

 <b>Universidad del Atlántico</b>	<b>CÓDIGO:</b> FOR-DO-020
	<b>VERSION:</b> 01
	<b>FECHA:</b> 06/09/2016
<b>FORMATO CONTENIDO DE CURSO O SÍLABO</b>	

## 1. INFORMACIÓN GENERAL DEL CURSO

<b>Facultad</b>	Ciencia jurídicas			<b>Fecha de Actualización</b>	Abril 2019	
<b>Programa</b>	Derecho			<b>Semestre</b>		
<b>Nombre</b>	Contratos civiles II			<b>Código</b>		
<b>Prerrequisitos</b>	Contratos civiles I			<b>Créditos</b>	2	
<b>Nivel de Formación</b>	Técnico		Profesional	x	Maestría	
	Tecnológico		Especialización		Doctorado	
<b>Área de Formación</b>	Básica	x	Profesional o Disciplinar		Electiva	
<b>Tipo de Curso</b>	Teórico		Práctico		Teórico-práctico	x
<b>Modalidad</b>	Presencial	x	Virtual		Mixta	
<b>Horas de Acompañamiento Directo</b>	Presencial	32	Virtual		<b>Horas de Trabajo Independiente</b>	96

## 2. DESCRIPCIÓN DEL CURSO

El curso se encarga de abordar el estudio de los principales contratos comerciales por los que deambula el tráfico económico moderno. Tendrá por inicio un capítulo introductorio donde se estudiará la formación del contrato y los diversos negocios jurídicos que le caracterizan teniendo como referencia las definiciones comunes y disímiles del derecho privado. Con posterioridad se estudiarán los contratos de compraventa y arrendamiento mercantil, para continuar con los negocios de intermediación o colaboración empresarial típicos y atípicos, entre ellos, el mandato, agencia comercial, corretaje, comisión, preposición, distribución, suministro, leasing, fiducia, y franquicia.

## 3. JUSTIFICACIÓN DEL CURSO

El manejo adecuado y profesional de los contratos mercantiles es instrumento necesario para hacer efectiva la inserción de Colombia y de su región Caribe en la economía mundial. Es necesaria la preparación de profesionales altamente especializados en el manejo de los contratos comerciales de mayor preponderancia, ocurrencia y actividad en la vida de los negocios que puedan desempeñarse con lujo de competencia como asesores y consultores de empresas, o representar con acierto los intereses cuya defensa le ha sido encomendada ante los tribunales, o estén en condición de impartir justicia de alta calidad o servir de conciliadores o componedores de conflictos. Unos de los contratos de mayor utilidad e importancia hoy día en el ámbito mercantil, son los contratos de gestión de negocios, de colaboración y de intercambio económico.

El derecho no sólo tiene como fin la conservación de la sociedad sino también la cooperación social, y el instrumento a través del cual se realiza dicha cooperación es el contrato.

**FORMATO CONTENIDO DE CURSO O SÍLABO**

Una de las instituciones que da más apoyo al contrato es la llamada representación, pues permite a las personas tanto físicas como jurídicas, obrar jurídicamente por medio de otro. La representación es una institución jurídica mediante la cual un representante da vida a un negocio jurídico en nombre y en interés de otra llamada representado, en forma tal que el negocio se considera como creado directamente por esta y sobre ella recaen sus efectos, pasando a ella inmediatamente los derechos y obligaciones que nacen del negocio. Esa necesidad de la cooperación ajena en la formación de los negocios jurídicos se experimenta más enérgicamente en las relaciones mercantiles, que han sido siempre más amplias y complicadas. Para el comercio, que fue en un principio local, después nacional, más tarde internacional y hoy día universal, se hace necesario realizar negocios de forma simultánea en distintos lugares; y de ahí la posibilidad reconocida por el derecho de obrar y formalizar negocios jurídicos a través de otros.

**4. PRÓPOSITO GENERAL DEL CURSO**

Comprender y dominar algunos de los más importantes contratos mercantiles de colaboración empresarial desde su función económica, requisitos para su perfeccionamiento, objeto, partes intervinientes, prestaciones, causales de terminación y principales riesgos para los contratantes, todo lo anterior desde los referentes jurisprudenciales y legales.

**5. COMPETENCIA GENERAL DEL CURSO**

Desarrollar competencia teóricas y prácticas por parte de los estudiantes en el conocimiento y análisis de los principales contratos mercantiles.

FORMATO CONTENIDO DE CURSO O SÍLABO

6. PLANEACIÓN DE LAS UNIDADES DE FORMACIÓN

UNIDAD 1.	Normas para la Interpretación de los Contratos y Buena Fe Contractual	COMPETENCIA		
CONTENIDOS	ESTRATEGIA DIDÁCTICA	INDICADORES DE LOGROS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	SEMANA
Presentación de la asignatura.				I

UNIDAD 2.	CONTRATOS TÍPICOS Y ATÍPICOS	COMPETENCIA		
CONTENIDOS	ESTRATEGIA DIDÁCTICA	INDICADORES DE LOGROS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	SEMANA
El Contrato de mandato civil y comercial Definición Elementos. Características Requisitos Obligaciones de las partes Obligaciones del mandante Obligaciones del mandatario. Importancia económica y jurídica de la figura. Noción y utilidad. Sentidos del término de representación. Mandato con representación. Mandato sin representación. Terminación del mandato.  El Deposito civil y mercantil	Clase magistral, presentación de contenidos, y talleres.	Domina la clasificación del mandato y todas sus especies.	Control de lectura. Talleres Quices	III

FORMATO CONTENIDO DE CURSO O SÍLABO

<p>El contrato de Agencia Mercantil. Definición. Características. Obligaciones de las partes. Terminación del contrato.</p>	<p>Clase magistral, presentación de contenidos, y talleres.</p>	<p>Domina la clasificación del mandato y todas sus especies.</p>	<p>Control de lectura. Talleres Quices Segundo parcial, conformado por control de lectura, talleres y quices del semestre.</p>	<p>IV</p>
<p>El contrato de Comisión. Concepto Efectos del Contrato Extinción del contrato  El contrato de Preposición. Concepto Naturaleza jurídica Obligaciones de las partes. Registro del contrato. Terminación del contrato.</p>		<p>Domina la clasificación del mandato y todas sus especies.</p>	<p>Control de lectura. Talleres Quices</p>	<p>V - VI</p>
<p>EL CONTRATO DE SUMINISTRO Definición Características Clases de Suministro Prestaciones de las partes Cláusula de Exclusividad Terminación del Contrato</p>	<p>Clase magistral, presentación de contenidos, y talleres.</p>	<p>Domina la clasificación del mandato y todas sus especies.</p>	<p>Control de lectura. Talleres Quices</p>	<p>VII</p>

**FORMATO CONTENIDO DE CURSO O SÍLABO**

Contrato de Transporte.				
Corretaje Concepto Naturaleza jurídica Obligaciones de las partes Que se entiende por contrato celebrado Extinción del corretaje	Clase magistral, presentación de contenidos, y talleres.	Domina la clasificación del mandato y todas sus especies.	Control de lectura. Talleres Quices	VIII - X

UNIDAD 3.	CONTRATOS DE COLABORACION EMPRESARIAL	COMPETENCIA		
CONTENIDOS	ESTRATEGIA DIDÁCTICA	INDICADORES DE LOGROS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	SEMANA
Cuentas en participación.  Concesión mercantil Diferencias de la concesión vs compraventa Concesión vs suministro Concesión vs consignación o estimatorio Concesión vs comisión  Joint Venture. Naturaleza. Contenido. Características.  Franquicia mercantil. Naturaleza. Concepto.	Clase magistral, presentación de contenidos, y talleres.		Control de lectura. Talleres Quices	XI - XII

**FORMATO CONTENIDO DE CURSO O SÍLABO**

Clases. Responsabilidades.	Obligaciones.				
-------------------------------	---------------	--	--	--	--

UNIDAD 4. CONTRATOS FINANCIEROS		COMPETENCIA			
CONTENIDOS	ESTRATEGIA DIDÁCTICA	INDICADORES DE LOGROS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	SEMANA	
Contrato de fiducia. Clases de fiducia. Concepto Diferencia entre la fiducia civil y mercantil.	Clase magistral, presentación de contenidos, y talleres.	Domina los contratos financieros y todas sus especies.	Control de lectura. Talleres Quices	XIII- XVI	
Contrato de Factoring. Aspectos generales. Modalidades. Ventajas.	Clase magistral, presentación de contenidos, y talleres.		Control de lectura. Talleres Quices		
Contrato de Seguros	Clase magistral, presentación de contenidos, y talleres.		Control de lectura. Talleres Quices  EXAMEN FINAL		

FORMATO CONTENIDO DE CURSO O SÍLABO

## 7. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA DEL CURSO

Bonivento Fernández, José. Los Principales Contratos Civiles y su paralelo con los comerciales. 15 Ed. Librería del profesional. Bogotá.

Gómez Estrada, Cesar. De los principales contratos civiles. Temis, Bogotá 2014

Arrubla Paucar, Jaime.(2015) Contratos Mercantiles. Tomo I, II y III. Legis

## 8. BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA DEL CURSO

- SUESCUN MELO, Jorge (2005) Nuevos Desarrollos respecto a la naturaleza jurídica del contrato de agencia comercial y algunos de sus efectos. En: Derecho Privado: Estudios de Derecho civil y comercial contemporáneo. Tomo II. Pág 447 a 544
- **Lectura en lengua extranjera:**
- Bonne foi et loyauté en droit des contrats. Par Francois Campagnola.
- <http://www.village-justice.com/articles/Bonne-foi-loyaute-droit-des-contrats,23007.html>
- Se sugiere visitar constantemente la siguiente revista especializada:  
<https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri>  
<https://derechoprivado.uniandes.edu.co/>

- Corte Suprema de Justicia. Expediente No. 04837-01
- Corte Suprema de Justicia expediente número 3001-31-03-002-1996-00076-01.
- Corte Suprema de Justicia Expediente No. 5628
- Corte Suprema de Justicia Expediente No. 6735 2002
- Corte Suprema de Justicia Referencia: Expediente No. 1100131030062001-1274 - 01
- Corte Suprema de Justicia Expediente No. 5817 200
- Corte Suprema de Justicia. Exp. No. 25286 3103 000 1998 02432 01
- Corte Suprema de Justicia Expediente No. 7504 2005
- Corte Suprema de Justicia Ref: Expediente No. 00645 de 2007
- Corte Suprema de Justicia Referencia: C-0500131030142000-00310-01
- Corte Suprema de Justicia. Expediente 0170-01
- Corte Suprema de justicia. Expediente Referencia: Expediente: 1100131030011999-01493
- Corte Suprema de Justicia. Expediente 5876 -01
- Corte Suprema de Justicia. Expediente 5860 -01