



DIPLOMADO

**ELABORACIÓN DE CONTRATOS
CIVILES Y MERCANTILES**

 50 Horas

 26 Módulos

 100% Online

 12 de Marzo

“La redacción de un contrato debe ser un ejercicio de comunicación, no de complicación”

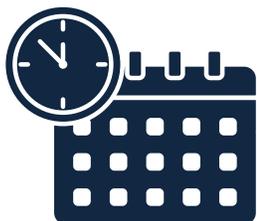
Objetivo

Desarrolla habilidades clave para destacar en el ámbito legal: **domina la elaboración y redacción efectiva de contratos.**

Este curso está diseñado para proporcionarte **herramientas prácticas y conocimientos esenciales** que te permitirán estructurar contratos claros, precisos y perfectamente alineados con las **necesidades legales y comerciales actuales.**

A través de una **metodología dinámica y casos prácticos**, aprenderás a evitar errores comunes, garantizar la seguridad jurídica de tus documentos y comunicarte con claridad en cada cláusula.

Plan de Estudios



El diplomado se impartirá del **12 de Marzo al 11 de Junio** de 2025.

Sesiones de 2 horas

- **Miércoles de 19:00 a 21:00**
- **Sábados de 09:00 a 11:00**

Dirigido a:

Abogados, Postulantes, Litigantes, Estudiantes de Derecho y Profesionistas interesados en comprender el tema.

Competencias a Adquirir



**Análisis y Redacción de
Contratos**



Interpretación Jurídica



Resolución de Disputas



**Evaluación de Riesgos y
Beneficios**

Justificación:

En un entorno donde cada cláusula cuenta, **es esencial crear contratos que sean claros**, precisos y completamente **alineados con las legislaciones aplicables**. Este curso te prepara para atender la necesidad de redactar documentos legales que no solo protejan intereses, sino que también transmitan confianza y profesionalismo.

Aprenderás a **estructurar contratos civiles y mercantiles con técnicas que garantizan su validez legal y efectividad práctica**, mientras evitas ambigüedades y errores que puedan generar conflictos futuros.

Docente:



Mtra. Mabel Ríos Rico
Secretaria de Acuerdos en el
Juzgado Décimo Sexto Civil de
Proceso Oral

- **Licenciada en Derecho** por parte de la UNAM.
- **Maestra en Derecho Civil** por parte de la UNAM
- Experta en la gestión de **asuntos jurisdiccionales** en distintas áreas jurídicas
- Cuenta con amplia experiencia como **ponente en materia jurídica**
- **Secretaria de acuerdos en diferentes juzgados**

Módulo 1

Concepto y Elementos Esenciales del Contrato

- 1.1 Fuentes de las obligaciones.
- 1.2 Definición del convenio.
- 1.3 Definición del contrato: Explicación de qué es un contrato y su importancia en las relaciones jurídicas.
- 1.4 Diferencia entre convenio y contrato.
- 1.5 Elementos esenciales del contrato: Consentimiento, objeto y causa.
- 1.6 Diferencia entre contratos civiles y mercantiles: Características y ejemplos.

Módulo 2

Clasificación de los Contratos

- 2.1 Contratos unilaterales y bilaterales: Definiciones y ejemplos.
- 2.2 Contratos onerosos y gratuitos: Comparación y ejemplos.
- 2.3 Contratos principales y accesorios: Explicación y ejemplos.

Módulo 4

Técnicas de Análisis de Contratos

- 4.1 Lectura crítica del contrato: Métodos y técnicas.
- 4.2 Identificación de cláusulas problemáticas: Herramientas para su detección.
- 4.3 Análisis de riesgos y beneficios: Evaluación y balance.

Módulo 3

Principios Generales del Derecho Contractual

- 3.1 Libertad contractual: Alcance y limitaciones.
- 3.2 Autonomía de la voluntad: Significado y aplicación.
- 3.3 Buena fe contractual: Importancia y efectos.
- 3.4 Equidad contractual: Concepto y ejemplos.

Módulo 5

Identificación de Cláusulas Esenciales

- 5.1 Definición de cláusulas esenciales: Objeto, plazo, condiciones, obligaciones.
- 5.2 Métodos para identificar cláusulas clave: Ejemplos prácticos.
- 5.3 Importancia de cada cláusula en el contrato: Análisis detallado.

Módulo 6

Evaluación de Riesgos y Beneficios

6.1 Técnicas de evaluación de riesgos: Herramientas y ejemplos.

6.2 Beneficios del contrato: Cómo identificarlos y valorarlos.

6.3 Balance entre riesgos y beneficios: Estrategias para mantener el equilibrio.

Módulo 8

Legislación Mercantil Relevante

8.1 Código de Comercio: Artículos principales aplicables a contratos mercantiles.

8.2 Otras leyes mercantiles: Normas específicas y su impacto.

8.3 Interpretación de la ley mercantil en contratos: Ejemplos y técnicas.

Módulo 10

Estructura General de los Contratos

10.1 Partes de un contrato: Introducción, cláusulas, anexos.

10.2 Títulos y subtítulos: Organización y claridad.

10.3 Redacción clara y concisa: Técnicas para una redacción efectiva.

Módulo 12

Obligaciones de las Partes

12.1 Definición de obligaciones: Tipos y características.

12.2 Cumplimiento de obligaciones: Métodos y garantías.

12.3 Consecuencias del incumplimiento: Resolución de conflictos.

Módulo 7

Legislación Civil Relevante

7.1 Código Civil: Principales artículos aplicables a los contratos.

7.2 Otras leyes civiles: Normas específicas y su aplicación.

7.3 Interpretación de la ley civil en contratos: Métodos y casos prácticos.

Módulo 9

Jurisprudencia y su Impacto en Contratos

9.1 Importancia de la jurisprudencia: Cómo influye en la interpretación de contratos.

9.2 Análisis de casos relevantes: Estudio de sentencias y su aplicación práctica.

9.3 Tendencias jurisprudenciales actuales: Cómo afectan a la elaboración de contratos.

Módulo 11

Objeto del Contrato

11.1 Definición del objeto: Qué se puede y no se puede contratar.

11.2 Requisitos del objeto contractual: Legalidad, posibilidad, determinabilidad.

11.3 Ejemplos de objetos contractuales: Casos prácticos y análisis.

Módulo 13

Plazos y Términos en los Contratos

13.1 Importancia de los plazos: Tipos de plazos y su relevancia.

13.2 Términos contractuales: Definición y ejemplos.

13.3 Modificación de plazos y términos: Procedimientos y condiciones.

Módulo 14

Condiciones y Garantías

- 14.1 Definición de condiciones: Tipos y ejemplos.
- 14.2 Garantías contractuales: Tipos y su importancia.
- 14.3 Redacción de condiciones y garantías: Técnicas y ejemplos prácticos.

Módulo 16

Cláusulas Penales

- 16.1 Definición de cláusulas penales: Propósito y aplicación.
- 16.2 Redacción de cláusulas penales: Elementos esenciales.
- 16.3 Casos prácticos: Análisis de ejemplos reales.

Módulo 18

Contratos de Compraventa

- 18.1 Definición y elementos esenciales: Obligaciones de las partes.
- 18.2 Redacción de contratos de compraventa: Ejemplos y prácticas.
- 18.3 Casos prácticos: Análisis de contratos de compraventa reales.

Módulo 20

Contratos de Servicios

- 20.1 Definición y elementos esenciales: Obligaciones de las partes.
- 20.2 Redacción de contratos de servicios: Ejemplos y prácticas.
- 20.3 Casos prácticos: Análisis de contratos de servicios reales.

Módulo 15

Cláusulas de Confidencialidad

- 15.1 Importancia de la confidencialidad: Ámbitos de aplicación.
- 15.2 Redacción de cláusulas de confidencialidad: Elementos esenciales.
- 15.3 Casos prácticos: Ejemplos de cláusulas y su análisis.

Módulo 17

Cláusulas de Resolución de Disputas

- 17.1 Métodos de resolución de disputas: Arbitraje, mediación, litigio.
- 17.2 Redacción de cláusulas de resolución de disputas: Elementos clave.
- 17.3 Ejemplos prácticos: Análisis de cláusulas reales.

Módulo 19

Contratos de Arrendamiento

- 19.1 Definición y elementos esenciales: Tipos de arrendamiento.
- 19.2 Redacción de contratos de arrendamiento: Técnicas y ejemplos.
- 19.3 Casos prácticos: Análisis de contratos de arrendamiento reales.

Módulo 21

Plazos y Términos en los Contratos

- 21.1 Definición y elementos esenciales: Obligaciones de las partes.
- 21.2 Redacción de contratos de distribución: Técnicas y ejemplos.
- 21.3 Casos prácticos: Análisis de contratos de distribución reales.

Módulo 22

Contratos de Franquicia

- 22.1 Definición y elementos esenciales: Derechos y obligaciones.
- 22.2 Redacción de contratos de franquicia: Ejemplos y prácticas.
- 22.3 Casos prácticos: Análisis de contratos de franquicia reales.

Módulo 24

Contratos electrónicos

- 24.1 Definición y elementos
- 24.2 Tipos de contratos electrónicos
- 24.3 Clasificación
- 24.4 Casos de uso
- 24.5 Validez jurídica
- 24.6 Regulación en la ley civil y mercantil
- 24.2 Firma electrónica
- 24.3 Casos prácticos (Análisis y elaboración)

Módulo 23

Contratos de Agencia

- 23.1 Definición y elementos esenciales: Obligaciones de las partes.
- 23.2 Redacción de contratos de agencia: Técnicas y ejemplos.
- 23.3 Casos prácticos: Análisis de contratos de agencia reales.

Módulo 25

Taller de Redacción de Contratos

- 25.1 Redacción de cláusulas específicas: Ejercicios prácticos.
- 25.2 Elaboración de un contrato completo: Paso a paso.
- 25.3 Revisión y retroalimentación: Análisis grupal y correcciones.

Módulo 26

Evaluación y Cierre del Curso

- 26.1 Evaluación final: Examen práctico de redacción y análisis de contratos.
- 26.2 Retroalimentación individual y grupal: Análisis de desempeño.
- 26.3 Conclusiones y recomendaciones finales: Reflexiones y consejos para la práctica futura.



El límite está en la mente