



Guía para el profesor

Contratos Internacionales
LTDR1828



Índice

Información general del curso	1
Metodología	2
Evaluación.....	3
Bibliografía.....	3
Temario	5
Herramientas	7
Preguntas frecuentes	7
Notas de enseñanza	8

Información general del curso

Modalidades

- Clave banner: LTDR1828
- Modalidad: presencial y online

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.





Metodología

- Se compone de dos módulos en los que se distribuyen un total de 15 temas.
- Desarrolla una competencia que se demuestra con dos evidencias (una por cada módulo).
- Se cubren cuatro temas por semana, con excepción de la segunda semana en la cual se cubren tres temas.
- Las actividades tienen una duración de dos horas máximo.
- Se aplica una evaluación final.
- Es importante que el alumno aclare sus dudas con su profesor.



Evaluación

Unidades	Instrumento evaluador	Porcentaje
6	Actividades	45
2	Evidencias	35
1	Evaluación final	20
Total		100



Bibliografía

Libro 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*. EE.UU.:
Cambridge University Press.




Temario

Tema 1.	Introducción al Derecho internacional
1.1	Evolución de la internacionalización del comercio en el mundo
1.2	México frente al comercio internacional
Tema 2.	El Derecho Internacional y su aplicabilidad
2.1	Jerarquía normativa en materia de comercio en México
2.2	Uniformidad del derecho contractual internacional
2.3	Marco legal que rige a los contratos internacionales
Tema 3.	Internacionalización del comercio: Unificación de criterios
3.1	Organizaciones internacionales en derecho internacional y comercio
3.2	Principios comerciales de la Organización Mundial de Comercio
Tema 4.	Cámara de Comercio Internacional (CCI)
4.1	Qué es la CCI y su importancia en el comercio internacional
4.2	Organismos de apoyo de la CCI
4.3	Términos de comercio internacional (INCOTERMS)
Tema 5.	La formación de una jurisdicción común
5.1	Tratados internacionales ratificados por México en materia comercial
5.2	Lex Mercatoria
5.3	Usos y costumbres en comercio internacional
Tema 6.	Introducción a la contratación internacional
6.1	Elementos de la contratación internacional
6.2	Barreras no arancelarias que enfrenta la contratación internacional
6.3	Análisis de la representación legal en contratos internacionales
Tema 7.	Contratos comerciales internacionales
7.1	La carta de intención
7.2	Tipos de contratos internacionales
7.3	Cláusulas internacionales modelo

Tema 8.	Métodos internacionales de pago
8.1	La compraventa documentada
8.2	Principales métodos internacionales de pago
Tema 9.	De la carta de crédito
9.1	Elementos de la carta de crédito
9.2	Utilización y garantías
9.3	Logística de la carta de crédito
Tema 10.	Compraventa internacional de mercaderías
10.1	Concepto y elementos principales
10.2	Convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías CISG
Tema 11.	Métodos Alternos para la Solución de Controversias (MASC)
11.1	La interpretación del contrato internacional en México
11.2	Resolución de controversias por tratado comercial y OMC
11.3	Analizando un caso a la luz de un MASC
Tema 12.	Arbitraje internacional
12.1	Introducción al arbitraje comercial internacional
12.2	Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional
12.3	Cláusula compromisoria
Tema 13.	Mediación internacional
13.1	Concepto y elementos principales de la mediación internacional
13.2	Eficacia jurídica de la mediación internacional
13.3	Ventajas y desventajas de la mediación internacional
Tema 14.	Negociación
14.1	Concepto y elementos importantes
14.2	Herramientas de la negociación internacional
14.3	Modelo de negociación "La nube"
Tema 15.	Del agente comercial internacional



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

Herramientas

Para asegurar que aproveches al máximo tu experiencia educativa en esta modalidad de cursos, te recomendamos que sigas al pie de la letra las indicaciones.

Además, revisa estos tutoriales.

- [¿Cómo ingreso a la plataforma de multipresencia virtual?](#)
- [Tutoriales de Canvas para participantes](#)
- [¿Cómo evalúo el desempeño de mi red?](#)



Preguntas frecuentes

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

Lo puedes reportar a la cuenta atencioncursos@servicios.tecmilenio.mx, también puedes compartir sugerencias para el contenido y actividades del curso.

¿Quién me informa de la cantidad de sesiones y tiempo de cada una 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 alumnos.



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.

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.

Tema 1 Introducción al Derecho internacional

En este tema es importante 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 porqué de la internacionalización. Finalmente, hay que explicar que los contratos internacionales son instrumentos legales diseñados para documentar operaciones internacionales entre partes de diferentes países.

Tema 2 El Derecho internacional y su aplicabilidad

Explicar al alumno la estructura del sistema jurídico mexicano y su sistema de derecho nacional (civil law) para que pueda 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.

Tema 3 Internacionalización del comercio: Unificación de criterios

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. 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 Cámara de Comercio Internacional (CCI)

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

Explicar INCOTERMS desde un 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 Internacional 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 La formación de una jurisdicción común

En este tema 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.

Tema 6 Introducción a la contratación internacional

Explicar elementos de validez de los contratos, estructura del contrato, además de barreras no arancelarias a las que se pueden llegar a enfrentar las partes cuando celebran un contrato internacional. 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 Contratos comerciales internacionales

Explicar al alumno la importancia de las Cartas de Intención como instrumento preparatorio a un contrato internacional, ejemplificar cuatro tipos de contratos internacionales utilizados por las grandes corporaciones o para los inversionistas, como lo son el contrato de franquicia, el contrato *joint venture*, compraventa y distribución. En el tema se aborda también lo referente a las cláusulas modelo como instrumento de *soft law* y que puede ser utilizado en diversos contratos internacionales.

Tema 8 Métodos internacionales de pago

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). Tomar en cuenta las guías sobre métodos internacionales de pago que ofrecen organizaciones internacionales como UNIDROIT, OMC y CCI.

Tema 9 De la carta de crédito

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

Tema 10 Compraventa Internacional de Mercaderías

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.

Tema 11 Métodos Alternos para la Solución de Controversias (MASC)

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 Arbitraje internacional

Explicar el arbitraje internacional como Método Alternativo 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 Mediación internacional

Explicar la mediación internacional como Método Alternativo de Solución de Controversias derivadas de un contrato internacional, o bien un tratado internacional.

Tema 14 Negociación

Explicar la negociación internacional como Método Alternativo de Solución de Controversias derivadas de un contrato internacional, o bien un tratado internacional.

Tema 15 Del agente comercial internacional

Explicar al alumno el concepto de agente y agencia aduanal en México, además del 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 por menores de la parte operativa del negocio acordado.