

CONTRATOS PARTE ESPECIAL

2° Semestre/2009

Ricardo Reveco Urzúa. Mail: rreveco@carey.cl

I. CONTENIDO

El contenido del curso está integrado por el estudio de los contratos y la función que cumple cada uno.

II. PROGRAMACIÓN DE CLASES

1° Unidad	Contratos preparatorios
Clase 1	Presentación del curso. Visión panorámica del tema.
Clase 2	1. Negociaciones preliminares y acuerdos en principio. 2. Contrato de promesa: a) Concepto y caracteres. b) Requisitos de la promesa.
Clase 3	c) Efectos y extinción de la promesa. 3. Contratos de opción.
2° Unidad	II. La compraventa civil.
Clase 4	1. Concepto y caracteres de la compraventa civil. 2. Consentimiento en la compraventa civil: Regla general y excepciones.
Clase 5	3. La cosa vendida: Requisitos de la cosa vendida. 4. El precio: Requisitos del precio.
Clase 6	5. Capacidad para celebrar el contrato de compraventa. 6. Modalidades del contrato de compraventa.
Clase 7	7. Efectos del contrato de compraventa: 7.1 Obligaciones del vendedor: a) Obligación de entregar la cosa. Riesgos.
Clase 8	b) Obligación de saneamiento. Evicción
Clase 9	b) Obligación de saneamiento. Vicios redhibitorios.
Clase 10	b) Obligación de saneamiento. Vicios redhibitorios.
Clase 11	7.2 Obligaciones del comprador: a) Obligación de recibir la cosa. b) Obligación de pagar el precio.
Clase 12 y 13	8. Pactos accesorios al contrato de compraventa: a) Pacto comisorio. b) Pacto de retroventa. c) Pacto de retracto.
Clase 14	9. La lesión enorme en la compraventa. 10. La permuta.
3° Unidad	* La compraventa mercantil. 1. Definición y mercantilidad de la compraventa. 2. Diferencias entre la compraventa civil y mercantil: a) En cuanto a los efectos. b) En cuanto a la resolución. c) En cuanto al precio. 3. Diferentes tipos de compraventa mercantil. 4. Regulación y efectos de la compraventa internacional de mercaderías.
Clase 15	III. Mandato civil
Clase 16	1. Concepto y caracteres. 2. Mandato y representación.
Clase 17	3. Objeto y elementos del mandato. 4. Administración de mandato.
Clase 18	5. Efectos del mandato: relaciones internas y externas.
Clase 19	5. Efectos del mandato: relaciones internas y externas.
Clase 20	5. Efectos del mandato: relaciones internas y externas.
Clase 21	6. Extinción del mandato. 7. Mandato y agencia oficiosa. 8. Mandato y arrendamiento de servicios.
Clase 22	* Mandato comercial. 1. Diferencias con el mandato civil. 2. Especies de mandato comercial.
4° Unidad	IV. Arrendamiento
Clase 23	1. Concepto y caracteres. Importancia de la costumbre en el arrendamiento. 2. Arrendamiento de cosas: 2.1. Concepto y elementos del contrato: a) El consentimiento. b) La cosa arrendada. c) El precio o renta.
Clase 24	2.2. Obligaciones del arrendador: a) Entregar la cosa. b) Mantener la cosa en estado de servir para el fin del arrendamiento. c) Librar al arrendatario de las turbaciones en el goce de la cosa.
Clase 25 y 26	2.4 Expiración del contrato de arrendamiento. 2.5. Arrendamiento de predios urbanos y rústicos. 3. Arrendamiento para la confección de una obra material y contratos en el ámbito de la construcción. 4. Arrendamiento de servicios inmateriales.
5° Unidad	V. Leasing
Clase 27	1. Concepto, caracteres y origen de contrato de leasing.
Clase 28	2. Naturaleza jurídica del contrato de leasing. Contratos afines.
6° Unidad	VI. Caucciones
Clase 28, 30	1. Concepto, clasificación y funciones.
Clase 31 a 33	2. Caucciones personales: 2.1 Fianza: a) Naturaleza. b) Requisitos. c) Objeto. d) Causa. e) Extinción de la fianza. f) Fianza mercantil. 2.3 Cláusula penal. Naturaleza y efectos.
Clase 34	3. Caucciones reales: 3.1 Prenda: a) Concepto y características. b) Efectos de la prenda. c) Tipos de prenda. d) Extinción de la prenda.
Clase 35 y 36	3.2 Hipoteca: a) Concepto y características (como contrato y como derecho real). b) Requisitos. c) Efectos de la hipoteca. d) Extinción de la hipoteca.
7° Unidad	VII. Contratos innominados propios de la contratación moderna
Clase 37	1. Contratos de distribución y franquicia.
Clase 38	2. Contratos de transferencias tecnológicas y "know how".
Clase 39	3. Joint venture.

III. EVALUACIÓN

Los alumnos serán evaluados a través de:

- Redacción de 2 memorandos: (50% nota de presentación al examen)
 - o Memo Unidades 1 y 2.
 - o Memo Unidades 3 y 4.
- Control Parcial (50% nota de presentación al examen)

Examen final: 40%

Reglas respecto de Controles atrasados: Controles de rezagados se registrarán por el artículo 39 del Reglamento de la Carrera, es decir, justificado ante el Director de la Escuela, dentro de los 5 días del impedimento.

IV. BIBLIOGRAFÍA

- ABELIUK MANASEVICH René, *El Contrato de promesa*, Santiago, López Vivancos, 1971.
- LÓPEZ SANTA MARÍA Jorge, *Los contratos*. Parte general, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1998, 2ª ed. actualizada, 2 tomos.
- MEZA BARRROS Ramón, *Manual de derecho civil. De las fuentes de las obligaciones*, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1993, 9ª ed. actualizada, 2 tomos.
- PUELMA ACCORSI Álvaro, *Contratación comercial moderna*, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1991.
- SANDOVAL LÓPEZ Ricardo, *Contratos Mercantiles*, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 2003, 2 tomos.
- SANDOVAL LÓPEZ Ricardo, *Derecho comercial. Títulos de crédito, contratos mercantiles y operaciones bancarias*, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1994, 4ª ed. actualizada.
- SOMARRIVA UNDURRAGA Manuel, *Tratado de las cauciones*, Santiago, Nascimento, 1943.
- STITCHKIN BRANOVER David, *El mandato civil*, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1994, 4ª ed.
- VODANOVIC H. Antonio, *Contrato de transacción*, Santiago, Editorial Jurídica Conosur, 1993, 3ª ed. actualizada.
- VODANOVIC H. Antonio, *La fianza*, Santiago, Editorial Jurídica Conosur, 1999.

VII. METODOLOGÍA

Parte del curso se desarrollará a través de clases expositiva en las que se incentivará la participación y discusión con y entre los alumnos.

Algunas de estas clases se basarán en lecturas seleccionadas que los alumnos deberán preparar con antelación.

Se recurrirá al expediente de un taller con el objeto de profundizar algunas materias que se ha priorizado profundizar.