El lenguaje empleado en la presente guía no busca generar ninguna distinción, ni marcar diferencias entre hombres y mujeres, por lo que las referencias o alusiones en la redacción hechas hacia un género, representan a ambos.

Diplomatura Internacional en Derecho Mercantil

Nombre del curso	**DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL**
Dirigido a	Diversas Licenciaturas, tales como derecho, comercio, relaciones internacionales, mercadotecnia y afines (…) dirigido a estudiantes de Latinoamérica.

Aprendizajes Previos Deseables:

a) Carreras No Derecho: Conceptos básicos de macroeconomía, microeconomía, economía monetaria, contexto histórico social y economía internacional y Modelo de Negocios.
b) Carrera de Derecho: Teoría General del Derecho, Cultura de la Legalidad, Derecho Constitucional y Estructura Jurídica y Derechos Humanos.

Presentación de la asignatura:

- La manera de realizar negocios ha sufrido importantes cambios en las últimas décadas y sigue teniendo modificaciones importantes en la actualidad; Nos encontramos en plena revolución económica en donde una empresa requiere (entre otras cosas) diversos conocimientos técnicos para poder constituirse, desarrollarse y subsistir de una manera exitosa en un mercado global, siendo el campo jurídico uno de los pilares fundamentales para alcanzar el comentado éxito.
- Dicho lo anterior y tomando en consideración el vasto mundo del Derecho, tanto el empresario, como cada profesionista que forma parte de la empresa debe de tener conocimientos jurídicos elementales los cuales serán necesarios durante la vida de la misma. En este sentido, la asignatura presentará la relevancia del Derecho y su papel práctico en los negocios.

DOCENTE

MARCO ANTONIO CERVERA DELGADILLO (México)

Perfil de LinkedIn

- Abogado asesor y litigante en Régimen Legal de los Negocios

- Especialista en Transparencia, Acceso a la Información Pública, Protección de Datos Personales y Mecanismos Anticorrupción

MODULO I

ANTECEDENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Carga horaria 15 horas.
6 al 20 Junio 2025 (3 sesiones virtuales de 3 horas c/u, 2 investigaciones de 2 horas c/u, 1 evaluación de 2 horas)

Temáticas:

- Antecedentes históricos, sociales, culturales y políticos que han permitido el desarrollo de la empresa.
- Introducción histórica y jurídica del marco legal de los negocios.
- Geopolítica Comercial.

Mecanismos de Aprendizaje:

- Exposición del Docente.
- Investigación personal y grupal.

Indicadores de evaluación:

Examen parcial, caso práctico.

MODULO II

DERECHOS, CONTRATOS Y MECANISMOS LEGALES DEL COMERCIO

Carga horaria 15 horas.
23 Junio al 4 de Julio de 2025 (3 sesiones virtuales de 3 horas c/u, 2 investigaciones de 2 horas c/u, 1 evaluación de 2 horas)

Temáticas:

- Capacidad jurídica, derechos personales y reales.
- Contratos y principios del derecho laboral y fiscal.
- Prácticas desleales del comercio, cláusula calvo y tratados internacionales.

Mecanismos de Aprendizaje:

- Exposición del docente.
- Investigación personal y grupal.

Indicadores de evaluación:

Examen parcial, casos prácticos.

MODULO III

INSTRUMENTOS INTERNACIONALES DEL COMERCIO

Carga horaria 15 horas.
7 de Julio a 18 de Julio de 2025 (3 sesiones virtuales de 3 horas c/u, 2 investigaciones de 2 horas c/u, 1 evaluación de 2 horas)

Temáticas:

- Principales contratos comerciales internacionales.
- Mecanismos de resolución de conflictos.
- Logística internacional.
- Inversión extranjera y aduanas.

Mecanismos de Aprendizaje:

- Exposición del docente.
- Investigación personal y grupal.

Indicadores de evaluación:

Examen parcial, casos prácticos.

MODULO IV

HERRAMIENTAS DE PROTECCIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Carga horaria 15 horas.
21 de Julio al 1 de Agosto de 2025 (3 sesiones virtuales de 3 horas c/u, 2 investigaciones de 2 horas c/u, 1 evaluación de 2 horas)

El lenguaje empleado en la presente guía no busca generar ninguna distinción, ni marcar diferencias entre hombres y mujeres, por lo que las referencias o alusiones en la redacción hechas hacia un género, representan a ambos.

Temáticas:

- Comercio y protección al consumidor.
- Derechos humanos en las prácticas comerciales.
- Protección de datos personales y privacidad en el comercio.

Mecanismos de Aprendizaje:

- Exposición del Docente.
- Investigación personal y grupal.

Indicadores de evaluación:

Examen parcial, casos prácticos.