



**PROGRAMA DE CURSO
DE-4037 Contratos Modernos II Semestre 2020**

Nivel de la Carrera:	V Año
Créditos:	3
Año:	2020
Ciclo:	II
Requisitos:	DE-5002
Co- requisitos:	DE- 3011
Horas lectivas:	4h (3h teoría, 1h práctica) J 08 A 11:50
Horas atención a estudiantes:	1h por semana; el profesor deberá indicar a sus estudiantes el tiempo de atención
Metodología: 100% Virtual a través de la Plataforma Institucional METICS	Según acuerdo del Consejo Asesor de la Facultad de Derecho, Sesión N° 9-2020 del miércoles 25 de marzo 2020
Uso de otras herramientas electrónicas	Correo : isarhlic@yahoo.com, ZOOM, MOODLE, YOUTUBE, WHATSAPP entre otros conforme lo indique cada profesor
Fecha de revisión, actualización y aprobación por la Comisión de Docencia:	18/julio/2020 Sesión Comisión de Docencia N° XI-2020
Inicio y terminación del curso lectivo	Inicio el martes 12 de agosto, concluye el viernes 27 de noviembre
Exámenes finales	Del 30 de noviembre al 12 de diciembre

Docentes Sedes. Rodrigo Facio, Guanacaste y Occidente	
MASTER MARIA ISABEL RODRIGUEZ HERRERA	Horario: J 8:00 a 11:50

Tabla de contenido

Docentes	1
Misión de la Facultad de Derecho ¹	2
Visión de la Facultad de Derecho.....	2
Descripción y Justificación:	2
Objetivos	4
Contenidos	Error! Bookmark not defined.
Metodología.....	13
Evaluación.....	15



Cronograma	17
Bibliografía	18

Misión de la Facultad de Derecho¹

Misión de la Facultad de Derecho

La misión de la Facultad de Derecho consiste en: “ *formar a los futuros profesionales en ciencias jurídicas mediante modernas metodologías de enseñanza-aprendizaje, que conjuguen los principales ejes de sustentación del quehacer universitario: la acción social, la docencia y la investigación; y herramientas de otras ciencias y saberse, con una perspectiva de interdisciplinariedad y regionalización, en diferentes contextos nacionales e internacionales*”.

La Facultad de Derecho asume el compromiso de adecuar sus estrategias en el proceso de enseñanza-aprendizaje, a los cambios producto de la evolución de las ideas y de los avances tecnológicos, así como a las nuevas necesidades que surjan como resultado de las modificaciones que la humanidad y el planeta experimentan. Para adecuar esas estrategias, la Facultad de Derecho se ajustará a las verdades científicas más reconocidas y al valor de la dignidad humana de nuestra civilización.

Visión de la Facultad de Derecho¹

La Facultad de Derecho promoverá una visión crítica del fenómeno socio-jurídico e integrará en su malla curricular y en su metodología de enseñanza, prácticas y saberes de otras ciencias que enriquezcan el acervo profesional de los futuros juristas, potenciando su capacidad de investigación y de acción social. De esta manera los futuros profesionales del Derecho podrán ser gestores de cambio en el contexto nacional e internacional y promoverán una visión humanista y consciente de su entorno social.

Justificación

El curso lectivo permitirá a los estudiantes generar aprendizaje y destrezas de negociación para participar como asesores legales en grupos multidisciplinarios o individualmente en la estructuración de la asesoría, redacción e interpretación de contratos Comerciales Modernos desde una perspectiva jurídica y empresarial básica.

En la actual realidad económica mundial y nacional después del 16 de marzo pasado, estas destrezas se deben integrar a la coyuntura de la Pandemia Sanitaria

¹ Misión y Visión tomadas del Plan de Desarrollo Estratégico de la Facultad de Derecho 2017-2022.
Derechos de autor reservados



por el COVID19 y la crisis económica ante la incertidumbre de lo podría ser la “*nueva normalidad*” que enfrentarán los estudiantes como futuros abogados

Descripción del contenido del Curso:

El profesor guiará a los estudiantes sobre la forma en que se estructuran los contratos Comerciales Modernos seleccionados para estudio.

Los estudiantes deberán investigar e implementar los conocimientos adquiridos en la estructuración, redacción e interpretación de los modelos contractuales.

El contenido del curso es teórico en cuanto al aprendizaje de los aspectos básicos y específicos de los contratos modernos, y practico en cuanto a generar destrezas de redacción de los Contratos Modernos Comerciales, a efecto implementar los conocimientos aprendidos en el aula y por medio de la asignaciones realizar prácticas de redacción y de interpretación en sus casas

Las prácticas de redacción de Contratos Modernos, permitirá a los estudiantes comprender mejor las cláusulas usuales, el cumplimiento de obligaciones ante cambios de las circunstancias del entorno económico y de cómo prever su ejecución en situaciones de incertidumbre a través de la conciliación y el arbitraje.

Descripción del desarrollo del Programa:

El Curso inicia con la presentación y discusión del Programa y del cronograma de trabajo, un planificador que guiará el desarrollo del Programa el cual será 100% Virtual

En la 1° semana, se discutirá sobre la Misión, Visión y Valores de la Facultad de Derecho, se analizarán los principios éticos de los negocios en un mundo globalizado del cual derivan los contratos modernos y se realizará un Foro de discusión sobre la actual coyuntura económica internacional y nacional que afecta de manera negativa (o positiva) los negocios.

Esta primera semana de estudios, tiene un significado muy especial.

Su objetivo es discutir el desarrollo de las actitudes del curso, los valores y principios sobre la base de la formación recibida en la Facultad a través de la carrera de Derecho y fijar la misión, visión y valores del curso como un compromiso colectivo de crecimiento y de metas.

En la 2 ° semana, se repasarán los principios generales de los contratos, se estudiarán los principios básicos de la contratación comercial moderna global y analizaremos el origen y principios del Gobierno Corporativo.



El enfoque del año 2020 versará sobre la reforma “**Le Nouveau Droit des Contrats et des Obligations**” que modificó el Código Civil Francés.

El profesor formará grupos permanentes de 2 estudiantes (máximo 3) y les asignará un trabajo de investigación sobre las formas contractuales que se estudiarán durante el semestre

En las restantes 14° semanas del curso, los estudiantes deberán elaborar un trabajo monográfico y exponer al grupal sobre alguna de las estructuras contractuales seleccionadas.

Las pautas trabajo de investigación podrán diferir conforme al enfoque que escoga cada profesor para su grupo.

La investigación deberá ser profunda, abarcar no solamente el contexto jurídico sino también el económico y social para lograr una aproximación a la realidad que viven día a día los agentes económicos en el mercado.

Por lo tanto, las fuentes de investigación no se restringen únicamente a las tradicionales de carácter bibliográficas, por lo que los estudiantes deberán hacer el esfuerzo de investigar en otro tipo de fuentes a través del Internet en sitios académicos como (Scholar Google.com), por lo que no se admitirán investigaciones que se realicen en fuentes como “*el rincón del vago, buenas tareas.com*” u otras de ese estilo.

Objetivos

General:

1. A través del aprendizaje, los estudiantes recibirán una formación básica en contratación comercialmente moderna, que les permitirá desarrollar competencias profesionales de trabajo en equipo o individuales, muchas veces interdisciplinarias, acordes con las necesidades actuales de los negocios de las empresas nacionales e internacionales que requieren de asesores jurídicos en la materia.

Específicos:

1. Aprender a desempeñarse individual y en equipo estableciendo la misión, visión y valores del curso de contratación comercial moderna en las relaciones de negocios
2. Aprender la teoría comercial moderna de los contratos
3. Aprender a desarrollar habilidades para asesorar jurídicamente a agentes económicos en negocios comerciales modernos
4. Aprender a redactar de obligaciones y derechos de los contratos comerciales



modernos, en función de la industria en que son empleados.

5. Aprender a desarrollar habilidades para la interpretación de contratos comerciales modernos
6. Cómo enfrentar la crisis sanitaria del COVID19 y de la depresión economía, de los cambios de la “*nueva normalidad*”

Desarrollar las competencias en 3 acciones básicas de: **Asesorar, Redactar e Interpretar (ARI)** en contratación comercial moderna, será el reto que docente y estudiantes emprenderán a lo largo del curso.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE (ODA)

PRIMERA LECCIÓN: Entrega y discusión del Programa de Estudios para el 2020
Discusión Misión, Visión, Valores de la Facultad de Derecho de la UCR
Definición de la Misión, Visión y Valores del Curso Grupo XX

ODA:

- i)- presentar, discutir el Programa y plan de trabajo
- ii)- discutir la Misión, Visión y Valores de la Facultad de Derecho
- iii) comparar y discutir la Misión, Visión y Valores con otras empresas u ONGs
- iv)- práctica: que los estudiantes den ejemplos de su propia Misión, Visión y Valores y su compromiso de cumplir
- v)- efectos de la Pandemia del COVID19 en el cumplimiento de los contratos (conferencia)

1. 1. TEMA: INTRODUCCION A LA TEORÍA GENERAL DEL CONTRATO en MATERIA COMERCIAL

- 1.1 De los contratos en general. Práctica de la redacción de un contrato
- 1.2 Contratos típicos, contratos atípicos nominados e innominados
- 1.3 De los contratos mercantiles
- 1.4 La Reforma al Derecho de los Contratos y de las Obligaciones en el Código Civil Francés.

ODA:

- i)- práctica y discusión de cómo se estructura un contrato
- ii)- práctica y discusión de los contratos mercantiles, los contratos nominados e nominados, diferencias con los contratos civiles
- iii)- breve repaso de la reforma francesa de las obligaciones y de los contratos (conferencia)

2. TEMA: INTRODUCCION AL ANALISIS DE LOS CONTRATOS COMERCIALES MODERNOS

- 2.1 Las modernas formas de contratación comercial: condiciones generales de los contratos, cláusulas pre impresas, contratos de adhesión



- 2.2 Contratación en masa
- 2.3 Nuevo enfoque del derecho comercial
- 2.4 El contrato internacional
- 2.5 Redacción tautológica de los contratos (modelo anglosajón)
- 2.6 Debida diligencia de gestión (*management due diligence*), prestación ininterrumpida del servicio (*uptime*)
- 2.7 La confidencialidad en las relaciones precontractuales y la redacción de sus cláusulas
- 2.8 Principios del gobierno corporativo, código de ética y administración basada en el riesgo en las empresas, regulaciones contra el narcotráfico y el lavado de activos.

Práctica de redacción de un acuerdo de confidencialidad en negociaciones pre-contractuales

ODA:

- i)- conocer y discutir principios de las modernas formas de contratación y las cláusulas usuales
- ii)- conocer y discutir principios de Gobierno corporativo, concepto de un Código de Ética, principios de riesgo en los negocios y regulaciones sobre el lavado de activos

3. TEMA: INTRODUCCION DERECHO COMERCIAL INTERNACIONAL

3.1 *Lex Mercatoria*

3.2 Fuentes: *law firms* y la crisis de las fuentes formales de creación del derecho, principio de la Plenitud Hermenéutica.

3.3 Derecho del Comercio Internacional de contratos modernos

3.4 La nueva "*New Lex Mercatoria*". La *paradoja* de la *nueva Lex Mercatoria*. El nuevo concepto del *soft law*

3.6 Convención de New York 1958 (ejecución de sentencias y laudos extranjeros) y su aplicación en el Derecho Procesal costarricense

3.7 Concepto y efectos de la globalización en la contratación moderna.

Practica de presentación de reconocimiento de una sentencia extranjera – judicial o laudo arbitral- ante un Juzgado costarricense en el Nuevo Código Procesal Civil

ODA:

- i)- conocer y discutir principios del origen y los efectos de la globalización económica a partir de la *Lex Mercatoria* en los negocios internacionales y hasta nuestros días
- ii)- conocer y discutir principios de la forma de ejecución de las sentencias y laudos internacionales en el Derecho costarricense

4. TEMA: LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL



4.1 Fuentes

4.2 Principios de la contratación internacional

4.3 Usos y costumbres

4.4 Leyes modelo (ley modelo de arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional)

4.5 Convenciones internacionales:

4.5.1 UNCITRAL

4.5.2 UNIDROIT

4.5.3 CCI

Practica de redacción de las cláusulas usuales en los contratos modernos e internacionales: The Battle of the Forms, Hardship Clause, Explanatory preamble to the Contract (Preámbulos explicativos del contrato), Letters of Intent, Force Majeure Clause, not disclose agreement, Opinion of the General Counsel, pari-passu, The Conditions Precedents, Representations and Warranties, Covenants, Reporting Covenants, The Events of Default, The General Provisions, The Waives of Sovereign Immunity and Consent to Jurisdiction and Arbitration Miscellaneous.

ODA:

- i)- conocer y discutir principios sobre las regulaciones internacionales
- ii)- conocer, discutir y practicar uso de cláusulas en la contratación internacional

5. TEMA: EL CONTEXTO DE LA GLOBALIACION (2 parte)

5.1 Bretton Woods, Los acuerdos de Bretton Woods

5.2 Rondas de negociación del GATT

5.3 OMC

5.4 Servicios: Los convenios internacionales (Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio ADPIC) de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la influencia de los tratados de libre comercio (TLC, Capítulo XV)

5.5. Proceso de adhesión de Costa Rica a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, compromisos, desafíos y oportunidades (OCDE)

5.6 INCOTERMS 2010, INCOTERMS en el Código de Comercio, ¿cómo se contrata el transporte, seguros y riesgos¿

ODA:

- i)- conocer, discusión del origen y principios de las entidades del comercio internacional y de la globalización económica
- ii)- conocer y discutir la relevancia del proceso de adhesión de Costa Rica a la OCDE
- iii)- conocer y discutir principios de la aplicación de los INCOTERMS en contratos de compra y transporte internacional, seguros y transferencia del riesgo



6. TEMA: CONTRATOS MODERNOS COMERCIALES (incluye regulación tributaria: IVA Y RENTA)

6.1 Franchising, mercado de franquicias, el Contrato

6.2 Leasing (operativo, financiero, en función financiera); criterios de la Dirección de Tributación

6.3 Factoring, adición del Artículo 460 *Bis* a través de la Ley 8634. Ley sistema de Banca para el Desarrollo (modificada por Ley 9274), Ley Marco del Contrato de Factoreo N° 9691

6.4 Ley de Información no Divulgada 7975, Ley de Observancias en el tema del secreto comercial y la obligación de no revelación de información como cláusula de los contratos, sobre confidencialidad de la información de negocios

Práctica: de cada una de estas formas contractuales se deberá presentar un contrato para discusión en clase

ODA:

i)- conocimiento, discusión y práctica de contratos de Franchising, Leasing y Factoring

ii)- conocimiento y discusión de la confidencialidad de la información no divulgada en los negocios y contratos

7. TEMA: CONTRATOS MODERNOS COMERCIALES ASOCIATIVOS

7.1 *Joint venture*, contratos de cuentas en participación –Código de Comercio- (*contratto di cointeressenza* –Italia-)

7.2 Limited and General Partnership

7.3 Nuevo concepto del derecho de propiedad: tiempos compartidos, Ley y Reglamento de Promoción de la Competencia.... (LPCDEC)

7.4 Preventa, venta a plazo. Regulaciones del MEIC, proceso de Registro de Contratos

Discusión de casos de incumplimiento en contratos de ventas a plazo en proyectos inmobiliarios y de paquetes vacacionales, casos recientes

ODA:

i)- conocimiento y discusión de modelos contractuales asociativos diferentes a las sociedades de capital para estructuras negocios y contratos

ii)- conocimiento y discusión de las formas modernas de propiedad

iii)- conocimiento y discusión de las regulaciones del MEIC sobre ventas a plazo

iv)- discusión sobre casos de incumplimiento de empresas en perjuicio de los consumidores en ventas a plazo

8. TEMA: LA CONTRATACION ELECTRONICA

8.1 Contratación por medio de computadoras

8.2 Contratación por Internet

8.3 Documento electrónico



- 8.4 Firma electrónica
- 8.5 Contratos de servicios informáticos en la nube
- 8.6 Redes sociales y su efecto en la contratación
- 8.9 Aplicación del IVA

Práctica: se deberá de presentar un contrato a través de Internet para su discusión en clase

ODA:

- i)- conocimiento y discusión sobre la contratación electrónica
- ii)- conocimiento y discusión a través de redes sociales
- iii)- conocimiento y discusión sobre el uso de la Internet y formas remotas de contratación
- iv)- efectos fiscales

9. TEMA: CONTRATOS MODERNOS COMERCIALES DE SERVICIOS

- 9.1 Project management
- 9.2 Contrato de Management, contrato de *coaching*
- 9.3 Outsourcing, "*tercerización del trabajo*"
- 9.4 Project Financing, experiencia en Costa Rica, regulaciones SUGEVAL
- 9.5 Mandato civil-mandato comercial, jurisprudencia sobre revocatoria de mandatos, Registro de Personas Jurídicas (constitutivo-declarativo)
- 9.6 Aplicación del IVA

Práctica: se deberá presentar un contrato de estructuración financiera conforme a la experiencia del ICE para discusión en clase (Project Financing).

ODA:

- i)- conocimiento y discusión sobre contratos de servicios en formas de encadenamiento
- ii)- conocimiento y discusión sobre la administración de proyectos complejos, financiamiento, coaching
- iii)- conocimiento y discusión entre el mandato civil y el comercial y sus efectos
- iv)- conocimiento y discusión de los efectos fiscales en contratos de servicios

10. TEMA: CONTRATOS MODERNOS COMERCIALES, CANALES DE COMERCIALIZACION

- 10.1 La distribución en la economía contemporánea, contrato de transporte internacional
- 10.2 Contrato de agencia
- 10.3 Representación de casas extranjeras
- 10.4 Contrato de distribución
- 10.5 Contrato de concesión



10.6 Contratos de logística -*Supply Chain Agreement*- diferencia con el contrato de transporte de mercancías, 3PL

10.7 Contratos de servicios Courier (paquetes y documentación, que realizó Correos de CR para ingresar en el mercado)

10.8 Aplicación del IVA

Práctica: se deberán presentar al menos 3 contratos de este Tema para discusión en clase.

ODA:

i)- conocimiento y discusión de formas modernas de distribución

ii)- conocimiento y discusión del caso de negocios de Correos de Costa Rica

11. TEMA: GRANDES SUPERFICIES

11.1 Condominio comercial, multipropiedad, propiedad cuadrimensional, Ley de la Propiedad en Condominio, contratación en Costa Rica.

11.2 Shopping centers (*big surfaces*)

11.3 El caso *Wal Mart*, procesos ante la Defensoría del Consumidor

11.4 Concepto de responsabilidad objetiva (concepto de riesgo creado), aforismo: "*ubi emolumentum, ibi onus*" (donde está el beneficio, allí está la carga) y su aplicación en Costa Rica

11.5 La crisis del modelo comercial de grandes superficies por cambios en los hábitos de los consumidores

Práctica: se deberá presentar un precontrato y un contrato de arrendamiento de un local en un centro comercial para discusión en clase.

ODA:

i)- conocimiento y discusión de la forma de negocios a través de centros comerciales y sus variadas formas de contratación de multipropiedad y propiedad cuadrimensional

ii)- conocimiento y discusión del caso *Wal Mart*

iii)- conocimiento y discusión del principio de la responsabilidad objetiva

iv)- conocimiento y discusión del declive del modelo de grandes superficies por la competencia del comercio electrónico

12. TEMA: CONTRATOS MODERNOS DE DERECHOS INTELECTUALES Y DE PROPIEDAD INDUSTRIAL

12.1 Transferencia de tecnología

12.2 *Know how*, cláusulas de confidencialidad



12.3 El software libre

12.4 Contratos de Licenciamiento de patentes

12.5 ADPIC – Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio-

12.6 Registro en Costa Rica

Práctica: se deberá presentar un contrato de licenciamiento de software y un proceso de registro ante el Registro de la Propiedad Intelectual

ODA:

i)- conocimiento y discusión de contratos con activos de propiedad de propiedad industrial e intelectual

ii)- conocimiento y discusión del proceso ante el Registro de Propiedad

iii)- conocimiento y discusión de los principios de la ADPIC

13. TEMA: CONTRATOS FINANCIEROS: Principios

13.1 Ley 8204 y la lucha contra el terrorismo, Artículo 15, 15 Bis y 15 Ter

13.2 Política conozca a su cliente (*customer due diligence*) en las entidades bancarias y financieras, registros ante SUGEF y DNN

13.3 Secreto bancario, procedimiento de resolución contractual en negocios bancarios

13.4 Regulación de la publicidad de la oferta financiera en Costa Rica

13.5 Medios de pago (SINPE)

13.6 El *ius variandi* de las condiciones financieras en contratos bancarios

Practica: Se deberá presentar una Política “Conozca a su Cliente” y un formulario de la aplicación de la Política Conozca a Cliente de un banco nacional o internacional para su discusión en clase.

ODA:

i)- conocimiento y discusión de los principios de la contratación bancaria

ii)- conocimiento y discusión de los principios de la Ley 8204

iii)- conocimiento y discusión del secreto bancario, el *ius variandi* bancario y de los medios de pago SINPE

14. TEMA: CONTRATOS DE AHORRO, FINANCIAMIENTO Y CONTRATOS DE FIDEICOMISO

14.1 Contratos de créditos subordinados

14.2 *Back to back*

14.3 Fideicomisos de garantía

14.4 Créditos sindicados



14.5 Contrato de tarjeta de crédito y de tarjeta de débito, ¿se deben regular las tasas de interés?, Ley N° 9859 Ley de Usura, fijación de tasas máximas de interés (20 de junio 2020)

14.6 El contrato de Fideicomiso, formas contractuales

Práctica: Se deberá presentar un contrato de crédito garantizado con un fideicomiso de garantía para la construcción de un proyecto inmobiliario para su discusión en clase.

ODA:

i)- conocimiento y discusión de formas contractuales activas , pasivas y medios de consumo (tarjetas)

ii)- conocimiento y discusión de las reformas a la Ley 7472 a través de la Ley de Usura (Ley N° 9859)

iii)- conocimiento y discusión de los contratos de fideicomiso de garantía

15. TEMA: CONTRATOS MODERNOS BURSATILES (principios)

15.1 Contrato de reporto y recompra (CR)

15.2 Fondos financieros: SAFI

15.3 Underwriting

15.4 Derivados (instrumentos financieros)

15.5 ¿Cuál es el caso ALDESA?

Práctica: se deberá presentar al menos 3 modelos de contratos para ser discutidos en clase

ODA:

i)- conocimiento y discusión de contratos bursátiles y de las SAFI

ii)- conocimiento y discusión del caso ALDESA

16. TEMA: CONTRATOS LABORALES MODERNOS

16.1 La flexibilidad en la contratación laboral

16.2 La evaluación de desempeño

16.3 Teletrabajo, cláusulas de un Contrato de Teletrabajo, Ley para Regular El Teletrabajo n° 9738 y su Reglamento. Lineamientos del Ministerio de Trabajo .

Efecto en las medidas sanitarias a raíz de la crisis del COVID19 en Teletrabajo, suspensión del Contrato de Trabajo, medidas de vacaciones

16.4 Remuneración a través de los *Stock Options*, tratamiento tributario en Costa Rica

16.5 Contrato de “*coaching*”

16.6 Impacto de la Ley de Reforma Procesal Laboral en la contratación laboral



Se deberá presentar un contrato de teletrabajo y un contrato de remuneración variable mediante *Stock Options* (puede variar de acuerdo con indicación del profesor)

ODA:

- i)- conocimiento y discusión de contratos relacionados con la materia laboral, relacionados con el coaching y su remuneración que no forma parte del salario a través de opciones de acciones
- ii)- conocimiento y discusión del teletrabajo y su efecto en la pandemia del COVID19
- iii)- conocimiento y discusión, principios del impacto de la Ley de la Reforma Procesal Laboral en la contratación

Metodología

Metodología de enseñanza:

En la 1° semana, el profesor distribuirá y explicará el programa y contenido del curso; se integrarán los grupos de estudiantes que serán permanentes durante el semestre, se distribuirán los trabajos y se asignarán las fechas para su presentación a partir de la 3 ° semana de lecciones (**3. TEMA: INTRODUCCION DERECHO COMERCIAL INTERNACIONAL**)

Las 2 primeras semanas, el profesor impartirá “*lecciones magistrales*”, a efecto de establecer las bases teóricas del desarrollo de los contratos modernos.

En las restantes 14 semanas, les corresponderá a los estudiantes presentar mediante investigaciones dirigidas, los trabajos temáticos del programa para lo cual tendrán la orientación de su profesor.

Por la naturaleza del curso, los estudiantes deberán preparar sus presentaciones recurriendo tanto a la bibliografía sobre contratos existente en la Biblioteca de la Facultad, así como a través de la información que puedan obtener por medio de la *Internet*, sin que esto obvie que se puedan utilizar otras fuentes.

Se les recuerda a los estudiantes que: el Curso II Ciclo DE-4037 Contratos Comerciales Modernos se impartirá a través de la herramienta METICS en un ambiente 100% VIRTUAL, conforme lo determine cada uno de los profesores, introduciendo así una mejora sustancial en el aprendizaje del estudiante por medio de una serie de actividades y recursos que poco a poco se irán adecuando al curso lectivo.

Para tal efecto, cada profesor implementará en la docencia las herramientas virtuales (remotas) que considere necesarias principalmente a través de la Plataforma METCIS.



Durante el Semestre se realizarán conferencias a través de la Plataforma METCS u otros medios que deberán ser atendidas por los estudiantes

Descripción de metodologías de aprendizaje; el compromiso de aprender:

integración de grupos de trabajo:

La integración de grupos de 2 estudiantes (no más de 3) tiene como fin fortalecer la cohesión grupal fomentando en los miembros el sentido de trabajo en equipo, el sentido de pertenencia, la crítica y la reflexión, la comunicación, la eficiencia y la productividad a través del complemento de la destrezas individuales, apoyando a los miembros del grupo que requieren de ayuda en las asignaciones académicas realizadas durante las lecciones como las asignaciones extra-clase.

Lecciones magistrales y prácticas de redacción de contratos:

Las lecciones impartidas por los profesores de la Catedra de Contratos Comerciales Modernos serán creativos e innovadores, con un alto dominio del contenido teórico, siendo capaces de implementar estrategias didácticas que promuevan el interés y el aprendizaje de los alumnos, para lo cual, al menos durante 30 minutos por semana, se 1 practica en clase de redacción o discusión de una forma contractual, o por medio de tareas que deberán ser entregadas en tiempo y y forma tal y como lo determinen los profesores.

implementación de metodologías activas de aprendizaje:

Los profesores no se limitarán a una exposición magistral de la lección, si no que implementarán metodologías VIRTUALES de enseñanza para estimular en los estudiantes el desarrollo de actitudes y habilidades para adquirir nuevos conocimientos orientados a la solución de problemas comerciales y económicos, conocimiento de la realidad empresarial nacional e internacional por medio de noticias actuales, temas de discusión de naturaleza moral o de los mercados, charlas o videos.

asignación de trabajos extra-clase:

Las asignaciones extra-clase, deberán ser expuestas y valoradas en el aula, valorando la reflexión individual y colectiva teórica práctica realizada por los estudiantes, asignando una calificación al esfuerzo realizado en cuanto a los 3 elementos básicos del aprendizaje: la redacción contractual, la interpretación del negocio jurídico y la solución del problema económica del problema.

Enseñanza-aprendizaje participativa:

Para lograr el objetivo de enseñanza-aprendizaje el grupo deberá identificar e investigar la industria del caso de estudio, los instrumentos propios de contratación, el enfoque de la doctrina y, los precedentes judiciales o arbitrales a través de fuentes



bibliográficas, películas, conferencias, cámaras empresariales y fuentes calificadas en Internet

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

Pautas para atención de estudiantes:

Al final de cada lección, el profesor del curso atenderá al estudiante que necesite evacuar dudas o recibir orientación, tanto de la materia vista en las lecciones como del contenido y forma de los trabajos la investigación extra-clase.

En igual forma, el profesor podrá dar esta misma atención al estudiante por medios electrónicos.

Evaluación

Durante el semestre se realizará: 2 pruebas parciales escritas en las fechas de exámenes que indique la Facultad, y 1 trabajo de investigación que será presentado conforme al tema asignado para cada grupo.

i)- Los exámenes escritos tendrán un valor de 30% cada uno (1º y 2º examen), el trabajo de investigación un valor de un 30% y, un 10% de pruebas cortas.

La estructura de los exámenes escritos será la siguiente:

Un 50% sobre conocimientos teóricos

Un 50% sobre redacción contractual, que puede ser realizada grupalmente de acuerdo con los grupos conformados al inicio del curso, donde se evaluarán destrezas, habilidades y actitudes

ii)- un trabajo de investigación y su presentación con un valor de 30% (el informe escrito tendrá una ponderación del 50% y la presentación oral del 50%).

iii)-El profesor asignará trabajos extra-clase, quizzes, llamadas orales o cualquier prueba corta cuyo valor parcial o total durante el semestre no podrá ser superior a un 10%

El plagio en los trabajos de investigación obviamente está prohibido en esta Facultad, por lo que se advierte a los estudiantes, que los trabajos podrán ser revisados por los profesores para detectar posibles plagios por medio del software “*Plagiarism Detector*” u otro.

De conformidad con el ARTÍCULO 15 del REGLAMENTO DE RÉGIMEN ACADÉMICO ESTUDIANTIL (Aprobado en sesión 4632-03, 09-05-01. Publicado en el Alcance a la Gaceta Universitaria 03-2001, 25-05-01), el profesor podrá realizar quizzes parciales, llamadas orales, asignación lecturas



o de trabajos de investigación parcial o, la asistencia obligatoria a conferencias o eventos que serán evaluados como un porcentaje de la nota final, por lo que el estudiante será responsable de su asistencia a las lecciones.

El profesor determinará la forma, contenido y evaluación del trabajo escrito conforme a estos parámetros básicos.

Pautas para eximir de la prueba final:

El estudiante con un promedio igual o superior a 9 en el 1º examen, el trabajo de investigación y en las pruebas cortas podrá eximirse del examen final.

Para determinar el promedio 9 en la nota del estudiante, no se admitirá el redondeo inferior al 9, no tampoco podrá incluirse ningún puntaje por concepto (párrafo final Art. 14 del RRAE), ni se sumarán las notas individuales para sacar un promedio.



Cronograma (ANEXO 1)



Bibliografía

No se utilizará ningún texto específico, sino que el uso de la bibliografía está en función de los temas del programa del curso.

Necesariamente, el estudiante deberá consultar bibliografía en otros idiomas y principalmente, el uso del Internet dada la naturaleza del curso.

- Alpízar Rodríguez, Ruth. La Contratación desde la perspectiva del Consumidor. San José, Costa Rica, Editorial Investigaciones Jurídicas S.A. 2005
- Baena Cárdenas, Luis Gonzalo. El Leasing Habitacional, Bogotá, Colombia. 2° Edición, Editorial Universidad Externado de Colombia, 2006
- Baudrit Carrillo, Diego. Teoría General del Contrato. 1 ed. San José, Costa Rica, Editorial Juricentro, 1982. Pág.17.
- Bollini Shaw, Carlos. Manual de Operaciones Bancarias y Financieras, Buenos Aires, Argentina. 1° Edición, Editorial Abeledo-Perrot, 1995
- Bollini Shaw, Carlos. Operaciones Bursátiles y Extrabursátiles, Buenos Aires, Argentina. 4° Edición, Editorial Abeledo-Perrot, 1997
- Bonfanti, Mario. Contratos bancarios. 1 ed . Buenos Aires, Argentina: Abeledo-Perrot, 1993.
- Brenes Córdoba, Alberto. Tratado de los Contratos, 4° edición, San José, Costa Rica, 1991, Editorial Juricentro
- Buonocore, Vincenzo. El Leasing, Buenos Aires, Argentina. Editorial Abeledo-Perrot, 1995
- Calvo Caravaca, Alfonso Luis. Estudios sobre Contratación Internacional. Editorial Colex, Madrid, España, 2006.
- Chuliá Vicént, Eduardo. Aspectos jurídicos de los contratos atípicos. 1 ed. Barcelona, España. Editorial J.M.Bosch, 1995.
- Cifuentes, Eduardo. El Leasing. Bogotá, Colombia, Editorial Temis S.A. 1988
- Farina, Juan Manuel. Contratos Comerciales Modernos.2 ed. Buenos Aires: Editorial Astrea, 1997.
- Gamboa Amador, Juan Pablo. El Contrato de Leasing, San José, Costa Rica, Investigaciones Jurídicas S.A., 2006
- Kozolchyk, Boris. La Contratación Comercial en el Derecho Comparado, Madrid, España, Editorial Dykinson S.A. 2006
- Kozolchyk, Boris; Molloy, John. El derecho de los Estados Unidos en torno al comercio y la inversión, Volumen I, Ciudad de México, México, Editorial Instituto de Investigaciones Jurídicas, Serie Doctrina Jurídica N°10, 1999
- Malumian, Nicolás. Fideicomiso y *Securitización*. Análisis Legal, Fiscal y Contable. Buenos Aires, Argentina, Editorial La Ley, 2001
- Messineo, Francesco. Operaciones de Bolsa y de Banca, Barcelona, España, 2° Edición, Editorial Bosch, 1953.



- Mosset Iturraspe, Jorge. Contratos, Buenos Aires, Argentina, Ediar Sociedad Anónima Editora
- Rivera Sibaja, Gustavo. Manuel de Solución de Diferencias en el Comercio Internacional, San José, Costa Rica, Editorial Investigaciones Jurídicas S.A., 2004
- Rivera Varela, José. Contratación y Medios de pago Internacional, San José, Costa Rica, Editorial Investigaciones Jurídicas S.A., 2004
- Rodríguez Rodríguez, Joaquín. Derecho Bancario, Editorial Porrúa S.A.
- Velilla Moreno, Marco Antonio. Introducción al Derecho de los Negocios, Bogotá, Colombia, Ediciones Jurídicas Gustavo Ibáñez, 2002