

## *Elaboración y registro de contratos*

### **IDENTIFICACIÓN DEL CURSO**

**Centro Universitario:**

Centro Universitario de Ciencias Biológicas y Agropecuarias

**Departamento:**

Departamento de Desarrollo Rural Sustentable

**Academia:****Nombre de la unidad aprendizaje:**

Elaboración y registro de contratos

Clave de la materia:	Horas de Teoría:	Horas de práctica:	Total de Horas:	Valor en créditos:
	2	3	5	10

Tipo de Curso:	Nivel en que se ubica:	Carrera:	Prerrequisitos:
Curso	Licenciatura	Licenciatura en Agronegocios	Ninguno

**Área de formación**

Área de Formación Básica Particular

**Elaborado por:**

Fecha de elaboración:	Fecha de última actualización:
Mayo 2006	

### **PRESENTACIÓN**

La celebración de alianzas comerciales entre las empresas hoy en día es un asunto imprescindible para el éxito financiero y la permanencia de estas en los mercados. En el ámbito de la producción agropecuaria y específicamente en el proceso de la adición de valores agregados a estos productos, se ha vuelto imprescindible la celebración de convenios y contratos comerciales entre todos aquellos que integran las cadenas productivas.

Por tanto, resulta de gran importancia el conocimiento teórico y práctico de todo lo relacionado con el establecimiento de contratos en lo general y lo particular según el proyecto de agronegocio que se haya emprendido. Saber estructurar, redactar, interpretar y

decidir los alcances y consecuencias de los contratos, o señalar su ineficiencia, los efectos de cada obligación y en su caso el incumplimiento de las mismas en cada contrato resulta imprescindible para el profesional implicado en cualquier agronegocio.

El objetivo general de este curso es entonces, conocer el campo de los contratos y convenios con la profundidad suficiente para ser competente en el diseño, negociación y elaboración de contratos y convenios, que aseguren el éxito comercial y económico del agronegocio.

En este proceso se posibilitarán saberes específicos del profesional en agronegocios respecto al conocimiento sobre los contratos que con más frecuencia celebran las empresas con sus proveedores y clientes, el conocimiento de los diversos medios de financiamiento a las agroempresas, conocimiento sobre los pactos contractuales de resolución de controversias y los procedimientos judiciales y arbitrales, y finalmente el conocimiento y manejo de la legislación fiscal relacionada con los contratos.

## UNIDAD DE COMPETENCIA

### SABERES

<b>Saberes Prácticos</b>	Diseñar y elaborar contratos y convenios. Negociar el establecimiento de contratos y convenios.
<b>Saberes Teóricos</b>	Conocer el marco legislativo relacionado con el establecimiento de contratos y convenios. Conocer los elementos teóricos principales de los contratos y convenios. Conocer los diversos tipos de contratos y convenios y su aplicación según el caso. Conocer los procesos de controversia relacionados con los contratos, así como las obligaciones fiscales derivadas de los contratos.
<b>Saberes Formativos</b>	Incorporar principios de ética de los negocios mediante el establecimiento de contratos y convenios justos y equitativos. Asumir las responsabilidades derivados de establecimiento de contratos y convenios y de su incumplimiento.

### CONTENIDO TEÓRICO PRÁCTICO (temas y subtemas)

#### UNIDAD 1. INTRODUCCIÓN A LOS CONTRATOS

- 1.1. Los contratos en el derecho mexicano
- 1.2. Elementos esenciales y elementos formales
- 1.3. Derechos y obligaciones de las partes
- 1.4. Terminación, suspensión y rescisión de los contratos
- 1.5. Clasificación de los contratos
- 1.6. Análisis e interpretación de los contratos

## **UNIDAD 2. CONTRATOS EMPRESARIALES**

- 2.1. La compra venta
- 2.2. El arrendamiento
- 2.3. El suministro
- 2.4. Los contratos de construcción
- 2.5. Los contratos de prestación de servicios
- 2.6. Los contratos de comisión, y mediación, mercantil
- 2.7. Los contratos de distribución y representación
- 2.8. El comercio electrónico
- 2.9. El contrato de transacción
- 2.10 Los contratos de trabajo

## **UNIDAD 3. CONTRATOS DE FINANCIAMIENTO**

- 3.1. El crédito en cuenta corriente
- 3.2. El crédito refaccionario
- 3.3. El crédito de habilitación
- 3.4. El crédito para exportación
- 3.5. El crédito para importación y la carta de crédito
- 3.6. El contrato de préstamo mercantil con proveedores
- 3.7. Los contratos de garantía

## **UNIDAD 4. ASPECTOS FISCALES DE LOS CONTRATOS**

- 4.1. Régimen fiscal de los hechos y contratos traslativos de dominio
- 4.2. Régimen fiscal de los hechos y contratos que otorgan el uso o goce temporal de bienes
- 4.3. Régimen fiscal de los tesoros, donaciones, sucesiones, adjudicaciones y por prescripción
- 4.4. Régimen fiscal de los contratos financieros
- 4.5. Régimen fiscal del contrato de sociedad

## **UNIDAD 4. CONTROVERSIAS**

- 5.1. La cláusula contractual de solución de controversias
- 5.2. La mediación como medio de solución de controversias
- 5.3. Los peritajes como medio de solución de controversias
- 5.4. El proceso y los procedimientos judiciales mercantiles
- 5.5. El Arbitraje Institucional o ad-hoc, como medio de solución de controversias
- 5.6. El procedimiento arbitral

## **UNIDAD 5. OTROS TIPOS DE CONTRATOS**

- 5.1. Joint venture
- 5.2. Pacto de exclusiva
- 5.3. Prenda y contratos de adhesión
- 5.4. Fideicomiso

## ACCIONES

El proceso de enseñanza tiene prevista la adquisición de competencias a través del aprendizaje práctico, esto es, a través de la práctica profesional en proyectos productivos reales. Se realizarán clases presenciales para la explicación temática y demostración de técnicas, la revisión de avances y resolución de dudas. Los contenidos teóricos y sus tareas estarán en formato virtual. El conocimiento práctico será reforzado mediante las prácticas de campo que requiera el proyecto productivo, considerando tanto el trabajo individual como el colaborativo.

## ELEMENTOS PARA LA EVALUACIÓN

7. Evidencias de aprendizaje	8. Criterios de desempeño	9. Campo de aplicación
Diseño, elaboración, negociación y formalización de los contratos necesarios para el establecimiento y operación del proyecto de agronegocio.	El estudiante discernirá el tipo de contratos más convenientes según la fase o modalidad del proyecto. El estudiante podrá diseñar y elaborar contratos. El estudiante negociará y formalizará los diversos contratos pertinentes para el proyecto.	El profesional en agronegocios que ha adquirido la competencia en el diseño, elaboración y negociación de contratos tiene su campo de aplicación profesional en aquellas actividades encaminadas a la aportación de valores agregados a los productos agropecuarios y actividades relacionadas con los servicios ambientales, mediante la prestación de servicios de asesoría profesional para la elaboración de los contratos o convenios que tales proyectos o empresas requieran.

## CALIFICACIÓN

Se ponderarán con igual peso todas las actividades teóricas y prácticas, así como las actividades extracurriculares y el trabajo colaborativo.

## ACREDITACIÓN

Según los requisitos, modalidades y criterios señalados en el Reglamento General de Evaluación y Promoción de Alumnos de la Universidad de Guadalajara.

## BIBLIOGRAFÍA

### BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Ignacio Galindo Garfias. Teoría general de los contratos. México, Porrúa, 1996.
- Soyla H. León Tovar. Contratos mercantiles. México, Oxford University Press, 2004.
- Luis Manuel C. Méjan. Contratos civiles: ayuda de memoria. México: Oxford University Press, 2004.
- Bernardo Pérez Fernández del Castillo. Contratos civiles. México: Porrúa, 2004.
- Ramón Sanchez Medal. De los contratos civiles, teoría general del contrato, contratos en especial, Registro Público de la Propiedad. México: Porrúa, 2004.
- Eugenia González Rivas. Estrategias para la elaboración de contratos internacionales. México: Porrúa, 2003.
- Diego Gómez Cáceres y Francisco Martínez García. Negociación internacional: medios de cobro y pago. Madrid: ESIC, 2003.
- Oscar Vásquez del Mercado. Contratos mercantiles. México: Porrúa, 2003.
- Jorge Alfredo Domínguez Martínez. Convenio y contrato: replanteamientos sobre sus respectivos conceptos en el código civil para el Distrito Federal. México: Porrúa, 2002.
- Ricardo Treviño García. Los contratos civiles y sus generalidades. México: McGraw-Hill, 2002..
- Jorge Fernández Ruiz. Derecho Administrativo: contratos. México: Porrúa, 2000.
- Rafael de Pina. Elementos de derecho civil mexicano: contratos en particular. México: Porrúa, 2000.
- Gonzalo Uribarri Carpintero. El arbitraje en México. México, Oxford University Press, 1999.
- Oscar Vázquez del Mercado. Contratos Mercantiles. México: Porrua, 1999.
- Carlos Felipe Dávalos Mejía. Títulos y contratos de crédito, quiebras. México: Oxford University Press, 1998.

### BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- Rafael Rojina Villegas. Compendio de derecho civil. México: Porrúa, 2004.
- Biblioteca de derecho. México, Oxford University Press, 2002.
- María Beatriz Bustos Rodríguez [et al]. Diccionarios jurídicos temáticos. México: Oxford, 2003.
- Ambroise Colin y Hanry Capitant. Derecho Civil. México: Jurídica Universitaria, 2002.
- Ernesto Gutiérrez y González. Derecho de las obligaciones. México: Porrua, 2002.