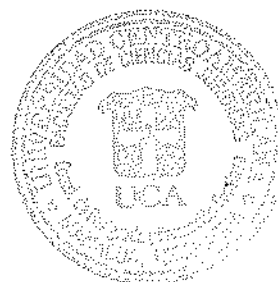


APUNTES SOBRE ORDEN PÚBLICO Y CONTRATACIONES

Alejandro R. Aguilar Altamirano



Manuales Facultad de Ciencias Jurídicas
Universidad Centroamericana
2009

N
346.07
A283 Aguilar Altamirano, Alejandro Ramón
 Apuntes sobre orden público y
 contrataciones / Alejandro Ramón
 Aguilar Altamirano. -- 1a ed. --
 Managua : Facultad de Ciencias
 Jurídicas. UCA, 2009
 130 p.

 ISBN : 978-99924-0-879-7

 1. DERECHO COMERCIAL 2.
 CONTRATACION

COLECCIÓN A CARGO DE

Dr. Manuel Aráuz Ulloa
Decano de la Facultad de Ciencias Jurídicas

Dra. Ma. Asunción Moreno Castillo
Coordinadora de Postgrados y Formación Continua

Dr. Jairo José Guzmán García
Responsable de la promoción de investigación docente

ISBN : 978-99924-0-879-7

© Alejandro R. Aguilar Altamirano
© Para la presente edición, Facultad de Ciencias Jurídicas - Universidad
Centroamericana, 2009.

Edición a cargo: Facultad de Ciencias Jurídicas-Universidad Centroamericana

Revisión de Texto: Reynaldo Balladares Saballos

Diagramación: Marlon Barbosa López

Impreso por: Impresiones Helios. S.A
Managua, Nicaragua, octubre 2009.

Derechos Reservados

Todos los derechos reservados de conformidad con la legislación nacional e
internacional de la materia. Se prohíbe la reproducción total o parcial.

ÍNDICE

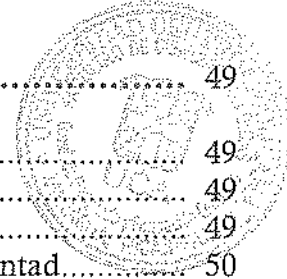


TEMA UNO: El orden público económico de Nicaragua.....	13
1. La propiedad privada y sus límites.....	14
2. La libertad económica.....	15
3. El intercambio como base de las decisiones económicas.....	15
3.1. El principio de enriquecimiento injusto o sin causa.....	16
3.2. El principio de justo equilibrio entre las prestaciones.....	16
4. La moralización de las relaciones económicas.....	16
5. La buena fe.....	17
5.1. Como criterio hermenéutico.....	18
5.2. Criterio de conducta en el cumplimiento de la obligación....	18
5.3. Criterio de conducta en el ejercicio de un derecho.....	19
5.4. Las extralimitaciones más usuales contrarias a la buena fe..	19
5.4.1. El abuso de derecho.....	19
5.4.2. "Venire contra factum proprium".....	20
5.4.3. El retraso desleal.....	20
5.4.4. Abuso de nulidad por motivos formales.....	21
5.4.5. Rechazar un cumplimiento parcial sustantivo.....	21
5.4.6. No admitir la moderación del plazo.....	21
5.4.7. El "dolo facit qui petit quod statim redditurus est"....	21
5.5. La protección contra la mala fe (la exceptio doli).....	21
6. La seguridad jurídica.....	22
6.1. La seguridad del propio orden jurídico económico.....	22
6.2. La seguridad de los derechos subjetivos.....	22
6.3. La seguridad del tráfico jurídico.....	23
TEMA DOS: El concepto de contrato y el contrato mercantil.....	24
1. Introducción.....	24
2. La elaboración moderna del concepto.....	25
2.1. La doctrina canónica.....	25
2.2. El voluntarismo jurídico de la escolástica.....	25
2.3. El pensamiento de la ilustración y la escuela del derecho naturalracionalista.....	25
3. La justificación de la especialidad del contrato mercantil.....	26
4. Presupuestos ideológicos y sociológicos del concepto de contrato	27
4.1. La economía liberal.....	27
4.2. El convencimiento en la ideología liberal.....	27

4.3. Liberalismo ideológico y predominio burgués en la economía.....	27
TEMA TRES: El fundamento de la obligatoriedad del contrato...	28
1. Introducción.....	28
2. La relación entre persona, contrato y autonomía privada.....	29
3. La autonomía de la voluntad y límites a la libertad contractual..	30
3.1. Los límites a la libertad contractual.....	30
3.1.1. La Ley.....	30
3.1.2. La moral.....	31
3.1.3. El orden público.....	32
TEMA CUATRO: Las transformaciones en la dogmática contractual..	33
1. La crisis del paradigma del contrato por negociación.....	33
2. La contratación en masa y la estandarización contractual.....	33
3. La contratación en los sectores económicos intervenidos.....	34
4. El reconocimiento de las “relaciones contractuales de hecho”	35
5. La protección del consumidor y un nuevo Derecho de contratos	36
6. La internacionalización, la unificación o armonización en la contratación.....	37
TEMA CINCO: La clasificación general de los contratos.....	38
1. Contratos por negociación y contratos por adhesión.....	38
2. Contratos consensuales, reales y formales.....	39
3. Contratos unilaterales y contratos bilaterales.....	40
4. Contratos onerosos y contratos gratuitos.....	40
5. Contratos conmutativos y aleatorios.....	41
6. Tipicidad y atipicidad contractual.....	42
TEMA SEIS: Los requisitos esenciales del contrato.....	44
1. Introducción.....	44
2. La capacidad legal necesaria para contratar.....	45
3. Los menores de edad.....	45
4. Los contratos con incapacitados.....	47
5. Las prohibiciones legales para contratar.....	47

TEMA SIETE: El consentimiento contractual..... 49

1. La forma de prestar el consentimiento.....	49
1.1. Forma expresa.....	49
1.2. Forma tácita.....	49
2. El problema del silencio como declaración de voluntad.....	50
2.1. Casos negativos.....	50
2.2. Casos positivos.....	51
3. La relación entre voluntad y declaración de voluntad.....	51
3.1. Teoría de la voluntad.....	51
3.2. Teoría de la declaración.....	51
3.3. Teoría de la vigencia o de la validez de la declaración.....	52
4. Los vicios del consentimiento.....	53
4.1. La violencia (o la fuerza).....	54
4.2. La intimidación (o el miedo grave).....	54
4.2.1. La existencia de una «amenaza».....	55
4.2.2. El estado de temor o miedo en el sujeto pasivo.....	55
4.2.3. Los destinatarios de la amenaza.....	55
4.2.4. El autor de la amenaza.....	56
4.2.5. Otros casos de temor.....	56
4.3. El dolo en la formación de la voluntad.....	56
4.3.1. Los elementos del dolo.....	57
4.3.1.1. La presencia de una conducta o acto ilícito... ..	57
4.3.1.2. La intención o el propósito de engañar.....	58
4.3.1.3. Que el autor del engaño sea una de las partes	
4.3.2. Las consecuencias del dolo.....	58
5. El error en la formación del contrato.....	58
5.1. Error de hecho y error de derecho.....	59
5.1.1. Error de hecho.....	60
5.1.2. Error de Derecho.....	60
6. Casos de nulidad del contrato celebrado por error.....	60
6.1. Cuando se yerra sobre la identidad o sustancia de la cosa que fuere objeto del contrato.....	61
6.2. Cuando se yerra en la identidad o cualidades de la persona y tal consideración era la causa principal de negocio.....	61
6.3. Requisitos del error invalidante.....	61
7. Consentimiento y auto contratación.....	61
7.1. Sobre la validez del auto contrato.....	61



7.2. Auto contrato y deber de lealtad.....	62
TEMA OCHO: El objeto del contrato.....	63
1. El problema conceptual del “objeto” del contrato.....	64
1.1. Las cosas y los servicios.....	64
1.2. La tesis de la prestación.....	64
1.3. La realidad social.....	65
2. La teoría de los requisitos objetivos.....	65
2.1. La posibilidad del objeto.....	66
2.1.1. Los contratos sobre cosas futuras.....	66
2.1.2. La imposibilidad y sus modalidades.....	
2.1.2.1. Imposibilidad originaria e imposibilidad sobrevvenida.....	66 67
2.1.2.2. Imposibilidad total e imposibilidad parcial....	67
2.1.2.3. Imposibilidad transitoria e imposibilidad prolongada.....	67 67
2.1.2.4. Imposibilidad absoluta e imposibilidad relativa.....	67 68
2.2. La licitud del objeto.....	68
2.3. La determinación del objeto.....	69
TEMA NUEVE: La «causa» del contrato.....	71
1. Las cuestiones implicadas en su conceptualización.....	71
1.1. Negocios abstractos y negocios causales.....	71
1.2. Tipicidad y atipicidad contractual.....	72
1.3. La relevancia jurídica de la intensión de las partes:.....	72
1.4. El fenómeno de la simulación.....	72
1.5. Otras cuestiones relacionadas con la figura de la causa.....	73
2. La causa en la legislación civil de Nicaragua.....	73
3. Planteamientos doctrinales que tratan de explicar la causa del contrato.....	74 74
3.1. La línea tradicional.....	74
3.2. La tesis objetiva de la causa-función.....	75
3.3. La tesis subjetivista sobre la finalidad.....	75
3.4. La tesis sincrética (la causa objetivo-subjetiva).....	75
4. Los requisitos causales del contrato.....	76

4.1. La licitud de la causa.....	76
4.2. La moralidad de la causa.....	77
4.3. La veracidad de la causa.....	77
TEMA DIEZ: La forma y la documentación del contrato.....	78
1. Introducción.....	78
2. Las funciones de la documentación en los contratos.....	78
2.1. La formalidad ad solemnitatem o ad substantiam.....	79
2.2. La formalidad ad probationem.....	79
3. Las formalidades en el Código Civil.....	80
3.1. Si la escritura pública es por disposición legal un documento constitutivo del contrato.....	81
3.2. En los casos en que la escritura pública no estuviera exigida con carácter constitutivo.....	82
TEMA ONCE: La formación del contrato.....	83
1. La formación instantánea y la formación sucesiva.....	83
2. Los tratos preliminares y responsabilidad precontractual.....	84
3. La formación por concurrencia de oferta y aceptación.....	87
4. Publicidad y formación del contrato.....	88
TEMA DOCE: El contenido del contrato.....	90
1. Las reglas contractuales y sus diversas funciones.....	90
2. Reglamentación contractual y pluralidad de fuentes.....	91
2.1. La razón concreta de cada norma imperativa.....	93
2.2. Función «ordenadora» de las normas dispositivas.....	93
3. Jerarquía de las fuentes de la reglamentación contractual.....	94
TEMA TRECE: La contratación por medio de condiciones generales..	95
TEMA CATORCE: La interpretación del contrato.....	97
1. Los principios rectores de la interpretación.....	98
1.1. El principio de búsqueda de la voluntad.....	98

1.2. El principio de conservación del contrato.....	98
1.3. Principio de buena fe en la interpretación.....	98
2. Los medios de interpretación.....	99
2.1. La letra del contrato (la interpretación gramatical-lógica)...	99
2.2. La interpretación sistemática (la hermenéutica total).....	99
2.3. La interpretación histórica (la conducta de las partes).....	99
3. La interpretación auténtica (la celebrada por las partes).....	100
4. Los criterios interpretativos.....	100

TEMA QUINCE: Eficacia e ineficacia del contrato..... 101

1. Los efectos atribuidos a la eficacia del contrato.....	101
1.1. Eficacia reglamentaria o vinculante.....	101
1.2. Eficacia reglamentaria e interdicción de la arbitrariedad.....	102
1.3. Eficacia sobre la realidad jurídica anterior.....	102
1.4. Eficacia “interpartes” y eficacia respecto de terceros.....	102
2. La ineficacia del contrato.....	103
3. La sanción de inexistencia del contrato.....	104
4. Las modalidades de la ineficacia contractual.....	105
5. Las consecuencias del contrato ineficaz.....	105
6. Los regímenes de ineficacia contractual.....	106
6.1. La nulidad absoluta.....	106
6.2. La nulidad relativa.....	107
6.3. La rescisión.....	107

TEMA DIECISÉIS Breves notas sobre la compraventa mercantil.. 108

1. Introducción.....	108
2. Concepto y requisitos de mercantilidad del contrato de compraventa.....	110
2.1. La naturaleza mueble de la cosa comprada.....	110
2.2. La finalidad lucrativa pretendida por el comprador.....	111
3. Contenido del contrato. Las partes y sus obligaciones.....	115
3.1. El vendedor y sus obligaciones.....	115
3.1.1. La obligación de entregar la cosa.....	115
3.1.2. Obligación de saneamiento.....	118
3.2. El comprador y sus obligaciones.....	121
3.2.1. Pagar el precio convenido.....	121
3.2.2. Recibir la cosa comprada.....	122

4. Caracterización de la compraventa mercantil.....	122
4.1. Es un contrato típico y nominado.....	122
4.2. Es un contrato bilateral y sinalagmático.....	123
4.3. Es un contrato oneroso.....	123
4.4. Es un contrato conmutativo.....	123
4.5. Es un contrato consensual.....	123
4.6. Contrato traslativo de dominio.....	123
4.7. Principal.....	124
5. Sobre el precio en la compraventa mercantil.....	124
5.1. Tiene que ser determinado y encontrarse establecido en el instrumento de la negociación.....	124
5.2. Tiene que ser verdadero.....	124
5.3. Debe ser justo.....	124
Bibliografía básica.....	125

