



VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

UAT

Secretaría
Académica

R-OP-01-06-16

CONTRATOS INTERNACIONALES

Unidad de Enseñanza Aprendizaje

Firma y sello de aprobación
por la DES

PROGRAMA EDUCATIVO: LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

MODALIDAD: PRESENCIAL

MODELO DE FORMACIÓN: EN COMPETENCIAS

TIPO: COMÚN

Dirección de Desarrollo Curricular

Matamoros 8 y 9 Edificio Rectoría. C.P. 87000, Cd. Victoria, Tamaulipas.
Teléfono directo: (834)318 18 19 conmutador: (834)3181800, ext. 1272 y 1274.

Versión 2
ACT. 16/05/2018



IUAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría Académica

UNIDAD DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

FACULTAD Y/O UNIDAD ACADÉMICA:	FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN DE TAMPICO								
PROGRAMA EDUCATIVO:	LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES								
DATOS GENERALES:									
ASIGNATURA:	CONTRATOS INTERNACIONALES			NÚCLEO DE FORMACIÓN:	NFP		PERIODO ESCOLAR:		8º
CLAVE:	HTC	HTI:	TH:	TC:	MATERIA ANTECEDENTE	MATERIA CONSECUENTE	TIPO:		
G.SA41.167.05-05	5	0	5	5	Cotización Internacional	Formas de Pago y Financiamiento	OBLIGATORIA (X)		OPTATIVA ()
CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA EN EL PERFIL DE EGRESO INSTITUCIONAL	Conocimientos básicos generales y específicos de la profesión Capacidad para organizar y planificar con visión los procesos laborales inherentes a la profesión en contextos específicos de trabajo Ética y actitud positiva hacia el trabajo								
ATRIBUTOS DEL PERFIL DE EGRESO	Aplicar la información jurídica relativa al conjunto de actos y formalidades de las operaciones aduaneras que se tramitan a través del estudio de los de los regímenes aduaneros. Aprovechar las oportunidades que presentan los diferentes tratados comerciales internacionales que existen en el mundo Ejercer su profesión con responsabilidad, honestidad, lealtad y ética								
ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO GENERAL DE LA UEA	Elabora contratos internacionales de compra-venta de una mercancía, basado en las obligaciones contractuales de las partes y en un análisis de la forma de pago adecuada y factible para la operación.								

ATRIBUTOS		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS DE LA UEA			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
		Estrategias	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje	
SABER	Conocimientos/ Competencias Cognitivas	1. Aprendizaje colaborativo 2.- Análisis de casos prácticos	1.- Encuadre 2.- Lectura y análisis de temas 3.- Exposición de casos	Apertura: 1.- Lluvia de ideas Desarrollo: 2.- Resolver casos en equipo 3.- Exponer en clase 4.- Participar activamente en clase 5.- Realizar ejercicios individuales en los que demuestre habilidad y capacidad. 6.- Elaborar investigación documental y/o de campo 7.- Elaborar lectura de trabajos en el grupo 8.- Elaborar exposiciones en clase	1.- Lista de cotejo 2.- Rúbrica 3.- Guía de observación.
	Conoce las Consideraciones preliminares Conoce el Modelo de contrato y su contenido Conoce los Antecedentes de las formas de pago Conoce las Modalidades de pago internacional Conoce las Operaciones de pago y cobranzas bancarias Conoce la Carta de crédito	3.- Estudio de casos prácticos	4.- Proporcionar textos y bases de datos académicos para la lectura y análisis de casos concretos. 5.- Establecer lineamientos para el desarrollo de casos prácticos. 6.- Dirigir los trabajos a resolver en equipo		



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

<p style="text-align: center;">SABER HACER</p>	<p>Habilidades/ Competencias Instrumentales y aptitudinales</p> <p><i>Analiza las principales consideraciones del contrato</i> <i>Reconoce el significado de contrato.</i> <i>Distingue el modelo de contrato de compraventa internacional de mercancías.</i> <i>Reconoce el contenido que debe tener el contrato.</i> <i>Estudia los antecedentes de las formas de pago y sus riesgos.</i> <i>Analiza las modalidades de pago internacional.</i> <i>Reconoce los tipos de operaciones de pago.</i> <i>Estudia los antecedentes de las cartas de crédito.</i> <i>Identifica el concepto de carta de crédito.</i> <i>Reconoce el marco regulatorio de la ICC.</i> <i>Identifica los elementos de la carta de crédito.</i></p>			<p>Cierre: 9.- Reflexión grupal</p>	
<p style="text-align: center;">SABER SER</p>	<p>Actitudes y valores/ Competencias interpersonales y actitudinales</p> <p><i>Tiene responsabilidad social y compromiso ciudadano en la toma de decisiones.</i> <i>Capaz de comunicarse en forma oral y escrita.</i> <i>Tiene capacidad crítica y autocrítica.</i> <i>Tiene capacidad para actuar en nuevas situaciones.</i> <i>Tiene capacidad para identificar, plantear y resolver problemas.</i> <i>Muestra capacidad para tomar decisiones.</i> <i>Muestra capacidad de trabajo en equipo.</i></p>				



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría Académica

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE DE LA UEA		
PRODUCTO INTEGRADOR DE LA UEA	NIVELES DE DOMINIO	CRITERIOS DE DESEMPEÑO
Elabora contratos internacionales	10	Competente <i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 100 % de los criterios establecidos</i>
	9	Satisfactorio <i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 70 % de los criterios establecidos</i>
	8	Suficiente <i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 70 % de los criterios establecidos</i>
	7	Básico <i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 70 % de los criterios establecidos</i>
	6	Elemental <i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 60 % de los criterios establecidos</i>
	5	Aún no competente <i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 50 % de los criterios establecidos</i>



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

Secretaría
Académica

PERFIL DOCENTE			
EXPERTISE	SABER	SABER HACER	SABER SER
	<i>Licenciado en Negocios Internacionales o Comercio Exterior</i>	<i>Experiencia profesional en el manejo de contratos internacionales. Experiencia docente. Conocimiento del Idioma Inglés</i>	<i>Es ético y responsable en el desempeño de su profesión. Promueve el diálogo, la tolerancia, el trabajo en equipo y la autocrítica en el aula.</i>



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

Secretaría Académica

SECUENCIA DIDÁCTICA

BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO:

FACULTAD Y/O UNIDAD ACADÉMICA:	FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN DE TAMPICO				
PROGRAMA EDUCATIVO:	LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES				
NÚMERO Y NOMBRE	1. Consideraciones preliminares				
ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	Analiza las principales consideraciones del contrato				
TIEMPO/DURACIÓN	15 horas				
DESGLOSE DE CONTENIDOS ESPECÍFICOS	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	RECURSOS
	Estrategia	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje		
1.1 Concepto de contrato. 1.2 Partes Contratantes. 1.2.1 Negociación. 1.2.2 Derecho Aplicable. 1.2.3 Comunicaciones. 1.2.4 Forma del Contrato. 1.2.5 Idioma. 1.2.6 Establecimiento de los contratantes.	1.- Lectura de textos 2.- Estudio de caso 3.- Aprendizaje basado en problemas 4.- Aprendizaje cooperativo	1.- Encuadre 2.- Exposición del tema 3.- Retroalimentación grupal 4.- Presentación de contenidos	Apertura: 1.- Lluvia de ideas Desarrollo: 2.- Resolver casos en equipo 3.- Exponer en clase 4.- Participar activamente en clase 5.- Realizar ejercicios individuales en los que demuestre habilidad y capacidad. 6.- Elaborar investigación documental y/o de campo 7.- Elaborar lectura de trabajos en el grupo 8.- Elaborar exposiciones en clase Cierre: 9.- Reflexión grupal	1. Lista de cotejo 2. Rúbrica 3. Guía de observación 4. Diario de clase	1.- Textos 2.- Revistas especializadas 3.- Utilización de medios tecnológicos

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

PRODUCTO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	NIVELES DE DOMINIO		CRITERIOS DE DESEMPEÑO
Ejemplifica las partes de un contrato	10	COMPETENTE	Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición.



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

Secretaría Académica

			<i>Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 100 % de los criterios establecidos</i>
9	SATISFACTORIO		<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 70 % de los criterios establecidos</i>
8	SUFICIENTE		<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 70 % de los criterios establecidos</i>
7	BASICO		<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 70 % de los criterios establecidos</i>
6	ELEMENTAL		<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 60 % de los criterios establecidos</i>
5	AÚN NO COMPETENTE		<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 50 % de los criterios establecidos</i>



UAT

**Secretaría
Académica**

SECUENCIA DIDÁCTICA

BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO:

NÚMERO Y NOMBRE	2. Modelo de contrato y su contenido				
ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	Distingue el modelo de contrato de compraventa internacional de mercancías para una organización.				
TIEMPO/DURACIÓN	25 horas				
CONTENIDOS ESPECÍFICOS	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	RECURSOS
	Estrategia	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje		
2.1 Objeto del contrato. 2.2 Declaraciones parte vendedora. 2.3 Declaraciones parte compradora. 2.4 Clausulas. 2.5 Forma de Pago. 2.6 Fijación de Precio. 2.7 Lugar de Entrega. 2.8 Envase y Embalaje. 2.9 Calidad de mercancía. 2.10 Registros de Marca. 2.11 Vigencia de Contrato. 2.12 Entrega de documentación. 2.13 Idioma. 2.14 Alcance y cumplimiento de obligaciones. 2.15 Solución de Controversias.	1.- Lectura de textos 2.- Estudio de caso 3.- Aprendizaje basado en problemas 4.- Aprendizaje cooperativo	1.- Da seguimiento 2.- Exposición del tema 3.- Retroalimentación grupal 4.-Presentacion de contenidos	Apertura: 1.- Lluvia de ideas Desarrollo: 2.- Resolver casos en equipo 3.- Exponer en clase 4.- Participar activamente en clase 5.- Realizar ejercicios individuales en los que demuestre habilidad y capacidad. 6.- Elaborar investigación documental y/o de campo 7.- Elaborar lectura de trabajos en el grupo 8.- Elaborar exposiciones en clase Cierre: 9.- Reflexión grupal	1. Lista de cotejo 2. Rúbrica 3. Guía de observación 4. Diario de clase	1.- Textos 2.- Revistas especializadas 3.- Utilización de medios tecnológicos

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

PRODUCTO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	NIVELES DE DOMINIO		CRITERIOS DE DESEMPEÑO
Caso práctico	10	COMPETENTE	Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría Académica

			<p><i>Uso correcto del lenguaje escrito.</i></p> <p><i>Calidad en la presentación de la exposición.</i></p> <p><i>Congruencia en la presentación de la información.</i></p> <p><i>Debe cumplir con el 100 % de los criterios establecidos</i></p>
9	SATISFACTORIO		<p><i>Entregado en tiempo y forma.</i></p> <p><i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</i></p> <p><i>Uso correcto del lenguaje escrito.</i></p> <p><i>Calidad en la presentación de la exposición.</i></p> <p><i>Congruencia en la presentación de la información.</i></p> <p><i>Debe cumplir con el 70 % de los criterios establecidos</i></p>
8	SUFICIENTE		<p><i>Entregado en tiempo y forma.</i></p> <p><i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</i></p> <p><i>Uso correcto del lenguaje escrito.</i></p> <p><i>Calidad en la presentación de la exposición.</i></p> <p><i>Congruencia en la presentación de la información.</i></p> <p><i>Debe cumplir con el 70 % de los criterios establecidos</i></p>
7	BASICO		<p><i>Entregado en tiempo y forma.</i></p> <p><i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</i></p> <p><i>Uso correcto del lenguaje escrito.</i></p> <p><i>Calidad en la presentación de la exposición.</i></p> <p><i>Congruencia en la presentación de la información.</i></p> <p><i>Debe cumplir con el 70 % de los criterios establecidos</i></p>
6	ELEMENTAL		<p><i>Entregado en tiempo y forma.</i></p> <p><i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</i></p> <p><i>Uso correcto del lenguaje escrito.</i></p> <p><i>Calidad en la presentación de la exposición.</i></p> <p><i>Congruencia en la presentación de la información.</i></p> <p><i>Debe cumplir con el 60 % de los criterios establecidos</i></p>
5	AÚN NO COMPETENTE		<p><i>Entregado en tiempo y forma.</i></p> <p><i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</i></p> <p><i>Uso correcto del lenguaje escrito.</i></p> <p><i>Calidad en la presentación de la exposición.</i></p> <p><i>Congruencia en la presentación de la información.</i></p> <p><i>Debe cumplir con el 50 % de los criterios establecidos</i></p>

SECUENCIA DIDÁCTICA

BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO:

NÚMERO Y NOMBRE	3. Pago				
ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	Analiza las modalidades de pago internacional para las operaciones de la organización.				
TIEMPO/DURACIÓN	25 horas				
DESGLOSE DE CONTENIDOS ESPECÍFICOS	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	RECURSOS
	Estrategia	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje		
3.1 Antecedentes de las formas de pago 3.1.1 Orígenes 3.1.2 Riesgos 3.2 Modalidades de pago internacional 3.2.1 Pagos directos. 3.2.2 Pagos indirectos. 3.3 Operaciones de pago 3.3.1 Giro Bancario tradicional. 3.3.2 Giro Express. 3.3.3 Transferencia de Fondos. 3.3.4 Orden de pago.	1.- Lectura de textos 2.- Estudio de caso 3.- Aprendizaje basado en problemas 4.- Aprendizaje cooperativo	1.- Da seguimeinto 2.- Exposición del tema 3.- Retroalimentación grupal 4.-Presentacion de contenidos	Apertura: 1.- Lluvia de ideas Desarrollo: 2.- Resolver casos en equipo 3.- Exponer en clase 4.- Participar activamente en clase 5.- Realizar ejercicios individuales en los que demuestre habilidad y capacidad. 6.- Elaborar investigación documental y/o de campo 7.- Elaborar lectura de trabajos en el grupo 8.- Elaborar exposiciones en clase Cierre: 9.- Reflexión grupal	1. Lista de cotejo 2. Rúbrica 3. Guía de observación 4. Diario de clase	1.- Textos 2.- Revistas especializadas 3.- Utilización de medios tecnológicos



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría Académica

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE		
PRODUCTO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	NIVELES DE DOMINIO	CRITERIOS DE DESEMPEÑO
Caso práctico	10	COMPETENTE <i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 100 % de los criterios establecidos</i>
	9	SATISFACTORIO <i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 70 % de los criterios establecidos</i>
	8	SUFICIENTE <i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 70 % de los criterios establecidos</i>
	7	BASICO <i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 70 % de los criterios establecidos</i>
	6	ELEMENTAL <i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 60 % de los criterios establecidos</i>
	5	AÚN NO COMPETENTE <i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 50 % de los criterios establecidos</i>

SECUENCIA DIDÁCTICA

BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO:

NÚMERO Y NOMBRE	4. Relaciones Bancarias				
ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	Maneja el sistema bancario para el desarrollo de contratos internacionales de una organización.				
TIEMPO/DURACIÓN	15 horas				
DESGLOSE DE CONTENIDOS ESPECÍFICOS	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	RECURSOS
	Estrategia	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje		
4.1 Cobranzas bancarias 4.1.1 Según su naturaleza. 4.1.2 Según su forma de pago. 4.2 La carta de crédito 4.2.1 Antecedentes. 4.2.2 Concepto de carta de crédito. 4.2.3 Marco Regulatorio a través de la UCP 600 de la ICC. 4.2.4 Elementos de la carta de crédito. 4.2.5 Flujo de la carta de crédito. 4.2.6 Código Swift. Internacional. 4.2.7 Clasificación de las cartas de crédito. 4.2.8 Garantías contractuales. 4.2.9 La carta de crédito y los medios electrónicos.	1.- Lectura de textos 2.- Estudio de caso 3.- Aprendizaje basado en problemas 4.- Aprendizaje cooperativo	1.- Da seguimiento 2.- Exposición del tema 3.- Retroalimentación grupal 4.- Presentación de contenidos	Apertura: 1.- Lluvia de ideas Desarrollo: 2.- Resolver casos en equipo 3.- Exponer en clase 4.- Participar activamente en clase 5.- Realizar ejercicios individuales en los que demuestre habilidad y capacidad. 6.- Elaborar investigación documental y/o de campo 7.- Elaborar lectura de trabajos en el grupo 8.- Elaborar exposiciones en clase Cierre: 9.- Reflexión grupal	1. Lista de cotejo 2. Rúbrica 3. Guía de observación 4. Diario de clase	1.- Textos 2.- Revistas especializadas 3.- Utilización de medios tecnológicos

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

PRODUCTO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	NIVELES DE DOMINIO		CRITERIOS DE DESEMPEÑO
Caso práctico	10	COMPETENTE	Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 100 % de los criterios establecidos



UAT

Secretaría
Académica

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

	9	SATISFACTORIO	<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 70 % de los criterios establecidos</i>
	8	SUFICIENTE	<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 70 % de los criterios establecidos</i>
	7	BASICO	<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 70 % de los criterios establecidos</i>
	6	ELEMENTAL	<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 60 % de los criterios establecidos</i>
	5	AÚN NO COMPETENTE	<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 50 % de los criterios establecidos</i>



VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

UAT

Secretaría Académica

REFERENCIAS (APA)

Básica	<p><i>Impresa:</i> Osuna González, Alejandro (2004). <i>Compraventa Internacional</i>. Editorial: Tax Editores Unidos, S.A. de C.V. 1era. Edición. Adame Goddard, Jorge (1994). <i>El contrato de compraventa internacional</i>. Editorial McGraw Hill. Del Valle Córdoba Eva y Wolf del Valle, Norman (2012). <i>Modalidades de pago en el comercio internacional</i>. Editorial: Ediciones Fiscales ISEF. Bustamante Morales, Miguel A. (2011). <i>Los Créditos Documentarios en el Comercio Internacional</i>. Editorial: Trillas</p>
	<p><i>Digital:</i> Secretaría de Economía – México: www.economia.gob.mx World Bank: http://www.worldbank.org International Monetary Found http://www.imf.org http://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/ContratosDeCompraventaInternacional.pdf</p>
Complementaria	<p><i>Impresa:</i> Lazcano Seres, Gerardo M. (2008). <i>El contrato de compraventa en el contexto de los Negocios Internacionales</i>. Editrial: Porrúa, Facultad de Derecho, UNAM. Vazquez del Mercado, Oscar (2009). <i>Contratos Mercantiles Internacionales</i>. Editorial: Porrúa.</p>
	<p><i>Digital:</i></p>

ELABORACIÓN

Nombre del (la) Profesor (a)	DES y/o Academia
	Facultad de Comercio y Administración de Tampico/Academia de Legislación

Fecha de Elaboración:03/12/2018

ACTUALIZACIÓN

Nombre del (la) Profesor (a)	DES y/o Academia

Fecha de Actualización: DD/MM/AÑO



UAT

Secretaría
Académica