



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



UAT

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 | <p>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</p> | | | | | | | |
| ATRIBUTOS DEL PERFIL DE EGRESO | <p>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</p> | | | | | | | |
| ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO GENERAL DE LA UEA | <p>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.</p> | | | | | | | |

| ATRIBUTOS | ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS DE LA UEA | | | INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN |
|--|--|---|--|--|
| | Estrategias | Actividades de Enseñanza | Actividades de Aprendizaje | |
| SABER Conocimientos/ Competencias Cognitivas 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 | 1. Aprendizaje colaborativo 2.- Análisis de casos prácticos 3.- Estudio de casos prácticos | 1.- Encuadre 2.- Lectura y análisis de temas 3.- Exposición de casos 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 | 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. |



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

| | | | | | |
|--|---|--|--|---|--|
| <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> |



VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

UAT

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> |



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

Secretaría Académica

VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

| | | | |
|---|--------------------------|--|--|
| | | | <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. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 100 % de los criterios establecidos</i></p> |
| 9 | SATISFACTORIO | | <p><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></p> |
| 8 | SUFICIENTE | | <p><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></p> |
| 7 | BASICO | | <p><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></p> |
| 6 | ELEMENTAL | | <p><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></p> |
| 5 | AÚN NO COMPETENTE | | <p><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></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