

UNIVERSIDAD DE COSTA RICA
FACULTAD DE DERECHO

PROGRAMA DEL CURSO
DE-4037
CONTRATOS COMERCIALES MODERNOS

Nivel de la carrera:	V
Créditos:	3
Año:	2016
Ciclo:	II
Requisitos y Correquisitos	DE-5002 DE3011 Horario: JUEVES 8-11: 50am Aula: 203

Docente: M sc María Isabel Rodríguez Herrera.

Misión de la Facultad de Derecho ([1])

La Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica tiene como misión ofrecer a los y las estudiantes una formación académica sólida, sustentada en la enseñanza del Derecho desde una perspectiva humanista y jurídica, comprometida con el desarrollo sostenible, el progreso social, económico y político del país. Esta formación permite no solo estimular un alto rendimiento académico en la docencia, investigación y acción social, sino un posicionamiento, que permite promover la competencia tanto a nivel nacional como internacional, en un mundo cada vez más exigente y globalizado.

Visión de la Facultad de Derecho ([2])

La Facultad de Derecho asume el compromiso de un desarrollo educativo con proyección internacional y en la realidad de las Ciencias Sociales, para ofrecer a la sociedad una calificada preparación académica de sus graduandos, con el mejoramiento del proceso enseñanza –aprendizaje, se produce una óptima integración para lograr, con mayor eficiencia y eficacia, la aplicación de las ciencias jurídicas de corte humanista, cuyos conocimientos, habilidades y destrezas jurídicas sean aplicadas en el ámbito económico, político y social; como profesionales humanistas, críticos y con capacidad transformadora de la realidad coyuntural del país.

DESCRIPCIÓN Y JUSTIFICACIÓN

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.

OBJETIVO

Que el y la estudiante adquiriera 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:

1. Introducir al estudiante en posprincipios, contenidos y formas de la contratación comercial moderna;
2. Que el estudiante realice una investigación dirigida sobre algunas de las formas de contratación moderna usuales en nuestro medio.
3. 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

CONTENIDOS

De los contratos en general.

- . Contratos típicos- atípicos innominados
- . De los contratos mercantiles

Libertades económicas y su influencia en la libertad de contratación

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

- . 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

METODOLOGÍA

Cada clase se asignarán de dos a tres contratos sobre los cuales el o la estudiante debe presentar un resumen averiguar sus características, contratos afines y otros

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 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

- 1) 40% Presentación y análisis de resúmenes de los contratos asignados
- 2) 25 %examen parcial
- 3) 35% Ensayos sobre temas asignados

BIBLIOGRAFÍA

CONTRATOS COMERCIALES MODERNOS. Juan m. Farina.

CRONOGRAMA

PRIMERA SEMANA. Clase introductoria y primera exposición introducción a la teoría general del contrato en materia comercial introducción al análisis de los contratos comerciales modernos. introducción a la teoría de los contratos comerciales modernos.

SEGUNDA SEMANA: INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL INTERNACIONAL- LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

Lex Mercatoria

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

Derecho comercial internacional.

La nueva lex mercatoria.

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.

TERCERA SEMANA: CONTRATOS ATÍPICOS COMERCIALES

Franchising

Leasing

Factoring

CUARTA SEMANA: CONTRATOS ATÍPICOS COMERCIALES ASOCIATIVOS

Joint venture

Partner slip

QUINTA SEMANA: CONTRATOS ATÍPICOS COMERCIALES DE SERVICIO

Project management

Management

A Outsourcing

SEXTA SEMANA: CONTRATOS ATÍPICOS COMERCIALES. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Contrato estimatorio

Contrato de agencia.

Representación de casas extranjeras.

De distribución

Contrato de concesión.

SEPTIMA SEMANA: CONTRATOS ATÍPICOS DE DERECHOS INTELECTUALES

Transferencia de tecnología

Know how

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

GRUPO

OCTAVA SEMANA: CONTRATOS ATÍPICOS 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.

NOVENA PRIMERA: CONTRATOS ATÍPICOS BURSÁTILES

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

[1]

[1] Plan de Desarrollo Estratégico 2007-2014

[2]

[2] Plan de Desarrollo Estratégico 2007-2014