1. IDENTIFICACIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE DE LA MAESTRÍA EN DERECHO:

Nombre de la Unidad de Aprendizaje:

DERECHO CONTRACTUAL

Clave de la Materia:
Horas Teóricas: 60
Horas Prácticas: 20
Total de Horas: 80
Valor en Créditos: 5

Tipo de Curso	Nivel	Nombre	Pre-requisitos
✓ Curso □ Seminario □ Taller	Maestría	En Derecho	No aplica

Área de Formación:

□ Básica Común Obligatoria
□ Básica Particular Obligatoria
□ Especializante Selectiva
✓Optativa Abierta

Línea de Generación y Aplicación del Conocimiento:

✓Derecho Constitucional y Administrativo
✓Administración de Justicia y Derecho Penal
✓Derecho Corporativo y Laboral
✓Derecho Civil y Familiar
✓Filosofía Jurídica

Fecha de elaboración: Mayo de 2018.

2. PRESENTACIÓN:

En este curso se abordan los principios que se deben de tomar en cuenta en la elaboración de un contrato: la voluntad de los contratantes como máxima; el cumplimiento de los contratos tal cual como fueron pactados; las consecuencias de los contratos bilaterales y de la rescisión de los contratos. Resulta también analizar la estructura que debe tener un contrato al momento de elaborarlo, los tipos de contratos posibles en una negociación, los diversos tipos de cláusulas que pueden incluirse en función de la naturaleza del contrato (de no competencia, de exclusividad, de estabilización de precios, pacto en moneda extranjera, de condición, reserva de dominio, etc.), y que éstas últimas no contravengan cuestiones de orden público.

3. UNIDAD DE COMPETENCIA:

Las competencias genéricas, válidas para todo egresado de la Maestría en Derecho, son las siguientes:

Conocimientos:

Identificar los requisitos de existencia y validez de los contratos y su diferenciación contextual con el negocio jurídico. En todo caso reconocerá la tipología contractual y común en la vida de la empresa como unidad económica.

Aptitudes:

Capacitar para que los egresados trabajen como abogados consultores en la vida corporativa asesorando a las empresas en lo referente a la formalización de sus derechos y obligaciones.

Actitudes:

Fomentar la defensa y exigir el cumplimiento contractual establecido en cada una de sus cláusulas o bien hacer valer las excepciones que impidan su cumplimiento por causa de fuerza mayor o caso fortuito.

4. SABERES:

Saberes Teóricos: El alumno, conocerá la teoría del acto jurídico y la teoría de las obligaciones; así como la diferencia teórica con respecto del negocio jurídico.

Saberes Prácticos: El alumno podrá elaborar cualquier tipo de convenio o contrato empresarial.

Saberes Formativos: El alumno se reconocerá como un abogado corporativo capaz de defender y exigir el cumplimiento del pacta sunt servanda.

5. CONTENIDO DEL CURSO:

UNIDAD I.
CONTRATOS CIVILES

I. Contratos Preparatorios.
- **1.1.** El contrato de promesa.
- **1.2.** Concepto y clasificación.
- **1.3.** Elementos esenciales y de validez.
- **1.4.** Diferencia entre el contrato de promesa y el contrato definitivo.
- **1.5.** Incumplimiento del contrato de promesa 1.6 Derechos y Obligaciones.

II. Contratos traslativos de dominio.
- **2.1.** Contrato de compra venta.
- **2.1.1.** Concepto y características.
- **2.1.2.** Elementos esenciales y de Validez.
- **2.1.3.** Modalidades de la compra venta.
- **2.1.4.** Derechos y Obligaciones.

III. Contrato de permuta.
- **3.1.** Concepto y clasificación.
- **3.2.** Elementos esenciales y de Validez.
- **3.3.** Diferencia con la compra-venta.
- **3.4.** Derechos y Obligaciones.

IV. Contrato de donación.
- **4.1.** Concepto y clasificación.
- **4.2.** Elementos esenciales y de Validez.
- **4.3.** Clases de donación.
- **4.4.** Características especiales del contrato de donación.
- **4.5.** Derechos y Obligaciones.

V. Contrato de mutuo.
- **5.1.** Concepto y clasificación.
- **5.2.** Elementos esenciales y de Validez.
- **5.3.** Clases de donación.
- **5.4.** Características especiales del contrato de donación.
- **5.5.** Derechos y Obligaciones.

VI. Contratos traslativos de uso o disfrute.
- **6.1.** Contrato de comodato.

6.2. Concepto y características.
6.3. Elementos esenciales y de Validez.
6.4. Derechos y Obligaciones.
VI. Contrato de arrendamiento.
7.1. Concepto y características.
7.2. Elementos esenciales y de Validez.
7.3. Derechos y Obligaciones.
7.4. Subarrendamiento.
VIII. Contratos de Prestación de Servicios.
8.1. Contrato de depósito.
8.2. Contrato de mandato.
8.3. Contrato de prestación de servicios profesionales.
8.4. Contrato de obra a precio alzado.
8.5. Contrato de transporte.
8.6. Contrato de hospedaje.
IX. Contratos de realización de un fin común.
9.1. Contrato de asociación y sociedad civil.
9.2. Contrato de aparcería agrícola y de ganado.
X. Contratos aleatorios.
10.1. Contratos de juego y apuesta.
10.2. Contrato de renta vitalicia.
10.3. Contrato de compra-venta de esperanza.
XI. Contrato de Garantía.
11.1. Contrato de fianza.
11.2. Contrato de prenda.
11.3. Contrato de hipoteca.
XII. Contratos que previenen o resuelven controversias futuras.
12.1. Contrato de transacción.
12.2. Contrato de compromiso.

UNIDAD II.
CONTRATOS MERCANTILES

I. Generalidades
1.1. El derecho mercantil.
1.2. Características del derecho mercantil.
1.3. Fuentes del derecho mercantil.
1.4. Principales normas y disposiciones.
II. Los actos de comercio.
2.1. Clasificación de los actos de comercio.
2.2. Concepto y objeto del contrato mercantil.
III. Los contratos mercantiles en general.
3.1. La comisión mercantil.
3.2. Del depósito mercantil.
3.3. Del préstamo Mercantil.
3.4. De la compra-venta y permuta mercantil.
3.5. Del contrato mercantil de transporte terrestre.
3.6. De las cesiones de crédito no endosables y de la consignación mercantil.
3.7. Del contrato mercantil de transporte terrestre.
3.8. Contratación Internacional.
3.9. Marco Jurídico de desenvolvimiento.
3.10. Derecho de los Contratos en el Common Law.
3.11. Conflictos de leyes y de competencia judicial.
3.12. Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL).
3.13. Cámara de Comercio Internacional (ICC): INCOTERMS.
3.14. Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT y sus principios.
3.15. Principios de Derecho Europeo de los Contratos.
3.16. Garantías reales.

3.17. Garantías personales.

UNIDAD III.
CONTRATOS LABORALES

I. Contrato de periodo a prueba.
II. Contrato de capacitación inicia.
III. Contrato Por obra o tiempo determinado.
IV. Contrato por tiempo indeterminado.
V. Contrato por relación de trabajo por temporada.

UNIDAD IV.
CONTRATOS ADMINISTRATIVOS

I. Del contrato administrativo.
1.1. Contratos administrativos y civiles celebrados por el Estado.
1.1.2. Interpretación y ejecución de los contratos administrativos.
1.1.3. Modificaciones y terminación de los contratos administrativos.
II. Contratos civiles y contratos administrativos.
2.1. Características.
2.2. Parte contratantes.
2.3. Efectos jurídicos.
2.4. Elementos de existencia y validez.
III. Los contratos de obras públicas.
3.1. Características del contrato.
3.2. Partes contratantes Especialidad en Derecho Contractual.
3.3. Efectos jurídicos.
IV. Los contratos de adquisiciones.
4.1. Características del contrato.
4.2. Partes contratantes.
4.3. Efectos jurídicos.

UNIDAD V.
CONTRATOS AGRARIOS

I. De los ejidatarios, avecindados y posesionarios.
1.1. Conceptualización.
1.2. Similitudes y diferencias.
1.3. Formas de acreditar la condición de sujeto agrario.
II. Las tierras ejidales.
2.1. Aspectos generales.
2.2. Los propietarios de las tierras ejidales.
2.3. Formas de cesión de derechos parcelarios por ejidatarios.
2.3.1. Cesión a título oneroso.
2.3.2. Cesión a título gratuito.
2.3.3. Sujetos que pueden ceder sus derechos parcelarios.
2.3.4.1. Cesión de tierras de uso común por ejidatarios.
2.3.4.2. Cesión de derechos de parcelas y tierras de uso común por comuneros.

UNIDAD VI.
CONTRATOS EMPRESARIALES EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

I. Contratos Mercantiles Internacionales en Particular.
1.1. Carta de Intención (Letter of Intent).
1.2. Pacto de Caballeros (Gentlemen Agreement).
1.3. Carta Opción.

1.4. Compraventa nacional e Internacional de Mercadería.
II. Suministro.
III. Cuentas en participación.
IV. Contrato de obra. (Maquila y llave en mano).
V. Contrato de distribución. (Franquicia, concesión y Agencia Comercial).
VI. Outsourcing.
VII. Contrato de know-how y Contrato de licencia de uso de la marca.
VIII. Contratos de colaboración empresarial.
8.1. Agrupaciones de colaboración.
8.2. Unión transitoria de empresas
IX. Contrato de leasing nacional e internacional.
9.1. Clases de contratos.
X. Contrato de fiducia.
XI. Contratos de intermediación.
XII. Mandato con o sin representación.
12.1. Corretaje.
12.2. Comisión.
12 3. Preposición.
XIII. Empréstitos internacionales.
XIV. Franquicias.
XV. Disposición de fondos vía informática.
XVI. Transporte internacional.
16.1. Aéreo.
16.2. Terrestre.
16.3. Marítimo.
XVII. El contrato de compra-venta internacional.
XVIII. El contrato de agencia y representación.
XIX. Contrato de Joint Venture.
XX. Contrato de franchising.
XXI. Contrato de know-how.
XXII. Contrato de factoring.
XXIII. Contrato de leasing.

6. ACCIONES: El curso se desarrollará mediante:

Actividades e instrumentos de evaluación	Unidades					
	I	II	III	IV	V	VI
A) Bajo la conducción del docente: La exposición del docente en combinación con exposiciones de los estudiantes;	X	X	X	X	X	X
La lectura de la bibliografía obligatoria de los estudiantes, así como textos complementarios, existiendo controles de lectura;	X	X	X	X	X	X
La presentación de temas desarrollados por el titular o facilitador de la clase;	X	X	X	X	X	X
La recuperación de las discusiones de las sesiones y apertura de la nueva temática;	X					
La discusión de casos prácticos;	X	X	X	X	X	X
B) De manera independiente: Lectura de la bibliografía obligatoria y los textos complementarios;	X	X	X	X	X	X
Elaboración de controles de lectura;	X	X	X	X	X	X

Exposición oral de los temas que se asignen;	X	X	X	X	X	X
Las discusiones grupales;	X	X	X	X	X	X
Síntesis de los temas que se expongan;	X	X	X	X	X	X
Sustentación de un examen final o la elaboración de un ensayo final, en el que se recuperen diferentes ejes temáticos de las unidades de aprendizaje.						X

7. ELEMENTOS PARA LA EVALUACIÓN:

Criterios de Desempeño:

Exposición en clase	20%
Participación en clase	20%
Exposición de lectura y diagnóstico	20%
Ensayo o examen final	40%

8. CALIFICACIÓN:

Exposición en clase	20%
Participación en clase	20%
Exposición de lectura y diagnóstico	20%
Ensayo o examen final	40%

9. ACREDITACIÓN:

Para su acreditación, se requiere aprobar todas las formas de evaluación señaladas.

10. BIBLIOGRAFÍA:

- ACEVEDO Balestra, Jaime.(1991). Derecho mercantil. 2a. ed. Corregida y aumentada. Universidad Autónoma de Chihuahua.Chihuahua.
- ARCE Gargollo, Javier. (11989). Contratos mercantiles Atípicos. 2ª. Ed. Editorial Trillas. México.
- CABANELLAS de la C. (1987).Guillermo. Contrato de licencia y transferencia de tecnología en el derecho privado. Editorial Heliasta. Buenos Aires, 1987.
- CERVANTES Ahumada, Raúl. (1986). Derecho mercantil mexicano. 4ª. Ed. Editorial Herrero. México.
- DÍAZ Bravo, Arturo. (1989). Contratos mercantiles. 3ª. Ed. Editorial Harla. México.
- GALINDEZ, Oscar A. (1990). Verificación de créditos. Editorial Iztaccihuatl. Buenos Aires.
- GARCÍA Cruces González, José Antonio.(1990). El contrato de factoring. Editorial Tecnos. España.
- GÓMEZ Calero, Juan. (1983). Contratos mercantiles con la cláusula penal. 2ª. Ed. Editorial Civitas. Madrid.
- IGARTUA Araiza, Octavio. (1989). Introducción al Estudio del Derecho Bursátil. Editorial Porrúa. México.
- MANTILLA Molina, Roberto. (1990). Derecho mercantil. 27ª. Ed. Editorial Porrúa. México.
- OLVERA Luna, Omar. (1987). Contratos mercantiles. Editorial Porrúa. México. PASCUAL L. (1991). La responsabilidad extracontractual, aquiliana o delictual. Editorial Bosch. Barcelona.
- PÉREZ Escolar, Rafael. (1982). El contrato de descuento. Autor-Editor. España.
- PINA Vara, Rafael. (1990). Derecho mercantil mexicano. 21ª. Ed. Editorial Porrúa. México.
- RODRÍGUEZ Rodríguez, Joaquín. (1985). Curso de derecho mercantil. Editorial Porrúa. México.
- RUIZ Rueda, Luís. (1985). La Fianza de Empresa. Revista de Estudios Jurídicos. México.
- TENA Ramírez, Felipe. (1990). Derecho mercantil mexicano. 13ª. Ed. Editorial Porrúa. México.
- VAZQUEZ del Mercado, Oscar. (1992). Contratos mercantiles. 4ª. Ed. Editorial Porrúa. México