

1. Datos Generales de la asignatura

Nombre de la asignatura:	Derecho Internacional Y Comercio Empresarial
Clave de la asignatura:	IEC-1801
SATCA¹:	_2-2-4
Carrera:	Ingeniería en Gestión Empresarial

2. Presentación

Caracterización de la asignatura

Esta asignatura ofrece al estudiante y al profesor la posibilidad de abordar, desde la realidad del entorno inmediato, el estudio de las formas como se mejora la competitividad internacional de México mediante las reformas y modificaciones del marco regulatorio e institucional del comercio internacional; la mejora del ambiente de negocios mediante la facilitación de la apertura, funcionamiento y crecimiento de las empresas; y las propuestas para promover el desarrollo de nuestro país a través del impulso de la productividad, el crecimiento de la economía y la generación de productos y servicios innovadores a mejores precios y de mayor calidad.

El estudiante comprenderá la política comercial de un mundo globalizado y las maneras cómo los países fortalecen y vigorizan sus plataformas exportadoras, para lograr una mayor diversificación geográfica de sus ventas al exterior, mediante los siguientes elementos:

- 1) Optimización de la red existente de acuerdos comerciales
- 2) Negociación de nuevos acuerdos
- 3) Convergencia de tratados
- 4) Fortalecimiento del sistema multilateral de comercio
- 5) Defensa legal de los intereses comerciales.

Como aporte al perfil del Ingeniero en Gestión Empresarial está la habilidad para que el estudiante reconozca los Tratados y acuerdo comerciales internacionales, los principales organismos involucrados y la información estadística y arancelaria correspondiente.

Asimismo, el estudiante desarrolla la capacidad de gestionar eficientemente los recursos de intercambio internacional de nuestro país con el resto de las naciones

¹ Sistema de Asignación y Transferencia de Créditos Académicos

del mundo.

Intención didáctica

En la unidad 1

En la primera unidad se establecen las generalidades del conflicto y de los mecanismos alternativos de solución de controversias como una solución práctica y eficiente ante las posibles problemáticas que se puedan presentar en el desarrollo competitivo e innovador de la empresa, por lo anterior se muestran dentro de un marco de legalidad a efecto de que los acuerdos y soluciones sean conforme a derecho. En esta unidad también se ven aspectos axiológicos como la justicia y la equidad como principio rector de los mecanismos alternativos de la solución de controversias. De esta manera, el alumno podrá tomar conciencia de la necesidad que existe en los tiempos actuales de poder llegar a acuerdos y de innovar en la solución de controversias, antes de llegar incluso a tribunales internacionales.

En la unidad 2

Se caracteriza por introducir al alumno en el conocimiento de los conceptos básicos del Derecho Internacional y donde identifica los sujetos de Derecho tanto público como privado con la intención de que el estudiante identifique cual es la postura que desde la empresa deberá tomar ante cualquier posible controversia de orden mercantil, así como las esferas de competencia a la cual dirige la posible controversia.

En la unidad 3

Se le dará a conocer al alumno las Fuentes del derecho internacional, así como los principios de Derecho como un eje rector para resolver controversias de carácter internacional. Las fuentes de derecho será el marco legal normativo que pueda acompañar como fundamento teórico y doctrinal a aquellas controversias que surgen con carácter mercantil.

En la unidad 4

Durante la cuarta unidad, el alumno, comprenderá las nociones básicas del comercio exterior, así como el origen, propósito y rondas de negociación en el Gatt, la función de la organización mundial de comercio en el proceso de comercialización, la competitividad y la innovación.

Unidad 5

Al abordar la quinta unidad el alumno conocerá las características y etapas del procedimiento del arbitraje en materia de Comercio Internacional, así como podrá establecer un análisis en el estudio de casos específicos sobre algunas controversias y las soluciones que se han resuelto en materia de comercio internacional a través de la organización mundial de comercio.

El proceso de enseñanza aprendizaje se aborda desde el método Inductivo en el que las competencias genéricas se construyen a través de:

1. Organizar y animar situaciones de aprendizaje en el alumno
2. Gestionar la progresión de los aprendizajes entre el docente y alumno
3. Comprometer a los alumnos en su aprendizaje y en su trabajo
4. Promover el trabajo en equipo
5. Informar e implicar a las organizaciones en acciones de beneficio común.

Mediante el análisis y comprensión de los actores internacionales, sus campos de interés y sus instituciones regulatorias, el alumno será capaz de distinguir las necesidades en materia de negocios internacionales de nuestro país.

3. Participantes en el diseño y seguimiento curricular del programa

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Observaciones
IT de Zacatepec, Octubre de 2017	Cuerpo colegiado de Ciencias Sociales y Humanidades, Economía y Derecho del Departamento de Ciencias Económico-administrativas. Lic. Dulce María Díaz Duarte. Dr. Adolfo Franco Mastache.	Propuesta para las materias de la especialidad de la carrera Ingeniería en Gestión Empresarial en reunión extraordinaria de Academia.

4. Competencia(s) a desarrollar

Competencia(s) específica(s) de la asignatura
<p>Interpretar y analizar el desempeño de las principales corporaciones transnacionales en el marco regulatorio del intercambio comercial internacional, los tratados entre naciones y las estrategias e intereses de intercambio.</p> <p>Estudiar las formas de asociación internacional en bloques comerciales de acuerdo a la dinámica de la globalización capitalista.</p>

5. Competencias previas

<ul style="list-style-type: none"> • Identificación de los agregados económicos para interpretar la dinámica de la actividad nacional e internacional, la política económica de Estado y la influencia de las organizaciones multinacionales. • Aplicar las normas legales que incidan en la creación y desarrollo de la empresa. • Poseer los conocimientos y herramientas de análisis sobre geografía, estadística e informática que contribuyan a facilitar la ubicación de los bloques comerciales internacionales. • Comprender los esquemas aduanales de importación y exportación de bienes productos y servicios. • Entender las políticas monetarias y arancelarias de los diferentes bloques. • Conocer las herramientas elementales del derecho internacional como marco jurídico de los intercambios comerciales globales. • Analizar y utilizar los principales instrumentos de análisis económico para la empresa en la toma de decisiones, así como, la sensibilidad y conocimientos necesarios para hacer un uso eficiente de los recursos con los que cuenta un país. • Conocer e identificar el ambiente macroeconómico en el que se desarrolla una empresa para la toma de decisiones.

6. Temario

No.	Temas	Subtemas
1	LOS DIFERENTES MECANISMOS ALTERNATIVOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	1.1 La negociación 1.1.1 Tipos de negociaciones 1.1.2 Métodos de negociación 1.1.3 Tres elementos decisivos: Tiempo, información y poder.

		<p>1.2. La mediación y conciliación</p> <p>1.2.1 Elementos y requisitos</p> <p>1.2.2 Características</p> <p>1.2.3 Ventajas</p> <p>1.3. El arbitraje</p> <p>1.3.1 Definición.</p> <p>1.3.2 Clausulas relevantes</p> <p>1.3.3 Procedimiento arbitral</p> <p>1.4 Arbitraje internacional</p>
2	DERECHO INTERNACIONAL	<p>2.1 Derecho internacional público</p> <p>2.1.1 Sujetos de derecho internacional publico</p> <p>2.2 Derecho internacional privado</p> <p>2.2.1 Sujetos de derecho internacional privado</p>
3	FUENTES DE DERECHO INTERNACIONAL	<p>3.1 Fuentes del derecho internacional público</p> <p>3.2 Tratados y convenciones internacionales</p> <p>3.3 Principios que regulan los tratados</p> <p>3.4 Resoluciones internacionales</p> <p>3.5 La relación entre el Derecho Internacional y el comercio exterior.</p>
4	COMERCIO EXTERIOR	<p>4.1 GATT: sus orígenes</p> <p>4.1.1 Rondas de negociación</p> <p>4.2 Adhesión de México al GATT</p> <p>4.3 Solución de controversias comerciales internacionales</p>
5	ARBITRAJE COMERCIAL	<p>5.1 Arbitraje Comercial Privado (partes, acuerdo arbitral, procedimiento arbitral y laudo)</p> <p>5.1.1. Estado versus Estado</p> <p>5.1.2 Los Acuerdos Diplomáticos</p>

		<p>5.2. El mecanismo de solución en el estudio de casos: controversias de la Organización Mundial del Comercio.</p> <p>4.2.3 El mecanismo de solución de controversias del TLCAN, TLCUE y de otros tratados comerciales suscritos por México.</p>
--	--	---

7. Actividades de aprendizaje de los temas

INTRODUCCION AL DERECHO INTERNACIONAL	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s):</p> <p>Conocer e identificar la aplicación de las principales características del derecho Internacional, así como los sujetos de derecho público y privado.</p> <p>Genéricas:</p> <p>Capacidad de análisis y síntesis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de organizar y planificar • Comunicación oral y escrita • Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas • Solución de problemas • Toma de decisiones • Capacidad crítica y autocrítica • Trabajo en equipo • Habilidades interpersonales • Capacidad de trabajar en equipo interdisciplinario • Capacidad de comunicarse con profesionales de otras áreas 	<ul style="list-style-type: none"> • Investigar conceptos de derecho internacional publico • Investigar conceptos de derecho internacional privado • Realiza cuadro comparativo de las disciplinas público y privado del derecho Internacional • Analiza en el campo de acción del derecho internacional dentro del funcionamiento de la empresa, casos en particular. • Investigar los ámbitos de acción de las instituciones internacionales.

FUENTES DE DERECHO INTERNACIONAL	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s):</p> <p>Conocer las principales fuentes del derecho internacional.</p> <p>Genéricas:</p> <p>Capacidad de análisis y síntesis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de organizar y planificar • Comunicación oral y escrita • Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas • Solución de problemas • Toma de decisiones • Capacidad crítica y autocrítica • Trabajo en equipo • Habilidades interpersonales • Capacidad de trabajar en equipo interdisciplinario • Capacidad de comunicarse con profesionales de otras áreas 	<ul style="list-style-type: none"> • Estudiar los marcos regulatorios del intercambio internacional que están presentes en la firma de tratados y acuerdos internacionales • Discusión y análisis en plenaria para comprender tratados internacionales en materia comercial. • Analizar la aplicación de los principios que regulan los tratados como eje jurídico. <p>Estudio de casos.</p>
COMERCIO EXTERIOR	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s):</p> <p>Estudiar las características económicas, de investigación y desarrollo, ambientales, comerciales y organizacionales del mercado común europeo y su relación con la economía nacional mexicana</p> <p>Genéricas:</p> <p>Capacidad de análisis y síntesis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de organizar y planificar 	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis y reflexión del documento con contenido y características principales del GATT • Dinámica de retroalimentación al GATT • Antecedentes de la adhesión del México al GATT y sus análisis FODA

<ul style="list-style-type: none"> • Comunicación oral y escrita • Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas • Solución de problemas • Toma de decisiones • Capacidad crítica y autocrítica • Trabajo en equipo • Habilidades interpersonales • Capacidad de trabajar en equipo interdisciplinario • Capacidad de comunicarse con profesionales de otras áreas 	
ARBITRAJE COMERCIAL	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s):</p> <p>Estudiar y conocer la normatividad de los países que intervienen en los diversos tratados en materia de comercio internacional</p> <p>Genéricas:</p> <p>Capacidad de análisis y síntesis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de organizar y planificar • Comunicación oral y escrita • Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas • Solución de problemas • Toma de decisiones • Capacidad crítica y autocrítica • Trabajo en equipo • Habilidades interpersonales • Capacidad de trabajar en equipo interdisciplinario • Capacidad de comunicarse con profesionales de otras áreas 	<ul style="list-style-type: none"> • Estudio de casos específicos para la resolución de controversias en materia comercial vigentes • Análisis de controversias y resolutivos en • Comparativa de diferentes países adheridos al tratado.

8. Práctica(s)

- Realizar cuadros comparativos del desempeño económico, ambiental, tecnológico, científico, de productividad y calidad, organizacional, social y cultural, de las diferentes naciones según el bloque comercial al que pertenecen.
- Realizar mapas de ubicación geográfica de los bloques comerciales.
- Lectura de casos específicos para casos
- Análisis de tratados comerciales internacionales
- Análisis de controversias en Organización Mundial de Comercio
- Visita al portal de La secretaria de Relaciones Exteriores
- Visita guiada a la Secretaria de Economía
- Dinámicas grupales integradoras
- Investigación en campo

9. Proyecto de asignatura

El objetivo del proyecto que planteé el docente que imparta esta asignatura, es demostrar el desarrollo y alcance de la(s) competencia(s) de la asignatura, considerando las siguientes fases:

- **Fundamentación:** marco referencial (teórico, conceptual, contextual, legal) en el cual se fundamenta el proyecto de acuerdo con un diagnóstico realizado, mismo que permite a los estudiantes lograr la comprensión de la realidad o situación objeto de estudio para definir un proceso de intervención o hacer el diseño de un modelo.
- **Planeación:** con base en el diagnóstico en esta fase se realiza el diseño del proyecto por parte de los estudiantes con asesoría del docente; implica planificar un proceso: de intervención empresarial, social o comunitario, el diseño de un modelo, entre otros, según el tipo de proyecto, las actividades a realizar los recursos requeridos y el cronograma de trabajo.
- **Ejecución:** consiste en el desarrollo de la planeación del proyecto realizada por parte de los estudiantes con asesoría del docente, es decir en la intervención (social, empresarial), o construcción del modelo propuesto según el tipo de proyecto, es la fase de mayor duración que implica el desempeño de las competencias genéricas y específicas a desarrollar.
- **Evaluación:** es la fase final que aplica un juicio de valor en el contexto laboral-profesión, social e investigativo, ésta se debe realizar a través del

reconocimiento de logros y aspectos a mejorar se estará promoviendo el concepto de “evaluación para la mejora continua”, la metacognición, el desarrollo del pensamiento crítico y reflexivo en los estudiantes.

10. Evaluación por competencias

- Participación e intervención en las discusiones y dinámicas grupales que el docente organiza.
- Entrega de reportes escritos de las actividades realizadas en clase y fuera de ésta.
- Aplicación de una evaluación formativa al final de cada unidad.
- Entrega de un Proyecto de asesoría empresarial en comercio internacional.

11. Fuentes de información

Bibliografía básica:

- MORENO CASTELLANOS, Jorge Alberto, Comercio Exterior sin Barreras, Todo lo que Usted Necesita Saber en Materia Aduanera y de Comercio Exterior, Ed. Tax Editores, México, 2007.
- ESPLUGUES MORA, Carlos, et. al., Legislación Básica del Comercio Internacional, Ed. Tirant Lo Blanch, 4ª ed., España, 2007.

Bibliografía complementaria

- ALMSTEDT, Kermit W. Y HORLICK, Gary N., Prácticas Desleales del Comercio internacional (Antidumping), Ed. UNAM, México, 1995.
- Krugman, P.R. y M. Obstfeld. Economía Internacional, Teoría y Política. Edit. Addison Wesley. 5ª. Edición. Madrid, 2001.
- CARMONA LARA, María del Carmen, *Integración Económica y Acuerdo de Libre Comercio de la América del Norte. Mecanismo de Solución de Controversias*, En Boletín Mexicano de Derecho Comparado, nueva serie, año XXVIII, número 82, México, enero-abril de 1995.
- DÍAZ, LUIS Miguel, *Arbitraje Privatización de la Justicia*, Ed. Themis, México, 1991.
- DIEZ MIER, Miguel Ángel, *Técnicas de Comercio Exterior*, Ed. Pirámide Centro Carlos V, Madrid, 1996.
- FERNÁNDEZ ROSAS, José Carlos, *Derecho del Comercio Internacional*, Ed. Eurolex, Madrid, 1996.
- FOLSOM Ralph H. Y FOLSOM W., Davis, *Understanding NAFTA and its international business implications, United States of America*, Ed. Mathew Bender, 1996.
- GARCÍA MORENO, Víctor Carlos y HERNÁNDEZ OCHOA, César E., *El Neoproteccionismo y los Planes como Mecanismos de Defensa contra las*

- Prácticas Desleales*, En: Revista de Derecho Privado. Año3, número 9, México, septiembre-diciembre, 1992.
- GARCÍA MORENO, Víctor Carlos, *La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá, ¿Alternativa o Destino?*, Ed. Siglo XX Editores, UNAM-Instituto de Investigaciones Económicas, 2ª ed. México, 1991.
 - GONZÁLEZ, Sara, *Temas de Organización Económica Internacional*, Ed. Mc Graw-Hill, México, 1993.
 - HERNÁNDEZ RAMÍREZ, Laura, *Comercialización Internacional de los Servicios*, Ed. Mc. Graw Hill, México, 1998.
 - MALPICA DE LA MADRID, Luis, *¿Qué es el GATT?*, Ed. Grijalbo, México, 1988.
 - ORTIZ WADGYMAR, Art uro, *Introducción al Comercio Internacional de México*, Ed. IJ-UNAM, México, 1990.
 - WITKER, Jorge y ZAMORA BATIZ, Julio, *Por qué y para qué del Tratado de Libre Comercio*, Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, México, 1991.
 - WITKER JORGE Y PATIÑO MANFER, Rupert o, *Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México*, Ed. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, México, 2002.

América economía.

EXPANSION.

Estrategia Aduanera.

ELECTRÓNICA.

www.eumed.net

<http://www.tlcan.com.mx/ESTRUCTURA>