

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO
LICENCIATURA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



PROGRAMA DE ESTUDIOS

CONTRATOS Y ARBITRAJE INTERNACIONAL

	Dra. Virginia Martínez Campos	Unidad Académica Profesional Cuautitlán Izcalli
Elaboró:	Mtra. Mónica Alejandra Juárez Beltrán	Unidad Académica Profesional Cuautitlán Izcalli
	Mtra. Angelina Pimentel Badillo	Unidad Académica Profesional Cuautitlán Izcalli
	Lic. Adriana Mora Gutiérrez	Unidad Académica Profesional Cuautitlán Izcalli
	Asesoró: M. en T.D.E. Fermin Alan Vences Rufino	Dirección de Estudios Profesionales

**Fecha de
aprobación:**

27 de octubre de 2025

Consejo Asesor de la Administración Central



Índice

	Pág.
I. Datos de identificación.	3
II. Presentación del programa de estudios.	4
III. Ubicación de la unidad de aprendizaje en el mapa curricular.	5
IV. Objetivos de la formación profesional.	7
V. Objetivos de la unidad de aprendizaje.	8
VI. Contenidos de la unidad de aprendizaje y su organización.	8
VII. Acervo bibliográfico.	11





I. Datos de identificación.

Espacio académico donde se imparte	Unidad Académica Profesional Cuautitlán Izcalli				
Estudios profesionales	Licenciatura en Negocios Internacionales, 2024				
Unidad de aprendizaje	Contratos y arbitraje internacional.				
Carga académica	3 Horas teóricas	1 Horas prácticas	4 Total de horas	7 Créditos	
Carácter	Obligatoria	Tipo	Curso	Periodo escolar	Sexto
Área curricular	Ciencias Jurídicas		Núcleo de formación	Sustantivo	
Seriación	Ninguna UA Antecedente		Ninguna UA Consecuente		



II. Presentación del programa de estudios.

La Unidad de Aprendizaje de Contratos y Arbitraje establece cimientos esenciales dentro de la formación académica del estudiantado de la licenciatura en Negocios Internacionales, al abordar instrumentos jurídicos y mecanismos alternativos de solución de controversias que regulan las relaciones comerciales en el ámbito internacional. En un universo distinguido por la apertura de mercados, el discernimiento de los contratos, como fuente principal de las obligaciones en operaciones transfronterizas lo que obliga a garantizar la seguridad jurídica y cumplimiento de los acuerdos pactados entre las partes.

El estudio de los contratos nacionales e internacionales consiente en identificar los elementos esenciales que otorgan validez a estos, tales como el consentimiento, el objeto y la procedencia lícita, así como asimilar las formalidades requeridas según la norma jurídica aplicable. Así mismo estimula la capacidad de examinar las modalidades contractuales que se exteriorizan en el comercio internacional, desde el contrato de compraventa internacional, joint venture, franquicias, distribución, transporte, arrendamiento financiero o transferencia tecnológica. Discernimiento que confiere herramientas necesarias para predecir riesgos, esbozar cláusulas eficientes y negociar condiciones que resguarden los intereses de los contratantes.

El arbitraje comercial internacional constituye un medio alternativo de solución de controversias derivado de la celebración de contratos no solo nacionales sino internacionales. A diferencia de los mecanismos jurisdiccionales, el arbitraje proporciona a los actores del comercio internacional rapidez, flexibilidad y especialización, garantizando la imparcialidad en escenarios de sistemas jurídicos diversos. Para el estudiantado de la Licenciatura en Negocios Internacionales, resulta indispensable comprender procesos, procedimientos, principios y convenios internacionales que regulan este medio, tales como la Convención de Nueva York de 1958, que asegura la eficacia de los laudos arbitrales en diversas naciones.

La importancia de la Unidad de Aprendizaje al plan de estudios reside en que no solo proporciona una base teórica en materia contractual y arbitral, sino que además desarrolla competencias prácticas de negociación, análisis crítico y solución de controversias. De este modo, la enseñanza de contratos y arbitraje contribuye a formar profesionistas competentes para tomar decisiones inequívocas en operaciones internacionales, protegiendo los intereses de sus representados y fomentando relaciones comerciales estables y sostenibles.

Por lo que el estudio de Contratos y Arbitraje Comercial internacional en la licenciatura en Negocios Internacionales es indispensable para enfrentar con éxito los retos del comercio transnacional.



Proyecto curricular de la Licenciatura en Negocios Internacionales
Reestructuración, 2024

Dirección de Estudios Profesionales • Departamento de Desarrollo Curricular

SD

Secretaría de Docencia

III. Ubicación de la unidad de aprendizaje en el mapa curricular

LICENCIATURA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES, 2024

	PERIODO 1	PERIODO 2	PERIODO 3	PERIODO 4	PERIODO 5	PERIODO 6	PERIODO 7	PERIODO 8	PERIODO 9	
O B L I G A T O R I A S	Microeconomía 4 2 6 10	Economía industrial 4 2 6 10	Macroeconomía 4 2 6 10	Economía internacional 4 2 6 10	Acuerdos y tratados internacionales 4 0 4 8	Normas internacionales de calidad 1 3 4 5	Comercio exterior e inversiones 4 2 6 10	Instituciones y mercados financieros regionales 4 2 6 10		
	Contabilidad financiera 3 1 4 7	Matemáticas financieras 3 1 4 7	Sistema financiero global 3 1 4 7	Finanzas internacionales 3 1 4 7	Proyectos de inversión 2 4 6 8	Evaluación de riesgo financiero 3 1 4 7	Integrativa profesional * -- -- 8	Estrategias de negociación internacional 1 3 4 5		
	Cálculo diferencial e integral 4 2 6 10	Álgebra lineal 4 2 6 10	Probabilidad y estadística 4 2 6 10	Métodos estadísticos para el pronóstico 2 4 6 8	Métodos cuantitativos para la toma de decisiones 2 4 6 8	Software de sistemas estadísticos y administrativos 3 4 6 8	Negocios digitales 3 1 4 7	Geografía económica 1 3 4 5		**
	Administración y cultura organizacional 3 1 4 7	Emprendimiento y franquicias 1 3 5	Negocios internacionales 4 2 6 10	Mercadotecnia internacional 1 3 5	Gestión logística 1 3 4 5	Logística internacional 1 3 4 5	Ética de la persona y la comunidad 0 4 4 4	Investigación y proyectos de negocios 2 2 4 6		
	Derecho internacional 4 2 6 10	Legislación del comercio exterior I 3 1 4 7	Legislación del comercio exterior II 3 1 4 7	Formas de pago y financiamiento internacional 3 1 4 7	Propiedad intelectual e industrial 3 1 4 7	Contratos y arbitraje internacional 3 1 4 7				**
	Cultura de paz, igualdad de género e inclusión 0 3 3 3	Inglés 5 2 2 4 6	Inglés 6 2 2 4 6	Inglés 7 2 2 4 6	Inglés 8 2 2 4 6	Chino mandarín I 2 4 6 8	Chino mandarín II 2 4 6 8			
		Ética de la confianza como responsabilidad 0 4 4 4			Dirección estratégica 3 1 4 7					
							Optativa 1 1 3 4 5	Optativa 2 1 3 4 5	Optativa 4 1 3 4 5	
								Optativa 3 1 3 4 5	Optativa 5 1 3 4 5	
		HT 18 HP 11 TH 29 CR 47	HT 17 HP 15 TH 32 CR 49	HT 20 HP 10 TH 30 CR 50	HT 15 HP 13 TH 28 CR 43	HT 17 HP 15 TH 32 CR 49	HT 13 HP 19 TH 32 CR 45	HT 11 HP 17+** TH 28+** CR 47	HT 10 HP 16 TH 26 CR 36	HT -- HP ** TH ** CR 30



Departamento de Desarrollo Curricular

Programa de Estudios
Aprobado por el Consejo Asesor
de Administración Central



DISTRIBUCIÓN DE LAS UNIDADES DE APRENDIZAJE OPTATIVAS

PERIODO 1	PERIODO 2	PERIODO 3	PERIODO 4	PERIODO 5	PERIODO 6	PERIODO 7	PERIODO 8	PERIODO 9																								
					<table border="1"> <tr><td>Importaciones y exportaciones</td><td>1</td></tr> <tr><td></td><td>3</td></tr> <tr><td></td><td>4</td></tr> <tr><td></td><td>5</td></tr> </table>	Importaciones y exportaciones	1		3		4		5	<table border="1"> <tr><td>Crédito y cobranza internacional</td><td>1</td></tr> <tr><td></td><td>3</td></tr> <tr><td></td><td>4</td></tr> <tr><td></td><td>5</td></tr> </table>	Crédito y cobranza internacional	1		3		4		5	<table border="1"> <tr><td>Chino mandarín técnico para negocios</td><td>1</td></tr> <tr><td></td><td>3</td></tr> <tr><td></td><td>4</td></tr> <tr><td></td><td>5</td></tr> </table>	Chino mandarín técnico para negocios	1		3		4		5	
Importaciones y exportaciones	1																															
	3																															
	4																															
	5																															
Crédito y cobranza internacional	1																															
	3																															
	4																															
	5																															
Chino mandarín técnico para negocios	1																															
	3																															
	4																															
	5																															
					<table border="1"> <tr><td>Desarrollo sostenible en los negocios</td><td>1</td></tr> <tr><td></td><td>3</td></tr> <tr><td></td><td>4</td></tr> <tr><td></td><td>5</td></tr> </table>	Desarrollo sostenible en los negocios	1		3		4		5	<table border="1"> <tr><td>Foreign exchange I</td><td>1</td></tr> <tr><td></td><td>3</td></tr> <tr><td></td><td>4</td></tr> <tr><td></td><td>5</td></tr> </table>	Foreign exchange I	1		3		4		5	<table border="1"> <tr><td>E-commerce logistics I</td><td>1</td></tr> <tr><td></td><td>3</td></tr> <tr><td></td><td>4</td></tr> <tr><td></td><td>5</td></tr> </table>	E-commerce logistics I	1		3		4		5	
Desarrollo sostenible en los negocios	1																															
	3																															
	4																															
	5																															
Foreign exchange I	1																															
	3																															
	4																															
	5																															
E-commerce logistics I	1																															
	3																															
	4																															
	5																															
					<table border="1"> <tr><td>Presupuestos y costos</td><td>1</td></tr> <tr><td></td><td>3</td></tr> <tr><td></td><td>4</td></tr> <tr><td></td><td>5</td></tr> </table>	Presupuestos y costos	1		3		4		5	<table border="1"> <tr><td>Tecnologías e inteligencia en los negocios</td><td>1</td></tr> <tr><td></td><td>3</td></tr> <tr><td></td><td>4</td></tr> <tr><td></td><td>5</td></tr> </table>	Tecnologías e inteligencia en los negocios	1		3		4		5	<table border="1"> <tr><td>Gestión portuaria</td><td>1</td></tr> <tr><td></td><td>3</td></tr> <tr><td></td><td>4</td></tr> <tr><td></td><td>5</td></tr> </table>	Gestión portuaria	1		3		4		5	
Presupuestos y costos	1																															
	3																															
	4																															
	5																															
Tecnologías e inteligencia en los negocios	1																															
	3																															
	4																															
	5																															
Gestión portuaria	1																															
	3																															
	4																															
	5																															

SIMBOLOGÍA

Unidad de aprendizaje (UA)	HT: Horas Teóricas
	HP: Horas Prácticas
	TH: Total de Horas
	CR: Créditos

→ 7 líneas de seriación.
Créditos mínimos 22 y máximos 50 por periodo escolar.
* Actividad académica.
** Las horas de la actividad académica.
† UA optativa que debe impartirse, cursarse y acreditarse en el idioma inglés.

PARÁMETROS DEL PLAN DE ESTUDIOS

Núcleo básico:	45
cursar y acreditar	32
16 UUAA	77
obligatorias	122

Núcleo sustantivo:	52
cursar y acreditar	44
21 UUAA	96
obligatorias	148

Núcleo integral:	19
cursar y	25+**
acreditar 9 UUAA	44+**
+ 2* obligatorias	101

Núcleo integral:	5
cursar y	15
acreditar 5 UUAA	20
optativas	25

Total del núcleo básico:
acreditar 16 UUAA para
cubrir 122 de créditos

Total del núcleo
sustantivo: acreditar 21
UUAA para cubrir 148 de
créditos

Total del núcleo integral:
acreditar 14 UUAA + 2*
para cubrir 126 de
créditos

TOTAL DEL PLAN DE ESTUDIOS	
UUAA obligatorias	46 + 2 Actividades académicas
UUAA optativas	5
UUAA a acreditar	51 + 2 Actividades académicas
Créditos	396



IV. Objetivos de la formación profesional.

Objetivos del programa educativo:

Analizar los factores que determinan el contexto de desarrollo de los negocios internacionales mediante la búsqueda y tratamiento de información económica, financiera, política, social y de otro tipo con la finalidad de identificar los mercados de oportunidad para invertir.

Analizar las variables macroeconómicas mediante el conocimiento de precios, crecimiento económico y empleo para aprovechar oportunidades de negocios.

Proponer la mejor alternativa de financiamiento empresarial mediante el conocimiento, análisis y ejecución de los distintos activos financieros presentes en el mercado bursátil mexicano para potenciar el desarrollo y desempeño de las empresas en México.

Diseñar estrategias de negociación internacional a través de la economía, la administración y las finanzas para lograr acuerdos que procuren el crecimiento económico de las organizaciones.

Desarrollar proyectos de negociación internacional socialmente sustentables a través de variables tecnológicas, políticas y sociales propias del entorno para el beneficio de las organizaciones.

Desarrollar planes de comercialización mediante el establecimiento de estrategias basadas en aspectos normativos aduaneros, logísticos y financieros para la toma de decisiones en la organización.

Evaluar las actividades logísticas y de flujos de materiales mediante los procedimientos y trámites necesarios para llevar a cabo las transacciones comerciales internacionales.

Interpretar la realidad internacional a través de métodos matemáticos y técnicas estadísticas para guiar los procesos empresariales.

Resolver los principales problemas que enfrenta la gestión internacional de las organizaciones mediante estrategias corporativas, competitivas y funcionales para la inserción internacional de las mismas.

Desarrollar habilidades de comunicación mediante el conocimiento del idioma inglés y chino mandarín para la negociación con otros países y organizaciones.

Objetivos del núcleo de formación:

Desarrollará en el alumno el dominio teórico, metodológico y axiológico del campo de conocimiento donde se inserta la profesión.

Comprenderá unidades de aprendizaje sobre los conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para dominar los procesos, métodos y técnicas de trabajo; los principios disciplinares y metodológicos subyacentes; y la elaboración o preparación del trabajo que permita la presentación de la evaluación profesional.



Objetivos del área curricular o disciplinaria:

Analizar la regulación de las operaciones comerciales que mejoran la competitividad mediante la revisión del marco jurídico de los negocios en el intercambio con otros países para contribuir en el desarrollo de México.

Evaluar las normas internacionales de calidad que mejoran la productividad mediante el análisis de la legislación del comercio exterior en México y reglamentos complementarios en la actividad comercial internacional y tratados de libre comercio para la desgravación en el intercambio comercial con otros países.

V. Objetivos de la unidad de aprendizaje.

Gestionar las transacciones económicas internacionales mediante la aplicación del marco normativo de los contratos como base para cubrir necesidades de asesoría, interpretación e implementación del comercio exterior y de ser necesario recurrir al arbitraje como medio usual en la solución de controversias comerciales.

VI. Contenidos de la unidad de aprendizaje, y su organización.

Unidad temática 1. Contratos
Objetivo: Analizar como el acuerdo de voluntades genera obligaciones y derechos, en el marco de los derechos internacionales, por medio del pensamiento crítico del análisis de los tratados internacionales para garantizar la seguridad jurídica de los comerciantes.
Temas: 1.1 Concepto y naturaleza jurídica de los contratos 1.2 Diferencia entre contrato y convenio 1.3 Elementos de los contratos 1.3.1 Elementos de existencia 1.3.2 Elementos de validez 1.4 Clasificación de los contratos 1.4.1 Civiles 1.4.2 Mercantiles 1.4.3 Internacionales



Unidad temática 2. Regulación jurídica de los contratos

Objetivo: Analizar la regulación jurídica de los contratos a través del marco normativo que garantice la validez, eficacia y equidad de los acuerdos, para garantizar el respeto a los principios de legalidad, autonomía de la voluntad, buena fe y seguridad jurídica.

Temas:

2.1 Legislación nacional

2.1.1 Código Civil

2.1.2 Código de Comercio

2.2 Legislación internacional

2.2.1 Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías

2.2.2 Principios UNIDROIT

2.2.3 Lex Mercatoria

2.2.4 Incoterms

Unidad temática 3. Tipología de los contratos

Objetivo: Distinguir las relaciones jurídicas entre contratantes de diversas naciones, asegurando la certeza jurídica y cumplimiento de las obligaciones pactadas, mediante la armonización de normas, la elección de leyes aplicables y la utilización de mecanismos de solución de controversias con la finalidad de dar certeza jurídica a los contratantes y asegurar el cumplimiento de las obligaciones contraídas.

Temas:

3.1 Nacionales

3.1.1 Contratos civiles

3.1.2 Contratos mercantiles

3.2 Internacionales

3.2.1 Contrato de compraventa internacional de mercaderías.

3.2.2 Contrato de distribución y agencia

3.2.3 Contrato de franquicia

3.2.4 Contrato de joint venture

3.2.5 Contrato de licencias y transferencia de tecnología





Unidad temática 4. Mecanismos de solución de controversias

Objetivo: Examinar el acceso a la justicia a través de procedimientos ágiles, económicos y menos formales, que permitan el dialogo y la comunicación entre las partes en conflicto con la intención de promover la solución pacífica de controversias en condiciones equitativas.

Temas:

- 4.1 Jurisdiccionales
 - 4.1.1 Ante órganos jurisdiccionales
 - 4.1.2 Arbitraje
- 4.2 No jurisdiccionales
 - 4.2.2 Conciliación
 - 4.2.3 Mediación
 - 4.2.4 Negociación

Unidad temática 5. Arbitraje comercial internacional

Objetivo: Examinar los mecanismos alternativos de solución de controversias procedentes de transacciones y relaciones comerciales internacionales, garantizando a las partes la seguridad jurídica con la intención de identificar métodos eficaces que permitan la solución de controversias en materia comercial.

Temas:

- 5.1 Concepto y naturaleza jurídica
- 5.2 Principios del arbitraje
- 5.3 Convenio arbitral
- 5.4 Designación y constitución del tribunal arbitral
- 5.5 Etapas procesales
- 5.6 Laudo arbitral



VII. Acervo bibliográfico.

Básico:

Carballo Yáñez, E. y Lara Treviño, E. (2014). *Formulario teórico-práctico de contratos mercantiles*. Editorial Porrúa.

León Tovar, S. (2022). *Contratos mercantiles*. Editorial Dikaia.

Roque Huerta, E. y Magallanes Ramírez, E. (2023). *MASC una apuesta para la construcción del Bienestar Social*. Editorial Tirant Lo Blanch.

Talero Rueda, S. (2022). *Arbitraje comercial internacional*. Editorial Tirant Lo Blanch.

Zuleta Jaramillo, E y Santiago Tawil, G. (2022). *El arbitraje comercial internacional: Estudio de la convención de Nueva York*. Editorial Tirant Lo Blanch.

Complementario:

Liber Amicorum, J. (2022). *Todo Arbitraje y Masc*. Editorial: Bosch