



- ♦ **MATERIA**

**CONTRATOS**

- ♦ **DEPARTAMENTO**

**CIENCIAS JURÍDICAS**

- ♦ **CARRERA**

**ABOGACIA**

- ♦ **TURNO**

**MAÑANA -TARDE- NOCHE**

- ♦ **SEMESTRE**

**ANUAL 2006**

- ♦ **Asignaturas correlativas previas**

**Derecho Civil Parte General  
Obligaciones**

- ♦ **Asignaturas correlativas posteriores**

**Derecho de Familia y Sucesiones  
Sociedades Civiles y Comerciales  
Derecho Laboral  
Papeles de Comercio**

- ♦ **PROFESOR TITULAR**

**Esc. ELIZABETH R. MARTINEZ**

- ♦ **OTROS DOCENTES**

**ADJUNTOS: Esc. EZEQUIEL LONGOBUCCO  
Dr. MARCELO A. D'AGOSTINO DILLON  
J.T.P.: Dra: FLORENCIA PAULA GONZALEZ  
Dr. CLAUDIO GUSTAVO GELARDI  
Esc. SEBASTIÁN BERTI GARCIA**



## • OBJETIVOS

### **GENERALES:**

Comprender la articulación y el funcionamiento del derecho privado nacional.

Entender la importancia de la dinámica contractual en las relaciones civiles y comerciales

Interpretar los alcances de la aplicación del derecho contractual y su vinculación con el ejercicio profesional

### **ESPECIFICOS:**

Manejo y comprensión de la temática desarrollada.

Adquirir destreza y/o habilidades en el manejo de conceptos y del lenguaje jurídico

Vincular adecuadamente los conocimientos teóricos con las distintas situaciones derivadas de la problemática jurídica en la vida comercial de los individuos y las organizaciones

Analizar casos específicos mediante la transferencia cognitiva de los temas abordados

## • CONTENIDOS

### **PARTE GENERAL: TEORIA GENERAL DE LOS CONTRATOS**

#### • UNIDAD I

##### **Sección I**

1.-La metodología en materia de contratos. 2.- La "teoría general del contrato" y la "teoría del acto o negocio jurídico".3.- La definición del artículo 1.137. 4.- La función económica del contrato. 5.- Elementos del contrato: esenciales, accidentales y naturales. 6.- Clasificación de los contratos desde el punto de vista jurídico: A) Unilaterales y bilaterales. B) Plurilaterales. C) Onerosos y gratuitos. D) Consensuales y reales. E) Típicos y atípicos. F) Conmutativos y aleatorios. G) Formales y no

formales. H) Principales y accesorios. I) De disposición y de administración. J) Constitutivos y declarativos. K) Directos, indirectos y fiduciarios. L) Regulares e irregulares. M) De ejecución inmediata y de ejecución diferida. N) De ejecución instantánea y de tracto sucesivo. 7.- Clasificación de los contratos de acuerdo con sus funciones económicas y sociales.

### Sección II

1.- Ubicación del contrato en una teoría general del derecho. 2.- El contrato como fuente de obligaciones. 3.- El contrato y los derechos reales. 4.- El contrato y los derechos personalísimos o de la personalidad. 5.- El contrato y los actos jurídicos familiares. 6.- El contrato y los derechos hereditarios. 7.- Contrato, convención, pacto: caracterización de estos vocablos en el derecho romano y su posterior evolución. 8.- Contrato y acuerdo. Acto colectivo, complejo y colegial.

## • UNIDAD II

### Sección I

1.- Formación del contrato. 2.- Modos de manifestación negocial: directa, indirecta y presumida por ley. 3.- El silencio como manifestación de la voluntad. 4.- El consentimiento. 5.- La gestación del consentimiento: A) La carta de intención. B) La invitación a ofertar. C) La minuta. 6.- La oferta o propuesta contractual. La oferta al público. Especies de oferta. Obligatoriedad de la oferta. Caducidad de la oferta. 7.- La aceptación. Concepto. Modalidades. Obligatoriedad. 8.- Consentimiento entre presentes. 9.- Contrato por teléfono. 10.- Consentimiento entre ausentes. Por correspondencia epistolar: teorías. Por telegrama.

### Sección II

1.- El contenido de los contratos. Contratos previos a otro futuro o definitivo. 2.- El contrato de promesa. 3.- El contrato de opción. 4.- El contrato de prelación. 5.- El contrato reglamentario. 6.- El contrato normativo.

### **Sección III**

1.-Modalidades en la formación del consentimiento. 2.- El contrato por adhesión. Ubicación. Concepto. Naturaleza jurídica. Su razón de ser. Inconvenientes. 3.- El contrato colectivo.4.- El contrato por concurso.

### **Sección IV**

1.- Vicios del consentimiento. 2.- Ignorancia y error. 3.- Dolo. 4.- Violencia. 5.- Temor reverencial. 6.- Estado de necesidad. 7.- La lesión subjetiva-objetiva. Concepto. Antecedentes. Elementos.

## **• UNIDAD III**

### **Sección I**

1.-Capacidad para contratar. Principios generales. 2.- Metodología. 3.- Capacidad jurídica y capacidad de obrar. 4.- Legitimación para contratar. 5.- Incapacidades enumeradas en el art. 1.160 del Código Civil. Los religiosos profesos. Los comerciantes fallidos. Los inhabilitados del art. 152 bis. 6.- Capacidad para los pequeños contratos. 7.- Nulidad por incapacidad. A quien corresponde la acción. Efectos de la nulidad.

### **Sección II**

1.- El objeto del contrato. 2.- Ilícitud del objeto. 3.- Posibilidad. 4.- Patrimonialidad.

## **• UNIDAD IV**

### **Sección I**

1.- La causa del contrato. Concepto. 2.- Causa del acto jurídico y de la obligación. 3.- Diferencia con los restantes elementos del contrato. 4.- Evolución del concepto. La concepción clásica. El anticausalismo. El neocausalismo: la tesis subjetiva, la tesis objetiva, la dualista. 5.- La causa en la doctrina nacional. 6.- Presunción de la existencia de causa. 7.- Contrato con causa falsa. 8.- Contrato con causa ilícita.-

### **Sección II**

1.- La forma del contrato. Concepto. 2.- Contratos formales y no formales. 3.- La conversión del negocio jurídico. 4.- El instrumento como concepto autónomo. 5.- Formalidad del doble ejemplar. 6.- Clasificación de los contratos formales: "ad solemnitatem" absolutos y relativos y "ad probationem". 7.- Contratos que deben celebrarse en escritura pública. 8.- Las obligación de hacer escritura pública: artículo 1.185 del Código Civil.

### **Sección III**

1.- La prueba del contrato. Concepto. 2.- Metodología. 3.- Medios probatorios. Instrumentos públicos. Documentos privados. Cartas Misivas. Confesión de parte. Juramento judicial. Presunciones legales o judiciales. Testigos. Otros medios probatorios. 4.- Prueba de los contratos formales. 5.- Conflicto de pruebas: instrumento público e instrumento privado.

### **Sección IV**

1.- la interpretación de los contratos. 2.- Criterio del Código Civil. La buena fe contractual. 3.- Las reglas del Código de Comercio: interpretación filológica, contextual, subjetiva, ficticia, conservadora, a favor del deudor. 4.- La clasificación del contrato. 5.- La integración del contrato.

## **• UNIDAD V**

### **Sección I**

1.- Efectos de los contratos. Introducción. 2.- La autonomía de la voluntad. 3.- La fuerza vinculatoria del contrato. Sus fundamentos 4.- Efectos del contrato en el derecho contemporáneo. 5.- El dirigismo contractual: la llamada crisis del contrato.

### **Sección II**

1.- Efectos con relación a las personas: Las partes. 2.- Los herederos o sucesores universales. 3.- Los sucesores particulares o a título singular. 4.- Los acreedores de las partes. 5.- Los verdaderos terceros "penitus extranei". 6.- Efectos con relación a terceros: Contratos a favor de tercero.

concepto. Efectos. Naturaleza jurídica del derecho en favor de tercero. La aceptación por el tercero. Relaciones entre el tercero y el promitente: El artículo 504 y los casos particulares. Contratos a cargo de tercero. 8.- La cesión del contrato.

### **Sección III**

1.- Revisión de los contratos. El volver a ver. 2.- Fundamentos de la revisión contractual. 3.- La teoría de la imprevisión. Antecedentes. Ambito de actuación. Requisitos. Efectos. La cláusula de exclusión.

### **Sección IV**

1.- Extinción de los contratos. Noción. 2.- Comparación con el cumplimiento del contrato y con la nulidad, la prescripción y la caducidad. 3.- Diversas causales de extinción. Terminología del Código Civil. Su crítica. 4.- Rescisión. Concepto. El distracto o mutuo disenso. Efectos. La llamada rescisión unilateral. 5.- Revocación. Concepto. Casos de aplicación. Efectos. 6.- Resolución. Concepto. casos de aplicación. Efectos.

## **• UNIDAD VI**

### **Sección I**

1.- La excepción de incumplimiento contractual. Noción. Fundamento. Naturaleza jurídica. Requisitos. Efectos.

### **Sección II**

1.- El pacto comisorio: Noción. Fundamentos. Naturaleza Jurídica. Ambito de actuación. Requisitos para su ejercicio. Especie: expreso e implícito o tácito. El "jus variandi".

### **Sección III**

1.- La seña, señal o arras. Noción. Especies: confirmatoria o penitencial. Las arras penitenciales en el Código Civil. Las arras confirmatorias en el Código de Comercio. El arrepentimiento. La cláusula como "seña y a cuenta de precio".

### Sección IV

1.- La responsabilidad por evicción y vicios redhibitorios. Saneamiento. 2.- Evicción: Concepto. Campo de aplicación. Modificaciones. Requisitos: A) Privación o turbación del derecho. B) Causa anterior o contemporánea. C) Sentencia judicial. Entre quienes existe la responsabilidad. Obligaciones del enajenante. A) No turbar al adquirente. B) Defensa en juicio-citación de evicción. C) Indemnizar los gastos y perjuicios. Cesación de la responsabilidad: Diversas causas. 3.- Vicios redhibitorios. Concepto. Campo de aplicación. Modificaciones. Requisitos: A) Defecto oculto. B) Grave. C) Existente al tiempo de la adquisición. Efectos de los vicios redhibitorios.

## CONTRATOS PARTICULARES

### • UNIDAD VII

#### Sección I

**COMPRAVENTA:** Concepto y caracteres. Efecto Obligacional. Comparación con otros contratos. 2.- Capacidad. Prohibiciones. 3.- Consentimiento. Las llamadas ventas forzosas. Su naturaleza jurídica. 4.- Forma y Prueba. 5.- Elementos particulares de la compraventa: La cosa vendida: requisitos. Venta de cosa ajena: problema que plantea entre partes y con respecto al dueño. Cosa ajena: diversos casos. Modalidades en la venta de inmuebles y muebles. 6.- Venta de inmuebles por mensualidades: su régimen. 7.- El precio: requisitos. El precio vil y la lesión

#### Sección II

1.- Obligaciones del vendedor: A) Conservación y entrega de la cosa. B) Recepción del precio. C) Responsabilidad por evicción: total y parcial. Ventas Judiciales. D) Responsabilidad por vicios redhibitorios. Opción del comprador. 2.- Obligaciones del comprador: A) Pago del precio. B) Recepción de la cosa.

#### Sección III

1.- Cláusulas especiales: Compraventa condicional: Suspensiva y resolutoria. Cláusula de arrepentimiento. Venta a satisfacción del comprador. Con pacto de retroventa y de reventa: el pacto de retroventa y la usura. Pacto de mejor comprador. Pacto de preferencia. 2.- La venta con

reserva de dominio. 3.- Venta en comisión. 4.- Otras cláusulas usuales.

#### Sección IV

1.- El boleto de compraventa: Concepto. Naturaleza Jurídica. 2.- Efectos: concurso o quiebra del vendedor. El Boleto y la posesión legítima.

#### Sección V

1.- **PERMUTA**. Concepto y caracteres. 2.- Afinidad con las compraventa y las donaciones mutuas. 3.- Derechos y obligaciones de los permutantes. Garantía de evicción.

### • UNIDAD VIII

#### Sección I

1.- **CESIÓN DE DERECHOS**: Extensión del concepto. 2.- Cesión de créditos: noción y caracteres. 3.- Metodología. 4.- Comparación con la novación y con la subrogación. 5.- Capacidad. 6.- Forma y prueba.

#### Sección II

1.- Objeto de la cesión de derechos. Derechos que no pueden cederse: enumeración y fundamentos. 2.- Cesión de derechos hereditarios. Noción. Naturaleza jurídica. Forma y prueba. Efectos entre partes y frente a terceros.

#### Sección III

1.- Efectos de la cesión de crédito entre partes. Transmisión del derecho cedido. 2.- Obligaciones del cesionario: responsabilidad por evicción. 3.- Efecto de la cesión frente a terceros. Concepto de terceros. Notificaciones: efectos y forma. 4.- Conflictos: entre cesionarios; entre cesionarios y los embargantes. 5.- Cesión de deuda. Concepto. Especies. Efectos.

### • UNIDAD IX

#### Sección I

1.- **LOCACIÓN DE COSAS**. Concepto y caracteres. 2.- Comparación con otros contratos: comodato, depósito en cajas de seguridad, etc.. 3.- Naturaleza del derecho del locatario.

### **Sección II**

1.- Elementos del contrato de locación de cosas: Consentimiento. Capacidad: acto de administración o de disposición. Administradores. 2.- Forma y prueba. 3.- La cosa locada: requisitos. Inmuebles urbanos y rurales. 4.- El precio: condiciones. 5.- Duración del contrato. Plazos mínimos. Plazos máximos. Fundamentos y excepciones.

### **Sección III**

1.- Obligaciones del locador: A) Entrega de la cosa. B) Mantenimiento de la cosa en buen estado. C) Responsabilidad por evicción y vicios redhibitorios. D) Pago de mejoras: concepto de mejora. Especies. Determinación del valor. E) Pago de las cargas y contribuciones.

### **Sección IV**

1.- Obligaciones del locatario: A) Pago del precio. Acciones que la acuerda la negativa del locador. B) Uso conforme a derecho. C) Conservación en buen estado. D) Restitución de la cosa.

### **Sección V**

1.- Cesión de la locación: Noción. 2.- Especies: con o sin liberación del cedente. 3.- Efectos entre partes y frente al cedido. 4.- Sublocación: Noción. Diferencias con la Cesión. Efectos. 5.- Admisibilidad de la cesión y de la sublocación.

### **Sección VI**

1.- Conclusión de la locación: Causales enumeradas en el Código. Causales no enumeradas. 2.- Consecuencias de la conclusión. El juicio de desalojo. 3.- La tácita reconducción: Noción y aplicación.

## **• UNIDAD X**

### **Sección I**

1.- **LOCACIÓN DE SERVICIOS**. Concepto y caracteres. 2.- Comparación con otros contratos. 3.- Forma y prueba. 4.- Derechos y obligaciones del locador y del locatario. 5.- Conclusión del contrato. 6.- Prestaciones de servicios no regidas por el Código Civil.

### **Sección II**



## ♦ BIBLIOGRAFÍA

### Parte General

**Contratos.** Jorge Mosset Iturraspe  
**Manual de Contratos.** Atilio A. Alterini

### Parte Especial

**Manual de Contratos.** Guillermo Borda  
**Contratos Parte Especial. Tomo I y II.** Ricardo Luis Lorenzetti  
**Contratos Civiles y Comerciales.** Garrido - Zago

## ♦ REGULARIDAD

Asistencia (75% mínimo)

Trabajos Prácticos

## ♦ EVALUACIÓN Y PROMOCIÓN

### Evaluaciones Parciales

- Dos (2) y un (1) recuperatorio.
- Los alumnos deben aprobar como mínimo dos (2) de las dos (3) instancias para mantener su regularidad y acceder al examen final.



- **Promoción Indirecta**

**Asistencia:** 75% mínimo

**Trabajos Prácticos Formales:** exigencia de aprobar el 100%

**Parciales:** exigencia de aprobar el 100% (con una posibilidad de recuperatorio).

♦

- ♦ - **Examen Final**

**GRILLA DE CALIFICACIÓN PARA LOS PARCIALES**

0	19	1 (uno)	}	<b>DESAPROBADOS</b>
20	39	2 (dos)		
40	59	3 (tres)		
60	65	4 (cuatro)	}	<b>APROBADOS</b>
66	71	5 (cinco)		
72	77	6 (seis)		
78	83	7 (siete)		
84	89	8 (ocho)		
90	95	9 (nueve)		
96	100	10 (diez)		

**METODOLOGÍA PARA EL EXAMEN FINAL (CARRERA DE ABOGACÍA)**

**PROMEDIO PARCIALES-EXAMEN FINAL**

de 4 a 7 (65 A 83)-Final. Programa abierto

Más de 7 a 9 (84 a 95)-Global. Programa Reducido

Más de 9 a 10 (95 a 100)-Monografía escrita y coloquio