



DIPLOMADO ELABORACIÓN DE CONTRATOS CIVILES Y MERCANTILES

 50 Horas

 25 Módulos

 100% Online

 19 de Mayo

“El contrato no es solo un acuerdo de voluntades, sino la herramienta jurídica que transforma la confianza en obligación y la intención en certeza”

- Manuel Bejarano Sánchez”

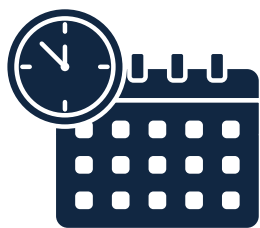
Objetivo

Aprende a **redactar contratos profesionales, claros y totalmente adaptados** a las necesidades reales de tu negocio o práctica jurídica.

Durante el diplomado, **desarrollarás paso a paso un contrato personalizado**, listo para utilizarse en tu entorno laboral, brindándote **seguridad jurídica y una ventaja competitiva** inmediata.

Este proceso no solo fortalecerá tus habilidades, sino que **te permitirá ofrecer un mayor valor a tus clientes** y tomar decisiones legales con mayor confianza

Plan de Estudios



El diplomado se impartirá a partir del **19 de Mayo** de 2026.

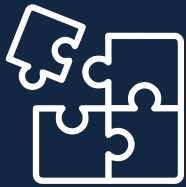
Sesiones de 2 horas

- **Martes y Jueves de 19:00 a 21:00 hrs CDMX**

Dirigido a:

Estudiantes y profesionistas del Derecho que buscan fortalecer sus habilidades prácticas, actualizar sus conocimientos y destacar en el ámbito jurídico con herramientas aplicables desde el primer día.

Competencias a Adquirir



**Análisis e interpretación
contractual**



**Dominio de cláusulas y
estructuras contractuales
clave**



**Redacción estratégica de
contratos jurídicos**



**Identificación y gestión de
riesgos legales**

Justificación:

Desarrolla la capacidad de **redactar contratos de forma clara, estratégica y jurídicamente sólida**, asegurando relaciones legales bien estructuradas, **ejecutables y plenamente alineadas** con los intereses de tus clientes.

A lo largo del diplomado, **adquirirás herramientas prácticas para transformar acuerdos en instrumentos legales efectivos**, minimizando riesgos, previniendo conflictos y fortaleciendo la seguridad jurídica en cada operación.

Además, **potenciarás tu perfil profesional al dominar una de las habilidades más demandadas en el ámbito jurídico**, permitiéndote ofrecer soluciones más completas, generar mayor confianza y diferenciarte en un mercado altamente competitivo.

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 Definición del contrato: Explicación de qué es un contrato y su importancia en las relaciones jurídicas.

1.2 Elementos esenciales del contrato: Consentimiento, objeto y causa.

1.3 Diferencia entre contratos civiles y mercantiles:
Características y ejemplos.

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 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 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 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

Identificación de Cláusulas Esenciales

- 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 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 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 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

Contratos de Distribución

- 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 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 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 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 24

Taller de Redacción de Contratos

- 24.1 Redacción de cláusulas específicas: Ejercicios prácticos.
- 24.2 Elaboración de un contrato completo: Paso a paso.
- 24.3 Revisión y retroalimentación: Análisis grupal y correcciones.

Módulo 25

Evaluación y Cierre del Curso

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



El límite está en la mente