



**UNIVERSIDAD PERUANA DEL CENTRO**  
**FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS**  
**ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE DERECHO Y CIENCIA**  
**POLITICA**

**SÍLABO DE DERECHO CONTRACTUAL II**  
**(CONTRATOS TÍPICOS Y ATÍPICOS)**

**1. DATOS INFORMATIVOS**

1.1	Nombre de la Asignatura	: Derecho Contractual II
1.2	Código de la Asignatura	: DR1061
1.3	Número de créditos	: 3
1.4	Carácter de la Asignatura	: Teórico-Práctico
1.5	Ciclo Académico	: X
1.6	Total, de horas	: 4
	1.6.1. Horas de teoría	: 2
	1.6.2. Horas de práctica	: 2
1.7	Prerrequisito	: DR955
1.8	Total de Semanas	: 17 semanas

**2. SUMILLA**

- La asignatura es de carácter teórico-práctico. Tiene como propósito la familiarización y el estudio de uno de los pilares del Derecho Civil Patrimonial cual es los contratos, a partir del análisis doctrinario y normativo de cada uno de los tipos contractuales de naturaleza civil -sean éstos nominados o innominados- que se encuentran previstos por el ordenamiento positivo. Asimismo, el análisis doctrinario y normativo, de ser el caso, de aquellos otros contratos catalogados bajo la denominación de contratos modernos.

**3. COMPETENCIAS**

- Fundamenta la importancia de los contratos en la actividad económica, diferenciando unos de otros en atención a su funcionalidad; determinando aquel contrato que en específico corresponda celebrar no sólo con miras a la regulación de los intereses y la satisfacción de las necesidades por parte de los que buscan contratar, sino también a efectos de generar el menor coste transaccional.

#### 4. CRONOGRAMA Y CONTENIDOS

##### UNIDAD I

##### CONTRATOS TÍPICOS NOMINADOS CON EFECTOS TRASLATIVOS DE PROPIEDAD

###### Capacidades:

1. Conoce los supuestos de tipicidad y los de atipicidad, así como cuando un contrato es nominado e innominado, determinando las posibles combinaciones entre ellos. Asimismo individualiza y distingue los contratos típicos nominados con efectos traslativos de propiedad, utilizándolos en atención a su funcionalidad y según el interés que buscan satisfacer y regular los contratantes, destacando la importancia del contrato de compraventa entre los de su clase, demostrando propiedad y acierto.

N° de semana	N° de sesión	N° de Horas	CONTENIDOS			% de Avance
			CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL	
1	S1	2h	Presentación, lectura del silabo. Instrucción sobre los criterios de evaluación. Contratos Típicos y atípicos, concepto y elementos. Contratos nominados e innominados. Compraventa. Concepto, características, partes, elementos, obligaciones y derechos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Distingue los contratos típicos de los atípicos, los nominados de los innominados.</li> <li>- Plantea la relación jurídica que se suscita a partir de la celebración del contrato de compra venta.</li> <li>- Elabora un esquema con los aspectos centrales del contrato de compra venta.</li> <li>- Analiza los casos propuestos.</li> <li>- Elabora los contratos según lo solicitado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Internaliza el sentido, alcances e importancia en el proceso económico de cada uno de los contratos típicos nominados con efectos traslativos de propiedad.</li> <li>- Muestra interés por la solución a los problemas que se presentan en torno a los temas estudiados.</li> <li>- Elabora mapas conceptuales.</li> <li>- Visualiza y aprenden mediante la explicación en los Power Point.</li> </ul>	
	S2	2h	<b>Evaluación de diagnóstico</b>			
2	S1	2h	Transferencia del riesgo Tipos especiales de contratos de compraventa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elabora los contratos según lo solicitado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elabora mapas conceptuales.</li> <li>- Visualiza y aprenden mediante la explicación en los Power Point.</li> </ul>	
	S2	2h	Pactos que pueden integrar la compraventa. Derecho de retracto. Análisis de casos.			
3	S1	2h	Permuta. Concepto, características, partes obligaciones y derechos. Permuta estimatoria.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elabora los contratos según lo solicitado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elabora mapas conceptuales.</li> <li>- Visualiza y aprenden mediante la explicación en los Power Point.</li> </ul>	
	S2	2h	Donación. Concepto, características, partes, obligaciones. Clasificación, límites a la donación. Donación inoficiosa. La reversión. La invalidez. La revocatoria. La caducidad de la donación. Casos.			
4	S1	2h	Mutuo. Concepto, características, partes. Mutuo entre cónyuges. Obligaciones y su cumplimiento. Transferencia de la propiedad. Plazo para la devolución. Pago de intereses. Usura encubierta. Falso mutuo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elabora los contratos según lo solicitado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elabora mapas conceptuales.</li> <li>- Visualiza y aprenden mediante la explicación en los Power Point.</li> </ul>	
	S2	2h	Renta vitalicia. Concepto, características, partes, onerosidad y gratuidad. Pluralidad de beneficiarios. Prueba de supervivencia. Extinción. Derecho de			

			acrecer. Casos.			
5	S1	2h	<b>Arrendamiento. Concepto, características, elementos, partes. Sujetos y capacidad</b>			
	S2	2h	Prelación de arrendamientos. Obligaciones. Duración del arrendamiento. Presunciones. Subarrendamiento y cesión del arrendamiento. Terminación del arrendamiento. Otros.			
6	S1	2h	<b>Repaso de los acápites tratados.</b>			
	S2	2h	<b>PRIMERA EVALUACIÓN PARCIAL</b>			33.34%

**UNIDAD II**  
**CONTRATOS TÍPICOS NOMINADOS CON EFECTOS TRASLATIVOS DE USO Y**  
**CONTRATOS TÍPICOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS**

**Capacidades:**

1. Interpreta y distingue los contratos típicos nominados con efectos traslativos de uso, utilizándolos en atención a su funcionalidad y según el interés que buscan satisfacer y regular los contratantes, destacando la importancia del contrato de arrendamiento entre los de su clase, demostrando propiedad y acierto.

2. Individualiza y distingue los contratos típicos nominados que tienen por finalidad la prestación del servicio, diferenciándolos del contrato de trabajo, pese a que el objeto en todos ellos es la actividad humana, el trabajo, distinguiéndolos también en función a si implican por parte del prestador la asunción de una obligación de medios o de resultados, utilizándolos según el interés que buscan satisfacer y regular los contratantes, demostrando propiedad y acierto.

Nº de semana	Nº de sesión	Nº de Horas	CONTENIDOS			% de Avance
			CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL	
7	S1	2h	Comodato. Concepto, características, partes, aumentos, menoscabo y pérdida del bien. Obligaciones. Presunción del estado del bien.	- Plantea la relación jurídica que se suscita a partir de la celebración del contrato de comodato.	- Internaliza el sentido, alcances e importancia en el proceso económico de cada uno de los contratos típicos nominados con efectos traslativos de uso.	
	S2	2h	Responsabilidades especiales. Enajenación del bien por los herederos del comodatario. La devolución del bien. Suspensión de la devolución. El derecho de retención. Casos.	- Elabora esquema con los aspectos centrales del contrato de comodato. - Plantea la relación jurídica que se suscita a partir de la celebración del contrato de locación de servicios.	- Promueve reflexión colectiva acerca de la aplicación de los contenidos estudiados y su incidencia en su vida personal y el desempeño profesional.	
8	S1	2h	Contratos de prestación de servicios en general: concepto, partes, obligaciones de medios y obligaciones de resultado.	- Plantea la relación jurídica que se suscita a partir de la celebración del contrato de locación de servicios.		
	S2	2h	Diferencia con el contrato de trabajo. Contratos nominales e innominados. Prestación de servicios entre ausentes.	- Elabora un esquema con los aspectos centrales del		

			Oportunidad de pago. Límites de la prestación y aceptación tácita de los excesos. Responsabilidad del prestador. Muerte o incapacidad del prestador.	contrato de depósito. Elabora los contratos según lo solicitado.	- Elabora mapas conceptuales. - Visualiza y aprenden mediante la explicación en los Power Point.	
9	S1	2h	Locación de servicios. Concepto, características. Tipos de servicios. Obligaciones. Plazo máximo del contrato. Conclusión anticipada. Casos.			
	S2	2h	Contrato de obra. Concepto, características, partes, obligaciones. Facultad del comitente. Tipos especiales de contrato de obra.			
10	S1	2h	Mandato. Concepto, características, partes, diferencia con la representación. Obligaciones y responsabilidad. Derecho de preferencia y retención del mandatario.			
	S2	2h	Extinción del mandato. Causales, clases de mandato. Mandato con representación. Obligaciones especiales del mandatario y del mandante. Deudas del mandatario. Casos.			
11	S1	2h	Deposito. Concepto, características, partes, obligaciones y responsabilidad. La devolución del bien. A quienes se devuelve, que se devuelve, cuando y como.			
	S2	2h	Enajenación del bien por los herederos, derecho de retención. Depósito necesario. Concepto. Secuestro. Concepto, características, partes, obligaciones y responsabilidad. Casos.			
12	S1	2h	<b>Repaso de los temas tratados en el segundo acápite.</b>			
	S2	2h	SEGUNDA EVALUACIÓN PARCIAL		66.67%	

**UNIDAD III  
OTROS CONTRATOS NOMINADOS**

**Capacidades:**

1. Conoce otros tipos de contratos nominados, sea de carácter civil o de los denominados contratos modernos, utilizándolos en atención a su funcionalidad y según el interés que buscan satisfacer y regular los contratantes, denotando propiedad y acierto.

Nº de semana	Nº de sesión	Nº de Horas	CONTENIDOS			% de Avance	
			CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
13	S1	2h	Contrato de factoring. Marco legal, concierto, características. Partes, obligaciones y derechos ventaja	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Plantea la relación jurídica que se suscita a partir de la celebración del contrato de factoring.</li> <li>- Elabora un esquema con los aspectos centrales del contrato de franquicia.</li> <li>- Plantea la relación jurídica que se suscita a partir de la celebración del contrato de Know how.</li> <li>- Elabora un esquema con los principales aspectos del contrato de leasing.</li> <li>- Plantea la relación jurídica que se suscita a partir de la celebración del contrato informático.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Internaliza el sentido, alcances e importancia de los contratos típicos nominados que tienen por objeto el establecimiento de una garantía.</li> <li>- Respeta las opiniones de sus compañeros.</li> <li>- Muestra interés por la solución a los problemas que se presentan en torno a los temas de estudiados.</li> <li>- Elabora mapas conceptuales.</li> <li>- Visualiza y aprenden mediante la explicación en los Power Point.</li> </ul>		
	S2	2h	Practica calificada.				
14	S1	2h	Contrato de franquicia (franchising), concepto, características, partes.				
	S2	2h	Casos practicos				
15	S1	2h	Contrato de know how				
	S2	2h	Casos practicos.				
16	S1	2h	Contrato de leasing				
	S2	2h	Contrato informático				
17	S1	2h	<b>Repaso de los temas tratados en el curso.</b>				
	S2	2h	TERCERA EVALUACIÓN PARCIAL			100.00%	
18	EXAMEN DE REZAGADOS						
19	EXAMEN COMPLEMENTARIO						

## 5. METODOLOGÍA Y/O ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

- Métodos .Inductivo –Deductivo – Problémico y Heurístico.
- Procedimientos. Sintético- Analítico.
- Formas. Analítico- Reflexiva-Participa.

## 6. RECURSOS Y MATERIALES

Equipos:

- Multimedia
- TV y DVD

Materiales:

- Textos y separata del curso
- Transparencias
- Videos
- Direcciones electrónicas
- Dípticos y trípticos

## 7. SISTEMA DE EVALUACIÓN

Se considerará dos dimensiones:

La evaluación de los procesos de aprendizaje y la evaluación de los resultados del aprendizaje. Estas dimensiones se evaluarán a lo largo de la asignatura en cada unidad de aprendizaje, puesto que la evaluación es un proceso permanente cuya finalidad es potenciar los procesos de aprendizaje y lograr los resultados previstos.

La evaluación del proceso de aprendizaje consistirá en evaluar: Los saberes y aprendizajes previos, los intereses, motivaciones y estados de ánimo de los estudiantes, la conciencia de aprendizaje que vive, el ambiente y las relaciones interpersonales en el aula; los espacios y materiales; y nuestros propios saberes (capacidades y actitudes); de modo que permita hacer ajustes a la metodología, las organizaciones de los equipos, a los materiales (tipo y grado de dificultad), etc.

Asimismo, la evaluación de los resultados de aprendizaje consistirá en: evaluar las capacidades y actitudes, será el resultado de lo que los alumnos han logrado aprender durante toda la unidad. Este último será tanto individual como en equipo. Es decir cada alumno al final del curso deberá responder por sus propios conocimientos (50%), deberá demostrar autonomía en su aprendizaje pero también deberá demostrar capacidad para trabajar en equipo cooperativamente (50%). Los exámenes serán de dos tipos: parcial y final.

El promedio de tarea académica (TA) es el resultado de las evaluaciones permanentes tomadas en clase: prácticas calificadas, exposiciones y otros, también es el resultado de la evaluación valorativa: actitudes positivas, participación en clase, reflexiones y otros. Sin embargo los exámenes parcial y final serán programados por la Universidad. El Promedio Final (PF) se obtendrá de la siguiente ecuación:

$$PF = \frac{\overline{TA} + 1^{\circ}EP + 2^{\circ}EP + 3^{\circ}EP}{4}$$

$\overline{TA}$  = Promedio de Tarea Académica      1° EP = Primer Examen Parcial  
2° EP = Segundo Examen Parcial      3° EP = Tercer Examen Parcial

La evaluación es de cero a veinte; siendo ONCE la nota aprobatoria.

## 8. BIBLIOGRAFÍA

- Arias Schreiber Pezet, Max. (2011). Exégesis del Código Civil Peruano de 1984. Tomo II. Gaceta Jurídica. Lima.
- Barreto Muga, Augusto. (1995). Manuel teórico práctico del derecho de los contratos civiles y mercantiles. Editora Fecat E.I.R.L. Séptima Edición. Código Civil peruano 1984.
- Castillo Freyre, Mario. (2003). Estudios sobre el contrato de compraventa. Ediciones Legales. Primera edición. Lima.
- Leyva Saavedra, José. (2001). Tratado de derecho privado: Factoring. Legal Books, Lima, Vol. III.
- Leyva Saavedra, José. (2001). Contratos de financiamiento empresarial. En: Vniversitas,

Bogotá, D.C., N° 102.

- Soria Aguilar, Alfredo y Osterling Letts, Madeleine. (2014). Contratos modernos. Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales. UPC.

## **9. VIRTUAL**

- <https://www.elblogsalmon.com/.../que-es-el-leasing-o-contrato-de-arrendamiento-fina...>
- [www.infoderechocivil.es/2012/09/contratos-tipicos-contratos-atipicos.html](http://www.infoderechocivil.es/2012/09/contratos-tipicos-contratos-atipicos.html)