

PROGRAMA DERECHO DE LOS CONTRATOS

APROBADA POR RESOLUCION C. A. N° 276/2017.

CARRERA: Abogacía

DEPARTAMENTO: Departamento de Derecho Privado

ASIGNATURA: Derecho de los Contratos

CARGA HORARIA: 120 HORAS

DOCENTES: José Martín Zárate (Prof. Adjunto); Ezequiel Valicenti (Jefe de Trabajos Prácticos)

1.- FUNDAMENTACIÓN

La materia “Derecho de los Contratos” se ubica en un **“tercer escalón”** desde la perspectiva metafórica de ascenso gradual en el conocimiento del derecho privado. Paralelamente al conocimiento del objeto de estudio del derecho –primeras materias filosóficas y primeras materias histórico-sociales-, el derecho privado ingresa al conocimiento de la persona en sí y en relación “al otro” (Instituciones del Derecho y Derecho de las Obligaciones, esta última resulta correlativa y anterior para acceder a cursar contratos). Allí germinan las bases para conocer la herramienta por excelencia en cuanto a fuente de obligaciones voluntariamente asumidas, que tiene por fin la satisfacción de las necesidades de bienes y servicios –entre otras-.

El contrato, desde esta perspectiva, es el vehículo para **encontrar al otro**, en la vida en sociedad –lo que es igual a la vida en la satisfacción de sus necesidades patrimoniales-. La fuente por excelencia de las obligaciones voluntarias.

Luego de aprobar el conocimiento de la materia Contratos, el alumno está en condiciones correlativas de ingresar al estudio del resto de las materias (derecho público y privado) Personas Jurídicas, Derecho Administrativo y Derecho de Familia. Todas estas vinculaciones que explican y justifican el régimen de correlatividades, enmarcan el proceso por el cual el conocimiento del derecho de los contratos se emerge como necesario para la superación de las siguientes unidades conceptuales y académicas.

De acuerdo al Plan de la carrera, la materia comprende el estudio de los contratos privados (anteriormente bien discriminados como “civiles y comerciales”).

La curricula se divide, como en la mayoría de las universidades argentinas, en dos partes: la teoría general del contrato y la parte especial, referida a los contratos particulares.

En la actualidad la materia contractual se encuentra en franca reelaboracion por el transito del concepto de contrato del Derecho occidental continental a otros modelos jurídicos. En ese contexto adquieren relevancia los principios generales del derecho contractual que deben hacerse comprender no solo como conocimiento sino como habilidades, es decir, habituar al estudiante de Derecho a resolver la vida por las normas y también por los principios generales del derecho que la rigen.

2.- OBJETIVOS

Como objetivo primario y general se espera que al finalizar la cursada los alumnos estén en condiciones de:

- 1.- Comprender la esencia de la materia –la creación humana voluntaria de origen consensual y de contenido patrimonial-, relacionándola con los contenidos aprehendidos anteriormente –conceptos del Acto Jurídico y de las Obligaciones-, y preparando la base para los siguientes –Personas Jurídicas, Derecho Administrativo, Derecho de la Familia y Sucesiones, Concursos y Quiebras, Derecho Internacional.
 - 2.- Continuar construyendo el saber respecto del Sistema del Derecho, con sus ramas y sus subsistemas, pudiendo correlacionar conocimientos para una correcta solución del “caso” como así también, visualizar al Derecho y al Contrato como herramienta de Utilidad y Justicia
 - 3.- Desplegar las habilidades técnicas en la resolución de casos prácticos, aplicando los conocimientos adquiridos
 - 4.- Comprender e internalizar los valores que fundamentan la lógica contractual, tanto desde el punto de vista jurídico como también de la realidad económica y negocial, para entender las soluciones que brinda el ordenamiento jurídico.
 - 5.- Aprehender un lenguaje jurídico y técnico necesario para expresarse con propiedad.
 - 6.- Lograr la utilización correcta y eficiente del código civil y comercial a partir del conocimiento y aplicación de su método y sistema
 - 7.- Adquirir hábitos de investigación y creación de conocimiento, despertando o alentando el espíritu crítico y fomentando la búsqueda de soluciones creativas a las problemáticas del Derecho
-

8.- Formar actitudes críticas y valorativas en torno a temas centrales de la materia.

3.- CONTENIDOS

Primera Parte: Teoría General del Contrato

Unidad I: El contrato: negocio jurídico o mera relación jurídica útil y justa

Primera parte: el concepto de contrato

1. Concepción objetiva y subjetiva del contrato. La concepción del contrato en el derecho argentino. El contrato como hecho y acto jurídico. Análisis de la definición legal del art. 957. Diferencias con la antigua definición del Código civil.

Comparación del contrato con los actos unilaterales (complejos, colectivos y colegiales). Naturaleza jurídica de los actos asociativos (**remisión**). La unificación de los contratos civiles y comerciales. El contrato de consumo como fragmentación del tipo general.

2. La concepción del contrato desde la perspectiva sociológica, normológica y axiológica.

3. La concepción del contrato en los nuevos “modelos jurídicos”. Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Principios sobre los contratos comerciales internacionales de UNIDROIT. Proyectos de Código de los contratos para la Unión Europea.

4. La constitucionalización del Derecho Privado y su influencia en el contrato.

Segunda parte: elementos esenciales del contrato. Su formación

1. Parte contractual. Concepto.

2. Elementos esenciales generales y particulares. Efectos accidentales y naturales.

3. El consentimiento en el contrato. Manifestación de la voluntad. La oferta de contrato plurilateral. Recepción de la manifestación. Las denominadas conductas sociales típicas o relaciones contractuales de hecho.

4. Presupuestos de la voluntad válida: a) forma (remisión); b) legitimación y capacidad para contratar. Inhabilidades generales y especiales para contratar.

5. Elementos del consentimiento. La oferta. Concepto y requisitos. La cuestión de la autonomía y la obligatoriedad. La invitación a ofertar. Vicisitudes: retractación y

caducidad. Modalidades de la oferta. La aceptación. Concepto y requisitos. El acuerdo parcial y la teoría de la “punctation”. Críticas al régimen vigente. Retracción de la aceptación.

6. Formación del consentimiento entre presentes y ausentes. Importancia de la determinación del perfeccionamiento del contrato. Formación del consentimiento entre presentes por teléfono y otros medios de comunicación directa. Entre ausentes por correspondencia. Diversas teorías. Régimen del Código civil y comercial. La formación del consentimiento por medios electrónicos.

7. Objeto del contrato. Concepto. Objeto mediato e inmediato. El objeto como la operación jurídico-económica considerada. Requisitos. Bienes inexistentes y futuros. Bienes ajenos. Bienes litigiosos, gravados o sujetos a medidas cautelares. Contratos sobre herencia futura. El objeto en los contratos de larga duración.

8. Causa del contrato. Concepto y diferentes teorías. Regimen del Código civil y comercial.

9. Forma del contrato. Contratos formales y no formales. Contratos que deben otorgarse por escritura pública. Contratos que debiendo celebrarse por escritura pública se formalizan por instrumento privado: efectos y régimen legal.

10. Prueba del contrato. El régimen de la prueba en el Código Civil y Comercial. Concordancias de sus normas con las normas de los códigos procesales. La prueba de los contratos formales. Principio de prueba instrumental.

Tercera parte: Clasificación de los contratos desde el punto de vista técnico jurídico

1. Contratos unilaterales y bilaterales. La cuestión de los contratos con prestaciones recíprocas y de los contratos plurilaterales. Contratos formales y no formales (remisión). Contratos onerosos y gratuitos. Contratos conmutativos y aleatorios. Contratos nominados e innominados. Contratos de ejecución inmediata y diferida. Contratos de ejecución instantánea y de tracto sucesivo. Contratos consensuales. Contratos reales. Desaparición de la categoría. Contratos directos, indirectos y fiduciarios.

2. Clasificación de los contratos según su utilidad económica-social. Contratos de cambio y de colaboración. Contratos de garantía. Contratos de crédito. Contratos de custodia. Contratos de esparcimiento.

Unidad II: El contrato: instrumento de utilidad y justicia

Primera parte: lo útil en materia contractual.

1. Análisis económico del contrato. Noción. Importancia y efectos en la celebración, interpretación y ejecución del contrato. La negociación contractual. Contrato negociado y contrato masificado. Contrato entre empresas y contrato de consumo. La negociación masificada. Influencia del marketing y la publicidad.

2. Modalidades contractuales. Modalidades de la negociación masificada: contrato predispuesto, contrato por adhesión, condiciones generales de contratación, contrato normativo.

3. Los contratos celebrados por adhesión a cláusulas predispuestas, Metodología del Código civil y comercial: ¿mera modalidad o nueva especie de contrato?. Las cláusulas abusivas: evolución y análisis del régimen legal.

4. Otras modalidades útiles para la negociación contractual: contrato preliminar, autocontratación, contrato derivado, contrato "ad referendum". Promesa de celebrar un contrato. Contrato de opción. Pacto de preferencia. Contrato sujeto a conformidad.

Segunda parte: lo justo en materia contractual

1. Los despliegues de los principios generales del derecho en la materia contractual. Autonomía de la voluntad. Libertad de contratar y libertad contractual. Límites. Dirigismo contractual: modalidades y examen crítico. Orden público económico de dirección y de protección. Buena fe, concepto, clases. Buena fe objetiva, aplicación de la teoría de los actos propios en materia contractual. Buena fe subjetiva, aplicación de la teoría de la apariencia en materia contractual. Principio de confianza y principio de razonabilidad.

2. Revisión del contrato. Concepto. Casos en que procede: a) lesión (remisión). b) Imprevisión. Régimen legal para la aplicación de la teoría de la imprevisión. Ámbito de aplicación. Requisitos. Efectos. c) Frustración de la finalidad: concepto, requisitos, efectos.

3. Interpretación, integración y calificación del contrato. Interpretación del contrato. Concepto. Reglas de interpretación: la cuestión en el derecho argentino. Análisis de las reglas contenidas en el Código civil y comercial. La tutela de la confianza. Normas de interpretación de los contratos de consumo. Integración del

contrato. Diferencia con la interpretación. Casos en que debe emplearse. La integración en el contrato de consumo. Calificación del contrato. Concepto. Importancia.

Unidad III. El contrato: fuente de obligaciones

Primera parte: el contrato válido y el contrato ineficaz como fuente de obligaciones.

1. La eficacia vinculante del contrato. Fundamento. Partes y terceros. Concepto. Efectos del contrato frente a terceros. Metodología del Código civil y comercial. Incorporación de terceros al contrato: Contrato a nombre de terceros, estipulación a favor de terceros, contrato para persona a designar, contrato por cuenta de quien corresponda. Concepto y Efectos. Promesa de hecho de tercero. Concepto. Comparación con la estipulación a favor de terceros. Responsabilidad del promitente.

2. La conexidad contractual. Concepto. Conexidad en sentido amplio y estricto. Efectos de los contratos conexos entre sí y respecto de los terceros.

3. El subcontrato. Concepto y efectos. Acciones del subcontratado. Efectos respecto al contrato principal.

4. Ineficacia del contrato. Ineficacia originaria e ineficacia sobrevenida. Efectos de la nulidad del contrato.

5. Extinción, modificación y adecuación del contrato. Recisión, resolución y revocación. Concepto y diferencias. Metodología y efectos en el Código civil y comercial: rescisión bilateral, extinción por declaración de una de las partes y resolución por incumplimiento (remisión). La reparación del daño.

Segunda parte: obligaciones de fuente contractual

1. Cumplimiento del contrato. Medio compulsivo para obtener el cumplimiento: la señal. Concepto y clases. Comparación con la cláusula penal. Efectos. Interpretación de las cláusulas “como seña y a cuenta de precio” y “como seña, a cuenta de precio y principio de ejecución”.

2. Incumplimiento del contrato. Suspensión de cumplimiento. Excepción que puede oponerse a la exigencia de cumplimiento: la *exceptio non adimpleti contractus*. Fundamento y naturaleza jurídica. Requisitos para su procedencia. *Exceptio non rite adimpleti contractus*. La tutela preventiva. Resolución por incumplimiento. Concepto. Mecanismo resolutorio en la cláusula resolutoria implícita y en la cláusula resolutoria expresa. Efectos.

3. Obligación de garantía. La obligación de saneamiento. Método del Código civil y comercial. Reglas generales. Modificación convencional. Responsabilidad por daños: casos aplicables y excepciones. Pluralidad de bienes y pluralidad de sujetos. Evicción. Concepto. Requisitos para el funcionamiento de la garantía: enumeración, análisis. Efectos. Obligaciones del transmitente. Defensa en juicio. Citación por evicción. Exclusiones y cesación de la responsabilidad. El caso de la prescripción adquisitiva. Vicios ocultos. Concepto. Requisitos que deben reunir los vicios para que proceda la garantía. Cosas a las cuales se aplica la garantía. Cláusulas que modifican la garantía. El régimen de la garantía en los contratos de consumo. Efectos. Defectos subsanables. Acción redhibitoria y acción “quantum minoris”.

Unidad IV. Período pre y pos contractual.

Primera parte: período precontractual.

1. Extensión del período precontractual. Las tratativas contractuales. Deberes específicos de este período: información, secreto y custodia. El deber de confidencialidad. La cuestión en los contratos entre empresas y de consumo. Las cartas de intención.

2. Reparación de los daños ocasionados en el período precontractual. Teorías de Ihering y Fagella. Evolución en el derecho argentino y régimen vigente. Extensión del resarcimiento. Diversos casos de responsabilidad precontractual.

Segunda parte: período poscontractual.

1. Extensión del período poscontractual. Reparación de los daños ocasionados en el período poscontractual. Extensión del resarcimiento.

Unidad V. El contrato de consumo.

1. Relación de consumo y contrato de consumo. Régimen jurídico del consumo: Constitución nacional, Ley de defensa del consumidor, Código civil y comercial, leyes provinciales y resoluciones ministeriales. Evolución histórica. Prelación normativa e interpretación. Derecho de la competencia.

2. Las partes del contrato. El concepto de consumidor. El concepto de proveedor: evolución y definición actual. El expuesto a la relación de consumo: alcances y efectos. El empresario como consumidor: diferentes posturas y críticas.

3. Formación del consentimiento. Reglas especiales aplicables a la oferta y a la aceptación. Implicancias del deber de información y la publicidad. Las prácticas abusivas, el trato digno y el deber de seguridad. Las cláusulas abusivas en el contrato de consumo: similitudes y diferencias con la regulación general. La situación jurídica abusiva.

4. Modalidades especiales: contratos celebrados fuera del establecimiento comercial, contratos celebrados a distancia, contratos celebrados por medios electrónicos. La revocación de la aceptación.

5. Efectos del contrato de consumo. El incumplimiento del proveedor: acciones y opciones para el consumidor. La influencia de la conexidad contractual.

6. La responsabilidad por daños en el consumo. Breve panorama. El daño directo: orígenes y evolución jurídica. Las sanciones pecuniarias disuasivas o “daño punitivo”.

Segunda Parte Contratos en particular

Unidad VI. Contratos de cambio

1. Compraventa. Definición. Caracteres. Comparación con otras figuras. Efecto declarativo. La obligación de vender. La cosa vendida. Requisitos. Cosa cierta que ha dejado de existir. Cosa ajena. Cosa futura: diversas modalidades. Cosa sometida a riesgo. El precio. Requisitos. Determinación. Modalidades. Obligaciones del vendedor y del comprador. Enumeración y análisis. Cláusulas especiales. Venta condicional, con cláusula de arrepentimiento, a satisfacción del comprador. Venta con pacto de retroventa, de reventa, y de preferencia. Oponibilidad a terceros.

2. Compraventa de cosas muebles. Reglas especiales sobre el precio. Entrega de la documentación. Entrega de la cosa, puesta a disposición y entrega anticipada. Recepción y pago del precio. Modalidades especiales: compraventa sobre muestras, compraventa de cosas que no están a la vista, compraventa por conjunto, compraventa sujeta a condición suspensiva, compraventa con “pago contradocumento”.

3. Compraventa inmobiliaria. Forma. Boleto privado de compraventa. Debate en torno a su naturaleza jurídica. Efectos. El boleto frente al concurso y la quiebra del vendedor. Modalidades de la compraventa de inmuebles. Análisis de los diversos casos. Venta de lotes por mensualidades. Ley 14.005 y sus modificaciones.

4. Compraventa de consumo. Reglas especiales. Régimen de garantías.

5. Compraventa de cosas muebles registrables. Régimen de los automotores, buques y aeronaves.

6. Permuta. Concepto. Caracteres. Comparación con otras figuras. Derechos y obligaciones de las partes. Evicción total o parcial.

7. Suministro. Concepto. Caracteres. Plazos y contrato por tiempo indeterminado. Derechos y obligaciones de las partes. Resolución y suspensión del suministro: requisitos para su procedencia.

8. Cesión de derechos. Concepto y caracteres. Objeto de la cesión. Derechos cesibles. Derechos que no pueden cederse. Forma. Efectos respecto a terceros. Obligaciones del cedente. Garantía de solvencia del deudor. Cesión de deuda. Asunción de deuda. Concepto y diferencias.

9. Cesión de derechos hereditarios. Caracterización y naturaleza jurídica. Forma. Efectos entre partes y respecto de terceros. Derechos y obligaciones del cesionario. Garantía de evicción.

10. Transferencia de fondos de comercio. Régimen legal. Ambito de aplicación. Procedimiento. Derechos de los acreedores. Oposición. Precio mínimo. Responsabilidad de los intervinientes. Venta en remate. Obligaciones del enajenante.

Unidad VII. Contratos de cambio

Locación de cosas. Concepto y caracteres. Comparación con otros contratos. Breve reseña de los problemas locativos habitacionales en el derecho argentino. Forma del contrato. La forma en la locación de inmuebles urbanos. Objeto y destino. Cosas que pueden ser objeto del contrato. Destino de la cosa locada. Tiempo de la locación. Plazo máximo y plazo mínimo. Transmisión por causa de muerte. Continuidad de la locación. El precio. El precio en la locación de inmuebles urbanos. Cuestiones en torno a la falta de pago de los alquileres. Efectos de la locación. Obligaciones del locador. Régimen de mejoras: mejoras que el locatario puede, mejoras que el locador debe pagar. Determinación del valor de las mejoras. Obligaciones del locatario. Incumplimiento y desalojo. Cesión y sublocación. Concepto. Diferencias. Régimen legal. Efectos entre partes y respecto al locador. Extinción del contrato. Continuación de la locación concluida: régimen legal. Resolución anticipada. Efectos de la extinción. Efectos respecto de la fianza.

Unidad VIII. Contratos de cambio

1. Contrato de obra y contrato de servicios. Diferencias entre obra, servicio autónomo y relación de dependencia. Reglas comunes aplicables a obras y a servicios. Obligaciones del contratista o prestador. Obligaciones del comitente. Subcontratación. Efectos. Conclusión del contrato. Desistimiento unilateral del comitente. Muerte del comitente o del prestador. Quiebra.

2. Contrato de obra. Diversos sistemas de contratación: retribución global, unidad de medida, coste y costas. Obra por administración. Obra por pieza o medida. Obligaciones del contratista. Variaciones del proyecto. Responsabilidad por destrucción o deterioro durante la ejecución. Responsabilidad después de la entrega de la obra. Plazos de garantía. Responsabilidades complementarias. Imposibilidad de ejecución sin culpa. Obligaciones del comitente. Retribución y provisión de materiales. Derecho a verificar la ejecución de la obra. Aceptación de la obra.

3. Contrato de servicios. Régimen legal. Reglas especiales del contrato de servicios de consumo en la Ley de defensa del consumidor.

4. Contrato de servicios profesionales. Naturaleza jurídica. Pautas para la calificación de profesional liberal. Obligaciones de las partes. Fijación del precio. Aranceles profesionales. El pacto de cuota litis.

Unidad IX. Contratos de cambio

1. Contrato de transporte. Concepto y caracteres. Clases. Forma y prueba. Oferta al público. Plazo. Responsabilidad del transportista. Reglas especiales en el transporte sucesivo o combinado. El transporte benévolo. Contrato de transporte de personas. Definición, comienzo y fin. Obligaciones del pasajero. Obligaciones del transportista. Eximentes y atenuación. Responsabilidad por el equipaje. Contrato de transporte de cosas. Definición. La carta de porte: forma, efectos y transferencia. La guía. Obligaciones y responsabilidad del cargador. Derechos y obligaciones del transportista. Puesta a disposición y entrega. La responsabilidad del transportista. Transporte con reexpedición de cosas y transporte sucesivo. Derechos del destinatario. Transporte de caudales.

2. Contratos sobre derechos intelectuales. Nociones preliminares. Principios generales aplicables a todos los contratos. Formación del contrato. Inscripción del contrato. Breve panorama de los diferentes tipos contractuales. Contrato de edición. Concepto. Caracteres. Objeto. Derechos y obligaciones de las partes. Conclusión del

contrato. Contrato de representación. Concepto y caracteres. Naturaleza jurídica. Formación del contrato. Derechos y obligaciones del autor, empresario e intérpretes. La cesión-venta del derecho de autor. Derechos que pueden cederse. Interpretación. Derechos y obligaciones de las partes.

3. Contrato de espectáculo público. Naturaleza jurídica. Formación y prueba del contrato. Obligaciones del organizador del espectáculo. Responsabilidad civil. El espectáculo deportivo: régimen legal de la responsabilidad civil.

4. El contrato oneroso de renta vitalicia. Concepto y caracteres. Comparación con otros contratos. El cabeza de renta. Persona que puede ser designada.

Muerte del cabeza de renta. Renta constituida en cabeza de varias personas. Beneficiario de la renta. Personas que pueden serlo. Muerte del acreedor de la renta. Derechos y obligaciones de las partes. Extinción del contrato. Resolución por incumplimiento contractual.

Unidad X. Contratos de colaboración

1. Mandato. Concepto. Caracteres. Análisis de la definición legal. Comparación con otros institutos. Representación. Concepto y naturaleza jurídica. Mandato con y sin representación. El acto de apoderamiento. Concepto. Acepciones de la palabra poder. Forma

Forma del mandato. Capacidad para conferir mandato. Mandato expreso y tácito. El silencio. Individualización del objeto del mandato: mandato general y especial; mandato concebido en términos generales. Actos para los que se requieren poderes expresos. Facultades comprendidas en el mandato concebido en términos generales. Obligaciones del mandatario. Enumeración y análisis. Conflicto de intereses en la ejecución. Rendición de cuentas. Obligaciones del mandante. Presunción de onerosidad. Sustitución del mandato. Diversos casos. Responsabilidad del mandatario. Mandato dado a varias personas. Extinción del mandato. Diversas causas. El mandato irrevocable.

2. Corretaje. Concepto y distinción con otras figuras. Formación del contrato. Derechos y obligaciones de las partes. El pago de la comisión: reglas.

3. Comisión. Concepto. Aceptación y rechazo. Comisión simple y de garantía. Derechos y obligaciones del comisionista.

4. Contrato de consignación. Concepto y caracteres. Función económica. Derechos y obligaciones de las partes. Extinción unilateral incausada en los contratos por tiempo indeterminado.

5. Agencia. Concepto y función económica. La exclusividad. Cláusula de no competencia. Subagencia. Obligaciones del agente y obligaciones del empresario: enumeración y análisis. La representación del agente. Extinción unilateral en los contratos por tiempo indeterminado. Procedimiento. Resolución del contrato. Efectos. La compensación por clientela.

6. Concesión privada. Concepto y función económica. La exclusividad. Subconcesionarios. Plazos. Obligaciones del concedente y obligaciones del concesionario. Extinción unilateral en los contratos por tiempo indeterminado. Procedimiento. Resolución del contrato.

7. Franquicia. Definición y función económica. Partes. La exclusividad. Plazos. Cesión del contrato. Obligaciones del franquiciante y obligaciones del franquiciado. Extinción del contrato.

8. Fideicomiso. Concepto y caracteres. Función económica. Comparación con otros contratos. Evolución en el derecho argentino. Clases. Contenido mínimo del contrato. Fideicomiso testamentario. Sujetos de la relación fiduciaria: fiduciante, fiduciario, beneficiario, fideicomisario. Relaciones y efectos respecto de cada una. Derechos y obligaciones del fiduciante y del fiduciario. Situación de los bienes fideicomitidos. Dominio fiduciario. Efectos respecto a terceros. Patrimonio separado. Extinción del contrato. Diferentes clases de fideicomiso. El fideicomiso en garantía. El fideicomiso financiero. Certificados de participación y títulos de deuda. Concepto, función económica y emisión.

9.- Contratos Asociativos. Razón histórica y lógica de su inclusión en la materia. Naturaleza jurídica del vínculo. Disposiciones generales Especies. Efectos. Diferencias. Remisión.-

Unidad XI. Contratos que implican liberalidades

1. Donación. Concepto y caracteres. Actos jurídicos a título gratuito que no son donaciones. Actos mixtos. Consentimiento. Promesa de donación. Oferta conjunta. Aceptación. Capacidad para dar y para aceptar donaciones. Objeto del contrato. Forma de las donaciones. Carácter y fundamento. Forma de las donaciones

manuales. Diversas clases de donaciones. Donación bajo condición, donación con cargo, donaciones mutuas, donaciones remuneratorias. Donaciones inoficiosas: efectos y acciones. Efectos del contrato. Obligaciones del donante. Garantí de evicción y por vicios ocultos. Vicisitudes de la donación: Reversión y revocación. Concepto y diferencias. Casos en los que procede. Efectos entre partes y frente a terceros.

2. Comodato. Concepto. Caracteres. Comparación con otros contratos. Prestamo de cosas fungibles. Prohibiciones especiales. Obligaciones del comodatario. Límites de la responsabilidad del comodatario. Obligaciones del comodante. Extinción del contrato. Restitución anticipada.

Unidad XII. Contratos de garantía

1. Fianza. La fianza como garantía personal. Diversas clases de garantías. Diferencias. Concepto de fianza y caracteres. Comparación con otros institutos. La fianza como acto unilateral. El fiador liso llano y principal pagador. Diversas clases de fianzas. La garantía a primera demanda. Cartas de recomendación o patrocinio. Compromiso de mantener una determinada situación. Obligaciones que pueden ser afianzadas. Efectos de la fianza entre partes. Acción del acreedor contra el fiador. Derechos del fiador. Beneficios de excusión y división. Efectos entre el deudor y el fiador. Medidas precautorias. Exoneración y embargo. Subrogación del fiador. Efectos. Efectos entre los cofiadores. Recurso en caso de pago, división, excepciones. Extinción de la fianza: por vía principal, por vía de consecuencia.

2. Prenda común. Concepto y caracteres. Los bienes objeto del contrato. Forma. Efectos.

3. Prenda con registro. Concepto. Clases. Régimen legal. Los bienes objeto del contrato. Forma y registración. Circulación del título. Pagarés prendarios. Ejecución judicial. Defensas oponibles. Derechos de los terceros. Privilegios del acreedor prendario.

Unidad XIII. Contratos bancarios y de financiamiento

1. El sistema bancario. Descripción. Operaciones bancarias. Régimen legal de las entidades financieras.

2. Contratos bancarios. Método del Código civil y comercial. Reglas generales. Ámbito de aplicación. Publicidad e información periódica. Forma y contenido mínimo

de los contratos bancarios. Secreto bancario: fundamento, límites. Contratos bancarios con consumidores. Fundamentos del tratamiento. Casos incluidos. Publicidad. Obligaciones precontractuales: deber de información y carga de autoinformación (know your customer). Forma y contenido mínimo. La financiación del consumo: normas que tutelan al consumidor. El problema del sobreendeudamiento.

3. Contratos celebrados en bolsa y mercados de comercio.

4. Depósito bancario. Concepto y clases. Depósito a la vista y a plazo.

5. Cuenta corriente bancaria. Concepto. Comparación con la cuenta corriente mercantil. Servicio de cheques. Resumen de cuentas: contenido, aprobación e impugnación. Cierre de la cuenta. Ejecución del saldo deudor: evolución y régimen actual.

6. Otros contratos bancarios: Préstamo y descuento bancario. Apertura de crédito.

Unidad XIV. Contratos bancarios y de financiamiento

1. Mutuo. Concepto. Caracteres. Comparación con otros contratos. La presunción de onerosidad: diferentes supuestos. Obligaciones del mutuario. Restitución. Pago de los intereses. Obligaciones del mutuante.

2. Cuenta corriente. Concepto, caracteres y función económica. Contenido y plazos. Remesas. Obligaciones de las partes. La cláusula “salvo encaje”. Resúmenes de cuenta: contenido, aprobación e impugnación. Extinción. Clausura y determinación del saldo. Cobro ejecutivo del saldo deudor.

3. Contrato de factoraje (factoring). Concepto. Función económica. Clases. Derechos y obligaciones de las partes..

4. Underwriting. Concepto. Modalidades. El derecho de suscripción preferente.

5. Leasing. Concepto y caracteres. Clases. Cosas que pueden ser objeto del contrato. Forma e inscripción. Cancelación de la inscripción. Obligaciones de las partes. Responsabilidades, acciones y garantías de la adquisición del bien. Efectos frente a terceros y responsabilidad por daños. Extinción del contrato.

6. Contrato de ahorro para fines determinados. Concepto. Naturaleza jurídica. Caracteres. Comparación con otros contratos. Responsabilidad del administrador. Obligaciones de las partes. Extinción del contrato.

7. Tarjeta de crédito. Concepto. Descripción del sistema desde el punto de vista jurídico. Derechos y obligaciones de las partes. Cobro de la liquidación.

Unidad XV. Contratos de custodia

1. Depósito. Concepto. Caracteres. Comparación con otros contratos. Capacidad de las partes. Distintas clases de depósito. Depósito regular e irregular; depósito voluntario y necesario. Depósito voluntario. El consentimiento. Influencia del error. Depósito regular. Obligaciones del depositario. Restitución de la cosa depositada. Depósito oneroso. Depósito irregular. Obligaciones del depositario.

Depósito necesario. El contrato de hotelería. Perfeccionamiento del contrato. Establecimientos y locales asimilables. Responsabilidad del hotelero. Casas de depósito.

2. Caja de seguridad. Concepto. Naturaleza jurídica. Efectos.

3. Custodia de títulos. Concepto. Obligaciones de las partes.

4. Warrants. Concepto. Caracteres. Forma. Clases: warrants aduanero. Derechos y obligaciones de las partes.

Unidad XVI. Contratos de previsión

Primera parte: el seguro y el sistema asegurativo

1. El sistema asegurativo. Origen y evolución. Empresa de seguro y control estatal. Superintendencia de Seguros. Régimen legal. Seguros: clasificación, elementos: interés, riesgo, precio. La intermediación. El productor y el agente institorio.

2. El contrato de seguro. Concepto. Caracteres. Objeto: el riesgo asegurable. Determinación. Exclusión de cobertura. Propuestas y aceptación. Declaraciones falsas y reticencia. Contenido del contrato. Impugnación: forma, plazo y cómputo. Obligaciones y cargas del asegurado. Pago de la prima. Mantenimiento del estado de riesgo. Denuncia del siniestro. Denuncia de daños sufridos. Salvamento. Sanciones por incumplimiento. Obligaciones del asegurador. Asunción del riesgo. Indemnización. Determinación. Prueba del daño. El juicio de peritos. Límite de la suma asegurada. Franquicia. Sobre seguro e infraseguro. Noción. La regla proporcional. Defensa en juicio. Dirección del proceso. Citación en garantía. Defensas oponibles por el asegurador. Efectos de la sentencia.

3. Contratos de seguro tipificados legalmente. Diversas especies. Seguro contra la responsabilidad civil. Concepto. Partes. Dolo y culpa grave del asegurado. Efectos. Seguros de personas. Clases. Seguro de vida. Noción. Beneficiarios: designación, derechos del beneficiario antes y después del fallecimiento del asegurado.

Segunda parte: otros contratos de previsión

1. El sistema y el contrato de medicina prepaga. El sistema. Concepto. El marco normativo. El contrato de medicina prepaga. Concepto. Caracteres. Naturaleza jurídica. Derecho y obligaciones de las partes.

2. Renta vitalicia previsional. Concepto. Caracteres. Régimen legal.

Unidad XVII. Contratos agrarios

1. Arrendamientos rurales. Concepto. Diferencias con otros contratos. Régimen legal. Plazo. Obligaciones de las partes. Mejoras. Cesión. Extinción.

2. Aparcerías rurales. Concepto. Comparación con otros contratos. Especies.

3. Contratos accidentales. Contrato de cosecha. Pastaje. Contratista de viñas y frutales.

4. Contrato de maquila. Concepto. Caracteres. Régimen legal. Derechos y obligaciones de las partes.

Unidad XVIII. Contratos de esparcimiento

1. Contratos de juego y apuesta. Concepto. Caracteres. Diferencia entre ambas figuras. Juego y apuesta tutelados y no tutelados. Prohibición de demandar deudas de juegos no tutelados. Juegos tutelados. Acción para reclamar deudas de juegos tutelados. Oferta pública. Facultades judiciales. Efectos de los juegos y apuestas no tutelados. La obligación natural. La suerte como juego y apuesta y como medios de partición y transacción. El régimen de las Loterías y rifas.

2. El contrato de turismo. Concepto. Naturaleza jurídica. Derechos y obligaciones de las partes que integran los contratos conexos. Régimen legal del turismo.

Unidad XIX. Contratos con finalidad declarativa o extintiva

1. Transacción. Remisión.

2. Contrato de arbitraje. Concepto y caracteres. Clases de arbitraje. Formación: controversias excluidas. La cláusula compromisoria. Otras cláusulas facultativas. Los árbitros: designación, recusación y retribución.

4.- CARGA HORARIA

La materia se compone de 120 horas anuales.

5.- DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES TEÓRICAS Y PRÁCTICAS

5.1.- Descripción de las actividades teóricas:

Brevemente, el desarrollo de las clases teóricas comienzan con la exposición del tema por parte del docente, considerando lo aprendido en clases anteriores (fundamentalmente en la primera porción de la materia donde se profundiza la Teoría General del Contrato), generando un marco de reflexión que posibilite, a la par de incorporar conocimientos teóricos, ver el reflejo en la realidad del mundo de los negocios, compartiendo los ejemplos y las experiencias que, por ejemplo, en el plano de los litigios o en el marco de los negocios, el contrato encuentra su función más enriquecedora.

En la segunda parte del año (segunda parte de la materia), las actividades teóricas encuentran a cada contrato en particular contextualizado dentro de la función económica social que explica el sentido primero de cada contrato, para luego ingresar, respetando la misma lógica, a los aspectos teóricos y pragmáticos del negocio (jurídico y económico) que encierra el contrato. Desde su concepto, y basándonos en que la mayoría de los contratos halla su tipificación en el nuevo CCCN, desarrollar las aristas particulares con permanente comunicación con la parte general (Teoría del Contrato).

5.2.- Descripción de las actividades prácticas:

En cuanto a las clases prácticas, las mismas se desarrollan en clases semanales de 60 minutos. El trabajo se organizará a partir de la formación de grupos de 4 o 5 integrantes y, de ser posible, se propone a los estudiantes mantener cierta regularidad en la conformación de los grupos, de manera de facilitar el trabajo durante el horario de clases, como así también las tareas que deberán ser desarrolladas fuera de las clases (principalmente, la redacción de las respuestas y la entrega del trabajo).

Entre las estrategias didácticas utilizadas para desarrollar las actividades prácticas se utilizan: a) trabajo con casos hipotéticos; b) análisis de antecedentes jurisprudenciales; c) análisis de textos normativos; d) análisis documental. Estas estrategias se utilizan individualmente o en forma combinada.

Presentada la consigna, se dispone de la mayor parte del tiempo para que los estudiantes se aboquen a su resolución. Luego, durante los minutos finales se efectúa una corrección de manera global en el aula, mediante la puesta en común de las respuestas. Adicionalmente se exige que los estudiantes entreguen (por grupos) el trabajo de manera escrita, al final de la clase práctica o –como máximo– en la clase inmediatamente posterior.

6.- BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

DI CHIAZZA, Iván G – *Contratos. Parte Especial*, Abeledo Perrot, Bs. As., 2016.

LORENZETTI, Ricardo L. – *Tratado de los contratos*, Rubinzal Culzoni, Santa Fe, 1999-2004.

NICOLAU, Noemí L. y HERNÁNDEZ, Carlos A. (Dirs), Frustagli, Sandra A. (Coord.) – *Contratos en el Código Civil y Comercial de la Nación*, La Ley, Bs. As., 2016.

RIVERA, Julio C., CROVI, Luis y DI CHIAZZA, Iván G. – *Contratos. Parte General*, Abeledo Perrot, Bs. As., 2017.

STIGLITZ, Rubén S. y STIGLITZ, Gabriel — *Contratos Civiles y Comerciales. Parte General*, 3º ed. act., La Ley, Bs. As., 2015

7.- EVALUACIÓN

En primer lugar debemos DIFERENCIAR la *evaluación del proceso* (a través de una evaluación permanente de logros y dificultades de los estudiantes, de la propuesta, de la labor de enseñanza), de las *condiciones de acreditación* (cantidad de parciales aprobación de los prácticos, asistencia). Conforme al autor citado “Feldman “Daniel “Didáctica general”. - 1a ed. - Buenos Aires. Ministerio de Educación de la Nación, 2010. Versión PDF) estamos frente a lo denominado *evaluación sumativa o recapituladora*.

A su vez, otros criterios de evaluación a tener en cuenta serían:

Por ejemplo:

-Precisión conceptual.

-Capacidad de análisis crítico.

-Evolución del carácter frente a situación de conflicto verbal y espontáneo (discusión).

-Desarrollo de una verborragia argumentativa aplicada y precisa.

-Razonamiento global del derecho, y del derecho de los contratos.

Según nuestra percepción, apoyado ello en doctrina especializada, la evaluación es permanente y pedagógica; apuntando a la valoración de todo el proceso (el de enseñanza a cargo del docente y del aprendizaje por parte del alumno).

La acreditación son cortes artificiales en el proceso de aprendizaje que responden estrictamente a la necesidad institucional de acreditar conocimientos.

Se prevé un examen (parcial) escrito en cada uno de los cuatrimestres, sabiendo que es una –no la única- instancia de acreditación.

Luego, para aprobar la materia, un examen final oral.

Igualmente se destaca que es un “corte arbitrario” porque el aprendizaje en realidad no termina nunca y no es raro que continúe luego de finalizada la cursada.

En cambio la evaluación apunta siempre a la mejora del proceso, por eso es permanente. La observación, la indagación permanente a los alumnos, las producciones que hacen en los prácticos son formas de ir teniendo un sondeo sobre cómo va el proceso.

En el aspecto de la evaluación, consideramos de suma importancia la continua observación y extracción de información dinámica y constante de los alumnos –para con los conocimientos incorporados- como también para con las devoluciones que nos efectúan respecto a cómo proponemos la enseñanza.

Respecto a la acreditación, junto al marco de examen escrito con desarrollo de preguntas teóricas más un trabajo práctico, previsto para cada uno de los semestres, periódicamente se intenta dialogar, debatir, interactuar y conocer cuál es el nivel de cercanía de los alumnos a los temas, a la forma de presentarlos y presentarse y la manera de desenvolverse y desarrollar los temas.

Con esa información, tomamos las decisiones en el transcurso del curso –reuniones de cátedra- y programamos el curso siguiente, confiando en que esa evaluación de la propuesta docente repercute directamente en el “éxito” de la acreditación formal al alumno en el examen.

Luego, la materia exige un examen final integrador, en las fechas previstas por la Facultad.

Para acreditar formalmente la materia el alumno debe contar con una regularidad de asistencia a clase del 75% -justificando las ausencias que excedan ese número porcentual-, y debe haber cumplido con la producción y entrega también del 75% de los trabajos prácticos.

Se efectuará, luego de cada corrección de los trabajos prácticos, hacer una devolución general de aquellos temas o planteos donde los alumnos tuvieron mayores dificultades.

Cada trabajo practico lleva una nota –el criterio suele ser de planteo, trabajo y entrega al docente a la clase siguiente- que va formando un criterio conceptual que luego es tenido en cuenta al momento de complementar la nota “de examen”.

En cuanto a la parte práctica, el alumno deberá poder desenvolverse con las herramientas concretas y desarrolladas durante el curso, y poder enfrentarse a una situación determinada –en cualquiera de las aristas propuestas como abogado de la parte, como operador de la justicia, como interesado en la elaboración- teniendo la posibilidad de satisfacer su rol profesional exitosamente.-
