

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ  
FACULTAD DE DERECHO****INFORMACIÓN DE LA ASIGNATURA**

Nombre del curso:	<b>Contratos</b>
Código:	DEC283
Tipo:	Obligatoria
Año:	2016
Semestre:	Segundo Semestre
Número de créditos:	3

**1. SUMILLA**

El curso Contratos se imparte en el tercer ciclo de la carrera y es un curso de razonamiento jurídico civil. Comprende sesiones teóricas que se desarrollan a partir de la discusión de casos y jurisprudencia relevante en la materia. Sus resultados contribuyen al desarrollo de conocimientos y habilidades en el estudiante que les permite analizar y aplicar las instituciones referidas al derecho de los contratos a problemas reales. De este modo, contribuye a las competencias excelencia académica y marco ético de la profesión. Los temas que aborda son la relevancia del consenso para la producción de efectos jurídicos, el acto jurídico, la noción de contrato, su formación, elementos, principios y extinción, así como la evolución de estas instituciones. Además, abordará de forma particular, el contrato de compraventa.

**2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

- 2.1. Explica (características, dilemas, soluciones) los conflictos éticos que surgen en el Derecho de contratos.
- 2.2. Explica la evolución histórica de las instituciones jurídicas nacionales del Derecho de contratos.
- 2.3. Define las características, funcionamiento, naturaleza, presupuestos y límites de las instituciones jurídicas del Derecho de contratos.
- 2.4. Describe los mecanismos de interacción de las instituciones jurídicas del Derecho de contratos.
- 2.5. Caracteriza la doctrina nacional y la doctrina internacional más importante del Derecho de contratos.
- 2.6. Caracteriza la jurisprudencia más relevante y la jurisprudencia vinculante aplicable al Derecho de contratos.

**3. CONTENIDOS**

	<b>Unidad</b>	<b>Contenidos conceptuales</b>
<b>1</b>	<b>Introducción comparativa y conceptual del contrato</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las diversas definiciones de contrato</li> <li>• Contrato y acuerdo</li> <li>• El acuerdo jurídico no contractual</li> <li>• Relación contractual sin acuerdo</li> <li>• Contrato y negocio jurídico</li> <li>• Contrato y efectos</li> <li>• Clasificación de los contratos</li> <li>• Principios del Derecho de los contratos</li> </ul>
<b>2</b>	<b>Autonomía contractual</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Constitucionalización del derecho privado.</li> <li>• Autonomía y heteronomía en los contratos</li> <li>• Autonomía contractual y Estado</li> <li>• Tutelas constitucionales de la autonomía contractual</li> </ul>
<b>3</b>	<b>Acuerdo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acuerdo contractual</li> <li>• Oferta y aceptación. Requisitos</li> <li>• Invitación a ofrecer</li> <li>• Promesa al público</li> <li>• Efectos y naturaleza jurídica de la oferta y de la aceptación</li> <li>• Formación progresiva del acuerdo</li> <li>• Revocación de la oferta y de la aceptación</li> <li>• Oferta irrevocable</li> <li>• Caducidad de la oferta y de la aceptación</li> <li>• Otros esquemas de formación de contrato: Diálogo oral concentrado; confirmación por escrito.; contratación electrónica; y contratos sin pluralidad de declaraciones negociales</li> </ul>
<b>4</b>	<b>Partes y terceros</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definición de parte</li> <li>• Requisitos de la parte</li> <li>• Contrato para persona por nombrar</li> <li>• Promesa del hecho de un tercero</li> <li>• Cesión de posición contractual</li> <li>• Subcontratación</li> <li>• El contrato a favor de terceros</li> <li>• Contratos con eficacia de protección para terceros o contra terceros</li> <li>• Titularidad y pertenencia</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relevancia, oponibilidad y eficacia del contrato</li> </ul>
<b>5</b>	<b>Oferta al público subasta y contratos preparatorios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oferta al público</li> <li>• Subasta</li> <li>• Formación del contrato y negocios preparatorios</li> <li>• Contrato preliminar</li> <li>• Efectos del contrato preliminar</li> <li>• Contrato definitivo</li> <li>• Opción</li> <li>• Arras de retractación</li> </ul>
<b>6</b>	<b>Cláusulas contractuales generales y contratos de adhesión</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cláusulas contractuales generales: concepto, naturaleza jurídica e incorporación en contratos singulares</li> <li>• Cláusulas contractuales generales: naturaleza jurídica</li> <li>• Conflicto entre cláusulas contractuales generales</li> <li>• Contrato por adhesión</li> <li>• Contratos de adhesión individualizados</li> <li>• Cláusulas vejatorias</li> <li>• Remedios jurídicos en el Código de Defensa y de Protección al Consumidor</li> </ul>
<b>7</b>	<b>Formalidad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Libertad de formalidad</li> <li>• Formalidad legislativa</li> <li>• Formalidad convencional</li> </ul>
<b>8</b>	<b>Objeto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Juridicidad y patrimonialidad</li> <li>• Objeto y contenido del contrato</li> <li>• Requisitos del objeto</li> <li>• Bienes como materia del contrato</li> </ul>
<b>9</b>	<b>Causa o fin</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrato y operación económica</li> <li>• Noción de causa</li> <li>• Distinción entre causa y fin</li> <li>• Teorías sobre la causa</li> <li>• Requisitos</li> <li>• Motivos y presuposición</li> <li>• Causa como criterio de calificación del contrato</li> <li>• Contrato típico</li> <li>• Contrato atípico y regulación</li> <li>• Contratos mixtos y coligados (conexos)</li> </ul>
<b>10</b>	<b>Interpretación e integración</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Calificación de los contratos</li> <li>• Métodos de interpretación contractual</li> <li>• Contrato de interpretación</li> <li>• Integración contractual</li> <li>• Buena fe</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Equidad</li> </ul>
11	<b>Remedios de tutela de crédito</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los remedios generales: la pretensión de cumplimiento. La ejecución forzada.</li> <li>• Los remedios específicos:</li> <li>• La resolución judicial por incumplimiento.</li> <li>• La resolución por autoridad del acreedor.</li> <li>• La cláusula resolutoria expresa.</li> <li>• El término esencial.</li> <li>• La reducción del precio.</li> <li>• La excepción de incumplimiento</li> <li>• La excepción de caducidad de término.</li> <li>• Las arras confirmatorias.</li> </ul>
12	<b>Remedios objetivos: El equilibrio contractual</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La imposibilidad sobreviniente de la prestación.</li> <li>• La excesiva onerosidad de prestación.</li> <li>• La impracticabilidad comercial.</li> <li>• La lesión enorme.</li> <li>• La frustración del fin.</li> </ul>
13	<b>Obligaciones de saneamiento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obligaciones de saneamiento.</li> <li>• Saneamiento por evicción.</li> <li>• Venta y las garantías de los bienes de consumo</li> <li>• Saneamiento por vicios ocultos.</li> <li>• Saneamiento por hecho propio del transferente.</li> <li>• Obligación de saneamiento en los productos inmobiliarios en el Código de Defensa y de Protección al Consumidor</li> </ul>
14	<b>Extinción</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Noción general de extinción del contrato.</li> <li>• Extinción y ejecución de contrato.</li> <li>• El mutuo disenso.</li> <li>• Desistimiento</li> </ul>
15	<b>Compraventa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definición.</li> <li>• El bien materia de la compraventa.</li> <li>• El precio en la compraventa.</li> <li>• Obligaciones del vendedor.</li> <li>• Obligaciones del comprador.</li> <li>• Transferencia del riesgo.</li> <li>• Compraventa a satisfacción del comprador.</li> <li>• Compraventa a prueba.</li> <li>• Compraventa sobre muestra.</li> <li>• Compraventa sobre medida.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compraventa de cuerpo cierto o <i>ad corpus</i>.</li> <li>• Compraventa de cosa homogénea o de un solo cuerpo.</li> <li>• Compraventa sobre documentos.</li> <li>• Pactos que pueden integrar la compraventa.</li> <li>• Compraventa con reserva de propiedad.</li> <li>• Pacto de retroventa.</li> <li>• Derecho de retracto.</li> </ul>
--	--	--

#### 4. **MÉTODOLOGÍA**

El Curso ha sido estructurado tomando en cuenta, fundamentalmente, el carácter dogmático y teórico de los temas vinculados con el contrato. En las lecciones, por lo tanto, se privilegia el método expositivo (para construir información útil y relevante), sin perjuicio de la promoción constante de un papel activo del alumnado, especialmente a través de las preguntas.

Para tal efecto, los estudiantes deben leer anticipadamente a cada clase los materiales complementarios indicados por el docente, con el fin de discutirlos durante la lección o de integrar el análisis de los temas efectuados en clase. Las clases teóricas tendrán un complemento práctico consistente en la solución de casos. Mediante la solución de casos se pretende que los estudiantes consoliden los aspectos teóricos vistos durante la semana y ejerciten su capacidad de análisis.

En consecuencia, en clase se desarrollarán fundamentalmente los métodos dogmático, teleológico y comparado. Al desarrollar los casos se hará uso del método funcional. La metodología se desarrolla en función de las siguientes aproximaciones:

##### **A) Dogmática jurídica**

La dogmática jurídica es un método (sentido estricto) y un conjunto de conceptos (sentido amplio) referente al Derecho positivo. Tiene una función lógico analítica que se cumple mediante una reflexión sobre las estructuras de sentido elaboradas por la interpretación y, comparándolas, descubre el elemento sistemático (conexión según un determinado principio).

Para el presente curso se aplicará la dogmática en el trabajo de aula mediante dos pasos sucesivos: Un trabajo de localización de las normas válidas utilizables para el tratamiento de un caso concreto o de una problemática relevante jurídicamente.

Un trabajo de interpretación de las normas, de conexión de normas para la construcción de principios, instituciones y conceptos jurídicos fundamentales, y de sistematización de las normas en un todo coherente de carácter general.

**B) Método funcional**

El método funcional trata de descubrir las consecuencias de una norma jurídica y la significación del hecho concreto a través de una determinación de sus implicaciones, en un contexto determinado. El enfoque funcional exige una descripción objetiva de un comportamiento determinado.

**C) Método teleológico**

Este método requiere que se atienda fundamentalmente a la finalidad de la norma jurídica. La referencia a la finalidad de la norma claramente impone la necesidad de efectuar una interpretación teleológica, esto es, que atienda tanto a los fines generales que persigue la norma como a los fines concretos que se consiguen mediante su aplicación al caso planteado.

**D) Comparación jurídica**

La comparación jurídica tiene como objetivo principal conocer el derecho nacional, en tanto parte integrante de la tradición o familia del *civil law*, y como objetivo secundario mejorar el derecho nacional. La comparación de reglas pertenecientes a varios sistemas jurídicos sirve para establecer en qué medida son idénticas y en qué medida se diferencian. Las reglas pueden provenir de argumentos legislativos, doctrinales y jurisprudenciales. Comparar permitirá aprender no tanto una solución sino un modo de razonar. En fin, la comparación es una actividad científica para estudiar las semejanzas y las diferencias entre varios sistemas jurídicos.

**5. SISTEMA DE EVALUACIÓN**

La evaluación tendrá dos componentes: la evaluación permanente (60%) y el examen final (40%). La evaluación permanente estará conformada por controles de lectura y/o prácticas calificadas que comprenderán no menos de cuatro evaluaciones, de las que se eliminará como mínimo la más baja.

Evaluación Permanente	60%
Examen Final	40%

**6. CRONOGRAMA**

SEMANA		Unidades
Lunes a viernes		
1	15 - 19 agosto	Introducción comparativa y conceptual del contrato
2	22 - 26 agosto	Autonomía contractual
3	29 agosto - 2 septiembre	Acuerdo
4	5 abril - 9 septiembre	Acuerdo
5	12 - 16 septiembre	Partes y terceros

6	19 - 23 septiembre	Oferta al público subasta y contratos preparatorios
7	26 - 30 septiembre	Cláusulas contractuales generales y contratos de adhesión
8	3 - 7 octubre	Formalidad, objeto, causa o fin
9	10 - 14 octubre	Interpretación e integración
10	17 - 21 octubre	Remedios de tutela de crédito
11	24 - 28 octubre	Remedios objetivos: El equilibrio contractual
12	31 octubre – 4 noviembre	Extinción
13	7 – 11 noviembre	Compraventa
14	14 – 18 noviembre	Compraventa
15	21- 25 noviembre	Compraventa

## 7. TIEMPO DE TRABAJO DEL ESTUDIANTE

La asignatura tiene 48 horas lectivas, e implican una dedicación de 100 horas por parte del alumno fuera del aula:

Asistencia a clases (incluidas las evaluaciones)	3 horas x 16 semanas = 48 horas
Preparación para la Evaluación Permanente (controles de lectura, casos prácticos y otros).	5 horas x 15 semanas = 65 horas
Estudio de apuntes de clase	2 horas x 15 semanas = 30 horas
Preparación para Evaluaciones Final	10 horas

San Miguel, agosto de 2016