

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

CODIGO 227
SEXTO SEMESTRE

FACULTAD DE CIENCIAS
JURIDICAS Y SOCIALES



Lic. Manuel Vicente Roca Menéndez
DIRECTOR DEL AREA

Lic. Carlos Humberto Vásquez Ortíz
JEFE DEL DEPARTAMENTO

DOCENTES:

Lic. Manuel Vicente Roca Menéndez
Lic. Héctor Estuardo Ortíz Peláez
Lic. Juan Carlos Guzmán
Lic. Romeo Monterrosa

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.

3

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ACTIVIDADES SUGERIDAS	BIBLIOGRAFÍA ESPECÍFICA	PERÍODOS
PRIMERA UNIDAD				30
Al finalizar cada uno de los contenidos, derivado de las estrategias realizadas en la asignatura el estudiante estará en capacidad de: <ul style="list-style-type: none"> ● Definir correctamente el negocio jurídico. ● Diferenciar el hecho del acto jurídico. 	1 El Negocio Jurídico. <ol style="list-style-type: none"> a) Definición. b) Diferencia con el hecho jurídico y el acto jurídico. 	<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. 	2 Nociones generales del negocio jurídico contractual. <ol style="list-style-type: none"> a) Definición del contrato civil. b) Principios de la contratación: <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

4

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ACTIVIDADES SUGERIDAS	BIBLIOGRAFÍA ESPECÍFICA	PERÍODOS
<ul style="list-style-type: none"> ● Establecer con precisión y analizar los elementos del negocio jurídico. 	3 Elementos del Negocio Jurídico. a) Esenciales. b) Naturales, y c) Accidentales.	<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. 	4 Elementos esenciales del Negocio Jurídico contractual. a) El consentimiento: <ul style="list-style-type: none"> ● Definición. ● Elementos. ● Oferta y aceptación. ● Momento y lugar del perfeccionamiento del contrato entre distantes . Vicios del consentimiento: <ul style="list-style-type: none"> - Error. - Dolo. - Simulación y - Violencia. b) La capacidad para contratar. Incapacidad (prohibiciones específicas).	<ul style="list-style-type: none"> ● Exposición oral. ● Lectura dirigida. ● Análisis casos. 	1, 3, 4, 6, 7, 13 y 14	5

5

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ACTIVIDADES SUGERIDAS	BIBLIOGRAFÍA ESPECÍFICA	PERÍODOS
<ul style="list-style-type: none"> ● Bosqueje el objeto con sus modalidades y características. 	c) El objeto. Requisitos. d) La causa. Posición del Código Civil. e) Posición del Código Civil.	<ul style="list-style-type: none"> ● Exposición oral. ● Interrogatorio oral. ● Discusión. 		
<ul style="list-style-type: none"> ● Enumerar las formas del negocio jurídico contractual. 	5 Forma del Negocio Jurídico contractual. a) Sistemas de contratación.	<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>	6 Efectos del Negocio Jurídico contractual. a) Entre las partes: <ul style="list-style-type: none"> ● Obligatoriedad, y ● Relatividad. b) Con relación a terceros: <ul style="list-style-type: none"> ● Contrato a favor, y ● A cargo de tercero. c) Ejecución forzosa.	<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

6

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ACTIVIDADES SUGERIDAS	BIBLIOGRAFÍA ESPECÍFICA	PERÍODOS
<ul style="list-style-type: none"> ● Diferenciar la distintas formas de interpretación contractual. ● Identificar la posición del Código Civil. 	7 Interpretación del Negocio Jurídico contractual. a) Criterios doctrinarios. b) Posición del Código Civil.	<ul style="list-style-type: none"> ● Análisis normativo. ● Exposición oral. 	1, 2, 3, 4, 6, 7, 13 y 14	1
<ul style="list-style-type: none"> ● Comparar las distintas instituciones que provocan la ineficacia del negocio jurídico. ● Aplicar las instituciones a casos prácticos. ● Ejemplificar situaciones en las cuales se produce la ineficacia del negocio jurídico contractual. 	8 Ineficacia del Negocio Jurídico contractual. a) Nulidad. <ul style="list-style-type: none"> ● Clases: <ul style="list-style-type: none"> - Absoluta. - Relativa. b) Rescisión. <ul style="list-style-type: none"> ● Definición: <ul style="list-style-type: none"> - Clases. - Efectos. c) Resolución. <ul style="list-style-type: none"> ● Definición: <ul style="list-style-type: none"> - Clases. - Efectos. d) Revocación. <ul style="list-style-type: none"> ● Definición: <ul style="list-style-type: none"> - Clases. - Efectos. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Exposición oral dinamizada. ● Discusión. ● Análisis de casos. ● Análisis normativo. ● Estudio dirigido. 	1, 2, 3, 4, 6, 7, 13, 14 y 15	4

7

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ACTIVIDADES SUGERIDAS	BIBLIOGRAFÍA ESPECÍFICA	PERÍODOS
<ul style="list-style-type: none"> ● Discriminar las diferentes clases de negocio jurídico contractual. ● Ejemplificar cada uno de los negocios jurídicos. 	9 Clasificación del Negocio Jurídico contractual. a) Unilaterales y Bilaterales. b) Consensuales y reales c) Formales y solemnes. d) Gratuitos y onerosos. e) Comutativos y aleatorios. f) Típicos y atípicos. g) Nominados e innominados. h) De libre discusión y por adhesión. i) Principales y accesorios. j) De tracto único y de tracto sucesivo. k) Individuales y colectivos.	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecturas dirigidas. ● Exposición oral dinamizada ● Hojas de trabajo. 	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 11, 12, 13, 14 y 15	2
SEGUNDA UNIDAD				
<ul style="list-style-type: none"> ● Definir correctamente los contratos preparatorios. 	DE LOS NEGOCIOS JURÍDICOS CIVILES EN PARTICULAR 10. Contratos Preparatorios Promesa y opción. a) Definición y naturaleza jurídica.	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecturas dirigidas. ● Ejemplificación. 	4, 7, 13, 14, 15 y 16	2

8

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ACTIVIDADES SUGERIDAS	BIBLIOGRAFÍA ESPECÍFICA	PERÍODOS
<ul style="list-style-type: none"> ● Identificar los elementos, requisitos y características de los contratos preparatorios. ● Establecer las diferencias del contrato de promesa con la opción. 	b) Elementos y requisitos. c) Características. d) Efectos o consecuencias. e) Diferencia.	<ul style="list-style-type: none"> ● Exposición oral. ● Análisis normativo. 		
<ul style="list-style-type: none"> ● Definir correctamente los contratos de gestión. ● Identificar los elementos y requisitos de cada uno de ellos. ● Clasificar el mandato. ● Establecer los efectos del mandato. 	11. Contratos de Gestión Mandato. a) Definición y naturaleza jurídica. b) Elementos y requisitos. c) Efectos d) Sustitución y renovación del mandato. e) Clasificación.	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecturas dirigidas. ● Ejemplificación. ● Exposición oral dinamizada. ● Análisis normativo. 	4, 7, 13, 14, 15 y 16	3
<ul style="list-style-type: none"> ● Diferenciar el contrato de sociedad civil con la sociedad mercantil y asociación. Establecer los efectos del contrato societario.	12. Sociedad. a) Definición y naturaleza jurídica. Diferencia con la Sociedad Mercantil y asociación. b) Elementos y requisitos, y c) Efectos.	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecturas dirigidas. ● Ejemplificación. ● Exposición oral. ● Análisis normativo. 	4, 7, 13, 14, 15 y 16	2

9

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ACTIVIDADES SUGERIDAS	BIBLIOGRAFÍA ESPECÍFICA	PERÍODOS
<ul style="list-style-type: none"> ● Definir correctamente los contratos traslativos de dominio. ● Establecer su naturaleza jurídica. ● Identificar sus elementos y requisitos. ● Determinar los efectos de la compraventa. ● Clasificar el contrato de compraventa. 	Contratos traslativos de dominio. 13. Compraventa. a) Definición y naturaleza jurídica. b) Elementos y requisitos. c) Efectos; Saneamiento: por evicción y por Defectos ocultos. d) Clasificación. e) Pactos rescisorios.	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecturas dirigidas. ● Ejemplificación. ● Exposición oral. ● Análisis normativo. 	4, 7, 13, 14, 15 y 16	3
<ul style="list-style-type: none"> ● Establecer los efectos del contrato de permuta. 	14. Permuta. a) Definición y Naturaleza jurídica. b) Elementos y requisitos. c) Efectos.	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecturas dirigidas. ● Ejemplificación. ● Exposición oral. ● Análisis normativo. 	4, 7, 13, 14, 15 y 16	1

10

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ACTIVIDADES SUGERIDAS	BIBLIOGRAFÍA ESPECÍFICA	PERÍODOS
<ul style="list-style-type: none"> ● determinar los efectos del contrato de donación. ● Explicar la renovación. ● Clasificar el contrato de donación. 	15. Donación. a) Definición y naturaleza jurídica. b) Elementos y requisitos. c) Efectos. d) Clasificación. e) Revocación.	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecturas dirigidas. ● Ejemplificación. ● Exposición oral. ● Análisis normativo. 	4, 7, 13, 14, 15 y 16	2
<ul style="list-style-type: none"> ● Determinar los efectos del mutuo. ● Explicar la usura y su repercusión. 	16. Mutuo. a) Definición y naturaleza jurídica. b) Elementos y requisitos. c) Efectos, y d) La Usura.	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecturas dirigidas. ● Ejemplificación. ● Exposición oral. ● Análisis normativo. 	4, 7, 13, 14, 15 y 16	1
<ul style="list-style-type: none"> ● Definir correctamente cada uno de los contratos de cesión de uso o goce. ● Identificar los elementos y requisitos. ● Determinar los efectos del contrato de arrendamiento. 	Contratos de Cesión de Uso o Goce 17. Arrendamiento. a) Definición y naturaleza jurídica. b) Elementos y requisitos, y c) Efectos.	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecturas dirigidas. ● Ejemplificación. ● Exposición oral. ● Análisis normativo. 	4, 7, 13, 14, 15 y 16	3

11

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ACTIVIDADES SUGERIDAS	BIBLIOGRAFÍA ESPECÍFICA	PERÍODOS
<ul style="list-style-type: none"> ● Determinar los efectos del contrato de comodato. ● Diferenciar el comodato de otras instituciones. 	18. Comodato. a) Definición y naturaleza jurídica. b) Elementos y requisitos. c) Efectos, y d) Diferencia con otras instituciones.	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecturas dirigidas. ● Ejemplificación. ● Exposición oral. ● Análisis normativo. 	4, 7, 13, 14, 15 y 16	2
<ul style="list-style-type: none"> ● Definir correctamente el contrato de custodia. ● Establecer sus elementos y requisitos. ● Elaborar clasificación y determinar sus efectos. 	Contratos de Custodia. 19. Depósito. a) Definición y naturaleza jurídica. b) Elementos y requisitos. c) Clasificación, y d) Efectos.	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecturas dirigidas. ● Ejemplificación. ● Exposición oral. ● Análisis normativo. 	4, 7, 13, 14, 15 y 16	1
<ul style="list-style-type: none"> ● Definir correctamente el contrato de obra o empresa. ● Establecer su naturaleza jurídica. ● Identificar sus elementos y requisitos. ● Internalizar en el estudiante ética y responsabilidad profesional. ● Analizar legislación. 	Contratos de Servicio. 20. Obra o Empresa a) Definición y naturaleza jurídica. b) Diferencia con el contrato de trabajo, mandato y de obra. c) Elementos y requisitos. d) Consecuencias jurídicas.	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecturas dirigidas. ● Ejemplificación. ● Exposición oral. ● Análisis normativo. 	4, 7, 13, 14, 15 y 16	1

12

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ACTIVIDADES SUGERIDAS	BIBLIOGRAFÍA ESPECÍFICA	PERÍODOS
<ul style="list-style-type: none"> ● Definir correctamente el contrato de servicios profesionales. ● Establecer su naturaleza jurídica. ● Identificar sus elementos y requisitos. ● Internalizar en el estudiante ética y responsabilidad profesional. ● Analizar legislación. ● Establecer diferencia con el contrato de obra o empresa. 	21. Servicios profesionales. a) Definición y naturaleza jurídica. b) Elementos y requisitos. c) Diferencias con el contrato de trabajo y de obra. d) Responsabilidad profesional. e) Código de Ética Profesional. f) Ley de colegiación profesional obligatoria. g) Consecuencias jurídicas.	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecturas dirigidas. ● Ejemplificación. ● Exposición oral. ● Análisis normativo. 	4, 7, 13, 14, 15 y 16	1
<ul style="list-style-type: none"> ● Definir correctamente los contratos que resuelven controversias. ● Establecer su naturaleza jurídica. ● Identificar sus elementos y requisitos. ● Elaborar clasificación. ● Diferenciar este contrato de otras figuras. 	Contratos que Resuelven Controversias. 22. Transacción. a) Definición y naturaleza jurídica. b) Elementos y requisitos. c) Clasificación, y d) Diferencia con otras instituciones.	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecturas dirigidas. ● Ejemplificación. ● Exposición oral. ● Análisis normativo. ● Análisis de casos- 	4, 7, 13, 14, 15 y 16	1

13

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ACTIVIDADES SUGERIDAS	BIBLIOGRAFÍA ESPECÍFICA	PERÍODOS
<ul style="list-style-type: none"> ● Definir correctamente el contrato de compromiso. ● Establecer su naturaleza jurídica. ● Identificar sus elementos y requisitos. ● Explicar los alcances legales de la cláusula compromisoria. ● Diferenciar árbitros de derecho y de equidad. 	23. Compromiso. a) Definición y naturaleza jurídica. b) Elementos y requisitos. c) La cláusula compromisoria. d) Árbitros de derecho y de equidad. e) Efectos, y f) Ley de Arbitraje (Dto. 67-95).	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecturas dirigidas. ● Ejemplificación. ● Exposición oral. ● Análisis normativo. 	4, 7, 13, 14, 15 y 16	1
<ul style="list-style-type: none"> ● Definir correctamente el contrato Aleatorio. ● Establecer su naturaleza jurídica. ● Identificar sus elementos y requisitos. ● Explicar los efectos. 	24. Contratos Aleatorios. Renta Vitalicia. a) Definición y naturaleza jurídica. b) Elementos y requisitos, y c) Efectos.	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecturas dirigidas. ● Ejemplificación. ● Exposición oral. ● Análisis normativo. 	4, 7, 13, 14, 15 y 16	1
<ul style="list-style-type: none"> ● Definir correctamente juego, apuesta, lotería y rifa. ● Explicar sus efectos. 	25. Juego Apuestas, Loterías y Rifas. a) Definición y naturaleza jurídica. b) Elementos y requisitos, y c) Efectos.	<ul style="list-style-type: none"> ● Conferencia. ● Análisis normativo. 	4, 7, 13, 14, 15 y 16	1

14

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ACTIVIDADES SUGERIDAS	BIBLIOGRAFÍA ESPECÍFICA	PERÍODOS
<ul style="list-style-type: none"> ● Definir correctamente el contrato de fianza. ● Establecer su naturaleza jurídica. ● Identificar sus elementos y requisitos. ● Explicar los efectos. ● Elaborar clasificación. 	<p>Contratos de Garantía.</p> <p>26. Fianza.</p> <p>a) Definición y naturaleza jurídica.</p> <p>b) Elementos y requisitos.</p> <p>c) Clasificación, y</p> <p>c) Efectos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecturas dirigidas. ● Ejemplificación. ● Exposición oral. ● Análisis normativo. 	4, 7, 13, 14, 15 y 16	1
<ul style="list-style-type: none"> ● Definir correctamente el contrato de hipoteca. ● Establecer su naturaleza jurídica. ● Identificar sus elementos y requisitos. ● Explicar los efectos. 	<p>27. Hipoteca.</p> <p>a) Definición y naturaleza jurídica.</p> <p>b) Elementos y requisitos, y</p> <p>c) Efectos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Resolución de casos. ● Lecturas dirigidas. ● Ejemplificación. ● Exposición oral. ● Análisis normativo. 	4, 7, 13, 14, 15 y 16	1
<ul style="list-style-type: none"> ● Definir correctamente el contrato de prenda. ● Establecer su naturaleza jurídica. ● Identificar sus elementos y requisitos. ● Explicar los efectos. ● Elaborar clasificación. 	<p>28. Prenda</p> <p>a) Definición y naturaleza jurídica.</p> <p>b) Elementos y requisitos.</p> <p>c) Clasificación, y</p> <p>d) Efectos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecturas dirigidas. ● Ejemplificación. ● Exposición oral. ● Análisis normativo. ● Resolución de casos. 	4, 7, 13, 14, 15 y 16	1

X. BIBLIOGRAFÍA.

A. Leyes.

1. Constitución Política de la República de Guatemala.
2. Ley del Organismo Judicial (Dto. 2-89 y sus reformas).
3. Código Civil (Decreto Ley 106).
4. Código Procesal Civil y Mercantil (Dto. Ley 107).
5. Código de Comercio (Dto. 2-70).
6. Ley de Inquilinato (Decreto 1468 del Congreso de la República).
7. Ley de Arbitraje (Decreto 67-95).
8. Ley de Colegiación Profesional Obligatoria (Dto. 62-91).
9. Código de Ética Profesional del Colegio de Abogados y Notarios de Guatemala, Guatemala, 30 de agosto de 1994.
10. Ley del Mercado de Valores y Mercancías.
11. Ley de Bancos.

B. Textos.

1. Aguilar Guerra Vladimir. **El Negocio Jurídico**. Editorial Servi Prensa S.A
2. Bejarano Sánchez, Manuel. **Obligaciones Civiles**. Colección de Textos Jurídicos Universitarios. Editorial Harla. 2da. edición. México, D.F.
3. Borja Soriano, Manuel. **Manual General de las Obligaciones**. Tomos I, II, III y IV. Editorial Porrúa, S.A.
4. Castán Tobeñas, José. **Derecho Civil Español, Común y Foral**. Tomos II y III, Obligaciones y Contratos. Editorial Reus, Madrid.

5. Colin, Ambrosio, Capitán, Henry. **Curso Elemental de Derecho Civil**. Tomos III y IV. Teoría General de las Obligaciones. Editorial Reus, Madrid, España.
6. Contreras Ortíz, Rubén Alberto. **“Obligaciones y Negocios Jurídicos Civiles”**. (Parte General). Instituto de Investigaciones Jurídicas -URL-.
7. Espín Cánovas, Diego. **Manual de Derecho Civil Español**. Tomos III y IV, Obligaciones y Contratos. Editorial Revista de Derecho Privado. Madrid, España.
8. Mazeua, Henry y León. **Lecciones de Derecho Civil, Parte Segunda**. Volúmenes I, II y III. Ediciones Europa América. Buenos Aires, Argentina.
9. Messineo, Francisco. **Manual de Derecho Civil y Comercial**. Tomos III y IV. Ediciones Jurídicas Europa América. Buenos Aires, Argentina.
10. Ortiz-Urquidi, Raúl. **Derecho Civil**. 1a. edición. Porrúa, S.A. México, D.F., 1977.
11. Pina, Rafael de. **Elementos de Derecho Civil Mexicano**. Tomo IV. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F., 1960.
12. Planiol, Marcel y Jorge Ripet. **Tratado Práctico Derecho Civil Francés**. Tomos III y IV. Editorial Cultura, S.A. La Habana, Cuba.
13. Puig Peña, Federico. **Tratado de Derecho Civil Español**. Tomo IV. Editorial Revista de Derecho Privado. Madrid, España.
14. Rojina Villegas, Rafael. **Derecho Civil Mexicano**. Tomo IV. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F.
15. Valverde y Valverde, Calixto. **“Tratado de Derecho Civil Español”**. Tomo IV. Parte Especial. Talleres Tipográficos Cuesta, Valladolid, España.

16. Viteri Ernesto R. "**Los Contratos en el Derecho Civil Guatemalteco**". Parte Especial". Guatemala, C.A., Impreso en Talleres Gráficos Servi Prensa Centroamericana de Guatemala, Guatemala, 1992.
17. Yugano, Arturo, Eduardo I., La Ley y otros Autores. "**Curso de Derecho Civil**". (2a. Parte). Ediciones Macchi, Argentina.
18. Zamora y Valencia, Miguel Angel. "**Contratos Civiles**". 1a. Edición. Editorial Porrúa, S.A., México, D.F., 1981.

C. Enciclopedias:

1. Enciclopedia Jurídica OMEBA, 26 tomos, Buenos Aires, Argentina, 1976.

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

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

Guatemala, Julio de 2014.

OBSERVACIONES:
