

PROGRAMA DE ESTUDIOS

UNIVERSIDAD DE SAN
CARLOS DE GUATEMALA



AREA DE DERECHO CIVIL Y PROCESAL CIVIL
DEPARTAMENTO DE DERECHO CIVIL Y PROCESAL CIVIL

AREA PROFESIONAL

DERECHO CIVIL IV

CÓDIGO 227

SEXTO SEMESTRE

PRERREQUISITO: Derecho Civil III y Teoría del Proceso

FACULTAD DE CIENCIAS
JURÍDICAS Y SOCIALES



I. PRESENTACIÓN Y DESCRIPCIÓN.

La asignatura Civil IV, naturalmente está íntimamente relacionada con las asignaturas Civil I (Personas y Familia), Civil II (Bienes y Sucesiones), Civil III (Derecho de Obligaciones), y de conformidad con el catálogo de estudios de esta unidad académica su contenido comprende el desarrollo de la teoría del Negocio Jurídico comprendiendo tanto la parte general como la especial, es decir los contratos, consecuentemente pertenece al Área Civil.

II. IDENTIFICACIÓN.

Pertenece al área profesional y se identifica con el código 227.

III. PRERREQUISITOS.

Para el curso, es necesario haber aprobado Derecho Civil III y Teoría del Proceso.

IV. JUSTIFICACIÓN.

El Derecho Civil ha constituido la substancia genuina de todas las ramas del Derecho que a través del tiempo y como producto de la práctica social han ido cobrando autonomía y en esa virtud, seguirá siendo supletoria en todos aquellos casos en que la rama independiente no contemple la totalidad de las instituciones esenciales del negocio jurídico contractual y como consecuencia de ello, todo profesional del Derecho tiene que adquirir una sólida formación académica en este cuerpo de conocimiento, porque es el llamado a interpretar la voluntad de los particulares en la tarea de crear ley privada a través de las relaciones jurídico-privadas que se vea precisado a autorizar.

V. OBJETIVOS GENERALES.

Al finalizar el desarrollo de los contenidos programáticos de la asignatura y derivado de las estrategias ejecutadas para el efecto, el estudiante estará en capacidad de:

1. Interpretar las disposiciones del Código Civil de Guatemala en relación con los contenidos programáticos.
2. Comparar el Código Civil de Guatemala con leyes de otros países.
3. Aplicar legislación y doctrina a casos prácticos.
4. Internalizar que el contrato es un medio de satisfacción económica que busca el bien común.

5. Establecer la importancia de los negocios jurídicos contractuales y su relación con Derecho Procesal, Derecho Notarial y Ejercicio Profesional.
6. Internalizar la importancia de crear ley privada a través de los contratos.
7. Entender la naturaleza jurídica de cada negocio jurídico o contractual en particular, y
8. Establecer diferencias entre los distintos negocios jurídicos contractuales.

VI. ORGANIZACIÓN.

Esta asignatura está organizada en dos unidades, la primera estudia **La Teoría del Negocio Jurídico** y la segunda **Los Negocios Jurídicos Civiles** en particular.

VII. EVALUACIÓN DEL RENDIMIENTO ACADÉMICO.

La evaluación del rendimiento académico se efectuará de acuerdo a la reglamentación de la Facultad de Derecho.

VIII. MÉTODOS Y ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE.

En el proceso de enseñanza-aprendizaje se utilizará los métodos de construcción, de conocimiento con predominio deductivo-inductivo, analítico-sintético, pasivo-activo, colectivo-individual y fundamentalmente la técnica de la exposición oral dinamizada que conjuga los aspectos positivos de la clase magistral con la realización de actividades participativas y otras técnicas de enseñanza grupal.

IX. INVENTARIO DE RECURSOS.

1. La cátedra cuenta con varios materiales escritos, que se entregarán a los estudiantes en su oportunidad.
2. Los textos citados en el programa se encuentran en la Biblioteca de la Corte Suprema de Justicia (segundo nivel) y Centro de Investigación Jurídica (CIJUR), y bibliotecas de la Facultad, de la Escuela de Estudios Judiciales, del Programa de Maestrías y del Bufete Popular.
3. Retroproyector (acetatos).

Recursos Humanos.

- Estudiantes.
- Profesores especializados en la materia y conferencistas invitados.

OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ACTIVIDADES SUGERIDAS	BIBLIOGRAFIA ESPECIFICA	PERIODOS
PRIMERA UNIDAD				
<ul style="list-style-type: none"> ● Al finalizar cada uno de los contenidos, derivado de las estrategias realizadas en la asignatura el estudiante estará en capacidad de: ● Definir correctamente el negocio jurídico. ● Diferenciar el hecho del acto jurídico. 	<p>1 TEORÍA DEL NEGOCIO JURÍDICO</p> <p>El Negocio Jurídico.</p> <p>a) Definición.</p> <p>b) Diferencia con el hecho jurídico y el acto jurídico.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Exposición oral dinamizada. ● Investigación. ● Análisis normativo. ● Ejemplificación. 	1, 4, 6, 7, 13 y 14	2
<ul style="list-style-type: none"> ● Definir correctamente el contrato civil. ● Identificar con certeza los principios de contratación que inspiran a nuestro Código Civil. 	<p>2 Nociones generales del negocio jurídico contractual.</p> <p>a) Definición del contrato civil.</p> <p>b) Principios de la contratación:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Consensualismo. ● Formalismo. ● Autonomía de la voluntad. ● Posición del Código Civil. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Exposición oral dinamizada. ● Investigación. ● Análisis normativo. ● Resolución de casos. 	1, 3, 4, 6, 7, 13 y 14	2
<ul style="list-style-type: none"> ● Establecer con precisión y analizar los elementos del negocio jurídico. 	<p>3 Elementos del Negocio Jurídico.</p> <p>a) Esenciales.</p> <p>b) Naturales, y</p> <p>c) Accidentales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Exposición oral dinamizada. ● Lectura dirigida. 	1, 3, 4, 6, 7, 13 y 14	1
<ul style="list-style-type: none"> ● Interpretar los vicios del consentimiento. ● Explicar la capacidad de las partes. ● Establecer las prohibiciones para contratar. ● Inferir la posición del Código Civil. ● Identificar los elementos esenciales del negocio jurídico contractual. ● Bosqueje el objeto con sus modalidades y características. 	<p>4 Elementos esenciales del Negocio Jurídico contractual.</p> <p>a) El consentimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Definición. ● Elementos. ● Oferta y aceptación. ● Momento y lugar del perfeccionamiento del contrato entre distantes <p>Vicios del consentimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Error. – Dolo. – Simulación y – Violencia. <p>b) La capacidad para contratar. Incapacidad (prohibiciones específicas).</p> <p>c) El objeto. Requisitos.</p> <p>d) La causa. Posición del Código Civil.</p> <p>e) Posición del Código Civil.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Exposición oral. ● Lectura dirigida. ● Análisis casos. ● Exposición oral. ● Interrogatorio oral. ● Discusión. 	1, 3, 4, 6, 7, 13 y 14	5

<ul style="list-style-type: none"> ● Enumerar las formas del negocio jurídico contractual. 	<p>5 Forma del Negocio Jurídico contractual.</p> <p>a) Sistemas de contratación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Exposición oral dinamizada. ● Lectura dirigida. 	2, 3, 4, 6, 7, 13 y 14	1
<ul style="list-style-type: none"> ● Diferenciar los efectos del negocio jurídico contractual. <p>Explicar el alcance legal de la obligatoriedad y relatividad como efecto del negocio jurídico contractual.</p>	<p>6 Efectos del Negocio Jurídico contractual.</p> <p>a) Entre las partes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Obligatoriedad, y ● Relatividad. <p>b) Con relación a terceros:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Contrato a favor, y ● A cargo de tercero. <p>c) Ejecución forzosa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecturas dirigidas. ● Análisis de casos. ● Exposición oral dinamizada. ● Análisis normativo. 	1, 2, 3, 4, 6, 7, 13 y 14	1
<ul style="list-style-type: none"> ● Diferenciar la distintas formas de interpretación contractual. ● Identificar la posición del Código Civil. 	<p>Interpretación del Negocio Jurídico contractual.</p> <p>a) Criterios doctrinarios.</p> <p>b) Posición del Código Civil.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Análisis normativo. ● Exposición oral. 	1, 2, 3, 4, 6, 7, 13 y 14	1

X. BIBLIOGRAFÍA.

1. Aguilar Elizardi, M. (2010) **Compilación de Lecturas para el curso Métodos y Técnicas de Investigación.** Guatemala: Editorial Estudiantil FENIX.
2. Best, J.W. (1974). **Cómo investigar en educación.** (3 ed.). Madrid, España: Ediciones Morata
3. Galindo Vácha, J.(2002). **Derecho Europeo de Sociedades.** España: Pontificia Universidad Javeriana.
4. Good, J. y Hatt P. (1990) **Métodos de Investigación Social.** México: Editorial Trillas.
5. Hernández Andrade, J.(2016) **Métodos y Técnicas de Investigación Social.** Guatemala: Editorial SERPRO.
6. Hernández Andrade, J. (2015). **Nociones de Estadística...** Guatemala: Editorial SERPRO.
7. Hernández Sampieri, R.; Collado, C. F. y Baptista, M. (2014). **Métodología de la Investigación.** 6a. edición. México: McGraw-Hill Education.
8. Hoppkins, K. (1997) **Estadística básica para la Ciencias Sociales y del comportamiento.** México: Prentice Hall Hispanoamericana.
9. Johnson, R. (1990). **Estadística Elemental.** México: Grupo Editorial Iberoamérica.

10. Kadushin, A. (1984) **La entrevista en el trabajo social.** México, D.F.: Editorial extemporáneos.
11. Lemus Chávez, J. **Diseño del Tamaño de las Muestras en Ciencias Sociales.** Guatemala: Centro Universitario de Occidente. USAC.
12. Levin, J.(1988) **Estadística Aplicada a las ciencias sociales.** México D.F.: Editorial Harla.
13. Pardinás, F. (2005) **Metodología y técnicas de la investigación en ciencias sociales.** 38a. edición, México: Siglo XXI Editores.
14. Rojas Soriano, R. (2006) **Guía para realizar investigaciones sociales.** (33a. Edición) México: Plaza y Valdés Editores.
15. Sierra Bravo, R. (1984) **Ciencias Social, Epistemología, Lógica y Metodología.** Madrid, España: Editorial Paraninfo.
16. Tamayo y Tamayo, M. (1989) **El Proceso de la Investigación Científica.** México: Editorial Limusa.
17. Witker, J. (1996). **La investigación jurídica.** Mexico: McGraw-Hill.

Programa revisado y actualizado por el equipo docente de la cátedra y aprobado por Junta Directiva

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”

Guatemala, julio de 2020.

