



UNIVERSIDAD DE COSTA RICA
SEDE DE OCCIDENTE
CARRERA DE DERECHO

PROGRAMA DEL CURSO
DE-4010 DERECHO DE LA CONTRATACIÓN PRIVADA II

Nivel de la carrera:	IV año
Créditos:	2
Año:	2024
Ciclo:	I
Requisitos y Correquisitos	DE- 4004
Modalidad:	Tutoría¹

Docente Sede de Occidente: Gabriela Carranza Araya

Correo electrónico: gabriela.carranza@ucr.ac.cr

Tabla de contenido

Información sobre el curso	1
Docente curso Sede de Occidente	1
Tabla de contenido	1
Misión de la Facultad de Derecho	2
Visión de la Facultad de Derecho	2
Descripción y justificación	2
Objetivos	2
Contenidos	3
Metodología	6
Evaluación	7
Bibliografía obligatoria	8
Bibliografía complementaria	8
Cronograma	9

¹ Se rige de acuerdo con las disposiciones del Reglamento de Estudio Independiente.



Propósito (misión)²

La Carrera de Derecho en la Sede de Occidente forma profesionales con visión interdisciplinaria e integral en el área de las ciencias jurídicas, capaces de enfrentar desde una perspectiva humanística, ética y crítica los desafíos nacionales e internacionales del contexto actual; y mediante el desarrollo de proyectos y actividades de docencia, investigación y acción social brinda servicios en beneficio de la región y de la sociedad en general, así también contribuye con la paz social.

Aspiración (visión)³

La Carrera de Derecho en la Sede de Occidente aspira formar profesionales en el área de las ciencias jurídicas con perspectiva humanista, innovadora, solidaria, ética, crítica de la realidad nacional, mediante la internacionalización, el trabajo interdisciplinario y la incorporación de nuevas herramientas tecnológicas en los métodos de enseñanza y aprendizaje, en beneficio de la sociedad en general.

Descripción y justificación⁴

El presente curso se dedica al estudio de los principales contratos especiales, típicos y atípicos, tanto civiles como comerciales. Respecto de cada figura, la atención se fija en sus elementos naturales, es decir, aquellas cualidades que definen su identidad; en su funcionalidad, es decir, la ventaja práctica que buscan las partes contratantes; y en la lógica económica implícita en la distribución de riesgos. A tal fin, se examinarán tanto los textos legales aplicables, como las buenas prácticas (usos y costumbres, tanto locales como internacionales), así como las enseñanzas de la jurisprudencia judicial y arbitral. Se da una perspectiva integral de la contratación moderna, cubriendo sus dimensiones local e internacional. Se estudian tanto los modelos contractuales tradicionales, como las variaciones modernas de cada figura.

Objetivo general

Construir un conjunto integral de conocimientos teóricos y prácticos sobre las principales figuras típicas y atípicas de la contratación moderna para discriminar acertadamente y de acuerdo con la responsabilidad y el deber ético del ejercicio profesional, su validez y eficacia a la luz del ordenamiento jurídico costarricense bajo una visión de carácter humanista del Derecho.

Objetivos específicos

Al finalizar el curso, los estudiantes serán capaces de:

1. Reconocer los elementos naturales de cada modelo contractual con el propósito de lograr discernir correctamente una figura contractual de otra.

² Plan Estratégico para el período 2022 al 2026 Carrera de Derecho, Sede de Occidente.

³ Plan Estratégico para el período 2022 al 2026 Carrera de Derecho, Sede de Occidente.

⁴ La descripción y justificación, el objetivo general, los objetivos específicos, el contenido y la bibliografía obligatoria son apartados elaborados por la Facultad de Derecho, que tiene los derechos reservados para la Universidad de Costa Rica.



2. Adquirir criterios jurídicos para precisar el marco contractual que conviene a los diversos proyectos personales o empresariales de las partes bajo una visión de carácter humanista del Derecho.
3. Conocer las cláusulas que conviene negociar o que no pueden faltar en la preparación o revisión de un contrato específico a fin de brindar una asesoría legal ética y responsable a los eventuales clientes.
4. Concretar por medio del desarrollo de un trabajo de investigación corto, según los lineamientos dados por la docente, un problema de naturaleza jurídica relacionado con un tipo contractual específico rindiendo para ello un informe final.
5. Confeccionar bajo la guía de la docente y a través de un trabajo colaborativo un proyecto de contrato válido y eficaz con el objetivo de aplicar los conocimientos adquiridos en un escenario práctico.

Aprendizajes esperados en las esferas cognitiva, de destrezas y actitudinal a partir de los objetivos del curso:

CONCEPTOS Y HECHOS (aprender a conocer)	PROCEDIMIENTOS (saber hacer)	VALORES Y ACTITUDES (aprender a ser)
<p>Concepto, elementos, atributos, tipos y efectos de los contratos de: compra venta, compra ventas especiales, cesión, permuta, donación, arrendamiento, leasing, préstamo, mutuo, comodato, fianza, mandato, fideicomiso, garantía mobiliaria, sociedades, franquicia, distribución comercial, suministro, cuenta corriente mercantil, depósito, servicios, construcción, transporte, seguros, acuerdo arbitral, transacción y conciliación.</p> <p>Pacto de retroventa, compra venta reserva de dominio, derecho de retracto, garantías, derecho hereditario, derecho litigioso, derecho de retención, poder.</p> <p>Obligaciones contractuales.</p> <p>Responsabilidad de los socios según tipo contrato asociativo.</p> <p>Mejoras, publicidad garantías mobiliarias.</p> <p>Consultoría, fases de un proyecto, diseño, cuota litis.</p>	<p>Confeccionar un proyecto de contrato válido y eficaz.</p>	<p>Valores: Responsabilidad. Transparencia. Veracidad. Respeto. Empatía.</p> <p>Actitudes: Colaboración y trabajo en equipo. Compromiso. Comunicación efectiva. Autonomía. Resolución de problemas. Ética en la investigación. Actitud crítica. No realización de plagio.</p>



Contenidos

	Temas	Subtemas
Tema #1:	La compraventa	Elementos, formación, efectos, compraventas especiales.
Tema #2:	La cesión y otros contratos traslativos de derechos	Cesión de créditos civiles y comerciales, factoring y forfaiting. Endoso de títulos valores, títulos representativos de mercaderías, facturas y pólizas de seguro Cesión de derechos litigiosos Cesión de derechos hereditarios. Cesión de contrato.
Tema #3:	La permuta	La permuta tradicional (típica), la permuta comercial (barter) y la permuta financiera (swaps)
Tema #4:	Las donaciones	Donaciones de inmuebles, donaciones verbales de muebles
Tema #5:	Los arrendamientos de cosas	Arrendamiento civil, arrendamiento de bienes inmuebles edificados (inquilinato), arrendamiento y fletamento de buques y aeronaves, <i>leasing</i> , <i>renting</i> , arrendamiento de vehículos turísticos (<i>rent-a-car</i>), arrendamiento de empresas.
Tema #6:	Préstamo y otros contratos de crédito	Préstamos onerosos, crédito de consumo, tarjetas de crédito. Préstamos gratuitos: comodato y mutuo. Comodato comercial
Tema #7:	Fianza y otras garantías personales	Fianza civil, fianza mercantil, aval, cartas de créditos (créditos documentarios), cartas de crédito <i>stand-by</i> (garantías personales a primer



Tema #8:	Los mandatos	requerimiento), seguro de fidelidad. Mandato en general. Mandatos mercantiles: Preposición, comisión, agencia, correduría
Tema #9:	Los fideicomisos	Fideicomisos hereditarios, fideicomisos de garantía
Tema #10:	Garantías mobiliarias	Contrato de garantía mobiliaria en general, garantías mobiliarias específicas de compra, garantías mobiliarias universales, garantías sobre bienes por incorporación o destino
Tema #11:	Sociedades y otros contratos asociativos	Contrato de sociedad, en general Sociedades civiles Derecho común de las sociedades mercantiles Sociedades anónimas Sociedades de responsabilidad limitada Cooperativas Sociedades de profesionales Cuentas en participación <i>Joint ventures</i> Consortios
Tema #12:	La franquicia	La franquicia en general La franquicia internacional
Tema #13:	La distribución comercial	Distribución en general Concesión comercial Distribución comercial internacional Distribución multinivel
Tema #14:	El suministro	Suministro en general Suministro para la distribución comercial
Tema #15:	La cuenta corriente mercantil	Cuenta corriente mercantil, en general



Tema #16:	Depósito	Cuenta corriente como contrato accesorio Depósito civil y mercantil Depósito en almacenes generales de depósito y almacenes fiscales <i>Escrow</i> Depósitos de garantía
Tema #17:	Los contratos de servicios	Contrato de servicios, en general Servicios profesionales
Tema #18:	Los contratos de construcción	El contrato de servicios legales Locación de obra, en general, construcción, en general Administración, Llave en mano, EPC, BOT
Tema #19:	Los contratos de transporte	Transporte de personas: aéreo, terrestre, marítimo Transporte de cosas: aéreo, terrestre, marítimo y multimodal
Tema #20:	Los seguros	El contrato de seguro en general Seguros de personas Seguros de daños
Tema #21:	El acuerdo arbitral	Acuerdo arbitral, en general Acuerdo para el arbitraje internacional
Tema #22:	Transacción y conciliación	Transacción civil conciliación en la Ley RAC conciliación penal

Metodología

El curso se desarrolla bajo la modalidad de estudio independiente mediante el mecanismo de tutoría y en consecuencia se focaliza en el autoaprendizaje de las personas estudiantes. En el estudio por tutoría, las experiencias de enseñanza-aprendizaje son desarrolladas directamente por el estudiantado, en forma individual o en grupo. El personal docente colabora en la etapa de planificación del proceso, orienta la ejecución de este y evalúa el rendimiento obtenido. En consecuencia, no se requiere la asistencia a clases, pero sí la realización de reuniones periódicas entre profesores y estudiantes según lo establecido en el respectivo cronograma. El aprovechamiento que la persona estudiante debe mostrar en los cursos por tutoría es igual al de los cursos regulares; esto es, deben ser aprobados con calificación no inferior a siete (7,0).



Se empleará de forma complementaria la plataforma educativa “Mediación Virtual” de la Universidad de Costa Rica, la cual es de uso obligatorio para el desarrollo de las actividades formativas; para ello se tienen programadas actividades que promuevan prácticas de reflexión y análisis, así como la elaboración de diversos ejercicios de naturaleza formativa.

El curso considera como un elemento fundamental para su aprobación la participación activa y responsable de los y las estudiantes en la construcción de su conocimiento; la cual se evidenciará en el compromiso en la realización de las diversas actividades planificadas, tanto de carácter formativo como evaluativo, la comunicación efectiva y pertinente, su propia autoevaluación e interés por mejorar; además del análisis de los materiales seleccionados para su estudio, la lectura y revisión del material que se coloque a disposición del estudiantado en la plataforma educativa (lecturas, videos, entre otros).

Cada semana se le indicará al estudiantado las lecturas por temas y actividades que deberán realizar, así como las evidencias de su trabajo semanal que tendrán que construir. Se espera que cada estudiante demuestre capacidades de autonomía y resolución de problemas para salir adelante con los distintos retos que se vayan presentado.

Se emplearán estrategias metodológicas activas en el desarrollo de los temas. Para tales efectos, se implementarán algunas otras estrategias y técnicas de aprendizaje acordes con los objetivos y contenidos del curso. Entre estas: participación en foros, análisis de sentencias, resolución de casos prácticos, elaboración de infografías, mapas mentales, cuadros sinópticos y cuadros comparativos, entre otros. A partir de estas actividades, los y las estudiantes elaborarán un portafolio digital que evidencie sus experiencias, logros y conocimientos adquiridos a lo largo del curso y permita a la vez, determinar el nivel de aprendizaje alcanzado.

Para efectos del curso la semana inicia los lunes y finaliza los sábados. Las reuniones de seguimiento se llevarán a cabo los días martes a partir de las 6:00 pm vía Zoom.

Evaluación

Todas las actividades evaluativas se realizarán a través de la plataforma institucional “Mediación Virtual”:

- | | |
|---|------|
| • Elaboración en parejas de un contrato | 15 % |
| • Trabajo de investigación individual | 25 % |
| • Prueba escrita | 20% |
| • Portafolio de evidencias | 40 % |

En cada una de las actividades, los y las participantes del curso deben evidenciar procesos reflexivos, argumentativos y propositivos según lo solicitado en cada una de ellas.

NOTA: Aquel estudiante que no realice en el tiempo establecido la subida de las actividades evaluativas con entrega programada en la plataforma virtual, o no asista a la prueba escrita deberá presentar la solicitud de reposición respectiva explicando las razones justificadas que se lo imposibilitaron y adjuntando la documentación pertinente que las acredite, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 24 del Reglamento de



Régimen Académico Estudiantil. Sólo en los casos debidamente justificados dentro de los plazos establecidos, se procederá a reponer la actividad evaluativa.

BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA

BAUDRIT, Diego: Teoría General del Contrato, Juricentro, 2016.

TORREALBA, Federico: Contratos Especiales Civiles y Comerciales. Texto en formato electrónico, versión 2018.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

ALBALADEJO Manuel. Derecho Civil. Tomo II. Vol. I. La obligación y el contrato en general.

ALTERINI (Atilio). Contratos civiles mercantiles de consumo. Editorial Abeledo-Perrot. Buenos Aires, 1989.

BAUDRIT Carrillo (Diego). Los contratos traslativos del derecho privado. Juricentro. San José, 1984.

BENAVENT, Alain: Droit civil. Les contrats spéciaux civils et commerciaux. Montchrestien, 6^e édition, París, 2004.

BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, Rodrigo (Director): Tratado de Contratos (cinco tomos) Tomo V, 2^a edición, dirigido por Rodrigo **BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO**, bajo la coordinación de Nieves **MORALEJO IMBERNÓN** y Susana **QUICIOS MOLINA**, Tirant lo Blanch, Valencia.

BRENES (Alberto). Tratado de los Contratos. Cuarta Edición revisada y actualizada por Gerardo Trejos y Marina Ramírez. Editorial Juricentro. San José, 1992.

CHULÍA VICENT, E. y BELTRÁN ALANDETE, T.: Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos. I. Cuarta edición, J.M. Bosch Editor, Barcelona, 1999.

HUET, Jérôme, DECOCQ, Georges, GRIMALDI, Cyril, LÉCUYER, Hervé: Les principaux contrats spéciaux, 3^e édition, en: **Traité de droit civil**, dirigido por Jacques **GHESTIN**, L.G.D.J., París, 2012.

MORALEJO IMBERNÓN y Susana QUICIOS MOLINA, Tirant lo Blanch, Valencia

CHULÍA VICENT, E. y BELTRÁN ALANDETE, T.: Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos. I. Cuarta edición, J.M. Bosch Editor, Barcelona, 1999.

LÓPEZ CABANA, Roberto (coordinador) : Contratos Especiales en el Siglo XXI. Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1999.

MALaurie, AYNÈS, GAUTIER: Droit civil. Les contrats spéciaux. 2^e édition refondue. Defrénois, París, 2005 ; **COLLART DUTILLEUL, François, DELEBECQUE, Philippe : Contrats civils et commerciaux**, Dalloz, 9^e édition, París, 2012.



PARIS (Hernando). **Los contratos privados en la jurisprudencia de casación.** Segunda edición. Com, Nal. Para el Mejoramiento de la Administración de Justicia. San José, 1992.

PÉREZ (Víctor). **Derecho Privado.** Tercera Edición revisada. Imprenta y Litografía Lil S.A., San José, 1994.

RAMÍREZ (Marina). **Los contratos traslativos de dominio.** Editorial Juricentro, San José.

Normativa:

Constitución Política de la República de Costa Rica.

Código Civil.

Código de Comercio.

Código Procesal Civil.

Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor.



CRONOGRAMA

Semana del 11 al 16/03/2024	Semana del 18 al 23/03/2024	Semana del 25 al 30/03/2024	Semana del 01 al 6/04/2024	Semana del 08 al 13/04/2024	Semana del 15 al 20/04/2024
Reunión virtual. Análisis del Programa del curso. Temas introductorios.	Tema 1.	Semana Santa	Tema 2.	Reunión virtual. Temas 3 y 4.	Tema 5.
Semana del 22 al 27/04/2024	Semana del 29/04/24 al 04/05/2024	Semana del 06 al 11/05/2024	Semana del 13 al 18/04/2024	Semana del 20 al 25/05/2024	Semana del 27/05/2024 al 01/06/2024
Reunión virtual. Temas 6 y 7.	Tema 8 Entrega de contrato.	Reunión virtual. Tema 9	Tema 10.	Reunión virtual. Tema 11	Temas 12, 13, 14 y 19.
Semana del 03 al 08/06/2024	Semana del 10 al 15/06/2024	Semana del 17 al 22/06/2024	Semana del 24 al 29/06/2024	Semana del 01 al 06/07/2024	Semana del 08 al 13/07/2023
Reunión virtual. Temas 16, 17 y 18.	Temas 15, 20, 21 y 22.	Reunión virtual. Entrega y exposición de los trabajos de investigación	Entrega portafolio de evidencias	Presencial aula 203 Prueba escrita	Entrega de resultados