



Fecha Aprobación:
10/03/2015

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS

ESCUELA DE DERECHO

Sílabo

1. Datos generales

Materia: TEORÍA GENERAL DEL NEGOCIO JURÍDICO

Código: CJU0129

Créditos: 5

Nivel: 2

Paralelo: A2-DER

Eje de formación: BÁSICO

Periodo lectivo: PERIODO MAR/2015 - JUL/2015

Total de horas: 80

Profesor: SEGARRA COELLO ESTEBAN XAVIER

Correo electrónico: esegarra@uazuay.edu.ec

Prerrequisitos:

CJU0128 TÍTULO PRELIMINAR

2. Descripción y objetivos de la materia

El estudio de la Teoría del Negocio Jurídico es fundamental en la formación del futuro abogado, ya que trata aspectos esenciales de la Parte General del Derecho Civil y analiza la voluntad de las personas cuando quieren que se produzcan efectos jurídicos conforme a la ley o, dicho de otro modo, estudia los hechos voluntarios de quien ajusta su conducta al derecho para crear, modificar o extinguir derechos y obligaciones.

El estudio de la materia se orientará a la sistematización de las diversas manifestaciones y declaraciones de voluntad y de los efectos de la actuación válida de los individuos. Para ello se estudiarán con detalle los elementos de los negocios jurídicos y los efectos que los elementos viciados generan respecto de la validez de los negocios.

La asignatura se relaciona en general con todas las disciplinas jurídicas, puesto que sienta las bases para la comprensión de la trascendencia de la voluntad humana en las relaciones de derecho. De manera específica se articula con la Teoría de las Obligaciones, con el Derecho Civil de las Personas, los Bienes, las Sucesiones y los Contratos, e incluso con disciplinas del derecho público en las que la administración estatal se relaciona con individuos particulares y otras entidades del Estado, mediante manifestaciones de voluntad y convenios.

3. Contenidos

1. Conceptos básicos

- 1.1. Derecho Privado y Derecho Civil (5 horas)
- 1.2. Teoría de los Derechos Subjetivos (5 horas)
- 1.3. El concepto de negocio jurídico (5 horas)

2. La estructura del negocio jurídico

- 2.1. Esquema General (5 horas)
- 2.2. Clasificación de los Negocios Jurídicos (5 horas)
- 2.3. Los Elementos del Negocio Jurídico (5 horas)

3. Eficacia de los negocios jurídicos

- 3.1. Eficacia e Ineficacia (5 horas)
- 3.3. La Nulidad y la Inexistencia (5 horas)
- 3.4. Nulidad Absoluta y Nulidad Relativa (5 horas)
- 3.5. Negocios Jurídicos Anómalos (5 horas)
- 3.6. La Representación (5 horas)
- 3.7. Otras Causales de Ineficacia de los Negocios Jurídicos (5 horas)
- 3.8. Modos de extinguir las obligaciones (5 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

<i>Resultado de aprendizaje de la materia</i>	<i>Evidencias</i>
aa. Conocer y relacionar conceptos, principios, instituciones y normas.	
- Comprender el alcance e importancia de la autonomía de la voluntad y su manifestación, en las relaciones de derecho y la generación de consecuencias jurídicas.	- Evaluación escrita
ab. Aplicar conceptos, métodos, principios y normas abstractas a casos reales e hipotéticos.	
- Identificar en negocios jurídicos reales y simulados, la existencia de causales de invalidez.	- Evaluación escrita
- Identificar, en negocios jurídicos reales y simulados, todos sus elementos constitutivos.	- Evaluación oral
ax. Criticar y cuestionar el sistema jurídico vigente a fin de contribuir a su desarrollo.	
- Conocer los debates contemporáneos sobre la naturaleza de los negocios jurídicos y confrontar estas discusiones con la legislación ecuatoriana relacionada.	- Evaluación oral
ay. Conocer los fundamentos teóricos y axiológicos del Derecho.	
- Conocer las corrientes doctrinarias contemporáneas sobre la teoría del negocio jurídico a través de lectura e investigación.	- Resolución de ejercicios, casos y otros

Desglose de Evaluación

Evidencia	Descripción Evidencia	Contenidos Sílabo Evaluar	Aporte	Calificación	Fch.Aproximada
Evaluación escrita	Aplicar conceptos, métodos, principios y normas abstractas a casos reales e hipotéticos.	Identificar en negocios jurídicos reales y simulados, la existencia de causales de invalidez.	APORTE I	10,00	08/04/2015
Evaluación escrita	Criticar y cuestionar el sistema jurídico vigente a fin de contribuir a su desarrollo.	Conocer los debates contemporáneos sobre la naturaleza de los negocios jurídicos y confrontar estas	APORTE II	10,00	20/05/2015
Resolución de ejercicios, casos y otros	Aplicar conceptos, métodos, principios y normas abstractas a casos reales e hipotéticos.	Identificar, en negocios jurídicos reales y simulados, todos sus elementos constitutivos.	APORTE III	10,00	20/06/2015
Evaluación oral	Conocer y relacionar conceptos, principios, instituciones y normas.	Comprender el alcance e importancia de la autonomía de la voluntad y su manifestación, en las relaci	EXAMEN FINAL	20,00	06/07/2015

Metodología

Se valorarán los siguientes aspectos:

- Conocimiento y dominio del tema.
- Claridad de expresión.
- Naturalidad de ademanes.
- Volumen de voz.
- Creatividad
- Tamaño de la presentación (control del tiempo).
- Equilibrio del equipo (Participación de todos)
- Manejo general de auditorio (manejo de preguntas y respuestas).
- Utilización de apoyo visual (presentación en power point, papelotes, gráficas, vídeos, etc).

Criterios de Evaluación

En todo trabajo escrito se calificará el uso correcto de la **redacción y ortografía**.

Se calificará también durante este ciclo el primer trabajo que constituirá en un doble ejercicio, primero es una lectura sobre cada una de las unidades de Teoría del Conflicto que el estudiante debe hacer durante el ciclo. El segundo ejercicio consiste en la ponencia descriptiva de la lectura evaluada, en el aula de clase. Son varios trabajos prácticos escritos, que presentarán durante el ciclo de estudios. Cada alumno tendrá que resolver los problemas planteados al final de cada tema estudiado, con referencia a un tema de Negocio Jurídico para analizarlo. En este trabajo cada alumno tiene que ir comparando lo visto en clase con el material de lectura entregado, para realizar posteriormente el control de lectura correspondiente a la unidad escogida en clase.

5. Textos y otras referencias

Libros

BIBLIOGRAFÍA BASE

- Bascur Retamal, G..(2010). Enfoque Multidisciplinario del Negocio Jurídico. Chile: Universidad de Talca. Disponible a través del profesor.
- Coello García, H..(2006). Teoría del Negocio Jurídico. Ecuador: Universidad del Azuay. Biblioteca universidad. UDA-BG 12521.
- Pescio Vargas, V..(1978). Manual de Derecho Civil: Teoría General de los Actos Jurídicos.. Chile: Editorial Jurídica de Chile. Disponible a través del profesor.

BIBLIOGRAFÍA APOYO

- Guillermo Ospina Fernández; Eduardo Ospina Acosta.(2009). Teoría general del contrato y del negocio jurídico. Colombia: Bogotá : Temis. Biblioteca Central. UDA-BG 69193.

Web

BIBLIOGRAFÍA BASE

- Morales, R.. Obtenido de EBSCO: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fua&AN=16203168&site=ehost-live>.
- Alcebes Cornejo, R. Obtenido de E-Libro: <http://site.ebrary.com/lib/uasuaysp/docDetail.action?docID=10219449&p00=derecho%20civil%20parte%20ge>.
- Alessandri A. y Somarriva, M.. Obtenido de Scribd: <http://es.scribd.com/doc/59404139/Tratado-de-Derecho-Civil-Partes-Preliminar-y-General-Alessandri-So>.

Software

BIBLIOGRAFÍA

Docente

Director Junta

Fecha Aprobación: **10/03/2015**

APROBADO