



REVISION PROGRAMA 2024
PROGRAMA DE CURSO
DE-4037 Contratos Modernos II Semestre 2024

Nivel de la Carrera:	V Año
Créditos:	3
Año:	2024
Ciclo:	II
Requisitos:	DE-5002
Co- requisitos:	DE- 3011
Horas lectivas:	4h (3h teoría, 1h práctica)
Horas atención a estudiantes:	En la 1ª semana del cursos el profesor deberá indicar a sus estudiantes el tiempo de atención
Metodología: 100% presencial a través de la Plataforma Institucional METICS (*) los estudiantes deberán cumplir con las asignaciones sincrónicas y asincrónicas que asignen los profesores	
Uso de otros medios electrónicos alternativos (*) (*) cada profesor deberá indicar los medios alternativos	Correo electrónico: ucracademico@gmail.com , , ZOOM, MOODLE, YOUTUBE, WHATSAPP entre otros conforme lo indique cada profesor
Fecha de revisión, actualización y aprobación por la Comisión de Docencia:	XXXXX 2024
Inicio y terminación del curso lectivo 12 agosto 2024	El curso consta de 16 semanas, iniciando el martes 12 de agosto, al viernes 30 de noviembre 2024.
Exámenes parciales:	Exámenes en los siguientes periodos: 1º examen parcial: martes 17 o viernes 20 de septiembre; 2º examen parcial: martes 22 de octubre o viernes 25 de octubre. Una de las evaluaciones podrá ser sustituida por una investigación a criterio del profesor
Examen final: CLAVE DE INGRESO:DE4037-2024	Martes viernes 03 de diciembre.



Docentes Sedes. Rodrigo Facio, Guanacaste y Occidente (*)		
Grupo	Profesor	Horario
1	Lic. Esp. Jorge Cerdas Pérez Aula 302	Martes: 11:00 a 12:50; viernes: 09:00 a 10:50
2	Licda. Ana Lucía Espinoza Blanco Aula 303	Martes: 11:00 a 12:50; viernes: 09:00 a 10:50
3	Lic. Carlos A. Quesada Román Aula 304 <i>MBA (coordinador)</i>	Martes y viernes: 16:00 a 17:50
4	MSc. Ignacio Guzmán Fernández Aula 305	Martes y viernes: 16:00 a 17:50
5	MSc. Néstor Morera Víquez Aula 401	Martes y viernes: 16:00 a 17:50

Docentes Sede Liberia, Guanacaste	
Prof. Aura Cedeño Yanes	Horario: Jueves 17:00 a 20:50

Docentes Sede Occidente, San Ramón	
Licda. María Isabel Rodríguez Herrera	Horario: Jueves de 08:00 a 11:50

Tabla de contenido

Docentes1
Misión de la Facultad de Derecho¹
Visión de la Facultad de Derecho²
Descripción y Justificación:²
Objetivos⁴
Contenidos⁴
Metodología⁹
Evaluación¹¹
Cronograma¹³
Bibliografía¹⁹



MISIÓN DE LA FACULTAD DE DERECHO ¹

La Facultad de Derecho es antecesora y originaria de la Universidad de Costa Rica, conformada por una comunidad diversa, tanto de personas como de ideas, orientada por el trabajo colaborativo y la multiplicidad de paradigmas epistemológicos que analizan el fenómeno jurídico desde distintas perspectivas.

Desarrolla su quehacer académico desde la docencia, la acción social y la investigación, en aras de promover el Estado Social y Democrático de Derecho que le dio origen a la propia Universidad de Costa Rica.

Una misión bien definida debería ser breve, concisa y fácil de comprender para el público objetivo. Asimismo, debe responder a cuestiones como: ¿qué hacemos?, ¿por qué lo hacemos? o ¿para quién lo hacemos?, diferenciándose de su competencia. De hecho, la misión puede convertirse en un lema inspirador para los estudiantes o trabajadores.

VISIÓN DE LA FACULTAD DE DERECHO

La Facultad de Derecho aspira a orientar su quehacer académico considerando los Objetivos del Desarrollo Sostenible, promoviendo, desde una perspectiva de regionalización e internacionalización, un conocimiento crítico y prospectivo de los fenómenos socio jurídicos, así como un constante diálogo de carácter pluralista, multidisciplinario y respetuoso de los Derechos Humanos para contribuir con la consolidación de una sociedad más equitativa y respetuosa del Estado Social y Democrático de Derecho.

La **visión** se refiere a **dónde se dirige la organización y cuáles son sus metas a medio y largo plazo**.

La visión permite definir el camino que se debe seguir para alcanzar las metas propuestas. Para ello, debe representar de una forma clara y realista los principios que dan una identidad a esta empresa y responder a cuestiones como: **¿qué se desea lograr?**, **¿hacia dónde nos dirigimos?**, **¿dónde queremos estar en un futuro?** y **¿cómo lo conseguiremos?** A diferencia de la misión, su definición puede tener una mayor longitud, aunque lo mejor es ser breve, destacando los puntos realmente importantes.

VALORES

Tal como lo dispone el Plan Estratégico Institucional 2021-2025, los valores universitarios que han de nutrir todo plan estratégico que se desarrolle en la Universidad son aquellos que

¹ Misión, Visión y Valores aprobados en el Plan Estratégico Institucional 2022-2026.



se desprenden del “Título I: Principios y Propósitos de la Universidad de Costa Rica” del Estatuto Orgánico de nuestra Universidad.

Así las cosas, los valores/principios orientadores con los que se compromete la Unidad Académica son los consagrados en el Estatuto Orgánico de nuestra Universidad, a saber:

- Derecho a la educación superior.
- Excelencia académica e igualdad de oportunidades.
- Libertad de cátedra.
- Respeto a la diversidad de etnias y culturas.
- Respeto a las personas y a la libre expresión.
- Compromiso con el medio ambiente.
- Acción universitaria planificada.
- Derecho a la resolución alterna de conflictos.
-

Declaración de la Política de Calidad de la Facultad de Derecho

“La Facultad de Derecho garantiza la excelencia académica en la formación de profesionales en ciencias jurídicas, reforzando acciones de mejora continua según los objetivos y políticas de calidad de la Universidad de Costa Rica. Asume el compromiso y continuidad del servicio durante las etapas del proceso educativo: admisión, permanencia y graduación; con el profesorado idóneo y el personal de apoyo suficiente.” (*Norma INTE-ISO9001.2015*) Comisión de Autoevaluación y Gestión de la Calidad



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.



La actual realidad económica mundial y nacional, viviendo -aún- bajo los efectos de la Pandemia Sanitaria por el COVID19 y la invasión Rusa a la República de Ucrania del 24 de febrero del 2022, producen un clima económico, social y jurídico de gran incertidumbre de lo podría ser una “*nueva normalidad*” en el contexto geopolítico que enfrentará los estudiantes como futuros abogados.

Este año, también asumiremos el estudio y el reto de comprender los efectos económicos y jurídicos de la Inteligencia Artificial en el Derecho y principalmente, en nuestra materia de los contratos.

Descripción del contenido del Curso:

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

Los estudiantes deberán investigar e implementar los conocimientos adquiridos en: **Asesorar, Redactar e Interpretar (ARI)** a través de modelos contractuales modernos.

El contenido del Curso es teórico en cuanto al aprendizaje de los aspectos básicos de los contratos modernos y practico en cuanto a generar el aprendizaje de sus destrezas de redacción de las formas contractuales, para implementar los conocimientos aprendidos en las lecciones a través las prácticas de redacción y de interpretación por medio asignaciones asincrónicas o virtuales.

La investigación y las prácticas de redacción de Contratos Modernos, permitirán a los estudiantes comprender mejor las cláusulas usuales, el cumplimiento de obligaciones ante cambios de las circunstancias del entorno económico incierto y de cómo prever la incertidumbre en la ejecución o de conciliar un arreglo aceptable entre las partes contratantes.

Descripción del desarrollo del Programa:

El Curso inicia en la primera semana con la presentación y discusión del Programa, del cronograma de trabajo y de un planificador que guiará el desarrollo del curso durante el semestre, el cual será presencial.

En la **1º semana**, se discutirá la Misión, Visión, Declaratoria de Calidad 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. Por eso, esta primera semana de estudio, tiene un significado muy especial en los aspectos éticos y morales.



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 hará un repaso de los principios generales de los contratos, se estudiarán los principios básicos de la contratación comercial moderna global y se analizará el origen y principios del Gobierno Corporativo.

El enfoque del año 2024 versará sobre la reforma “Le Nouveau Droit des Contrats et des Obligations” que modificó el Código Civil Francés y sobre la utilización de la Inteligencia Artificial en la contratación.

El profesor podrá formar grupos permanentes de estudiantes y asignar un trabajo de investigación por grupo o individual sobre las formas contractuales que se estudiarán durante el semestre cuando el número de estudiantes así lo permita.

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

Las pautas de los trabajos 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 entorno 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 bibliográfica, 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

Objetivos General:

A través del aprendizaje, los estudiantes recibirán una formación básica en contratación comercialmente moderna, que les permitirán 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 servicios y asesoría jurídica en esta materia.

Objetivos Específicos:

1. Aprender a desempeñarse individual y colectivamente, estableciendo la misión, visión, calidad y valores éticos 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 legalmente a los agentes económicos en negocios y contratos comerciales modernos
4. Aprender a redactar cláusulas contractuales propias de los contratos comerciales modernos, en función de la industria en que son empleados.
5. Aprender a interpretar los contratos comerciales modernos
6. Aprender cómo la inteligencia artificial afecta la formación y ejecución de los contratos modernos.

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.

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

- 1.1 De los contratos en general. Práctica de 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.

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

- 2.1 Las formas modernas de contratación comercial: condiciones generales de los contratos, cláusulas pre impresas, contratos de adhesión
- 2.2 Contratación en masa
- 2.3 El contrato internacional
- 2.4 Redacción tautológica de los contratos (modelo anglosajón)
- 2.5 Debida diligencia de gestión (*management due diligence*), prestación ininterrumpida del servicio (*uptime*)
- 2.6 La confidencialidad en las relaciones precontractuales y la redacción de sus cláusulas
- 2.7 Para discusión: los 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 pre-contractual y de confidencialidad

3. TEMA: INTRODUCCION DERECHO COMERCIAL INTERNACIONAL

3.1 La “*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 “*New Lex Mercatoria*”. La *paradoja* de la *nueva Lex Mercatoria*. El nuevo concepto del *soft law*

3.6 Concepto y efectos de la globalización en la contratación moderna. Decadencia de la Globalización.

3.7 Convención de New York 1958 (ejecución de sentencias y laudos extranjeros) y su aplicación en el Código Procesal Civil, artículo 99: Eficacia de sentencias y laudos extranjeros.

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

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

4.5.4 OMC

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

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

5.2 Práctica de redacción de cláusulas usuales en contratos comerciales 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. El profesor puede incluir otras cláusulas que considere oportunas.



6. TEMA: CONTRATOS MODERNOS COMERCIALES (incluye regulación tributaria: IVA, Rentas de capital, factura electrónica)

- 6.1 Franchising, mercado de franquicias, el Contrato
- 6.2 Leasing (operativo, financiero, en función financiera); criterios de la Dirección de Tributación, procedimiento de ejecución.
- 6.3 Factoring, y 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 y su Reglamento.
- 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
- 6.5 *Smart contracts* y la aplicación tecnológica de *blockchain*.

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

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 de la Ley 7472 y Reglamento 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

8. TEMA: LA CONTRATACION ELECTRONICA

- 8.1 Contratación por medio de computadoras, medios de pago
- 8.2 Contratación por Internet
- 8.3 Documento electrónico
- 8.4 Ley N.º 8454, Ley de Certificados, Firmas Digitales y Documentos Electrónicos, Reglamento.
- 8.5 Contratos de servicios informáticos en la nube
- 8.6 Redes sociales y su efecto en la contratación
- 8.9 Contrato SaaS: proceso de contratación, cláusulas esenciales y ejecución.
- 8.10 Inteligencia Artificial en el Derecho y en los contratos modernos

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

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)

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

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: Ley General de Concesión de Obra Pública Ley N° 7404
- 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) análisis contrato de transporte Bill of lading

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

11. TEMA: GRANDES SUPERFICIES

- 11.1 Condominio comercial, multipropiedad, propiedad cuadrimensional, Ley de la Propiedad en Condominio, contratación en Costa Rica, Coworking
- 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 en las grandes economías.

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



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 Patentes de vacunas del Covid19, Patentes Obligatorias Covid19, Artículos 30 y 31 del Acuerdo sobre los ADPIC y los efectos sobre la legislación y el mercado farmacéutico costarricense

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

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 (*costumer due diligence*) en las entidades bancarias y financieras, registros ante SUGEF y DNN, CIC (Centro de Información Crediticia SUGEF)
 - 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
 - 13.7 ¿Cómo han enfrentado los arreglos de pagos las entidades bancarias y financieras supervisadas por SUGEF por la crisis de la pandemia del Covid19?
- 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.

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 de garantía, formas contractuales, procedimiento de ejecución.



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.

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

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 (recientes modificaciones). 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 Contrato de *Outtasking (Out-Tasking Agreement)* differences between IT outsourcing and IT out-tasking
- 16.6 Impacto de la Ley de Reforma Procesal Laboral en la contratación laboral
Nómadas digitales

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

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 cuando lo permita el número de estudiantes matriculados, 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, le 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 informa a los estudiantes que: el Curso DE-4037 Contratos Comerciales Modernos se impartirá a través de la herramienta METICS en un ambiente 100% PRESENCIAL (*), 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 técnicas de docencia necesarias a través de la Plataforma METCIS

(*) *excepto cuanto la Dirección del Área de Docencia autorice algún grado de virtualidad*

Durante el Semestre se realizarán conferencias a través de la Plataforma ZOOM o presenciales que deberán ser atendidas por los estudiantes

Descripción de metodologías de aprendizaje; el compromiso de aprender:

integración de grupos de trabajo (cuando así lo disponga el profesor):

La integración de grupos de 2 estudiantes (no más de 3 cuando lo permita la matrícula de estudiantes suficientes) tiene como fin fortalecer la cohesión grupal fomentando en los miembros el sentido de trabajo en equipo, de pertenencia, la crítica y la reflexión, la comunicación, la eficiencia y la productividad a través del complemento de la destrezas individuales y colectivas, 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 creativas e innovadoras, con un alto dominio del contenido teórico, siendo capaces de implementar estrategias didácticas que promuevan el interés y el aprendizaje de los estudiantes, para lo cual, al menos durante 30 minutos por semana, se realizar una práctica de redacción o discusión de una forma contractual,



o por medio de tareas que deberán ser entregadas en tiempo y forma tal y como lo determinen los profesores que incluso podrían ser tomadas como quices.

implementación de metodologías activas de aprendizaje:

Los profesores no se limitarán a una exposición magistral de la lección, si no que implementarán metodologías virtuales o asincrónicas 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 asincrónicas extra-clase, deberán ser expuestas y calificadas 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.

Los profesores asignarán el valor de estas prácticas y realizarán “quices” durante las lecciones, previa comunicación a los estudiantes con al menos 1 semana de anticipación.

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: 3 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 20% cada uno (1º, 2º y 3º examen), el trabajo de investigación un valor de un 40% Si el profesor determina realizar otro tipo de pruebas, tendrán un valor de hasta un 10%; en tal caso, el valor del trabajo de investigación será de un 30%

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 40% - o un 30% si se realizan evaluaciones cortas- (el informe escrito tendrá una ponderación del 50% y la presentación oral del 50%).

iii)- El profesor asignará trabajos extra-clase asincrónicos, quices, llamadas orales o cualquier prueba corta cuyo valor parcial o total durante el semestre no podrá ser superior a un 10% tal y como se indicó

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 quizes 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:

A criterio del profesor, el estudiante con un promedio igual o superior a 9 en el 1º y 2º examen, en los quices, en las pruebas cortas y en el trabajo de investigación podrá eximirse del examen final.



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

CRONOGRAMA DE EVALUACIONES CURSO DERECHO COMERCIAL III- 2024
TITULOS VALORES (TITULOS DE CREDITO)

EXAMEN	CONTENIDO	PORCENTAJE	FECHA
I Parcial	Hasta semana 5ª	20%	17 setiembre PRESENCIAL
II Parcial	Hasta semana 10ª	20%	22 octubre EXAMEN PRESENCIAL
III Parcial	Examen final hasta semana 16	20% (EXAMEN FINAL)	03 diciembre EXAMEN PRESENCIAL
Trabajo Investigación:	Los Temas de Investigación son asignados por el Profesor la 2ª semana de lecciones. Los trabajos deberán enviarse por correo electrónico a la plataforma: ucracademico@gmail.com	40% (*)	
(*) El profesor podrá disponer de hasta un 10% del puntaje del trabajo escrito (reducir su valor a un 10%) para desinar ese 10% a evaluaciones conforme a las plataformas universitarias			
Examen Ampliación	Incluye toda materia		14 diciembre 2024



Los exámenes incluyen tanto teoría como práctica. Además, serán acumulativos, es decir, se evalúan los contenidos anteriores, pero enfocando los conceptos nuevos. Las investigaciones deben ser entregadas en la fecha establecida, no se recibirán posteriormente a esa fecha. El examen de ampliación evaluarán todo el contenido del Programa.

Los exámenes se realizarán de forma presencial en cumplimiento del Reglamento de Régimen Académico Estudiantil, por lo que cada docente comunicará a los estudiantes el medio a utilizar

La materia será acumulativa, es decir, se evalúan los contenidos anteriores, pero enfocando los conceptos nuevos.

La exposición de las investigaciones, debe ser realizadas por los miembros del grupo de forma conjunta por lo que la calificación será grupal. **Si algún estudiante no participa en la elaboración del trabajo, debe ser reportado así por el resto de los miembros del grupo.**

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 Editor.
- 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