



COMITÉ DE ADQUISICIONES, ARRENDAMIENTOS, SERVICIOS Y OBRA PÚBLICA DEL CONSEJO DE LA JUDICATURA DEL PODER JUDICIAL DEL ESTADO DE PUEBLA
APERTURA DE PROPUESTAS DE LA INVITACIÓN A CUANDO MENOS TRES PERSONAS No. AI-ADQ-008-2020 REFERENTE A LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO PARA LLEVAR A CABO LOS CURSOS: "HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROFESIONALES BÁSICAS DE LOS MEDIADORES" Y "JUICIO ORAL MERCANTIL" PARA EL INSTITUTO DE ESTUDIOS JUDICIALES DEL PODER JUDICIAL DEL ESTADO DE PUEBLA

EN LA HEROICA PUEBLA DE ZARAGOZA, SIENDO LAS 10:50 HRS. DEL DÍA 04 DE MARZO DE 2020, EN LAS OFICINAS QUE OCUPA EL DEPARTAMENTO DE ADQUISICIONES DEL PODER JUDICIAL DEL ESTADO DE PUEBLA, UBICADAS EN EL EDIFICIO DEL CENTRO DE JUSTICIA PENAL DE PUEBLA, CON DOMICILIO EN LA 11 SUR NÚMERO 11921, COLONIA EX HACIENDA CASTILLOTLA, PUEBLA, PUEBLA, EL C. RAFAEL PÉREZ XILOTL, DIRECTOR GENERAL DE LA COMISIÓN DE ADMINISTRACIÓN Y PRESUPUESTO Y SECRETARIO DE EJECUTIVO DEL CÓMITE DE ADQUISICIONES, ARRENDAMIENTOS, SERVICIOS Y OBRA PÚBLICA DEL CONSEJO DE LA JUDICATURA DEL PODER JUDICIAL DEL ESTADO DE PUEBLA, PRESIDIENDO ESTE EVENTO Y EN EJERCICIO DE LAS ATRIBUCIONES OTORGADAS EN EL PODER GENERAL DE FECHA 16 DE OCTUBRE DE 2019 FIRMADO POR EL PRESIDENTE DEL TRIBUNAL SUPERIOR DE JUSTICIA Y PRESIDENTE DEL CONSEJO DE LA JUDICATURA DEL PODER JUDICIAL DEL ESTADO DE PUEBLA, Y DE CONFORMIDAD A LOS ARTÍCULOS 23 FRACCIÓN I Y 97 FRACCIÓN I DE LA LEY ORGÁNICA DEL PODER JUDICIAL DEL ESTADO DE PUEBLA, Y AL ARTÍCULO 13 DE LA LEY DE ADQUISICIONES, ARRENDAMIENTOS Y SERVICIOS DEL SECTOR PÚBLICO ESTATAL Y MUNICIPAL; C. JOSÉ ISRAEL HERNÁNDEZ VELÁZQUEZ, JEFE DEL DEPARTAMENTO DE ADQUISICIONES DEL CONSEJO DE LA JUDICATURA DEL PODER JUDICIAL DEL ESTADO DE PUEBLA Y SECRETARIO TÉCNICO DEL COMITÉ DE ADQUISICIONES, ARRENDAMIENTOS, SERVICIOS Y OBRA PÚBLICA DEL CONSEJO DE LA JUDICATURA DEL PODER JUDICIAL DEL ESTADO DE PUEBLA, C. SERGIO JUÁREZ RAMÍREZ, JEFE DEL DEPARTAMENTO DE RECURSOS MATERIALES DEL CONSEJO DE LA JUDICATURA DEL PODER JUDICIAL DEL ESTADO DE PUEBLA, VOCAL Y ASESOR INTERNO DEL COMITÉ DE ADQUISICIONES, ARRENDAMIENTOS, SERVICIOS Y OBRA PÚBLICA DEL CONSEJO DE LA JUDICATURA DEL PODER JUDICIAL DEL ESTADO DE PUEBLA, C. FROYLÁN PEDRAZA BOUCHÁN, DIRECTOR DE PRESUPUESTO Y RECURSOS FINANCIEROS DEL CONSEJO DE LA JUDICATURA DEL PODER JUDICIAL DEL ESTADO DE PUEBLA Y VOCAL DEL COMITÉ DE ADQUISICIONES, ARRENDAMIENTOS, SERVICIOS Y OBRA PÚBLICA DEL CONSEJO DE LA JUDICATURA DEL PODER JUDICIAL DEL ESTADO DE PUEBLA; REPRESENTANDO A LA CONVOCANTE Y CONTRATANTE; Y ADEMÁS EL C. NARCISO PEÑA JACOBO, CONTRALOR DEL PODER JUDICIAL DEL ESTADO DE PUEBLA; Y LA C. MARÍA BELINDA AGUILAR DÍAZ, DIRECTORA DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS JUDICIALES, CON EL PROPÓSITO DE DAR CUMPLIMIENTO A LO ESTABLECIDO EN EL PUNTO 1 DE LA INVITACIÓN, REFERENTE A LA PRESENTACIÓN DE SOBRES POR LOS LICITANTES PARTICIPANTES, CONFORME A LO ESTABLECIDO EN LOS ARTÍCULOS 63 FRACCIÓN I, 69, 74 Y 100 FRACCIONES II Y VIII DE LA LEY DE ADQUISICIONES, ARRENDAMIENTOS Y SERVICIOS DEL SECTOR PÚBLICO, ESTATAL Y MUNICIPAL; ARTÍCULOS 92, 96, 101, 104, 105 Y 106 DE LA LEY ORGÁNICA DEL PODER JUDICIAL DEL ESTADO DE PUEBLA; ARTICULO 52 DE LA LEY DE EGRESOS DEL ESTADO DE PUEBLA PARA EL EJERCICIO FISCAL 2020.

HECHOS:

- 1.- EL 02 DE MARZO DE 2020, SE RECIBIÓ LA REQUISICIÓN RESPECTIVA DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS JUDICIALES DEL PODER JUDICIAL DEL ESTADO DE PUEBLA, MISMA QUE SE ENCUENTRA FIRMADA POR EL SUBDIRECTOR, EN LA QUE SE DESCRIBE LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO PARA LLEVAR A CABO LOS CURSOS: "HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROFESIONALES BÁSICAS DE LOS MEDIADORES" Y "JUICIO ORAL MERCANTIL", LA CUAL SE RADICÓ ANTE ESTE DEPARTAMENTO DE ADQUISICIONES CON EL NÚMERO AI-008-2020. REQUISICIÓN QUE POR CUYO MONTO EN TOTAL SE ASIGNÓ AL PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN MEDIANTE INVITACIÓN A CUANDO MENOS TRES PERSONAS IDENTIFICADO CON EL NÚMERO DE EXPEDIENTE AI-ADQ-008-2020.
2.- EL 03 DE MARZO DE 2020, DE CONFORMIDAD A LO ESTABLECIDO EN LOS ARTÍCULOS 47 FRACCIÓN IV Y 100 FRACCIÓN VIII DE LA LEY DE ADQUISICIONES, ARRENDAMIENTOS Y SERVICIOS DEL SECTOR PÚBLICO ESTATAL Y MUNICIPAL, ESTA CONVOCANTE HIZO LA INVITACIÓN PARA PARTICIPAR EN EL PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN MEDIANTE INVITACIÓN A CUANDO MENOS TRES PERSONAS.
3.-TODA VEZ QUE LOS LICITANTES HAN PRESENTADO SUS SOBRES RESPECTIVOS EN LA FECHA Y HORA INDICADOS EN LA INVITACIÓN, SE PROCEDE A LA APERTURA DE LOS MISMOS CON EL FIN DE VERIFICAR QUE CONTENGAN LA PROPUESTA TÉCNICA Y ECONÓMICA SOLICITADA. ACTO SEGUIDO, SE PLASMAN EN ESTE DOCUMENTO, SIENDO LAS SIGUIENTES:

Table with 5 columns: PARTIDA, UNIDAD DE MEDIDA, CANTIDAD, DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL SERVICIO, PRECIO UNITARIO, IMPORTE. Row 1: 1, SERVICIO, 1, CURSO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROFESIONALES BÁSICAS DE LOS MEDIADORES. OBJETIVOS GENERALES DEL CURSO: CONOCER LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS MÉTODOS ALTERNOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS (MASC), COMPRENDER EL SIGNIFICADO DE MEDIACIÓN, CONOCER LAS ETAPAS DE LA MEDIACIÓN, COMPRENDER LA CULTURA DE PAZ, COMPRENDER LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y COMPETENCIAS QUE DEBEN DESARROLLAR LOS MEDIADORES. TEMA 1: GENERALIDADES DE LOS MEDIOS ALTERNOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO: CONOCER LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS MÉTODOS ALTERNOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS, IDENTIFICAR LOS BENEFICIOS DE LA APLICACIÓN DE LOS MÉTODOS ALTERNOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS, COMPRENDER EL SIGNIFICADO DE LA CULTURA DE PAZ. TEMA 2: MEDIACIÓN. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO: \$70,000.00



LICITANTE: BUNTED, S. A. DE C. V					
PARTIDA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL SERVICIO	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
			<ul style="list-style-type: none"> <li>• COMPRENDER EL SIGNIFICADO DE MEDIACIÓN.</li> <li>• ENTENDER LA MISIÓN DE UNA MEDIACIÓN.</li> <li>• COMPRENDER EL SUSTENTO JURÍDICO DE UNA MEDIACIÓN.</li> <li>• ENTENDER LA DIFERENCIA ENTRE UN PROCESO Y LA MEDIACIÓN.</li> <li>• CONOCER LAS ETAPAS DE LA MEDIACIÓN.</li> <li>• COMPRENDER LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y COMPETENCIAS QUE DEBEN DESARROLLAR LOS MEDIADORES.</li> </ul> <p><b>TEMA 3 : NEGOCIACIÓN.</b>  <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• COMPRENDER LAS FUNCIONES QUE DEBE REALIZAR UN MEDIADOR EN UN CONFLICTO.</li> <li>• CONOCER LOS DIFERENTES ROLES QUE DEBE ASUMIR UN MEDIADOR.</li> <li>• IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO HUMANO DE LAS PARTES AL MOMENTO DE UNA MEDIACIÓN.</li> <li>• IDENTIFICAR LOS ATRIBUTOS QUE UN MEDIADOR DEBE UTILIZAR EN UNA MEDIACIÓN.</li> <li>• CONOCER LOS PRINCIPIOS DE LA TEORÍA GENERAR DE SISTEMAS.</li> <li>• COMPRENDER LAS DEFINICIONES DE INTERÉS Y NECESIDAD.</li> <li>• COMPRENDER LAS NECESIDADES DE LA SOCIEDAD A TRAVÉS DE LA PIRÁMIDE DE MASLOW.</li> </ul> <p><b>TEMA 4 : CONFLICTO Y EMOCIÓN.</b>  <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• COMPRENDER LA DEFINICIÓN DE CONFLICTO.</li> <li>• CONOCER LAS PARTES EN LAS QUE SE PUEDE DIVIDIR UN CONFLICTO.</li> <li>• CONOCER EL DIAGRAMA DE LOS ESTILOS DE THOMAS-KILMANN PARA ENFRENTAR UN CONFLICTO.</li> <li>• CONOCER LOS DIFERENTES MAPAS PARA UN CONFLICTO. TRIÁNGULO DEL CONFLICTO Y EL CONFLICTO COMO UN EMBUDO.</li> <li>• COMPRENDER EL SIGNIFICADO DE VIOLENCIA Y SUS DIFERENTES TIPOS.</li> <li>• CONOCER LOS CONCEPTOS DE EMOCIÓN Y SENTIMIENTO.</li> </ul> <p><b>TEMA 5 : COMUNICACIÓN</b>  <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• CONOCER LAS TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN PARA DESARROLLAR LA ESCUCHA ACTIVA.</li> <li>• COMPRENDER LAS DEFINICIONES DE NARRATIVA.</li> <li>• UTILIZAR LA TÉCNICA MENSAJES YO Y MENSAJES TÚ.</li> <li>• CONOCER LA TÉCNICA DE PARAFRASEAR Y REAFIRMAR.</li> <li>• COMPRENDER LA TÉCNICA DE RESUMIR Y MUTUALIZAR.</li> <li>• CONOCER LA TÉCNICA DE REENCUADRE, REFORMULACIÓN O CONTEXTUALIZACIÓN.</li> <li>• COMPRENDER EL USO DE LA TÉCNICA DEL SILENCIO.</li> <li>• CONOCER LA TÉCNICA DE LEGITIMACIÓN Y DEL RECONOCIMIENTO.</li> <li>• COMPRENDER LA TÉCNICA DEL METAMODELO DEL LENGUAJE Y COMUNICACIÓN EFECTIVA (PNL).</li> <li>• CONOCER LOS DIFERENTES TIPOS DE PREGUNTAS.</li> <li>• COMPRENDER LOS SIETE HÁBITOS DE LOS MEDIADORES ALTAMENTE EFICACES.</li> </ul>		
2	SERVICIO	1	<p><b>CURSO DE JUICIO ORAL MERCANTIL.</b>  <b>OBJETIVOS GENERALES DEL CURSO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• CONOCER EL ORIGEN DE LOS JUICIOS ORALES MERCANTILES EN MÉXICO.</li> <li>• CONOCER Y APLICAR LAS INDICACIONES PRELIMINARES QUE SE DEBEN CUMPLIR ANTES DEL INICIO DE UN JUICIO ORAL MERCANTIL.</li> <li>• CONOCER LAS FUNCIONES DE UN JUEZ EN UN JUICIO ORAL MERCANTIL.</li> <li>• COMPRENDER LAS REGLAS GENERALES PARA UN JUICIO ORAL EJECUTIVO MERCANTIL.</li> </ul> <p><b>TEMA 1: JUICIO ORAL MERCANTIL</b>  <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• CONOCER EL ORIGEN DE LOS JUICIOS ORALES EN MÉXICO.</li> <li>• COMPRENDER LAS CARACTERÍSTICAS ESPECIALES QUE DEBE TENER LA PARTE ESCRITA DE UN JUICIO ORAL MERCANTIL.</li> <li>• CONOCER Y APLICAR LAS INDICACIONES PRELIMINARES QUE SE DEBEN CUMPLIR, ANTES DEL INICIO DE UN JUICIO ORAL MERCANTIL.</li> <li>• CONOCER LAS FUNCIONES DE UN JUEZ EN UN JUICIO ORAL MERCANTIL.</li> <li>• CONOCER LA TÉCNICA DE LEGITIMACIÓN Y DEL RECONOCIMIENTO.</li> <li>• COMPRENDER LA TÉCNICA DEL METAMODELO DEL LENGUAJE Y COMUNICACIÓN EFECTIVA (PNL).</li> <li>• CONOCER LOS DIFERENTES TIPOS DE PREGUNTAS.</li> <li>• COMPRENDER LAS DIFERENTES CLASIFICACIONES PARA LA ADMISIÓN DE PRUEBAS EN UN JUICIO ORAL MERCANTIL.</li> </ul> <p><b>TEMA 2 : JUICIO ORAL EJECUTIVO MERCANTIL</b>  <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• COMPRENDER LAS REGLAS GENERALES PARA UN JUICIO ORAL EJECUTIVO MERCANTIL.</li> <li>• COMPRENDER EL PROCESO PARA LA FIJACIÓN DE LA LITIS EN UN JUICIO ORAL EJECUTIVO MERCANTIL.</li> </ul>	\$70,000.00	
<b>CIENTO SESENTA Y DOS MIL CUATROCIENTOS PESOS 00/100 M. N.</b>				<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$140,000.00</b>
				<b>IVA</b>	<b>\$22,400.00</b>
				<b>TOTAL</b>	<b>\$162,400.00</b>

Handwritten signature and initials on the right side of the first table.

LICITANTE: EDUARDO SALMERÓN ROBLES					
PARTIDA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL SERVICIO	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
1	SERVICIO	1	<p><b>CURSO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROFESIONALES BÁSICAS DE LOS MEDIADORES.</b>  <b>OBJETIVOS GENERALES DEL CURSO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• CONOCER LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS MÉTODOS ALTERNOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS (MASC)</li> <li>• COMPRENDER EL SIGNIFICADO DE MEDIACIÓN</li> <li>• CONOCER LAS ETAPAS DE LA MEDIACIÓN</li> <li>• COMPRENDER LA CULTURA DE PAZ</li> <li>• COMPRENDER LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y COMPETENCIAS QUE DEBEN DESARROLLAR LOS MEDIADORES</li> </ul> <p><b>TEMA 1: GENERALIDADES DE LOS MEDIOS ALTERNOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.</b>  <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• CONOCER LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS MÉTODOS ALTERNOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS.</li> <li>• IDENTIFICAR LOS BENEFICIOS DE LA APLICACIÓN DE LOS MÉTODOS ALTERNOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS.</li> <li>• COMPRENDER EL SIGNIFICADO DE LA CULTURA DE PAZ.</li> </ul> <p><b>TEMA 2 : MEDIACIÓN.</b>  <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• COMPRENDER EL SIGNIFICADO DE MEDIACIÓN.</li> <li>• ENTENDER LA MISIÓN DE UNA MEDIACIÓN.</li> <li>• COMPRENDER EL SUSTENTO JURÍDICO DE UNA MEDIACIÓN.</li> <li>• ENTENDER LA DIFERENCIA ENTRE UN PROCESO Y LA MEDIACIÓN.</li> <li>• CONOCER LAS ETAPAS DE LA MEDIACIÓN</li> <li>• COMPRENDER LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y COMPETENCIAS QUE DEBEN DESARROLLAR LOS MEDIADORES.</li> </ul> <p><b>TEMA 3 : NEGOCIACIÓN.</b>  <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• COMPRENDER LAS FUNCIONES QUE DEBE REALIZAR UN MEDIADOR EN UN CONFLICTO.</li> <li>• CONOCER LOS DIFERENTES ROLES QUE DEBE ASUMIR UN MEDIADOR.</li> <li>• IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO HUMANO DE LAS PARTES AL MOMENTO DE UNA MEDIACIÓN.</li> <li>• IDENTIFICAR LOS ATRIBUTOS QUE UN MEDIADOR DEBE UTILIZAR EN UNA MEDIACIÓN.</li> <li>• CONOCER LOS PRINCIPIOS DE LA TEORÍA GENERAR DE SISTEMAS.</li> <li>• COMPRENDER LAS DEFINICIONES DE INTERÉS Y NECESIDAD.</li> <li>• COMPRENDER LAS NECESIDADES DE LA SOCIEDAD A TRAVÉS DE LA PIRÁMIDE DE MASLOW.</li> </ul> <p><b>TEMA 4 : CONFLICTO Y EMOCIÓN.</b>  <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• COMPRENDER LA DEFINICIÓN DE CONFLICTO.</li> <li>• CONOCER LAS PARTES EN LAS QUE SE PUEDE DIVIDIR UN CONFLICTO.</li> <li>• CONOCER EL DIAGRAMA DE LOS ESTILOS DE THOMAS-KILMANN PARA ENFRENTAR UN CONFLICTO.</li> <li>• CONOCER LOS DIFERENTES MAPAS PARA UN CONFLICTO. TRIÁNGULO DEL CONFLICTO Y EL CONFLICTO COMO UN EMBUDO.</li> <li>• COMPRENDER EL SIGNIFICADO DE VIOLENCIA Y SUS DIFERENTES TIPOS.</li> <li>• CONOCER LOS CONCEPTOS DE EMOCIÓN Y SENTIMIENTO.</li> </ul> <p><b>TEMA 5 : COMUNICACIÓN</b>  <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• CONOCER LAS TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN PARA DESARROLLAR LA ESCUCHA ACTIVA.</li> <li>• COMPRENDER LAS DEFINICIONES DE NARRATIVA.</li> </ul>	\$71,400.00	

Handwritten signature and initials on the right side of the second table.



LICITANTE: EDUARDO SALMERÓN ROBLES					
PARTIDA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL SERVICIO	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
			<ul style="list-style-type: none"> <li>UTILIZAR LA TÉCNICA MENSAJES YO Y MENSAJES TÚ</li> <li>CONOCER LA TÉCNICA DE PARAFRASEAR Y REAFIRMAR</li> <li>COMPRENDER LA TÉCNICA DE RESUMIR Y MUTUALIZAR</li> <li>CONOCER LA TÉCNICA DE REENCUADRE, REFORMULACIÓN O CONTEXTUALIZACIÓN</li> <li>COMPRENDER EL USO DE LA TÉCNICA DEL SILENCIO</li> <li>CONOCER LA TÉCNICA DE LEGITIMACIÓN Y DEL RECONOCIMIENTO</li> <li>COMPRENDER LA TÉCNICA DEL METAMODELO DEL LENGUAJE Y COMUNICACIÓN EFECTIVA (PNL)</li> <li>CONOCER LOS DIFERENTES TIPOS DE PREGUNTAS</li> <li>COMPRENDER LOS SIETE HÁBITOS DE LOS MEDIADORES ALTAMENTE EFICACES</li> </ul>		
2	SERVICIO	1	<p><b>CURSO DE JUICIO ORAL MERCANTIL.</b>  <b>OBJETIVOS GENERALES DEL CURSO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>CONOCER EL ORIGEN DE LOS JUICIOS ORALES MERCANTILES EN MÉXICO.</li> <li>CONOCER Y APLICAR LAS INDICACIONES PRELIMINARES QUE SE DEBEN CUMPLIR ANTES DEL INICIO DE UN JUICIO ORAL MERCANTIL.</li> <li>CONOCER LAS FUNCIONES DE UN JUEZ EN UN JUICIO ORAL MERCANTIL.</li> <li>COMPRENDER LAS REGLAS GENERALES PARA UN JUICIO ORAL EJECUTIVO MERCANTIL.</li> </ul> <p><b>TEMA 1: JUICIO ORAL MERCANTIL</b>  <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>CONOCER EL ORIGEN DE LOS JUICIOS ORALES EN MÉXICO</li> <li>COMPRENDER LAS CARACTERÍSTICAS ESPECIALES QUE DEBE TENER LA PARTE ESCRITA DE UN JUICIO ORAL MERCANTIL</li> <li>CONOCER Y APLICAR LAS INDICACIONES PRELIMINARES QUE SE DEBEN CUMPLIR, ANTES DEL INICIO DE UN JUICIO ORAL MERCANTIL.</li> <li>CONOCER LAS FUNCIONES DE UN JUEZ EN UN JUICIO ORAL MERCANTIL</li> <li>COMPRENDER LOS DIFERENTES TIPOS DE AUDIENCIAS DE UN JUICIO ORAL MERCANTIL.</li> <li>COMPRENDER LAS DIFERENTES CLASIFICACIONES PARA LA ADMISIÓN DE PRUEBAS EN UN JUICIO ORAL MERCANTIL</li> </ul> <p><b>TEMA 2: JUICIO ORAL EJECUTIVO MERCANTIL</b>  <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>COMPRENDER LAS REGLAS GENERALES PARA UN JUICIO ORAL EJECUTIVO MERCANTIL.</li> <li>COMPRENDER EL PROCESO PARA LA FIJACIÓN DE LA LITIS EN UN JUICIO ORAL EJECUTIVO MERCANTIL.</li> </ul>	\$71,400.00	
<b>CIENTO SESENTA Y CINCO MIL SEISCIENTOS CUARENTA Y OCHO PESOS 00/100 M. N.</b>				SUBTOTAL	\$142,800.00
				IVA	\$22,848.00
				TOTAL	\$165,648.00

LICITANTE: MIGUEL ÁNGEL PEREGRINA DOMÍNGUEZ					
PARTIDA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL SERVICIO	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
1	SERVICIO	1	<p><b>CURSO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PROFESIONALES BÁSICAS DE LOS MEDIADORES.</b>  <b>OBJETIVOS GENERALES DEL CURSO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>CONOCER LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS MÉTODOS ALTERNOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS (MASC)</li> <li>COMPRENDER EL SIGNIFICADO DE MEDIACIÓN</li> <li>CONOCER LAS ETAPAS DE LA MEDIACIÓN</li> <li>COMPRENDER LA CULTURA DE PAZ</li> <li>COMPRENDER LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y COMPETENCIAS QUE DEBEN DESARROLLAR LOS MEDIADORES</li> </ul> <p><b>TEMA 1: GENERALIDADES DE LOS MEDIOS ALTERNOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.</b>  <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>CONOCER LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS MÉTODOS ALTERNOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS.</li> <li>IDENTIFICAR LOS BENEFICIOS DE LA APLICACIÓN DE LOS MÉTODOS ALTERNOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS.</li> <li>COMPRENDER EL SIGNIFICADO DE LA CULTURA DE PAZ.</li> </ul> <p><b>TEMA 2: MEDIACIÓN.</b>  <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>COMPRENDER EL SIGNIFICADO DE MEDIACIÓN.</li> <li>ENTENDER LA MISIÓN DE UNA MEDIACIÓN.</li> <li>COMPRENDER EL SUSTENTO JURÍDICO DE UNA MEDIACIÓN</li> <li>ENTENDER LA DIFERENCIA ENTRE UN PROCESO Y LA MEDIACIÓN.</li> <li>CONOCER LAS ETAPAS DE LA MEDIACIÓN.</li> <li>COMPRENDER LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y COMPETENCIAS QUE DEBEN DESARROLLAR LOS MEDIADORES.</li> </ul> <p><b>TEMA 3: NEGOCIACIÓN.</b>  <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>COMPRENDER LAS FUNCIONES QUE DEBE REALIZAR UN MEDIADOR EN UN CONFLICTO.</li> <li>CONOCER LOS DIFERENTES ROLES QUE DEBE ASUMIR UN MEDIADOR</li> <li>IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO HUMANO DE LAS PARTES AL MOMENTO DE UNA MEDIACIÓN.</li> <li>IDENTIFICAR LOS ATRIBUTOS QUE UN MEDIADOR DEBE UTILIZAR EN UNA MEDIACIÓN.</li> <li>CONOCER LOS PRINCIPIOS DE LA TEORÍA GENERAL DE SISTEMAS.</li> <li>COMPRENDER LAS DEFINICIONES DE INTERÉS Y NECESIDAD.</li> <li>COMPRENDER LAS NECESIDADES DE LA SOCIEDAD A TRAVÉS DE LA PIRÁMIDE DE MASLOW.</li> </ul> <p><b>TEMA 4: CONFLICTO Y EMOCIÓN.</b>  <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>COMPRENDER LA DEFINICIÓN DE CONFLICTO.</li> <li>CONOCER LAS PARTES EN LAS QUE SE PUEDE DIVIDIR UN CONFLICTO.</li> <li>CONOCER EL DIAGRAMA DE LOS ESTILOS DE THOMAS-KILMAN PARA ENFRENTAR UN CONFLICTO.</li> <li>CONOCER LOS DIFERENTES MAPAS PARA UN CONFLICTO. TRIÁNGULO DEL CONFLICTO Y EL CONFLICTO COMO UN EMBUDO.</li> <li>COMPRENDER EL SIGNIFICADO DE VIOLENCIA Y SUS DIFERENTES TIPOS.</li> <li>CONOCER LOS CONCEPTOS DE EMOCIÓN Y SENTIMIENTO.</li> </ul> <p><b>TEMA 5: COMUNICACIÓN</b>  <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>CONOCER LAS TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN PARA DESARROLLAR LA ESCUCHA ACTIVA.</li> <li>COMPRENDER LAS DEFINICIONES DE NARRATIVA.</li> <li>UTILIZAR LA TÉCNICA MENSAJES YO Y MENSAJES TÚ</li> <li>CONOCER LA TÉCNICA DE PARAFRASEAR Y REAFIRMAR.</li> <li>COMPRENDER LA TÉCNICA DE RESUMIR Y MUTUALIZAR.</li> <li>CONOCER LA TÉCNICA DE REENCUADRE, REFORMULACIÓN O CONTEXTUALIZACIÓN.</li> <li>COMPRENDER EL USO DE LA TÉCNICA DEL SILENCIO.</li> <li>CONOCER LA TÉCNICA DE LEGITIMACIÓN Y DEL RECONOCIMIENTO</li> <li>COMPRENDER LA TÉCNICA DEL METAMODELO DEL LENGUAJE Y COMUNICACIÓN EFECTIVA (PNL)</li> <li>CONOCER LOS DIFERENTES TIPOS DE PREGUNTAS.</li> <li>COMPRENDER LOS SIETE HÁBITOS DE LOS MEDIADORES ALTAMENTE EFICACES.</li> </ul>	\$72,828.00	
2	SERVICIO	1	<p><b>CURSO DE JUICIO ORAL MERCANTIL.</b>  <b>OBJETIVOS GENERALES DEL CURSO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>CONOCER EL ORIGEN DE LOS JUICIOS ORALES MERCANTILES EN MÉXICO.</li> <li>CONOCER Y APLICAR LAS INDICACIONES PRELIMINARES QUE SE DEBEN CUMPLIR ANTES DEL INICIO DE UN JUICIO ORAL MERCANTIL.</li> <li>CONOCER LAS FUNCIONES DE UN JUEZ EN UN JUICIO ORAL MERCANTIL.</li> <li>COMPRENDER LAS REGLAS GENERALES PARA UN JUICIO ORAL EJECUTIVO MERCANTIL.</li> </ul> <p><b>TEMA 1: JUICIO ORAL MERCANTIL</b>  <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>CONOCER EL ORIGEN DE LOS JUICIOS ORALES EN MÉXICO.</li> <li>COMPRENDER LAS CARACTERÍSTICAS ESPECIALES QUE DEBE TENER LA PARTE ESCRITA DE UN JUICIO ORAL MERCANTIL.</li> <li>CONOCER Y APLICAR LAS INDICACIONES PRELIMINARES QUE SE DEBEN CUMPLIR, ANTES DEL INICIO DE UN JUICIO ORAL MERCANTIL.</li> <li>CONOCER LAS FUNCIONES DE UN JUEZ EN UN JUICIO ORAL MERCANTIL.</li> <li>COMPRENDER LOS DIFERENTES TIPOS DE AUDIENCIAS DE UN JUICIO ORAL MERCANTIL.</li> <li>COMPRENDER LAS DIFERENTES CLASIFICACIONES PARA LA ADMISIÓN DE PRUEBAS EN UN JUICIO ORAL MERCANTIL.</li> </ul> <p><b>TEMA 2: JUICIO ORAL EJECUTIVO MERCANTIL</b>  <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL MÓDULO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>COMPRENDER LAS REGLAS GENERALES PARA UN JUICIO ORAL EJECUTIVO MERCANTIL.</li> <li>COMPRENDER EL PROCESO PARA LA FIJACIÓN DE LA LITIS EN UN JUICIO ORAL EJECUTIVO MERCANTIL.</li> </ul>	\$72,828.00	



LICITANTE: MIGUEL ÁNGEL PEREGRINA DOMÍNGUEZ				PRECIO UNITARIO	IMPORTE
PARTIDA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL SERVICIO		
			CIENTO SESENTA Y OCHO MIL NOVECIENTOS SESENTA PESOS 96/100 M. N.	SUBTOTAL	\$145,656.00
				IVA	\$23,304.96
				TOTAL	\$168,960.96

POR OTRA PARTE Y TENIENDO EN CONSIDERACIÓN QUE LA PROPUESTA TÉCNICA-ECONÓMICA DE LOS LICITANTES PARTICIPANTES INVITADOS LAS CUALES SON ACEPTADAS EN ESTA PRIMERA REVISIÓN CUANTITATIVA, SE RECIBEN PARA SU POSTERIOR Y DETALLADO ANÁLISIS CUALITATIVO, DANDO A CONOCER EL RESULTADO EL DÍA DEL EVENTO DE FALLO.

**NOTAS GENERALES.**

1.-EN ESTE ACTO SE HACE ENTREGA DE COPIA DE LAS PROPUESTAS PRESENTADAS POR LOS LICITANTES PARTICIPANTES A LA DIRECTORA DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS JUDICIALES DEL PODER JUDICIAL DEL ESTADO DE PUEBLA, MISMO QUE SERVIRÁ COMO FUNDAMENTO PARA LA REALIZACIÓN DEL FALLO DEL PRESENTE PROCEDIMIENTO DE ADJUDICACIÓN.

2.-EL RESULTADO DE LA ADJUDICACIÓN, SERÁ EL DÍA 06 DE MARZO DE 2020 A LAS 10:50 HORAS Y SE PONDRÁ A DISPOSICIÓN DE LOS LICITANTES PARTICIPANTES COPIA DEL FALLO RESPECTIVO, POR LO QUE PODRÁN ACUDIR A LAS OFICINAS DE LA CONVOCANTE UBICADAS EN PROLONGACIÓN DE LA 11 SUR NUMERO 11921 COLONIA EX HACIENDA CASTILLOTLA, PUEBLA, PUEBLA.

**LECTURA Y CIERRE DEL ACTA:**

NO HABIENDO MÁS HECHOS QUE HACER CONSTAR SE DA POR TERMINADA SIENDO LAS 11:05 HRS. DEL DÍA DE SU INICIO LEVANTÁNDOSE EN ORIGINAL Y SE PONDRÁ A DISPOSICIÓN DE LOS INTERESADOS UNA COPIA DEL ACTA RESPECTIVA EN LAS OFICINAS DE LA CONVOCANTE.

**POR LA CONVOCANTE, CONTRATANTE Y CONTRALORÍA**

C. RAFAEL PÉREZ XILOTL

C. FROYLÁN PEDRAZA BOUCHÁN

C. JOSÉ ISRAEL HERNÁNDEZ VELÁZQUEZ

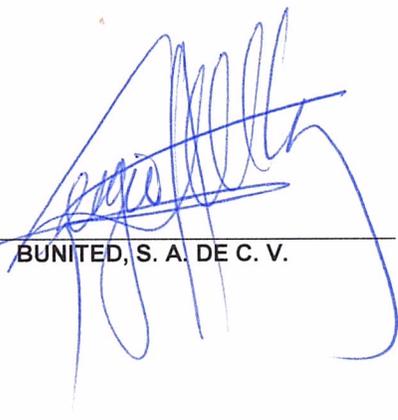
C. SERGIO JUÁREZ RAMÍREZ

C. NARCISO PEÑA JACOBO

C. MARÍA BELINDA AGUILAR DÍAZ



POR LOS LICITANTES



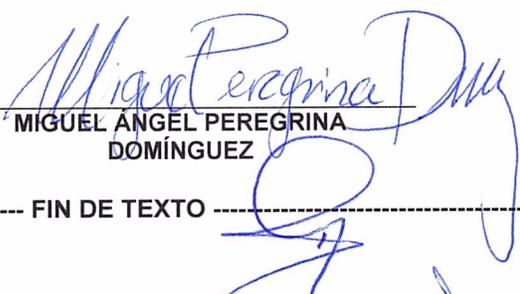
---

BUNITED, S. A. DE C. V.



---

EDUARDO SALMERÓN ROBLES



---

MIGUEL ÁNGEL PEREGRINA  
DOMÍNGUEZ

-----  
FIN DE TEXTO

