



## FORMATOS E INSTRUMENTOS ASOCIADOS A UNA ACTIVIDAD CURRICULAR

PROGRAMA	
Nombre del curso	<b>Contratos Parte Especial</b>
Naturaleza del curso	Obligatorio
Equipo docente	Prof. Ricardo Reveco Urzúa Ayudantes: Juan Pablo Iglesias Mujica y Ricardo Vergara.
Descripción del curso	Estudio de los principales contratos civiles y la función que cumple cada uno en el tráfico jurídico
Objetivos generales	El objetivo general es que los alumnos comprendan las normas legales y principios que rigen a los principales contratos civiles en Chile
Objetivos específicos	Se espera que los alumnos: <b>(i)</b> comprendan la regulación legal de cada contrato, identificando sus elementos y efectos; <b>(ii)</b> comprendan la función jurídica y económica de cada contrato; <b>(iii)</b> analicen sentencias relevantes de manera crítica;
Contenidos	<b>1° UNIDAD: <u>CONTRATOS PREPARATORIOS</u></b> <b>1.</b> (Presentación del curso y visión panorámica del tema). <b>2.</b> Negociaciones preliminares y acuerdos en principio. <b>3.</b> Contrato de promesa: a) Concepto y caracteres; b) Requisitos de la promesa; c) Efectos y extinción de la promesa. <b>4.</b> Contratos de opción.  <b>2° UNIDAD: <u>LA COMPRAVENTA CIVIL</u></b> <b>1.</b> Concepto y caracteres de la compraventa civil. <b>2.</b> Consentimiento en la compraventa civil: Regla general y excepciones. <b>3.</b> La cosa vendida: Requisitos de la cosa vendida. <b>4.</b> El precio: Requisitos del precio. <b>5.</b> Capacidad para celebrar el contrato de compraventa. <b>6.</b> Modalidades del contrato de compraventa. <b>7.</b> Efectos del contrato de compraventa: 7.1 Obligaciones del vendedor: a) Obligación de entregar la cosa. Riesgos; b) Obligación de saneamiento: Evicción, Vicios Redhibitorios. 7.2 Obligaciones del comprador: a) Obligación de recibir la cosa; b) Obligación de pagar el precio. <b>8.</b> Pactos accesorios al contrato de compraventa: a) Pacto comisorio; b) Pacto de retroventa; c) Pacto de retracto. <b>9.</b> La lesión enorme en la compraventa. <b>10.</b> La permuta. <b>11.</b> La compraventa mercantil: 11.1 Definición y mercantilidad de la compraventa; 11.2 Diferencias entre la compraventa civil y mercantil: a) En cuanto a los efectos; b) En cuanto a la resolución; c) En cuanto al precio;



- 11.3 Diferentes tipos de compraventa mercantil.
- 11.4 Regulación y efectos de la compraventa internacional de mercaderías.
- 11.5 Modificaciones realizadas por la Ley 21.131

**3° UNIDAD: MANDATO CIVIL**

- 1. Concepto y caracteres.
- 2. Mandato y representación.
- 3. Objeto y elementos del mandato.
- 4. Administración de mandato.
- 5. Efectos del mandato: relaciones internas y externas.
- 6. Extinción del mandato.
- 7. Mandato y agencia oficiosa
- 8. Mandato y arrendamiento de servicios
- 9. Mandato comercial: a) Diferencias con el mandato civil; b) Especies de mandato comercial.
- 10. Mandato y Compraventa en la Ley 19.496.

**4° UNIDAD: ARRENDAMIENTO**

- 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
  - 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.
  - 2.3. Expiración del contrato de arrendamiento
  - 2.4. 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: LEASING**

- 1. Concepto, caracteres y origen de contrato de leasing.
- 2. Naturaleza jurídica del contrato de leasing. Contratos afines.

**6° UNIDAD: CAUCIONES**

- 1. Concepto, clasificación y funciones.
- 2. Caucciones personales:
  - 2.1. Fianza: a) Naturaleza; b) Requisitos; c) Objeto; d) Causa; e) Extinción de la fianza.
  - 2.2. Fianza mercantil.
  - 2.3. Cláusula penal. Naturaleza y efectos.
- 3. Caucciones reales:
  - 3.1. Prenda: a) Concepto y características; b) Efectos de la prenda; c) Tipos de prenda; d) Extinción de la prenda.
  - 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



	<p><b>7° UNIDAD: <u>CONTRATOS INNOMINADOS PROPIOS DE LA CONTRATACIÓN MODERNA</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Contratos de distribución y franquicia.</li><li>2. Contratos de transferencias tecnológicas, licencia y “know how”.</li><li>3. Joint venture.</li></ol>
Régimen de asistencia	La asistencia a clases es voluntaria
Sistema de evaluaciones	<p>Los alumnos serán evaluados a través de:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Redacción de 1 memorandos: (50% nota de presentación al examen)</li><li>○</li><li>2. Control Parcial (50% nota de presentación al examen)</li><li>3. Examen final <b>oral</b>: 40%</li></ol> <p>*Reglas respecto de Controles atrasados: Controles de rezagados se registrarán por el Reglamento de la Carrera.</p>
<b>Bibliografía</b>	
Bibliografía obligatoria	<ul style="list-style-type: none"><li>- ABELIUK MANASEVICH René, <i>El Contrato de promesa</i>, Santiago, López Vivancos, 1971.</li><li>- LÓPEZ SANTA MARÍA Jorge, <i>Los contratos</i>. Parte general, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1998, 2ª ed. actualizada, 2 tomos.</li><li>- MEZA BARROS Ramón, <i>Manual de derecho civil. De las fuentes de las obligaciones</i>, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1993, 9ª ed. actualizada, 2 tomos.</li><li>- PUELMA ACCORSI Álvaro, <i>Contratación comercial moderna</i>, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1991.</li><li>- SANDOVAL LÓPEZ Ricardo, <i>Contratos Mercantiles</i>, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 2003, 2 tomos.</li><li>- SANDOVAL LÓPEZ Ricardo, <i>Derecho comercial. Títulos de crédito, contratos mercantiles y operaciones bancarias</i>, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1994, 4ª ed. actualizada.</li><li>- SOMARRIVA UNDURRAGA Manuel, <i>Tratado de las cauciones</i>, Santiago, Nascimento, 1943.</li><li>- STITCHKIN BRANOVER David, <i>El mandato civil</i>, Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1994, 4ª ed.</li><li>- VODANOVIC H. Antonio, <i>Contrato de transacción</i>, Santiago, Editorial Jurídica Conosur, 1993, 3ª ed. actualizada.</li><li>- VODANOVIC H. Antonio, <i>La fianza</i>, Santiago, Editorial Jurídica Conosur, 1999.</li></ul>
Bibliografía complementaria	<ul style="list-style-type: none"><li>- CAPRILE B., Bruno. <i>Las acciones del comprador insatisfecho: el cúmulo actual y la tendencia al deber de conformidad</i>, en Hernán Corral y María Sara Rodríguez (coords.), <i>Estudios de Derecho Civil II</i>, Santiago, Editorial Lexis Nexis (2006) pp. 629-650.</li><li>- UGARTE G., José. <i>La obligación esencial del vendedor es transferir el dominio</i>, en Ian Henríquez (coord.), <i>La Compraventa</i>, Thomson Reuters, 2015, pp. 43-106.</li><li>- DE LA MAZA G., Íñigo. <i>La protección del comprador en la venta de cosa ajena</i>, en Juan Ignacio Contardo e Íñigo De La Maza (Directores), <i>La Compraventa</i>, Thomson Reuters, 2017, pp. 71-86.</li><li>- BARRIENTOS C., Francisca y LABRA S., Ignacio. <i>Algunas diferencias entre la compraventa civil y la compraventa de consumo desde el punto de vista de las partes, el objeto, la formación del consentimiento y la entrega de la cosa</i>, en Juan Ignacio Contardo e</li></ul>



	<p>Íñigo De La Maza (Directores), La Compraventa, Thomson Reuters, 2017, pp. 71-86.</p> <p>- GONZÁLEZ C., Joel. <i>Mandatos Irrevocables: Un cuestionamiento a su general aceptación</i>, en Revista Chilena de Derecho, vol. 44N°1, pp. 33-57, 2017.</p>
<b>SYLLABUS</b>	
Resultados de aprendizaje	Los alumnos comprendan las normas legales y principios que rigen a los principales contratos civiles en Chile.
Criterios de evaluación por cada Resultado de Aprendizaje	Se indican al final del programa.
Evidencias del aprendizaje, y actividades o situaciones de evaluación	Clases magistrales y análisis de casos. Redacción de memorándum permitirán evidenciar el desarrollo y aprendizaje.
Planificación de las actividades de enseñanza y aprendizaje	<p><b>1° UNIDAD CONTRATOS PREPARATORIOS</b></p> <p><u>Clase 1:</u> Presentación del curso. Visión panorámica del tema.</p> <p><u>Clase 2:</u> 1. Negociaciones preliminares y acuerdos en principio. 2. Contrato de promesa: a) Concepto y caracteres. b) Requisitos de la promesa.</p> <p><u>Clase 3:</u> c) Efectos y extinción de la promesa. 3. Contratos de opción.</p> <p><b>2° UNIDAD II. LA COMPRAVENTA CIVIL.</b></p> <p><u>Clase 4:</u> 1. Concepto y caracteres de la compraventa civil. 2. Consentimiento en la compraventa civil: Regla general y excepciones.</p> <p><u>Clase 5:</u> 3. La cosa vendida: Requisitos de la cosa vendida. 4. El precio: Requisitos del precio.</p> <p><u>Clase 6:</u> 5. Capacidad para celebrar el contrato de compraventa. 6. Modalidades del contrato de compraventa.</p> <p><u>Clase 7:</u> 7. Efectos del contrato de compraventa: 7.1 Obligaciones del vendedor: a) Obligación de entregar la cosa. Riesgos.</p> <p><u>Clase 8:</u> b) Obligación de saneamiento. Evicción</p> <p><u>Clase 9:</u> b) Obligación de saneamiento. Vicios redhibitorios.</p> <p><u>Clase 10:</u> b) Obligación de saneamiento. Vicios redhibitorios.</p> <p><u>Clase 11:</u> 7.2 Obligaciones del comprador. a) Obligación de recibir la cosa. b) Obligación de pagar el precio.</p> <p><u>Clase 12 y 13:</u> 8. Pactos accesorios al contrato de compraventa: a) Pacto comisorio. b) Pacto de retroventa. c) Pacto de retracto.</p> <p><u>Clase 14:</u> 9. La lesión enorme en la compraventa. 10. La permuta.</p> <p><u>Clase 15:</u> *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.</p> <p>c) En cuanto al precio. 3. Diferentes tipos de compraventa mercantil. 4. Regulación y efectos de la compraventa internacional de mercaderías. 5. Modificaciones realizadas por la Ley 21.131</p>



### **3° UNIDAD 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. 3. Mandato y compraventa en la Ley 19.496, sobre protección al consumidor.

### **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. CAUCIONES**

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. 2.2 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**



UNIVERSIDAD DE CHILE  
FACULTAD DE DERECHO  
ESCUELA DE PREGRADO

Clase 37: 1. Contratos de distribución y franquicia.

Clase 38: 2. Contratos de transferencias tecnológicas, licencia y "know how".

Clase 39: 3. Joint venture.



UNIVERSIDAD DE CHILE  
FACULTAD DE DERECHO  
ESCUELA DE PREGRADO

---

