

Grupo Interamericano de  
**Reflexión  
Científica**



# Teoría general de los contratos.

## PRIMERA PARTE

**Dra. Carolina Paula Leone**

*Estudios*

2007/08 Profesorado Universitario, Universidad Argentina John F. Kennedy (2° año en curso)

2007 Postgrado en Derecho y Management del Deporte, Universidad Católica Argentina, U.C.A.

2006 Abogada, Universidad Argentina John F.

Kennedy

1999 Técnico Superior en Periodismo Deportivo, DeporTEA

*Experiencia*

2008/ Docente Universitaria en materia Derecho Civil en Universidad Jhon F. Kennedy

2007/08 Estudio Jurídico Leone (Ciudad Autónoma

de Buenos Aires)

2006/08 Estudio Jurídico Leone- Sáenz (Quilmes, Bernal)

2006 Estudio Jurídico Valcárcel y asoc.

2003-2006 Empresa Angel Leone

1999-2003 Trabajos en distintos medios radiales, televisivos y gráficos.

*Cursos-seminarios*

“Congreso Internacional de Derecho del Deporte” realizado del 13/09/2007 al 15/09/2007 en el Palacio Rodríguez Peña de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires a cargo de la Universidad Argentina Interamericana (U.A.I.)

Jornada “Derecho y deporte. Agente de jugadores. Fideicomiso para entidades deportivas”, realizado el 27 de Septiembre de 2006, en la Bolsa de Comercio de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Jornada “Derecho laboral hoy. Régimen indemnizatorio. Solidaridad laboral”, realizado el 27 de septiembre de 2006, en la Bolsa de Comercio de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Seminario “Divorcio-Relaciones de familia-Sociedades de familia-Contingencias-Cuestiones procesales: Simulación y fraude”, realizado en la Universidad del Museo Social Argentino (U.M.S.A.), el 25 de Septiembre de 2006

Seminario intensivo “Derecho del consumidor y la empresa”, realizado los días 19 y 20 de octubre de 2006 por Lexis Nexis.

Curso “Previsional/SICAM” realizado en el salón San Martín el día 11 de enero del 2007

Seminario “Sistema Punitivo Sancionador- Régimen de faltas”, realizado en el salón Purg Sang el día 21 de marzo del 2007.

-Miembro fundador del Grupo Interamericano de Reflexión Científica.



## Teoría general de los contratos (Primera parte)

1.- **Concepto de Contrato: (Aubry y Rau):** La convención es el acuerdo de dos o más personas sobre un objeto de interés jurídico; y el contrato constituye una especie particular de convención, cuyo carácter propio consiste en ser productor de obligaciones.

1. a- **Definición del código civil:** (art. 1137 CC) Hay contrato cuando varias personas se ponen de acuerdo sobre una declaración de voluntad común, destinada a reglar sus derechos.

### 1. b- **Clasificación:**

1. *Unilaterales:* Es aquel en el que una sola de las partes se obliga hacia otra, sin que ésta le quede obligada (Ej.: depósito, donación)
2. *Bilaterales:* Cuando las partes se obligan recíprocamente la una a la otra (Ej.: compraventa, permuta)
3. *Onerosos:* Cuando las ventajas que procuran a una u otra de las partes no le es concedida sino por una prestación que ella le ha hecho o que se obliga a hacerle a otra (Ej.: compraventa, permuta)
4. *Gratuitos:* Cuando aseguran a una u otra de las partes alguna ventaja, independiente de toda prestación de su parte (Ej.: donación, comodato)
5. *Consensuales:* Quedan concluidos para producir sus efectos propios desde que las partes hubiesen recíprocamente manifestado su consentimiento (Ej.: compraventa, mandato, locación)
6. *Reales:* Para producir sus efectos propios, quedan concluidos desde que una de las partes haya hecho a la otra tradición de la cosa sobre la que versare el contrato (Ej.: mutuo, comodato)
7. *Conmutativos:* Cuando las prestaciones que se deben las partes pueden ser apreciadas por cada una de ellas inmediatamente (Ej.: compraventa, permuta)
  
8. *Aleatorios:* Cuando la prestación debida por una de las partes depende de un acontecimiento incierto que hace imposible esta evaluación hasta su realización (Ej.: seguro, renta vitalicia)
9. *Formales:* Son aquellos que la ley les exige una forma determinada (Ej.: escritura pública)
10. *No formales:* Son aquellos que la ley no les exige una forma determinada y las partes pueden celebrarlos en la forma que quieran (Ej.: permuta cosas muebles, depósito, etc.)

### 2.- **Elementos de los contratos:**

2. a- Se dividen en tres categorías:

- a) *Elementos esenciales:* Si o si deben existir para que haya contrato. Si falta uno de ellos se considera que no tiene valor. Estos son:

- Consentimiento
- objeto
- causa
- algunos autores agregan la forma y la capacidad

b) *Elementos naturales*: Son aquellos que naturalmente se encuentran en un contrato y forman parte de él por imperio de la ley pero las partes los pueden dejar de lado por medio de cláusula expresa (Ej.: pacto comisorio – cláusula contractual que permite a cada una de las partes la rescisión del contrato si no cumple el otro obligado-).

c) *Elementos accidentales*: son elementos que normalmente no corresponden a un contrato, pero que las partes pueden incorporar voluntariamente por cláusula expresa (Ej.: la señal).

Mientras que los elementos naturales están en el contrato y las partes pueden dejarlos de lado; los accidentales no están en el contrato, pero las partes pueden incorporarlos

2. b- **Consentimiento**: es el acuerdo de voluntades de las partes tendiente a la celebración de un contrato. No hay contrato sin consentimiento. Según el art. 913 del CC. esta voluntad debe ser exteriorizada. Para que exista consentimiento según el art. 1144 del CC debe haber.

- una *oferta*: es la propuesta que una de las partes dirige a una persona determinada para celebrar un

contrato. Técnicamente se la define como una declaración de voluntad unilateral y recepticia. Esta oferta debe cumplir requisitos de validez: la debe realizar una persona que actúe con discernimiento, intención y libertad; debe estar dirigida a persona determinada; y debe ser completa

- una *aceptación*: es la conformidad que presta el destinatario a la oferta que se ha hecho. Igual a la oferta debe ser una declaración de voluntad unilateral y recepticia y debe cumplir los siguientes requisitos: debe ser realizada por persona que actúe con discernimiento, intención y libertad; dirigida al oferente; lisa, llana y congruente con la oferta; debe recaer sobre oferta vigente.

### **Vicios del consentimiento**

(*Lo vimos en unidades anteriores*): error (cuando es esencial y excusable), dolo (cuando es grave, determinante de acto y causa daño) y violencia (sea física o moral y provenga del hecho del cocontratante o de un tercero)

### 2. c- **Efectos de los contratos**

Son las consecuencias jurídicas que producen los contratos, las que en general consisten en crear, modificar o extinguir obligaciones. Estos efectos pueden distinguirse según a quien alcanzan:

- **Efectos con relación**



**a las partes:** Según el art. 503 del CC. “los contratos solo tienen efectos con relación a las partes (y sus sucesores)... y no pueden perjudicar a terceros. Y el art. 1195 agrega “los efectos de los contratos se extienden activa y pasivamente a los herederos y sucesores universales.... Los contratos no pueden perjudicar a terceros”. Básicamente se entiende que **los contratos son ley para las partes**, esta definición se desprende de dos principios que son *la autonomía de la voluntad y la fuerza obligatoria de los contratos*.

Cuando hablamos de autonomía de la voluntad (que significa la facultad de estipular las cláusulas que quieran) sabemos que esta limitada por el orden público, la moral y las buenas costumbres. Y cuando hablamos de fuerza obligatoria (quiere decir lo convenido debe cumplirse obligatoriamente), también existen las mismas limitaciones.

- **Efectos con relación a los sucesores de las partes:** Señala el art. 1195 del CC. “los efectos de los contratos se extienden activa y pasivamente a los herederos y sucesores universales.”. Hay que diferenciar entre

sucesor universal y sucesor particular. El primero es a quien se le transmiten todos los bienes de la persona fallecida, pasa a ocupar su lugar y a él se extienden todos los efectos de los contratos, activa (*créditos*) y pasivamente (deudas). Solo se exime cuando la obligación nacida del contrato fuera inherente a la persona, o por una disposición expresa de la ley, o por una cláusula del contrato, o de la naturaleza misma del contrato. El segundo, en cambio, es a quien se transmite solo un derecho u objeto determinado, sea por un acto mortis causa (un legatario) o por un acto entre vivos (comprador, cesionario, etc.)

- **Efectos con relación a terceros:** El principio general es que “los contratos no pueden perjudicar a terceros, ni oponerse a terceros, ni invocarse por ellos”. Y para este principio también hay excepciones: Contratos colectivos (se generan para personas ajenas a la celebración del contrato), contratos a favor de terceros (un seguro de vida), contratos a nombre de terceros, entre otros.

**2. d- Resolución del contrato por incumplimiento:** El

cumplimiento es el modo natural de extinción de los contratos. La excepción es el incumplimiento por caso fortuito o fuerza mayor

**Pacto comisorio:** es la cláusula por la cual cualquiera de las partes puede pedir la resolución del contrato, si la otra no cumple con las obligaciones a su cargo. Puede ser tácito o expreso

**3.a - Contrato de compraventa Civil y compraventa comercial:** El Código Civil define a la compraventa como el contrato mediante el cual el vendedor se obliga a transferir la propiedad de un bien al comprador, y este a su vez, se obliga a pagar su precio en Cuando dos personas físicas o jurídicas se juntan para establecer negocios ya sea productivos, comerciales o de servicios estarán realizando un contrato de compraventa. Es el caso de un mayorista que le vende a sus distribuidores; el mayorista genera un beneficio económico al venderle a un comercio, pero luego éste a su vez genera sus propias ganancias vendiéndole a un consumidor final. Un contrato de compraventa comercial se diferencia de uno civil, porque el primero de estos aspira desde su fundación a generar utilidades económicas a ambas partes (por otro lado un contrato de compraventa civil es la compra de un automóvil por parte de un individuo para su uso personal). Todo contrato de compraventa esta regido por el Código Civil a menos que lo contrario esté dispuesto en el Código de Comercio.

### **3. b- El precio:**

En los Contratos de Compra-Venta, el perfeccionamiento del acto jurídico que generan, se perfecciona con el acuerdo de las partes respecto a los elementos esenciales del Contrato, los cuales son el bien y el precio. El precio; puede ser entendido como todo medio que sirva representativamente como contraprestación a la obligación de transferir el dominio del bien objeto del Contrato. La determinación del precio no puede de ningún modo ser establecida en forma unilateral, pues de este modo no existiría un acuerdo de voluntades, mas por el contrario, una de las partes quedaría supeditada al capricho de la contraparte

Requisitos: - Debe ser en dinero;

- Debe ser cierto (debe ser determinado o determinable),

- Debe ser serio.



### **3. c- Obligaciones del Vendedor:**

- a.- Perfeccionar la transferencia de la propiedad del bien.
- b.- Entregar el bien y sus accesorios en el lugar en que se encuentra en el momento de celebrarse el contrato.
- c.- Entregar los documentos y títulos relativos a la propiedad o el uso del bien vendido, salvo pacto distinto.
- d.- Entregar el bien inmediatamente después de celebrado el contrato, salvo la demora que resulte de su voluntad o de acuerdo distinto.
- e.- Entregar el bien en el lugar en que encuentre en el momento de celebrarse el contrato, salvo que sea bien incierto, en cuyo caso la entrega se efectuara en el domicilio del vendedor.
- f.- Responder por los frutos del bien en caso de ser culpable de la demora de su entrega, caso contrario solo corresponde responder por los frutos solo en caso de haberlos percibido.
- g.- Rembolsar al comprador los gastos y del contrato que hubiera pagado indemnizarle los daños y perjuicios cuando se resuelva la compra venta por falta de entrega.
- h.- Cuando se trate de un contrato cuyo precio deba pagarse a plazos y el vendedor demore la entrega del bien estos se prorrogan por el tiempo de la demora.

### **Obligaciones del Comprador:**

- a.- Pagar el precio, en el momento, modo y lugar pactados.
- b.- Devolver la parte del precio pagado, deducido los tributos y gastos del contrato cuando se resolvió el contrato por incumplimiento de pago del saldo.
- c.- Cuando el contrato se resuelve por no haberse otorgado, en el plazo convenido, la garantía debida por el saldo del precio.
- d.- Pagar inmediatamente el saldo deudor dándose x vencidas las cuotas que estuvieran pendiente, cuando dejó de pagar 3 cuotas sucesivas o no.
- e.- Pagar el saldo deudor cuando se ha convenido en el contrato la improcedencia de la resolutoria.
- f.- devolver lo recibido del comprador y pagar una compensación equitativa por el uso del bien e indemnizar los daños y perjuicio. En el caso en que se resuelva el contrato por falta de pago del comprador.
- g.- Recibir el bien en el plazo fijado en el contrato o en que señalen

los usos, sino hubiera un plazo convenido o de usos diversos, el comprador deberá recibir el bien al momento de celebrar el contrato.

**3. d- Permuta:** De acuerdo con el artículo 2327 del Código Civil la permuta es un contrato “por el cual cada uno de los contratantes se obliga a dar una cosa por otra”, o bien la titularidad de un derecho. Al contrato de permuta, con excepción del precio, le son aplicables las reglas de la compra-venta; por ejemplo, las obligaciones de los permutantes son las mismas que las del vendedor.

**Caracteres:** El contrato de permuta es principal, bilateral, oneroso, conmutativo, con forma restringida.

- Es principal, pues tiene fines y vida propios, y para su existencia o validez no depende de otro contrato.
- Es bilateral en virtud de que nacen obligaciones para ambas partes. Tales obligaciones consisten en dar y transmitir la propiedad o titularidad de un derecho a cambio de otro.
- Es oneroso. Esto es, las cargas y gravámenes también corresponden a los contratantes.
- Por regla general es conmutativo, ya que a partir de que el contrato se celebra, se conoce si se va a ganar o a perder, a menos que una o ambas partes tomen a su cargo el riesgo de que la cosa se disminuya o no llegare a existir.
- Con forma restringida. La ley no exige ninguna formalidad si se trata de bienes muebles. Si son bienes inmuebles se deberá otorgar mediante escrito privado o a través de escritura pública, dependiendo de la cuantía.

## **Publicaciones del Grupo Interamericano de Reflexión Científica.**

- Nº 6—*El estilo del fútbol argentino. ¿Cuál es la nuestra?* - Lic. Eduardo Freddi
- Nº 7—*Clínica de patologías orgánicas.*— Lic. Graciela González Saldain
- Nº 8— *Hacia una aproximación a una clasificación de medio.*—Lic. Daniel do Campo Spada
- Nº 9— *Clínica de la Patología Borderline. Encuentro en la clínica con un paciente fronterizo*—  
Lic. Graciela González Saldain
- Nº 10— *Observación de una clase y sus implicancias.*—Dra. Elizabeth Baggini
- Nº 11- *Tenis de alta competencia y el duelo ante la derrota.*— Lic. Graciela González Saldain
- Nº 13- *¿Podemos de decadencia en la enseñanza de la escuela pública?* - Dra. Aida Alt
- Nº 14—*Aportes a la teoría del aprendizaje. Formulación de una situación áulica concreta.*  
Dra Elizabeth Baggini
- Nº 16—*El juego compulsivo, un modo de enfermar.* - Lic. Graciela González Saldain
- Nº 17—*Educación, calidad de la educación e igualdad de oportunidades.* - Dra. Pamela Piatelli
- Nº 18—*El delito: un fenómeno normal.*—Dra. Pamela Piatelli
- Nº 19—*”Hasta que la muerte nos separe” / Educación y nuevas tecnologías*— Dra. Carolina Leone
- Nº 20— *“Cicerón: “Hacen mas daño con el ejemplo que con el pecado mismo”. Violencia Escolar.*  
Dra. Carolina Leone
- Nº 21—*La Comunicación como supraciencia.*—Lic. Daniel do Campo Spada
- Nº 22— *Patrimonio*—Dra. Carolina Leone
- Nº 23—*La desnutrición, un factor preocupante en la educación.*—Lic. Graciela González Saldain
- Nº 24—*Delirium. Respecto a su producción, mantenimiento y tratamiento en la Unidad de Terapia Intensiva*— Dr. Omar Ledesma.
- Nº 25—*Teoría de los actos y hechos jurídicos.*—Dra. Carolina Leone
- Nº 26—*El lenguaje como territorio de combate*—Lic. Daniel do Campo Spada
- Nº 27—*Obligaciones*—Dra. Carolina Leone
- Nº 28—*Teoría General de los Contratos (1º Parte)* - Dra. Carolina Leone.
- Nº 29—*Educación Superior. Estado actual, desafíos y potencialidades.*—Dra Elizabeth Baggini