

**CONTENIDO PROGRAMATICO DE LA ASIGNATURA**

**DERECHO CIVIL: CONTRATOS**

<b>NOMBRE DE LA ASIGNATURA:</b>	CONTRATOS		
<b>CODIGO DE LA ASIGNATURA:</b>	01402		
<b>AREA DE LA ASIGNATURA:</b>	DERECHO PRIVADO		
<b>UBICACIÓN ASIGNATURA:</b>	CUARTO AÑO		
<b>NIVEL DE FORMACIÓN:</b>	POSTGRADO		
	PREGRADO		X
	TECNOLOGICO TÉCNICO		
<b>PERIODICIDAD E INTENSIDAD HORARIA:</b>	<b>CARGA ACADEMICA</b>		<b>No. HORAS</b>
	SEMANAL	Presencial	2
		Independiente	2
	ANUAL (32 SEMANAS)	Presencial	64
		Independiente	64
TOTAL HORAS	128		
<b>CREDITOS ACADÉMICOS:</b>	3		
<b>MODALIDAD:</b>	PRESENCIAL		X
	A DISTANCIA		
	TUTORIADA		
	VIRTUAL		
	ESCENARIOS MULTIPLES		
<b>CARÁCTER DE LA ASIGNATURA:</b>	OBLIGATORIA		X
	ELECTIVA		
	OPTATIVA		
<b>TIPO ASIGNATURA:</b>	TEORICA		X
	PRACTICA		
	TEORICA PRACTICA		
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	Enero de 2009		
<b>JUSTIFICACIÓN</b>			
En la hora actual los contratos, la más común fuente de las obligaciones, son comportamientos o expresiones de voluntad, individuales y sociales, que son empleados por los sujetos de derecho como instrumentos para la satisfacción de intereses, superación de necesidades, solución de conflictos y, en fin, para el progreso y desarrollo mismos.			
<b>OBJETIVO GENERAL</b>			
Al terminar el curso los estudiantes han de tener elementos teóricos y prácticos para el conocimiento y manejo de las relaciones negócias, tanto de las tradicionales como de las formas contemporáneas más importantes de negociación.			
<b>PLANIFICACIÓN METODOLOGICA GENERAL</b>			
Se utiliza una metodología de participación activa del educando, en donde el pensamiento analítico y lógico sea la base, para llegar al entendimiento de las distintas instituciones. Para ello se contará con los siguientes recursos: clase magistral, análisis de casos concretos, actividad práctica supervisada, talleres, lecturas analíticas, investigación formativa, audiovisuales, jurisprudencia tanto nacional como extranjera, seminarios, conferencias de profesores invitados, discusiones en grupo, y exposiciones por parte de los alumnos y resolución de talleres y casos prácticos vía web.			
<b>ESTRATEGIAS PEDAGÓGICAS Y MEDIOS EDUCATIVOS</b>			
Fundamento básico del sistema de créditos es la discusión proactiva, mediante la utilización de la bibliografía básica recomendada, de los distintos temas contenidos en el programa, en forma tal que el docente al tratar los temas básicos, con el complemento de los tutores, se concentre			

en la resolución de dudas mediante explicaciones complementarias. Por lo demás, a efectos de profundizar en los conceptos adquiridos, se utilizarán los recursos mencionados en el acápite de planificación metodológica general, con el propósito de que el estudiante aplique conceptos y desarrolle habilidades para el análisis e interpretación de textos doctrinales, jurisprudenciales, legales y contractuales.

Recursos didácticos necesarios: Proyector de acetatos, internet, filmillas, video beam, guías, televisor, películas.

### **COMPETENCIAS A DESARROLLAR POR EL ESTUDIANTE**

Cognitivas, investigativas, comunicativas, axiológicas, interpretativas, argumentativas y propositivas.

El docente, en virtud del principio de libertad de cátedra y de las particularidades regionales, podrá adicionar otras competencias y enfatizar en las básicas que considere como de mayor importancia para el proceso pedagógico.

### **MODULOS Y TEMAS**

<b>CODIGO</b>	<b>MODULO O TEMA</b>	<b>OBJETIVO</b>
1.	PRIMERA UNIDAD. La doctrina general del contrato. Nociones fundamentales y principios generales.	Inducir al alumno en la conveniencia del estudio previo de la doctrina general del contrato para que asimile principios generales que deben ser aplicados a todos; otros a ciertos contratos o a determinados, para no correr el riesgo de desfigurar su análisis.
1.1	Razones por las cuales es conveniente el estudio previo de la doctrina general del contrato, el de los contratos en particular.	
1.2.	Delimitación del concepto de contrato.	
1.3.	Razones que fundamentan su autonomía	
1.4.	El contrato como fuente de las obligaciones	
1.5.	El contrato y la economía	
1.6.	Distinción entre convenio y contrato	
1.7.	Normas reglamentarias del contrato	
1.8.	Concepto de parte contractual. Pluralidad de partes	
1.9.	Contrato plurilateral	
1.10.	Libertad de contratar y libertad contractual	
1.11.	Limitaciones a ambas libertades	
1.12.	El concepto actual de contrato	
1.13.	Sus elementos de la esencia y sus elementos de validez	
1.14.	El poder de disposición	
1.15.	La legitimación para contratar. Los presupuestos de validez del contrato	
2.	SEGUNDA UNIDAD. El contrato en sus aspectos económico y jurídico.	Por ser el contrato la fuente más usual de derechos y obligaciones, generalmente se presenta realizando intereses casi siempre de carácter individuales, aun cuando las partes contratantes sean entes colectivos. En este aspecto se presenta el contrato como un hecho económico, llenando necesidades económicas y jurídicas
2.1.	Función económica del contrato	
2.2.	Su clasificación desde el punto de vista económico	
2.3.	Noción jurídica del contrato. Diversas acepciones	
2.4.	El contrato en su aspecto material	
2.5.	El contrato y las relaciones patrimoniales	
2.6.	Fuente de la relación obligatoria para generar derechos personales	
2.7.	El contrato y los derechos reales	

2.8.	El contrato en el ámbito de la sucesión <i>mortis causae</i>	
2.9.	Fundamento de la obligatoriedad del contrato	
2.10.	Las paridades jurídica y económica en relación con el contrato	
3.	TERCERA UNIDAD. El contrato y las figuras afines.	Pueden señalarse acuerdos de voluntades que tienden a producir efectos de derecho, es decir, obligaciones y derechos y que sin embargo no son contratos. Por esto habrá que analizar, estudiar y clasificar estas figuras jurídicas y diferenciarlas de los contratos
3.1.	El llamado contrato normativo, sus características	
3.2.	¿Puede o no asimilarse al contrato?	
3.3.	El acto colectivo. Sus características y definición	
3.4.	El acto complejo. Definición y caracteres jurídicos	
3.5.	Diferencias entre estas categorías	
4.	CUARTA UNIDAD. Clasificación de los contratos.	No existe ciencia de lo individual, sino que deben formarse grupos de los objetos de estudio y a cada agrupamiento aplicarle las mismas normas jurídicas. La formación de géneros y especies debe hacerse mediante el proceso lógico, es decir, determinar el género próximo y la diferencia específica.
4.1.	Necesidad de las clasificaciones para estudios sistemáticos y científicos	
4.2.	Bases para la elaboración de la clasificación de los contratos	
4.2.1.	Por las prestaciones que generan a cargo de las partes	
4.2.2.	Por el resultado económico	
4.2.3.	Por la determinación o indeterminación de las prestaciones	
4.2.4.	Por la clase de derechos en general: reales o personales	
4.2.5.	Por la forma de ejecución de las prestaciones	
4.2.6.	Por la categoría de las personas que intervienen en su celebración. El contrato de adhesión	
4.2.7.	Contratos de ejecución única, descontinuada o periódica	
4.2.8.	El contrato de duración indeterminada o indefinida	
4.2.9.	Contratos civiles y mercantiles	
5.	QUINTA UNIDAD. La elaboración del contrato por las partes, el contrato innominado.	Es usual en el estudio del derecho afirmar que en el ámbito de los contratos es en donde encuentra el individuo el máximo de libertad. Esta afirmación es equívoca, porque varias disposiciones del derecho contractual son de orden público.
5.1.	La libertad de las partes para contratar. Sus límites	
5.2.	Contenido necesario del contrato y contenido prohibido a las partes	
5.3.	Contratos nominados y contratos innominados	
5.4.	Enumeración de los contratos innominados de mayor uso	
5.5.	Tentativa de clasificación de los contratos innominados	
5.6.	El contrato mixto	
5.7.	El contrato innominado. Su disciplina jurídica	
5.8.	Métodos de absorción. Doctrina Alemana respecto del contrato mixto	
5.9.	Resultados para nuestro derecho	
6.	SEXTA UNIDAD. Ineficacia de los contratos.	La ineficacia, como privación de los efectos que debía producir el contrato, se nos presenta en la inexistencia, en la nulidad, en la anulabilidad y la inoponibilidad por regla general

6.1.	Grados de ineficacia	
6.2.	La inexistencia, la nulidad absoluta y la nulidad relativa (anulabilidad)	
6.3.	La inoponibilidad	
6.4.	Otras causas de ineficacia	
6.5.	Referencias a nuestro ordenamiento	
7.	SÉPTIMA UNIDAD. La formación del contrato.	Antes de perfeccionarse el contrato, las declaraciones de voluntad pueden ser observadas cada una como negocios jurídicos autónomos de naturaleza unilateral o bilateral y con efectos propios y transitorios.
7.1.	La invitación a contratar	
7.2.	La oferta o propuesta a contratar	
7.3.	El contrato de opción	
7.4.	El contrato de promesa de contrato en materia civil	
7.5.	El contrato de promesa de contrato en materia mercantil	
8.	OCTAVA UNIDAD. El contrato de compraventa.	Es indudable que el contrato de compraventa es de los más usuales; su función económica es crear el medio de apropiación y disfrute de la riqueza ya creada. Impone sus normas a otro tipo de contratos.
8.1.	Función económica y función jurídica de este contrato	
8.2.	Definición y características	
8.3.	La capacidad en la compraventa.	
8.4.	Incapacidades especiales de comprar y de vender, para vender y para comprar	
8.5.	Incapacidades especiales en materia mercantil	
8.6.	Efectos de las incapacidades	
8.7.	El precio en la compraventa. Requisitos	
8.9.	Las cosa vendida. Compra de cosa propia. Venta de cosa ajena	
8.10.	Obligaciones del vendedor en materia civil y mercantil	
8.11.	Obligaciones del comprador en civil y en comercial	
8.12.	Venta de un predio rústico con relación a la cabida o como cuerpo cierto	
8.13.	Venta de mercaderías	
8.14.	Lesión enorme en la compraventa	
8.15.	Las arras en la compraventa civil y mercantil	
8.16.	Pactos accesorios a la compraventa en materia civil	
8.17.	Pactos accesorios a la compraventa en materia comercial	
9.	NOVENA UNIDAD. El contrato de permuta.	Tiene una función económica preponderante pues, ha sido el primer contrato generador de obligación de transmitir el dominio. Históricamente se le ubica antes de la compraventa.
9.1.	Función económica y función jurídica de este contrato	
9.2.	Definición y características	
9.3.	Requisitos	
9.4.	La permuta en materia comercial	
10.	DECIMA UNIDAD. El contrato de cesión de derechos.	Cesión es un término que se emplea para indicar en general el traspaso de bienes incorporales, sean ellos créditos o no. En materia crediticia se habla de cesión para identificar la enajenación de créditos de

		derecho común y de endoso para los comerciales, pero la figura es la misma, con las salvedades propias de los regímenes singulares.
10.1.	Importancia económica y jurídica del contrato	
10.2.	Cesión de créditos	
10.3.	Cesión de contratos mercantiles	
10.4.	Cesión de derechos de gerencia	
10.5.	Cesión de derechos litigiosos	
11.	UNDECIMA UNIDAD. El contrato de arrendamiento.	Antaño el arrendamiento comprendía hipótesis muy distintas a las actuales. Ha sufrido una evolución restrictiva que amerita destacarse, máxime con la concepción proteccionista de la parte considerada débil en la relación contractual, de una parte;; y de la otra, que la misma dignidad humana hace que su capacidad de trabajo no pueda calificarse como arrendamiento.
11.1.	Delimitación del campo del contrato de arrendamiento	
11.2.	Definición y clasificación	
11.3.	Elementos esenciales del contrato	
11.4.	El arrendamiento de cosas	
11.5.	Obligaciones del arrendador	
11.6.	Obligaciones del arrendatario	
11.7.	Arrendamiento de casas, almacenes y edificios	
11.8.	Arrendamiento de predios rústicos	
11.9.	Arrendamiento en materia comercial	
12.	DUODECIMA UNIDAD. El contrato de obra.	Su importancia deriva de la exclusión de la aplicación de las normas civiles a los otros contratos de arrendamientos que regía el ordenamiento civil.
12.1.	Generalidades, Definición y elementos	
12.2.	Características	
12.3.	Obligaciones de las partes	
13.	DECIMA TERCERA UNIDAD. El contrato de construcción.	El incremento de la construcción en los grandes núcleos urbanos hace que este contrato sea de aplicación permanente.
13.1.	Importancia económica y jurídica del contrato	
13.2.	Definición y elementos	
13.3.	Inalterabilidad del precio. Su reajuste excepcional	
13.4.	Responsabilidad del empresario. Responsabilidad frente a los obreros	
13.5.	Extensión del artículo 2060 del código civil	
13.6.	Terminación del contrato por muerte del empresario	
14.	DECIMA CUARTA UNIDAD. Conclusión de negocios jurídicos por persona distinta del interesado.	A través de la figura de la representación, de la cual el mandato es una especie, es posible a los sujetos de derecho convertirse en parte en un negocio determinado sin concurrir en forma personal a celebrarlo. Por ello, se aboga por una denominación más técnica y que abarque todo el fenómeno como es la de conclusión de negocios jurídicos por persona diferente del interesado.

14.1.	Importancia económica y jurídica de la figura. Noción y utilidad	
14.2.	Sentidos del término representación	
14.3.	Representación y figuras afines	
14.4.	Características de la representación	
14.5.	Clasificación	
14.6.	Representación de personas, y de intereses	
14.7.	El poder de representación. Relación interna y relación externa	
14.8.	Terminación del poder	
14.9.	Representación impropia	
14.10.	La agencia oficiosa	
14.11.	La estipulación por otro	
14.12.	Contrato a favor de tercero	
14.13.	Las especies del mandato mercantil	
15.	DECIMA QUINTA UNIDAD. Contrato de comodato.	Desde el derecho romano es conocida la figura del préstamo de uso, que surgió cuando entre amigos y vecinos de entregaba una cosa no consumible para usar de ella a título gratuito, con la obligación de restituirla, concepción que es acogida en su esencia y en su forma por nuestro ordenamiento.
15.1.	Antecedentes y definición	
15.2.	Características	
15.3.	Requisitos	
15.4.	Obligaciones del comodatario	
15.5.	Obligaciones del comodante	
15.6.	Comodato precario	
16.	DECIMA SEXTA UNIDAD. Contrato de mutuo.	Desde las XII tablas, se conoció el mutuo bajo la forma de préstamo de dinero con intereses ( <i>foenus</i> ) al paso que en el derecho romano y en nuestra legislación se refiere a la entrega de cosas consumibles y fungibles por una persona a otra, con obligación de devolver igual cantidad y especie de las prestadas. Permite retomar los conceptos de fungibilidad, infungibilidad, consumibilidad e inconsumibilidad, para diferenciarlos plenamente y determinar sus alcances en el mundo jurídico.
16.1.	Antecedentes y definición	
16.2.	Características	
16.3.	Requisitos	
16.4.	Obligaciones del mutuuario	
16.5.	Obligaciones del mutuante	
16.6.	El mutuo en materia comercial	
17.	DECIMA SEPTIMA UNIDAD. Contrato de depósito.	Hace pertinente destacar el carácter real del contrato, y su clasificación en principio como unilateral, pero que dadas circunstancias sobrevinientes, pueden convertirlo en sinalagmático imperfecto.
17.1.	Definición, características y requisitos	
17.2.	Depósito propiamente dicho – voluntario	
17.3.	Obligaciones del depositario	
17.4.	Obligaciones del depositante	

17.5.	Depósito propiamente dicho – necesario	
17.6.	El secuestro	
17.7.	El contrato de depósito en materia comercial	
17.8.	Obligaciones del depositante	
18.	DECIMA OCTAVA UNIDAD. Contratos de garantía.	En ocasiones el acreedor estima que el patrimonio del deudor no es por si solo suficiente garantía y con el fin de suplir esa falta de confianza, exige de este el otorgamiento de un contrato accesorio de garantía, que facilitan y aseguran el tráfico jurídico.
18.1.	Explicación de la existencia de los contratos de garantía	
18.2.	Contrato de fianza	
18.3.	Contrato de prenda	
18.4.	Contrato de hipoteca	
19.	DECIMA NOVENA UNIDAD. Contrato de suministro.	Se destaca la importancia en la hora actual de este tipo de contrato, y el novedoso, por no decir extraño, tratamiento que hace nuestra legislación mercantil al refundir los contratos de suministro de cosas ( <i>somministrazione</i> ) y de servicios ( <i>appalto</i> ) en uno solo, con base en el código Italiano de 1942.
19.1.	Noción e importancia	
19.2.	La regulación legal del suministro	
19.3.	Naturaleza y características	
19.4.	El objeto material del contrato	
19.5.	La cuantía	
19.6.	La contraprestación a cargo del beneficiario	
19.7.	El tiempo para la prestación a cargo del proveedor	
19.8.	Terminación	
20.	VIGÉSIMA UNIDAD. Algunos contratos mercantiles atípicos.	El creciente proceso de modernización que caracteriza a la sociedad, provoca una mayor diversificación en la actividad económica. Al lado de todo ese avance en la actividad, los mecanismos clásicos de negociación quedan insuficientes, por lo que aparecen nuevas formas de contratación, más acordes con las necesidades del tráfico jurídico moderno. Mediante el estudio de algunos de los más importantes se induce al conocimiento de otras formas contractuales generadas por la globalización.
20.1.	Contrato de leasing	
20.2.	El leasing habitacional	
20.3.	Contrato de factoring	
20.4.	Contrato de underwriting	
<b>BIBLIOGRAFÍA BASICA</b>		
<b>BIBLIOGRAFÍA BASICA. DERECHO DE CONTRATOS</b>		
1.	Arrubla Paucar, Jaime Alberto. Contratos Mercantiles, Tomos I y II, Biblioteca Jurídica Dike, Medellín, 1997.	
2.	Bonivento Fernández, José Alejandro. Los Principales Contratos Civiles Y Comerciales, Tomos I y II, Ediciones Librería del Profesional, Bogotá, 1991.	
3.	Correa Arango, Gabriel. De Los Principales Contratos Mercantiles, Biblioteca Jurídica	

	Dike, Medellín, 1988.
4.	Escobar Sanín Gabriel. Negocios Civiles y Comerciales, Tomo I, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, 1985.
5.	Escobar Sanín Gabriel. Negocios Civiles y Comerciales, Tomo II, Biblioteca Jurídica Dike, Medellín, 1994.
6.	Gómez Estrada, César. De Los Principales Contratos Civiles. Editorial Temis, Bogotá, 1999.
7.	Hinestrosa, Fernando. Derecho Civil Obligaciones, Universidad Externado de Colombia, 1969.
8.	Lafont Pianetta, Pedro. Manual de Contratos, Tomos I y II, Ediciones Librería del Profesional, Bogotá, 2001
9.	Messineo Francesco. Doctrina General del Contrato. Tomos I y II, Ediciones Jurídicas Europa América, Buenos Aires, 1952.
10.	Meza Barros Ramón. Manual de Derecho Civil. De Las Fuentes de las Obligaciones, Tomos I y II, Colección Manuales Jurídicos, Editorial Jurídica de Chile, 1976.
11.	Pérez Vives, Alvaro. Compraventa y Permuta en Derecho Colombiano. Editorial Temis, Bogotá, 1953.
12.	Pérez Vives, Alvaro. Garantías Civiles. Editorial Temis, Bogotá, 1984.
13.	Salamanca, Hernán. Derecho Civil, Curso IV Contratos, Universidad Externado de Colombia, 1976.
14.	Valencia Zea Arturo, Ortiz Monsalve Alvaro. Derecho Civil, Tomo IV, Contratos, Editorial Temis, Bogotá, 2001.

#### **BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA**

##### **BIBLIOGRAFÍA PARA NORMAS LEGALES Y JURISPRUDENCIALES**

1. Tutela, acciones populares y de cumplimiento. Legis

Código Civil edic. Legis .2011

Código de Comercio. Eid. Legis 2011

Legislación y Jurisprudencia, Legis. 2011

Jurisprudencia Sala de Casación Civil Corte Suprema de justicia

Código Civil comentado, Jorge Ortega Torres

Código Civil comentado, Legis

Código de Comercio comentado, Legis

##### **BIBLIOGRAFÍA PUBLICACIONES SERIADAS**

Revista Jurisprudencia y Doctrina Editorial Legis. 2011.

Revista Advocatus. Del programa de Derecho, Seccional Barranquilla.

##### **PÁGINAS WEB Y AMBIENTES VIRTUALES**

1	E-libro: <a href="http://site.ebrary.com/lib/bibliounilibre">http://site.ebrary.com/lib/bibliounilibre</a>
2	Legis: <a href="http://www.legis.com.co/unilibrebogota">http://www.legis.com.co/unilibrebogota</a>
3	Proquest: <a href="http://www.etchwebsite.com/colombia/unilibre">www.etchwebsite.com/colombia/unilibre</a>
4	<a href="http://www.bibliotecajuridicadigital.com.co">www.bibliotecajuridicadigital.com.co</a>
5	<a href="http://www.notinet.com.co">www.notinet.com.co</a>
6	<a href="http://www.unilibre.edu.co/biblioteca/biblioteca.htm">http://www.unilibre.edu.co/biblioteca/biblioteca.htm</a>

##### **CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

La evaluación, como proceso permanente, se sujeta al desarrollo del programa, busca auscultar los logros que se han alcanzado a través de su estudio y verificar las diversas competencias adquiridas por el estudiante. En el proceso evaluativo, se deberá ponderar la capacidad de comprensión y análisis del estudiante, su interés y participación activa durante el desarrollo del trabajo académico presencial, el conocimiento adquirido a través de investigaciones realizadas y su **cumplimiento con el trabajo autónomo** planeado y orientado por el docente.



<b>EVALUACIÓN</b>			
<b>EVALUACIÓN</b>	<b>TIPO</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>SEMANA</b>
1er. (30 %)			
2do. (30%)			
Final (40 %)			
TIPOS: E: escrita; O: oral; X: exposición; T: trabajo, investigación o taller; Q: quiz; P: parcial; e I: integral			