



Universidad del Magdalena
Vicerrectoría Académica
Formato Microdiseño

1 IDENTIFICACION			
1.1 Código	1.2 Nombre	1.3 Pre-Requisito	1.4 Co-Requisito
064304	Contratos I	Obligaciones II	N/A
No. Créditos	HADD	HTI	Proporción HADD:HTI
3	48	96	1:2
Obligatorio <input type="checkbox"/>	Optativo <input type="checkbox"/>	Libre <input type="checkbox"/>	
Teórico <input type="checkbox"/>	Practico <input type="checkbox"/>	Teórico/Practico <input type="checkbox"/>	
1.5 Unidad Académica Responsable del Curso			
Programa de Derecho			
1.6 Área de Formación			
Profesional			
1.7 Componente			No aplica <input type="checkbox"/>
Derecho Privado			
1.8 Objetivo General			
Propiciar la comprensión y conocimiento general de los conceptos básicos del negocio jurídico y los principales contratos regulados en el Código Civil y el Código de Comercio.			
1.9 Objetivos Específicos			
a. Afianzar las herramientas de los estudiantes en la identificación, redacción e interpretación de contratos. b. Brindar instrumentos que permitan la solución de controversias en la materia. c. Crear hábitos de análisis crítico de las instituciones negociables, a partir del estudio de pronunciamientos jurisprudenciales. d. Estudiar la Teoría General del Contrato en su aspecto estructural.			

2 Justificación (Max 600 palabras).

El conocimiento de los contratos civiles y mercantiles, constituye una necesidad actual para los profesionales del derecho, en razón a la importancia que tiene la institución contractual en el ámbito de las relaciones entre los sujetos de derecho. El profesional del derecho debe tener conocimientos teóricos y prácticos en la materia, dentro de su proceso de formación integral, que le permitan desenvolverse con fluidez en el ejercicio de la profesión.

Dentro del campo del derecho privado, la asignatura es complemento obligado del régimen de las obligaciones y el curso de bienes. La existencia del contrato, se ha de justificar en la propia existencia del derecho, como mecanismo de comunicación y relación entre los individuos.

La aprehensión de los conceptos que se imparten, brindará herramientas que permitan desde el ejercicio liberal de la profesión prestar la adecuada asesoría jurídica y ejercicio del litigio, así como desde la perspectiva del operador judicial una correcta disertación en los procesos jurídicos sometidos a su conocimiento.

3 Competencias a Desarrollar

3.1 Competencias Genéricas

- 3.1.1 Capacidad de aprendizaje.
- 3.1.2 Comunicación oral y escrita en el propio idioma.
- 3.1.3 Capacidad para trabajo autónomo.
- 3.1.4 Habilidades de investigación.
- 3.1.5 Resolución de problemas.
- 3.1.6 Toma de decisiones.
- 3.1.7 Capacidad para análisis y síntesis.

3.2 Competencias Específicas

Cognitivas: Aprehender, comprender y explicar la teoría general de los contratos y los principales tipos contractuales en materia civil y comercial.

Comunicativas: Exponer de manera adecuada los principales problemas jurídicos de la contratación civil y comercial, así como expresar posibles soluciones.

Investigativas: Estudiar los supuestos teóricos que fundamentan a la contratación privada en Colombia y su paralelo en el derecho comparado.

Interpretativas: Analizar y desarrollar los principales aspectos de la contratación civil y comercial.

4 Contenido y Créditos Académicos

Unidades Temáticas		Temas		Tiempos				
No.	Nombre	No.	Nombre	HAD		HTI		Total
				T	P	T	P	
1	Teoría General del Contrato y Contratos Traslativos de Dominio	1.1	Concepto, Principios, Clasificación, Interpretación, y Nulidades.	6	0	12	0	18
		1.2	Contrato de Compraventa y Pactos accesorios	9	0	18	0	27
		1.3	Contrato de Permuta	1	0	2	0	3
		1.4	Contrato de Suministro	1	0	2	0	3
PRIMER SEGUIMIENTO								
2	Contratos No Traslativos de Dominio	2.1	Contrato de arrendamiento	8	0	16	0	24
		2.2	Contrato de arrendamiento de vivienda urbana	4	0	8	0	12
		2.3	Contrato de comodato	4	0	8	0	12
		2.4	Anticresis	1	0	2	0	3
SEGUNDO SEGUIMIENTO								
3	De Otro Tipos Contractuales (Traslativos y no traslativos de dominio) y otras Relaciones Negociales	3.1	Contrato de Mutuo	4	0	8	0	12
		3.2	Contrato de Deposito	5	0	10	0	15
		3.3	Contrato de Mandato	5	0	10	0	15
		3.4	Cesión Contratos, de Créditos, de Derechos Litigiosos, de Derechos de Herencia.	3	0	6	0	9
TERCER SEGUIMIENTO								
Total				51	0	102		153
Créditos Académicos								
				51	0	102	0	153

5 Prácticas Académicas (Laboratorios y Salida de Campo)

Temática	Actividad	Tema	Recursos	Tiempo (h)	Semana

6 Metodología (máximo 600 palabras)

Durante todo el desarrollo del programa se propenderá porque el estudiante participe activamente en el proceso educativo, con el fin de que a través del análisis lógico logre acceder al conocimiento de las diferentes temáticas, para lo cual se utilizarán las siguientes estrategias: Clase magistral, talleres, investigación formativa, análisis de jurisprudencia nacional y extranjera, exposiciones y debates grupales.

7 Evaluación (máximo 800 palabras)

Conforme a la modalidad adoptada para el desarrollo de la materia, se tendrán evaluaciones conforme al siguiente esquema:

- Primer seguimiento, equivalente a 150 puntos, corresponden a examen escrito.
- Segundo seguimiento, equivalente a 150 puntos, corresponden a examen escrito.
- Tercer seguimiento, equivalente a 200 puntos, de los cuales 100 puntos corresponden a examen escrito y 100 puntos trabajos y exposición.

Habilitaciones y supletorios, según reglamento de la Universidad.

8 Recursos Educativos

N	Nombre	Justificación	Hora (h)

9 Referencias Bibliográficas

9.1 Libros y materiales impresos disponibles en la Biblioteca y Centros de Documentación de la Universidad

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.

9.1 Libros y materiales impresos disponibles en la Biblioteca y Centros de Documentación de la Universidad

Bogotá, 1985.

5.- Escobar Sanín, Gabriel. Negocios Civiles y Comerciales, Tomo II, Biblioteca jurídica Dike, Medellín , 1994.

5. Gómez Estrada, Cesar. 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, Álvaro. Compraventa y Permuta en el Derecho Colombiano. Editorial Temis, Bogotá, 1953

12.- Pérez Vives, Álvaro. 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 Álvaro. Derecho Civil, Tomo IV, Contratos, editorial Temis, Bogotá, 2001.

15.- Ospina Fernández, Guillermo, y Ospina Acosta, Eduardo, Teoría General del Contrato y del negocio jurídico, Séptima edición, Editorial Temis Bogotá 2014.

16.- Código Civil

17.- Código de Comercio

18.- Ley 518 de 1999

19.- Principios Unidroit

20.- Principios Lando

21.- Estatuto del Consumidor

JURISPRUDENCIA SUGERIDA.

Teoría general del negocio jurídico

- Nulidad absoluta. Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia del 25 de abril de 2006. M.P. Edgardo Villamil Portilla. Casación 05001-3103-007-1997-10347-01 (Revista Jurisprudencia y Doctrina No. 44, junio de 2006).
- Finalidad del contrato, buena fe, fuerza vinculante del contrato, efecto relativo del contrato. Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia del 9 de agosto de 2007. M.P. Pedro Octavio Munar Cadena. Casación 08001-31-03-004-2000-00254-01 (Revista Jurisprudencia y Doctrina No. 432, Diciembre de 2007).

9.1 Libros y materiales impresos disponibles en la Biblioteca y Centros de Documentación de la Universidad
Contrato de compraventa <ul style="list-style-type: none">• Lesión enorme. Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia del 19 de diciembre de 2005. M.P. Cesar Julio Valencia Copete. Casación 08001-31 -03-004-1996-10274-02 (Revista Jurisprudencia y Doctrina No. 412, abril de 2007).• Compraventa y dación en pago. Lesión enorme en la dación en pago. Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia del 6 de julio de 2007. M.P. Carlos Ignacio Jaramillo. Casación 11001-31-03-037- 1998-00058-01 (Revista Jurisprudencia y Doctrina No. 429, Septiembre de 2007).
Contrato de mutuo <ul style="list-style-type: none">• Características contrato de mutuo comercial. Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia del 12 de diciembre de 2006. M.P. Jaime Arrubla Paucar. Casación 08003-103002-1999-00238-01 (Revista Jurisprudencia y Doctrina No. 423, marzo de 2007).
Contrato de transacción <ul style="list-style-type: none">• Transacción. Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia del 26 de mayo de 2006. M.P. Manuel Isidro Ardila. Casación 1987-07992-01 (Revista Jurisprudencia y Doctrina No. 415, julio de 2006).
9.2 Libros y materiales digitales disponibles en la Biblioteca y Centros de Documentación de la Universidad
9.3 Documentos y Sitios Web de acceso abierto a través de Internet www.proquest.com/pqdauto www.etchwebsite.com7e-libro/unimag/

Director de Programa

Decano Facultad