría de los pasos secuenciales para su desarrollo.	Elabora de forma organizada la carta de intención de acuerdo los pasos secuenciales para su desarrollo, aunque solo cumple con alrededor de la mitad de estos.	
TOTAL				100%

Anexo 2. Rúbrica evidencia 2

Competencia del curso: 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.

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Señala los pasos para realizar un contrato de compraventa internacional.	30- 27	26- 23	22 - 0	30
	Presenta de forma organizada un contrato de compraventa internacional de acuerdo con cada uno de los pasos secuenciales necesarios para su desarrollo.	Presenta de forma organizada un contrato de compraventa internacional de acuerdo con la mayoría de los pasos secuenciales necesarios para su desarrollo.	Presenta de forma organizada un contrato de compraventa internacional de acuerdo los pasos para su desarrollo, aunque solo cumple con menos de la mitad de estos.	
2. Registro de cláusulas contractuales.	30- 27	26- 23	22 - 0	30
	Las cláusulas contractuales redactadas en el contrato han sido analizadas y agrupadas cada una de ellas por secciones.	Las cláusulas contractuales redactadas en el contrato han sido analizadas y agrupadas la mayoría de ellas por secciones.	Solo algunas de las cláusulas contractuales redactadas en el contrato han sido analizadas y agrupadas correctamente por secciones.	
3. Elabora el contrato solicitado.	40- 37	36- 33	32 - 0	40
	Realiza de manera detallada el contrato de compraventa internacional, integrando de manera clara cada una de las partes que lo conforman.	Realiza el contrato de compraventa internacional, integrando la mayoría de las partes que lo conforman.	El contrato de compraventa internacional presenta errores y omisiones importantes, integrando solo algunas de las partes que lo conforman.	
TOTAL				100%