



DERECHO CIVIL VII

CONTRATOS PARTE ESPECIAL

OBLIGATORIO

**Requisitos: Derecho civil III y Derecho comercial I
6 Créditos**

I Descripción del curso

Clasificaciones de los contratos. Estudio pormenorizado de los principales contratos civiles y comerciales.

II Objetivos Generales

Los alumnos serán capaces de comprender y aplicar las reglas particulares de los contratos civiles y comerciales con excepción de las sociedades

III Objetivos Específicos

Los alumnos serán capaces de:

Diferenciar distintas clases de contratos, en particular según su estructura, sus efectos y la función que cumplen.

Comprender y aplicar las reglas que rigen cada uno de los contratos materia de este curso.

Utilizar los contratos para satisfacer necesidades concretas.

PRIMERA PARTE

CUESTIONES GENERALES

- §1.** Breve alusión a la Teoría General del Acto Jurídico y del Contrato (Remisión a Derecho Civil II).
- §2.** Clasificación y clasificaciones de los Contratos (Remisión a otros derechos que estudian algunos contratos especiales: Derecho del Trabajo, Derecho Minero, etc.). Señalar qué contratos se estudian en este curso y por qué razones.



§ 3. Contratos preparatorios

- A. Período precontractual (Remisión a Derecho Civil II)
 - (i) Obligaciones, deberes de información y de confidencialidad
 - (ii) Responsabilidad y ruptura de negociaciones

- B. Tipos de contratos preparatorios
 - (i) Acuerdos en principio/cierre de negocios
 - (ii) Contrato de promesa
 - a) Concepto y clasificación
 - b) Requisitos
 - c) Efectos, cumplimiento y extinción
 - (iii) Contrato de opción

SEGUNDA PARTE

ALGUNOS CONTRATOS EN PARTICULAR

§4. Contratos de intercambio de bienes

- A. Compraventa civil y mercantil
 - (i) Concepto, características, clasificación e importancia del contrato de compraventa
 - (ii) Requisitos de la compraventa/elementos
 - (iii) Formalidades. Regla general, excepciones y sanciones a la omisión de las formalidades
 - (iv) Capacidad para la celebración de una compraventa
 - a) Regla general
 - b) Incapacidades especiales
 - c) Sanciones
 - d) Representación y autocontratos
 - (v) Elementos del contrato de compraventa
 - a) Precio
 - a.1 Requisitos
 - Real
 - Determinado o determinable
 - En dinero
 - a.2 Control del precio (Remisión parcial a Derecho Civil II)
 - La lesión enorme, requisitos, efectos, sanción
 - b) Cosa
 - b.1 Requisitos
 - Comerciable
 - Determinada.
 - Posible (compra de cosa propia, venta de cosa futura).
 - b.2 Venta de cosa ajena.
 - b.3 Teoría de los riesgos (Remisión parcial a Derecho Civil III)



- (vi) Efectos del contrato de compraventa
 - a) Obligaciones del comprador
 - a.1 Obligación de recibir la cosa
 - a.2 Obligación de pagar el precio
 - b) Obligaciones del vendedor
 - b.1 Obligación de dar y de entregar: modalidades y riesgos
 - b.2 Obligación de saneamiento: evicción y vicios redhibitorios
 - c) Resolución por incumplimiento (Remisión a Derecho Civil III)
 - c.1 Renuncia a la acción resolutoria.
 - c.2 Declaración de pago de precio.
 - (vii) Pactos accesorios al contrato de compraventa
 - a) Pacto comisorio (Remisión a Derecho Civil III)
 - b) Pacto de retroventa
 - c) Pacto de retracto
- B.** Compraventa mercantil
- (i) Definición y mercantilidad de la compraventa
 - (ii) Diferencias con la compraventa civil
 - a) En cuanto a los efectos
 - b) En cuanto a la resolución
 - c) En cuanto al precio
 - (iii) Diferentes tipos de compraventa mercantil. La compraventa internacional de mercaderías
- C.** Permuta
- (i) Concepto
 - (ii) Normas aplicables y remisión a compraventa
- D.** Cesión de derechos
- (i) Cesión de créditos personales (Remisión a Derecho Civil III)
 - (ii) Cesión del derecho de herencia (Remisión a Derecho Sucesorio)
- E.** Arrendamiento de cosas en el Código Civil y en las Leyes Especiales
- (i) Concepto y características
 - (ii) Tipos de arrendamiento
 - a) Arrendamiento de cosas
 - a.1 Concepto y elementos del contrato:
 - Consentimiento
 - Cosa arrendada
 - Precio o renta
 - a.2 Obligaciones del arrendador:
 - Entregar la cosa
 - Mantener la cosa en estado de servir para el fin del arrendamiento
 - Librar al arrendatario de las turbaciones en el goce de la cosa



- a.3 Obligaciones del arrendatario:
 - Pagar el precio
 - Usar la cosa según los términos o el espíritu del contrato
 - Cuidar la cosa como un buen padre de familia
 - Efectuar reparaciones locativas
 - Restituir la cosa arrendada
- a.4 Terminación del contrato de arrendamiento (desahucio)
- b) Arrendamiento de predios urbanos y rústicos

§5. Los contratos reales

- A. Revisión crítica de su carácter "real". (Remisión a Derecho Civil II)
- B. Mutuo
 - (i) Concepto y características
 - (ii) Requisitos
 - (iii) Efectos del contrato de mutuo
- C. Operaciones de crédito de dinero. Ley 18.010 (Remisión a Derecho Civil III)
- D. Comodato y precario
- E. Depósito y secuestro

§ 6. Contratos de prestación de servicios

- A. Mandato civil
 - (i) Concepto, elementos y características
 - (ii) El mandato y otras instituciones (arrendamiento de servicios, sociedad, contrato de trabajo)
 - a) Mandato y representación. Normas comunes y diferencias
 - (iii) Características y formalidades del mandato
 - (iv) Las partes del mandato
 - a) El mandante, capacidad y la persona jurídica como mandante
 - b) El mandatario, capacidad y pluralidad de mandatarios
 - (v) Objeto del mandato
 - (vi) Distinción entre relaciones internas y externas
 - (vii) Negocios que puede comprender el mandato
 - (viii) Extensión del mandato
 - (ix) Administración/ejecución del mandato
 - a) Facultades (conservación, administración, disposición, autocontrato)
 - b) Extralimitación
 - c) Delegación
 - (x) Efectos del mandato
 - a) Relaciones internas.
 - a.1 Obligaciones del mandante
 - a.2 Obligaciones del mandatario



- b) Relaciones externas
 - b.1 Relaciones entre mandante y terceros
 - b.2 Relaciones entre mandatario y terceros
- (xi) Extinción del mandato
 - a) Causales
 - b) Agencia oficiosa
- B.** Mandato mercantil
 - (i) Naturaleza del mandato comercial
 - (ii) Comisión mercantil/correduría
 - (iii) Mandato de factores y dependientes/responsabilidad
- C.** Arrendamiento
 - (i) Para la confección de una obra material. Contrato de construcción de edificios
 - (ii) Arrendamiento de servicios inmateriales
- D.** Contrato de transporte terrestre
 - (i) Concepto
 - (ii) Partes, sus derechos y obligaciones
 - (iii) Reglas aplicables y elementos de los diversos tipos de contratos de transporte
 - (iv) Marítimo (Remisión a Derecho Comercial)

§ 7. Contratos garantías

- A.** Caucciones reales y personales. Civiles y mercantiles
 - (i) El derecho de prenda general/derechos auxiliares
 - (ii) Concepto, funciones y clasificación
- B.** Garantías personales
 - (i) La fianza
 - a) Concepto, requisitos, características y tipos de fianza
 - b) Efectos de la fianza (entre fiador y acreedor, entre fiador y deudor y entre cofiadores)
 - c) Extinción
 - (ii) La solidaridad pasiva (Remisión a Derecho Civil III)
 - (iii) La indivisibilidad (Remisión a Derecho Civil III)
- C.** Garantías reales
 - (i) Prenda
 - a) Concepto, tipos de prenda y perfeccionamiento
 - b) Efectos del contrato de prenda
 - c) Extinción de la prenda
 - (ii) Hipoteca
 - a) Derecho real de hipoteca, características, funciones
 - b) Contrato de hipoteca
 - b.1 Concepto



- b.2 Características y requisitos
- b.3 Efectos del contrato de hipoteca
 - extensión del derecho de hipoteca
 - efectos en cuando al deudor y deber de conservación
 - efectos en cuando al acreedor (derecho de venta, derecho de persecución, la acción hipotecaria y preferencias)
- b.4 Extinción del contrato de hipoteca

§ 8. Referencia a otros tipos de contratos

- A. Contratos aleatorios
 - (i) Concepto y características
 - (ii) Principales tipos de contratos aleatorios
- B. Transacción
 - (i) Concepto, características y naturaleza
 - (ii) Partes y objeto de la transacción
- C. Contratos innominados o atípicos
 - (i) *Leasing* y sus variantes.
 - a) Origen, concepto y elementos del contrato de *leasing*
 - b) El contrato de *leasing* y otras instituciones afines
 - c) Modalidades del *leasing* (operacional, financiero, habitacional)
 - (ii) Contratos de distribución, en especial el contrato de franquicias
 - (iii) Contratos de transferencia de tecnología, en especial, licencia y *know how*
 - (iv) *Joint venture* (Remisión a Contratación Internacional)

V Régimen de asistencia

De acuerdo al artículo 32 del reglamento de la carrera, el profesor podrá exigir hasta un 50% de asistencia obligatoria de las clases efectivamente realizadas, siempre que lo haya planteado anticipadamente en su programa. El Decano podrá autorizar en ciertos casos la exigencia de asistencia obligatoria en un porcentaje superior al 50%, cuando la metodología o el tratamiento de la materia lo justifiquen y esta exigencia sea conocida por los alumnos al momento de la inscripción. El alumno que no cumpla con la asistencia exigida no tendrá derecho a dar examen en el respectivo curso.

El requisito de asistencia podrá aplicarse siempre que el profesor cumpla con dar a conocer la asistencia mensual de los alumnos a la Secretaría de Estudios. El incumplimiento de esta obligación por parte del profesor hará nulo el control de asistencia del mes correspondiente y se considerará el 100% de asistencia para el total del curso durante ese período.

VI Controles y ponderación de los mismos



1. De acuerdo al artículo 37 del reglamento de la carrera, en cada curso, seminario o taller debe realizarse un mínimo de dos y un máximo de tres controles semestrales, en fechas establecidas previamente y que se darán a conocer a los estudiantes inscritos, dentro de los 15 días de iniciarse el semestre. Los controles pueden ser de distinta naturaleza, pudiendo consistir en pruebas de conocimiento escritas u orales, controles de lectura, investigaciones dirigidas u otras evaluaciones similares.

2. Dentro de los controles parciales habrá al menos uno que será común o que tendrá contenido común.

3. De acuerdo al artículo 45 del reglamento de la carrera, habrá un examen o control final en cada curso, el que será escrito y común en los contenidos esenciales fijados por el departamento. La nota de examen tendrá un valor ponderado de 40% en relación a la nota promedio correspondiente a las calificaciones parciales semestrales, la que tendrá un valor de 60%. El Decano podrá autorizar excepcionalmente, a proposición del departamento, la programación de exámenes orales o de otro sistema de examen.

VII Metodología

La metodología queda entregada al criterio del profesor, procurando entregar una enseñanza participativa de los alumnos, como elemento dinámico en el desarrollo de la clase.

VIII Bibliografía

Bibliografía Obligatoria

- MEZA BARROS Ramón, *Manual de derecho civil. De las fuentes de las obligaciones*, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1993, 9ª ed. actualizada, 2 tomos.
- SANDOVAL LÓPEZ Ricardo, *Contratos Mercantiles*, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 2003, 2 tomos.

Bibliografía Complementaria

- ABELIUK MANASEVICH René, *El Contrato de promesa*, Santiago, López Viancos, 1971.
- ALESSANDRI RODRÍGUEZ Arturo, *De la compraventa y de la promesa de venta*, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 2003, 2 tomos.
- LÓPEZ SANTA MARÍA Jorge, *Los contratos. Parte general*, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1998, 2ª ed. actualizada, 2 tomos.
- PUELMA ACCORSI Álvaro, *Contratación comercial moderna*, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1991.
- SANDOVAL LÓPEZ Ricardo, *Derecho comercial. Títulos de crédito, contratos mercantiles y operaciones bancarias*, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1994, 4ª ed. actualizada.



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE DERECHO

DEPARTAMENTO DE DERECHO PRIVADO

- 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.