

PROGRAMA DE CONTRATOS COMERCIALES MODERNOS

PROFESORA: LICDA MARIA ISABEL RODRÍGUEZ HERRERA

TELEFONO: 8 330- 32- 78

OFICINA: 2 445- 56- 32

INTRODUCCIÓN

El curso de CONTRATOS COMERCIALES MODERNOS se imparte para estudiantes del último semestre de la Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica.

En este documento se presenta la descripción completa del curso que consta de 11 lecciones más las pruebas parciales y el examen final.

El curso comprende tres lecciones introductorias a la teoría de la contratación moderna y posteriores secciones de análisis en forma de categorías tratando de agruparlos conforme a la realidad económica a fin A de cada uno de ellos.

OBJETO GENERAL

Que el y la estudiante adquiera a partir de la base teórica general que impregna las diversas clases de contratos modernos, la comprensión legal necesaria para operar algunos de los contratos de más uso en nuestro medio.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL CURSO

- a.-) Introducir al estudiante en los principios, contenidos y formas de la contratación comercial moderna;
- b.-) Que el estudiante realice una investigación dirigida sobre algunas de las formas de contratación moderna usuales en nuestro medio.
- c.-) Que los estudiantes como grupo, identifiquen y conozcan las formas más utilizadas a efecto de que se formen un criterio aproximado de sus estructuras de negocios legales y de negocios.

METODOLOGÍA DEL CURSO.

Las primeras lecciones serán impartidas por el profesor como lecciones magistrales a efecto de establecer las bases teóricas del desarrollo de los contratos modernos atípicos y de la tendencia de la nueva lex mercatoria.

Las restantes lecciones corresponderán a presentaciones de los estudiantes sobre temas que se les distribuirán

Por la naturaleza del curso los estudiantes deberán preparar sus presentaciones recurriendo a la bibliografía sobre contratos tanto en las bibliotecas como en

INTERNET sin que esto obvie que se pueda utilizar otras fuentes (doctrina jurisprudencia etc)

En todo caso siempre deberá indicarse la fuente de donde se obtuvo la información a efecto de ser corroborada.

Los estudiantes deberán recurrir a fuentes de información, no solamente en español sino también en idiomas extranjeros.

En la primera lección se formarán seis grupos de estudiantes se distribuirán los trabajos y se asignarán las fechas para sus presentaciones. Adicionalmente se asignarán lecturas que los estudiantes deberán estudiar ya que serán evaluadas en clase, con un puntaje importante a la nota final.

Para el profesor es muy importante que cada estudiante prepare las lecturas asignadas antes de cada lección

EVALUACIÓN

PARTICIPACIÓN EN CLASE: 10% (participación activa y exámenes cortos)
EXAMEN PARCIAL: 25%
TRABAJO DE INVESTIGACIÓN 25 %

De cada presentación el grupo de estudiantes deberá entregar al profesor un informe escrito y remitírselo por correo electrónico a sus compañeros y compañeras.

EXAMEN FINAL: 40%

La nota será individual únicamente el trabajo de investigación es grupal.

CONTENIDO DEL CURSO.

PRIMERA SEMANA. INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA GENERAL DEL CONTRATO EN MATERIA COMERCIAL

- . De los contratos en general.
- . Contratos típicos- atípicos innominados
- . de los contratos mercantiles

La empresa.

Libertades económicas y su influencia en la libertad de contratación

Derechos del Consumidor y su influencia en la contratación comercial moderna.

SEGUNDA SEMANA: INTRODUCCIÓN AL ANALISIS DE LOS CONTRATOS COMERCIALES MODERNOS.

INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA DE LOS CONTRATOS COMERCIALES MODERNOS.

- . Acto de comercio objetivo

- . Teoría de la empresa.
- Teoría de la globalización.
- . Las modernas formas de contratación comercial, condiciones generales de los contratos.
- . contratación en masa.
- . nuevo enfoque del Derecho Comercial
- . Contratos comerciales atípicos, características
- . redacción tautológica de los contratos

TERCERA SEMANA: INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL INTERNACIONAL-

Lex Mercatoria

Fuentes: law firm y la crisis de las fuentes formales de creación del derecho.

Derecho comercial internacional.

La nueva lex mercatoria.

CUARTA SEMANA: LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

Fuentes

Principios de la contratación internacional

Usos y costumbres

Leyes modelo

Convenciones internacionales.

UNCITRAL

UNIDROIT

CCI

OMC

INCOTERMS 2000

ISA (estandarización en la calidad y su importancia como ventaja competitiva en la compraventa internacional)

Seguros

Medios de pago y garantías.

QUINTA SEMANA: CONTRATOS ATÍPICOS COMERCIALES

Franchising

Leasing

Factoring

QUINTA SEMANA: CONTRATOS ATÍPICOS COMERCIALES ASOCIATIVOS

Joint venture

Partner slip

SEXTA SEMANA: CONTRATOS ATÍPICOS COMERCIALES DE SERVICIO

Project management

Management

Outsourcing

SEPTIMA SEMANA: CONTRATOS ATÍPICOS COMERCIALES. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Contrato estimatorio

Contrato de agencia.

Representación de casas extrajeras.

De distribución

Contrato de concesión

OCTAVA SEMANA: GRANDES SUPERFICIES

Shopping centres (big surfaces)

El caso Wal martes concepto de responsabilidad objetiva y su aplicación en Costa Rica.

NOVENA SEMANA: CONTRATOS ATÍPICOS DE DERECHOS INTELECTUALES

Transferencia de tecnología

Know how

Los convenios internacionales y la influencia de los tratados de libre comercio (TLC)

DECIMA SEMANA: CONTRATOS ATIPICOS DE FINANCIAMIENTO BANCARIOS

. Conozca a su cliente (customer due diligence)

Secreto bancario

Controles sobre la información crediticia, publicidad de instrumentos financieros, regulatorios y ley 8204

Contratos de crédito subordinados.

Contrato de tarjeta de crédito y de tarjeta de débito

La crisis de las hipotecas subprime.

DECIMA PRIMERA: CONTRATO ATIPICOS BURSÁTILES

- Código del buen gobierno corporativo
- Contratos de reporto y recompra
- Fondos de inversión
- Underwriting
- Derivados (instrumentos financieros)

