



UNIVERSIDAD DE
COSTA RICA

ACREDITACIÓN
MARCANDO JUNTOS LA DIFERENCIA



**UNIVERSIDAD DE COSTA RICA
FACULTAD DE DERECHO**

**PROGRAMA DEL CURSO
DE-4037
CONTRATOS COMERCIALES MODERNOS**

Nivel de la carrera:	V
Créditos:	3
Año:	2018
Ciclo:	II
Requisitos y Correquisitos	DE-5002 DE3011
	Horario: jueves 8-11: 50
	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

1

Plan de Desarrollo Estratégico 2007-2014

2

Plan de Desarrollo Estratégico 2007-2014



UNIVERSIDAD DE
COSTA RICA

ACREDITACIÓN
MARCANDO JUNTOS LA DIFERENCIA



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 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:

1. Introducir al estudiante en los principios, 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

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.

Entrega del glosario de las siguientes palabras:

1. Contrato
2. Contrato atípico
3. Lex Mercatoria
4. UNCITRAL
5. UNIDROIT
- 6.CCI
5. OMC
6. INCOTERMS 2000



UNIVERSIDAD DE
COSTA RICA

ACREDITACIÓN
MARCANDO JUNTOS LA DIFERENCIA



7. ISA (estandarización en la calidad y su importancia como ventaja competitiva en la compraventa internacional)
8. Seguros

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.

CONTRATOS ATÍPICOS COMERCIALES

Franchising

Leasing

Factoring

CONTRATOS ATÍPICOS COMERCIALES ASOCIATIVOS

Joint venture

Partner slip

CONTRATOS ATÍPICOS COMERCIALES DE SERVICIO

Project management

Management

Outsourcing



UNIVERSIDAD DE
COSTA RICA

ACREDITACIÓN
MARCANDO JUNTOS LA DIFERENCIA



CONTRATOS ATÍPICOS COMERCIALES. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Contrato estimatorio

Contrato de agencia.

Representación de casas extranjeras.

De distribución

Contrato de concesión.

CONTRATOS ATÍPICOS DE DERECHOS INTELECTUALES

Transferencia de tecnología

Know how

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

GRUPO

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.

DECIMA: CUADRO COMPARATIVO : FECHA DE PRESENTACION: 1 DE NOVIEMBRE CONTRATOS ATÍPICOS BURSÁTILES

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

METODOLOGÍA

Cada semana se analizarán los temas previamente indicados y se escogerán tres personas para que exponen el tema en conjunto con la profesora quien dará una clase magistral sobre dichos temas.

EVALUACIÓN



UNIVERSIDAD DE
COSTA RICA

ACREDITACIÓN
MARCANDO JUNTOS LA DIFERENCIA



El curso se evaluará por tareas semanales que se deberán presentar en la fecha señalada en el cronograma y todas las tareas tendrán el mismo valor porcentual y su valor exacto dependerá de la cantidad de clases que se lleven a cabo efectivamente de forma presencial con un valor de 45 %. Se llevará a cabo un examen parcial individual de 25 % y un examen final 30 %

BIBLIOGRAFÍA

CONTRATOS COMERCIALES MODERNOS. Juan m. Farina.
CONTRATOS COMERCIALES ATÍPICOS MODERNOS: LEASING RENTING FRANCHISING FACTORING PROFESIONAL
LICENCIADA MAGDA DÍAS.

CRONOGRAMA

1): Entrega del programa y explicación del mismo FECHA: 23 DE AGOSTO 2018

2): TAREA: GLOSARIO FECHA DE PRESENTACIÓN: 30 DE AGOSTO. Tema para verse en dos semanas 30 de agosto y 6 de septiembre

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.

Entrega del glosario de las siguientes palabras:

6. Contrato
7. Contrato atípico
8. Lex Mercatoria
9. UNCITRAL
5. UNIDROIT
- 6.CCI
10. OMC
6. INCOTERMS 2000

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

10. Seguros

3): NARRACION: FECHA DE PRESENTACIÓN: 13 DE SEPTIEMBRE. TEMA PARA VERSE DURANTE DOS SEMANAS: 13 y 20 de septiembre

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL INTERNACIONAL- LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL.
Lex Mercatoria



UNIVERSIDAD DE
COSTA RICA

ACREDITACIÓN
MARCANDO JUNTOS LA DIFERENCIA



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.

4): CUADRO COMPARATIVO: FECHA DE PRESENTACIÓN 27 DE SEPTIEMBRE CONTRATOS ATÍPICOS COMERCIALES. Tema para verse en dos semanas 27 de septiembre y 4 de octubre

Franchising

Leasing

Factoring

5): MAPA DE ASPECTOS COMUNES: FECHA DE PRESENTACIÓN : 11 DE octubre 2017

Tema para verse en dos semanas 11 y 18 de octubre CONTRATOS ATÍPICOS COMERCIALES ASOCIATIVOS

Joint venture

Partner slip

6): MAPA DE COMPARACIONES FECHA DE PRESENTACIÓN; 25 DE OCTUBRE tema para verse en dos semanas: 25 de octubre y 1 de noviembre. CONTRATOS ATÍPICOS COMERCIALES DE SERVICIO

Project management

Management

Outsourcing

EXAMEN PARCIAL A CONVENIR

7): CUADRO COMPARATIVO FECHA DE PRESENTACIÓN: 8 DE noviembre. Tema para verse en dos semanas: 8 y 15 de noviembre CONTRATOS ATÍPICOS COMERCIALES. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN



UNIVERSIDAD DE
COSTA RICA

ACREDITACIÓN
MARCANDO JUNTOS LA DIFERENCIA



Contrato estimatorio
Contrato de agencia.
Representación de casas extranjeras.
De distribución
Contrato de concesión.

8): MAPA DE ASPECTOS COMUNES: FECHA DE PRESENTACIÓN 22 DE noviembre
CONTRATOS ATÍPICOS DE DERECHOS INTELECTUALES

Transferencia de tecnología

Know how

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

GRUPO

9): MAPA DE COMPARACIONES: FECHA DE PRESENTACION: 29 DE noviembre 2018.

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.

10): CUADRO COMPARATIVO : FECHA DE PRESENTACION: 29 DE noviembre CONTRATOS ATÍPICOS BURSÁTILES

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

EXAMEN FINAL: 6 DE DICIEMBRE.



ACREDITACIÓN
MARCANDO JUNTOS LA DIFERENCIA





ACREDITACIÓN
MARCANDO JUNTOS LA DIFERENCIA

