



**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD BICENTENARIA DE ARAGUA
VICERRECTORADO ACADÉMICO
ARAGUA VENEZUELA**

CARRERA: DERECHO **AÑO:** 4to **UNIDAD CURRICULAR:** CONTRATOS Y GARANTIAS.

CODIGO: DE-412 **REQUISITO:** DE- 364 **UNIDADES DE CREDITO:** 04 **DENSIDAD HORARIO:**

HORAS TEORICAS: 04

HORAS PRACTICAS: ---

TOTAL HORAS: 04

JUSTIFICACIÓN:

El Programa de la Unidad Curricular CONTRATOS Y GARANTIAS, responde a las exigencias previstas en el Diseño Curricular de la carrera de Derecho. Se pretende formar profesionales Universitarios cuya preparación integral, les permita adquirir conocimientos, desarrollar habilidades y destrezas que los capaciten para desempeñarse en forma eficiente en su área de trabajo, y, que además internalicen y promuevan principios basados, en valores, actividades y formas de comportamientos útiles en su vida profesional y ciudadana. La inclusión de la unidad curricular CONTRATOS Y GARANTIAS en la carrera, está por demás justificada por cuanto toda la vida del ser humano gira alrededor de “DEBERES y DERECHOS”, y el contrato es una necesidad de la vida humana, para solventar una necesidad.

OBJETIVO GENERAL:

Al culminar el estudio de la Unidad Curricular CONTRATOS Y GARANTIAS, el estudiante de cuarto año estará en capacidad de: Adquirir los conocimientos Básicos sobre Contratos y Garantías y sus efectos en el régimen Jurídico Venezolano.

CONTENIDO SINÓPTICO:

CONTRATO

UNIDAD I:

Tema 1:

La Venta. Definición. Caracteres. Formación de la Venta. Incapacidades específicas para vender y comprar. Venta forzosa. Validez de la venta: precio y cosa. Contratos preliminares de la venta. Diferencias con otras Instituciones Jurídicas.

Tema 2:

Obligaciones del vendedor. La tradición. Saneamiento en caso de evicción total y parcial. Saneamiento por vicios o defectos ocultos. Garantías del buen funcionamiento. Otras obligaciones del vendedor.

Tema 3:

Obligaciones del comprador. El pago del precio: a)reglas, b)excepciones, c)sanciones por incumplimiento. Otras obligaciones del comprador.

Tema 4:

El Retracto Convencional: a)requisitos, b)plazos y prórrogas, c)derechos y beneficios de las partes. Retracto Legal: requisitos y efectos.

UNIDAD II:

Tema 5:

Modalidades de la venta de muebles e inmuebles. Muebles: a) peso, cuenta y medida, b) alzada o globo, c) a prueba, d) ensayo previo, e) venta futura, f) venta aleatoria. Inmuebles: venta por cabida y en globo. Venta “de visu”.

Tema 6:

Venta con Reserva de dominio. Concepto. Características. Requisitos. Efectos. Resolución y pérdida del beneficio.

Tema 7:

Venta en propiedad horizontal. Concepto. Características. Requisitos. Propiedad individual y condominio. La administración. Disolución de la comunidad.

Tema 8:

Venta de parcelas. Concepto. Características. Requisitos. Documento de parcelamiento.

CONTENIDO SINÓPTICO:

UNIDAD III:

Tema 9:

Concepto y efectos de la permuta. Definición, caracteres, efectos, régimen jurídico especial.

Tema 10:

Concepto de donación. Definición. Caracteres. Formas. Efectos. Nulidad. Formación y validez de la donación. Capacidad para donar y recibir donaciones. La aceptación y sus efectos. Renovación y reducción de la donaciones.

Tema 11:

Concepto y efectos del arrendamiento. Definición: a) caracteres, b) efectos. Arrendamiento de cosas: a) lapsos para arrendar inmuebles, b) obligaciones del arrendador, c) obligaciones del arrendatario. Arrendamiento de casas y predios rústicos: La enfiteusis. Reglas. Cesión y subarrendameinto. Tácita reconducción. Extinción del arrendamiento.

Tema 12:

Legislación especial sobre arrendamiento de inmuebles. Ley de regulación de alquileres: a) características, b) objeto, c) obligaciones que impone, d) arrendamientos prohibidos. Decretos sobre desalojo de vivienda: a) características, b) causales de desocupación, c) derecho preferencial.

UNIDAD:IV

Tema 13:

Contrato de Obra. Concepto y efectos del mandato. Definición: a) caracteres. Efectos: a) obligaciones principales y secundarias del contratista, b) obligaciones principales y secundarias del continente. Responsabilidad del arquitecto y del empresario. Extinción del Contrato.

Tema 14:

Concepto y efectos del comodato. Definición: a) caracteres. Efectos: a) obligaciones y riesgos del comodatario, b) obligaciones del comodante.

Tema 15:

Depósito en general. Depósito propiamente dicho: a) definición, b) caracteres, c) clases. Depósito voluntario: a) obligaciones del depositario y el depositante. Depósito necesario: a) caracteres, b) depósito hecho a conductores y hoteleros.

CONTENIDO SINÓPTICO:

GARANTIAS:

UNIDAD I:

Tema 1:

Las garantías, concepto, importancia, clasificación, enumeración, evolución histórica.

Tema 2:

La fianza, concepto, caracteres, elementos, extensión. Obligaciones que pueden ser afianzadas, la promesa de fianza, requisitos exigidos al fiador. Clases de fianza: subfianza, cofianza, retrofianza.

Tema 3:

Efectos de la fianza: relaciones entre el fiador y el acreedor: beneficio de excusión: relaciones entre el fiador y el deudor: recursos antes y después del pago; relaciones entre co-fiadores: beneficio de división. Fianza solidaria: extinción de la fianza.

UNIDAD II:

Tema 4:

La prenda, concepto, caracteres, elementos, cosas que pueden darse en prenda, la tradición en la prenda, formalidades en la prenda. La prenda sin desplazamiento de posesión.

Tema 5:

Efectos de la prenda, derechos del acreedor prendario, obligaciones del constituyente. La extinción de la prenda.

Tema 6:

Los privilegios. Concepto. Privilegio sobre bienes inmuebles.

UNIDAD III:

Tema 7:

La anticresis. Concepto, caracteres, elementos, formalidades de la anticresis, efectos de la anticresis. Derechos del acreedor de la anticresis, sus obligaciones, derechos y obligaciones del deudor en la anticresis.

Tema 8:

El derecho de retención. Concepto, características, requisitos exigidos en el derecho de retención, los efectos del derecho de retención, casos del derecho de retención.

UNIDAD IV:

Tema 9:

La hipoteca, concepto, caracteres de la hipoteca: su publicidad, su graduación. Elementos de la hipoteca. Clasificación de la hipoteca: legal, judicial, convencional. Bienes hipotecables, bienes no hipotecables. La hipoteca mobiliaria.

Tema 10:

Efectos de la hipoteca, relaciones entre el acreedor y el deudor constituyentes. Relaciones entre el acreedor hipotecario y los demás acreedores. Relaciones entre el acreedor hipotecario y los terceros poseedores. La extinción de la hipoteca.

UNIDAD: 1.- CONTRATO. LA VENTA. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y DEL COMPRADOR. EL RETRATO. TEMAS: 1, 2, 3 Y 4.

TIEMPO DE EJECUCION: CUATRO (4) SEMANAS: DIECISEIS (16) HORAS.

OBJETIVO TERMINAL: EL ESTUDIANTE ESTARA EN CAPACIDAD DE DEFINIR QUE ES VENTA Y ANALIZAR LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR, OBLIGACIONES DEL COMPRADOR Y EL RETRACTO CONVENCIONAL.

OBJETIVO ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS METODOLOGÍCAS				EVALUACIÓN
		MÉTODO	TÉCNICA	ACTIVIDADES ENSE APRE.	RECURSO	
<p>I.-Al finalizar la presen-te Unidad el Alumno podrá:</p> <p>1.1-Definir el concepto de venta. Sus efectos y modalidades.</p> <p>1.2-Analizar la forma-ción de la venta y las capacidades específicas.</p> <p>1.3-Establecer la validez de la venta; el precio y las cosas que no pueden ser vendidas.</p> <p>1.4-Analizar las obliga-ciones del vendedor, sus formas y reglas.</p> <p>1.5- Establecer el sanea-miento en caso de evic-ción total.</p> <p>1.6-Establecer el sanea-miento por vicios o de-fectos ocultos . Reconocer con obligaciones del vendedor.</p>	<p>TEMA # 1:</p> <p>1.1-La Venta. Defi-nición. Caracteres. Formación de la Venta. Incapacidad específicas para vender y comprar. Venta forzosa. Va-lidez de la venta: Precio y Cosa. Con-tractos preliminares de la venta. Diferen-cias con otras insti-tuciones Jurídicas.</p> <p>TEMA # 2:</p> <p>2.1-Obligaciones del vendedor. La Tradi-ción. Saneamiento en caso de evicción total y parcial. Saneamiento por vicios o defectos ocultos. Garantías del buen funcionamiento. Otras obligaciones del vendedor.</p>	<p>.-Inductivo.</p> <p>.-Analítico.</p> <p>.-Verbalístico.</p>	<p>.-Expositiva.</p> <p>.-Argumentación.</p>	<p>.-Exposi-ción oral.</p> <p>.-Formular preguntas.</p>	<p>.-Respon-der pregun-tas.</p> <p>.-Elaborar conceptos.</p> <p>.-Clasifica-ciones.</p> <p>.-Realizar demás asignacio-nes</p>	<p>A-HUMA-NOS:</p> <p>.-Profesores.</p> <p>.-Alumnos.</p> <p>B-MATERIA-LES.</p> <p>1.- DIDAC-TICOS:</p> <p>.-Pizarrón.</p> <p>.-Retropro-yector.</p> <p>.-Rotafolio.</p> <p>2.-BIBLIO-GRAFICOS:</p> <p>.-Código Mercantil.</p> <p>.-Leyes.</p> <p>.-Textos.</p> <p>.-Guías de Estudio.</p> <p>.-Impresos.</p>
		<p>.-Inductivo.</p> <p>.-Sintético.</p> <p>.-Verbalístico.</p>	<p>.-Expositiva.</p> <p>.-Argumentación.</p>	<p>.-</p> <p>Presentación oral del tema.</p> <p>.-Formular preguntas.</p> <p>.-Retroali-mentar res-puestas.</p>	<p>.-Responder pregun-tas.</p> <p>.-Realizar asignaciones.</p>	

UNIDAD: I.-CONTRATOS- (CONTINUACION).

OBJETIVO ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIA METODOLOGÍA				EVALUACIÓN	
		MÉTODO	TÉCNICA	ACTIVIDADES ENSE APRE.		RECURSO	INSTRUMENTO
1.7-Describir las obligaciones del comprador.	<p>TEMA # 3:</p> <p>3.1-Obligaciones del comprador. El pago del precio: a) Reglas. b) Excepciones c) Sanciones por incumplimiento. Otras obligaciones del comprador.</p>	<p>.-Inductivo. .-Analítico. .-Verbalístico.</p>	<p>.-Expositiva. .-Argumentación. .-Exegética.</p>	<p>.-Presentación oral del tema. .-Formular preguntas. .-Lectura comentada de textos.</p>	<p>.-Responder preguntas. .-Realizar asignaciones.</p>	<p>A-HUMANOS: .-Profesores. .-Alumnos. MATERIALES: 1.- DIDACTICOS: .-Pizarrón. .-Proyector. .-Rotafolios. .-Láminas. 2.- BIBLIOGRAFICOS</p>	
1.8-Distinguir el retracto en sus distintas clases.	<p>TEMA # 4:</p> <p>4.1-El Retracto. El Retracto convencional: a) Requisitos b) Plazos y Prórrogas. c) Derechos y beneficios de las partes. Retracto legal: Requisitos y Efectos.</p>	<p>.-Inductivo. .-Sintético. .-Verbalístico.</p>	<p>.- Expositiva. .-Argumentación. .-Exegética.</p>	<p>.-Presentación oral del tema. .-Formular preguntas. .-Lectura comentada de textos.</p>	<p>.-Responder preguntas. .-Realizar lecturas indicadas.</p>	<p>.-Código mercantil. .-Leyes. .-Textos. .-Guía de estudios. .-Impresos.</p>	

UNIDAD:II.- CONTRATO. LA VENTA DE MUEBLES E INMUEBLES, VENTA CON RESERVA DE DOMINIO, VENTA EN PROPIEDAD HORIZONTAL Y VENTA DE PARCELAS: TEMAS: 5, 6, 7 Y 8.

TIEMPO DE EJECUCION: CUATRO (4) SEMANAS. DIECISEIS (16) HORAS.

OBJETIVO TERMINAL: AL CONCLUIR LA UNIDAD EL ALUMNO ESTARA EN CAPCIDAD DE DESCRIBIR LAS DISTINTAS MODALIDADES DE LA VENTA DE MUEBLES E INMUEBLES. CONCEPTUAR Y EXPLICAR LAS CARACTERISTICAS DE VENTA CON RESERVA DE DOMINIO Y DE LAS VENTAS EN PROIPEIDAD HORIZONTAL Y DE PARCELAS EN GENERAL.

OBJETIVO ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS METODOLOGÍCAS				EVALUACIÓN
		MÉTODO	TÉCNICA	ACTIVIDADES ENSE APRE.	RECURSO	
<p>II.- Al finalizar la Unidad el alumno podrá:</p> <p>2.1-Reconocer las modalidades en la venta de muebles e inmuebles.</p> <p>2.2-Identificar la venta con reserva de dominio.</p>	<p>TEMA # 5: 5.1-Modalidades de la venta de muebles e inmuebles. Muebles:a)Peso, Cuenta y medida. b)Alzada o Globo c)A prueba d)Ensayo Previo e)Venta Futura f)Venta Aleatoria, Inmuebles: Venta por cabida y en Globo. Venta “De Visu”.</p> <p>TEMA # 6: 6.1-Venta con reserva de dominio, concepto. Características. Requisitos. Efectos. Resolución y Perdida del Beneficio.</p>	<p>.-Inductivo. .-Analítico. .-Verbalístico.</p> <p>.-Inductivo .-Sintético. .-Verbalístico.</p>	<p>.-Expositiva. .-Argumentación. .-Exegética.</p> <p>.-Expositiva. .-Argumentación. .-Exegética.</p>	<p>.- Presentación oral del tema. .-Formular Preguntas. .-Lectura comentada.</p> <p>.-Responder preguntas. .-Realizar asignaciones.</p> <p>.-Responder preguntas. .-Leer Textos indicados.</p>	<p>A-HUMANOS: .-Profesores .-Alumnos. B-MATERIALES 1.-DIDACTICOS: .-Pizarrón. .-Retroproyector. .-Rotafolios. 2.-BIBLIOGRAFICOS .-Código Mercantil. .-Leyes. .-Textos. .-Guías de estudios. .-Impresos.</p>	

UNIDAD: II.-CONTINUACION.

OBJETIVO ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS METODOLOGÍCAS				EVALUACIÓN
		MÉTODO	TÉCNICA	ACTIVIDADES ENSE APRE.		
2.3-Identificar y describir la venta en propiedad horizontal.	<p>TEMA # 7:</p> <p>7.1-Venta en propiedad horizontal. Concepto. Características. Requisitos. Propiedad individual y condominio. La administración. Disolución de la comunidad.</p>	<p>.-Inductivo. .-Analítico. .-Simbólico.</p>	<p>.-Expositiva. .-Argumentación. .-Exegética.</p>	<p>.-Presentación oral del tema. .-Formular preguntas. .-Lectura comentada.</p>	<p>.-Responder preguntas. .-Realizar asignaciones.</p>	<p>A-HUMANOS: .-Profesores. .-Alumnos. B-MATERIALES 1.-DIDACTICOS: .-Pizarrón. .-Retroproyector. .-Rotafolios. 2.-BIBLIOGRAFICOS</p>
2.4-Conceptuar, identificar y describir la venta de parcelas.	<p>TEMA # 8:</p> <p>8.1-Venta de Parcelas. Concepto. Características. Requisitos. Documento de parcelamiento.</p>	<p>.-Inductivo. .-Analítico. .-Simbólico.</p>	<p>.-Expositiva. .-Argumentación. .-Exegética.</p>	<p>.-Presentación oral del tema. .-Formular preguntas. .-Lectura comentada.</p>	<p>.-Responder preguntas. .-Realizar lectura comentada. .-Realizar asignaciones.</p>	<p>.-Código Mercantil. .-Leyes. .-Textos. .-Guías de Estudio. .-Impresos.</p>

UNIDAD: III.- CONTRATO. LA PERMUTA. LA DONACION. EL ARRENDAMIENTO. TEMAS: 9, 10, 11 Y 12.

TIEMPO DE EJECUCION: CUATRO (4) SEMANAS. DIECISEIS (16) HORAS.

OBJETIVO TERMINAL: AL CONCLUIR LA UNIDAD EL ALUMNO ESTARA EN CAPACIDAD DE CONCEPTUAR LA PERMUTA, LA DONACION, Y DESCRIBIR LOS EFECTOS Y CARACTERISTICAS DEL ARRENDAMIENTO.

OBJETIVO ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS METODOLOGÍCAS				EVALUACIÓN
		MÉTODO	TÉCNICA	ACTIVIDADES ENSE APRE.	RECURSO	
<p>III.-Al finalizar la unidad el alumno podrá:</p> <p>3.1-Conceptuar y describir efectos de la permuta así, como sus caracter y regimen jurídico.</p> <p>3.2-Definir el Concepto de donación, describir sus caracteres, formas.</p> <p>3.3-Explicar la formación y validez de las Donaciones.</p>	<p>TEMA # 9: 9.1-Concepto y efectos de la permuta. Definición, caracteres, efectos, Regimen Jurídico Especial.</p> <p>TEMA # 10: 10.1-Concepto de Donación, Definición, Caracteres. Formas. Efectos. Nulidad. Formación y Validez de la Donación. Capacidad para donar y recibir donaciones. La Aceptación y sus efectos. Revocación y Reducción de las Donaciones.</p>	<p>.-Inductivo. .-Analítico. .-Verbalístico.</p>	<p>.-Expositiva. .-Argumentación. .-Exegética.</p>	<p>.-Presentación oral del tema. .-Formular preguntas. .-Lectura comentada.</p>	<p>.-Responder preguntas. .-Leer textos indicados.</p>	<p>A-HUMANOS: .-Profesores. .-Alumnos. B-MATERIALES 1.-DIDACTICOS: .-Pizarrón. .-Retroproyector. .-Rotafolios. 2.-BIBLIOGRAFICOS .-Código Mercantil. .-Leyes. .-Textos. .-Guías de estudios. .-Impresos.</p>
		<p>.-Inductivo. .-Analítico. .-Verbalístico.</p>	<p>.-Expositiva. .-Argumentación. .-Exegética.</p>	<p>.-Presentación oral del tema. .-Formular preguntas. .-Lectura comentada.</p>	<p>.-Responder preguntas. .-Realizar asignaciones.</p>	

UNIDAD: IV.- CONTRATO. EL CONTRATO DE OBRA Y EL DEPOSITO. TEMAS: 13, 14 Y 15.

TIEMPO DE EJECUCION: TRES (03) SEMANAS. DOCE (12) HORAS.

OBJETIVO TERMINAL: AL FINALIZAR LA UNIDAD EL ALUMNO ESTARA EN CAPACIDAD DE DEFINIR EL CONTRATO DE OBRA, DEL COMODATO Y DEL DEPOSITO ASI, COMO ANALIZAR SUS EFECTOS Y CARACTERISTICAS.

OBJETIVO ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS METODOLOGÍCAS				EVALUACIÓN
		MÉTODO	TÉCNICA	ACTIVIDADES ENSE APRE.		
<p>IV.-Al finalizar la Unidad el alumno podrá:</p> <p>4.1-Definir y analizar los caracteres del con-trato de obras.</p> <p>4.2-Examinar el Concepto y Efectos del mandato.</p> <p>3-Definir y examinar el Concepto y Efectos del Comodato.</p>	<p>TEMA # 13: 13.1-Contrato de Obra, Concepto y Efectos del Mandato. Definición: a)Caracteres. Efectos: a)Obligaciones principales y secundarias del contratista. b)Obligaciones principales y secundarias del comitente. Responsabilidad del arquitecto y del empresario. Extinción del contrato.</p> <p>TEMA # 14: 14.1-Concepto y efectos del comodato. Definición: a) Obligaciones y riesgos del comodatario. b)Obligaciones del comodante.</p>	<p>.-Inductivo. .-Analítico. .-Verbalístico.</p> <p>.-Inductivo. .-Analítico. .-Verbalístico.</p>	<p>.-Expositiva. .-Argumentación. .-Exegética.</p> <p>.-Expositiva. .-Argumentación. .-Exegética.</p>	<p>.-Exposición oral del tema. .-Lectura comentada. .-Formular preguntas.</p> <p>.-Exposición oral del tema. .-Formular preguntas. .-Lectura comentada.</p>	<p>.-Responder preguntas. .-Leer textos indicados.</p> <p>.-Responder preguntas. .-Realizar demás asignaciones.</p>	<p>A-HUMANOS: .-Profesores. .-Alumnos. B-MATERIALES 1.-DIDACTICOS: .-Pizarrón. .-Retroproyector. .-Rotafolio. 2.-BIBLIOGRAFICOS .-Código Mercantil .-Leyes. .-Textos. .-Guias de estudio. .-Impresos.</p>

UNIDAD: IV.- CONTRATO (CONTINUACION).

OBJETIVO ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS METODOLOGÍCAS				EVALUACIÓN	
		MÉTODO	TÉCNICA	ACTIVIDADES ENSE APRE.	RECURSO	INSTRUMENTO	
4.5-Conceptuar y Explicar el Depósito y el Secuestro. Su Clasificación y las Obligaciones del Depositario y el Depositante.	<p>TEMA # 15:</p> <p>15.1-Deposito. Deposito en General. Deposito propia-mente dicho: a)Definición. b)Caracteres. c)Clases: De-posito Voluntario: a)Obligaciones del Depositario y el Depositante. Depósito Necesario: a)Caracteres. b)Deposito hecho a Conductores y Hoteleros.</p>	<p>.-Inductivo. .-Analítico. .-Verbalístico.</p>	<p>.-Expositiva. .-Argumentación. .-Estudio de casos.</p>	<p>.-Exposición oral del tema. .-Formular preguntas. .-Presentar casos reales.</p>	<p>.-Responder preguntas. .-Analizar caso(s) presentado(s)</p>	<p>A-HUMANOS: .-Profesores. .-Alumnos. B-MATERIALES 1.-DIDACTICOS: .-Pizarrón. .-Retroproyector. .-Rotafolio. 2.-BIBLIOGRAFICOS .-Código Mercantil. .-Leyes. .-Textos. .-Guias de estudios. .-Impresos.</p>	

UNIDAD: I.-GARANTIAS. LAS GARANTIAS Y LA FIANZA. TEMAS: 1, 2 Y 3.

TIEMPO DE EJECUCION: TRES (3) SEMANAS. DOCE (12) HORAS.

OBJETIVO TERMINAL: AL CONCLUIR LA PRESENTE UNIDAD EL ALUMNO ESTARA EN CAPACIDAD DE DEFINIR: LA GARANTIA Y LA FIANZA ASI, COMO DESCRIBIR Y ANALIZAR ESTAS.

OBJETIVO ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS METODOLOGÍCAS				EVALUACIÓN
		MÉTODO	TÉCNICA	ACTIVIDADES ENSE APRE.	RECURSO	
<p>I.-Al finalizar la Unidad el alumno podrá:</p> <p>1.1-Analizar el Concepto, La Importancia y la Clasificación de las Garantías.</p> <p>1.2-Conceptuar y Analizar los Caracteres y Elementos de la Fianza y su Clasificación.</p>	<p>TEMA # 1: 1.1-Las Garantías: Concepto, Importancia, Clasificación, Enumeración. Evolución Histórica.</p> <p>TEMA # 2: 2.1-La Fianza, Concepto, Caracteres, Elementos, Extensión Obligaciones que pueden ser afianzada, La pro-mesa de fianza, Requisitos exigidos al fiador. Clases de fianza: subfianza, cofianza y retrofianza.</p>	<p>.-Inductivo. .-Sintético. .-Analítico. .-Verbalísitico.</p>	<p>.-Expositiva. .-Argumentación. .-Exegética.</p>	<p>.- Presentación oral del tema. .-Formular preguntas. .-Lectura comentada.</p>	<p>.-Responder preguntas. .-Leer textos indicados. .-Responder preguntas. Realizar asignaciones.</p>	<p>A-HUMANOS: .-Profesores. .-Alumnos. B-MATERIALES 1.-DIDACTICOS: .-Pizarrón. .-Retroproyector. .-Rotafolio. 2.-BIBLIOGRAFICOS .-Código Mercantil. .-Leyes. .-Textos. .-Guias de estudios. .-Impresos.</p>
		<p>.-Inductivo. .-Sintético. .-Analítico. .-Verbalítico.</p>	<p>.-Expositiva. .-Argumentación. .-Exegética.</p>	<p>.- Presentación oral del tema. .-Formular preguntas .-Lectura comentada.</p>		

UNIDAD: I.- GARANTIAS. (CONTINUACION).

OBJETIVO ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS METODOLOGÍCAS				EVALUACIÓN	
1.3- Describir y Analizar los efectos de la Fianza.	<p>TEMA # 3: 3.1-Efectos de La Fianza: Relaciones entre el Fiador y El Acreedor: Beneficios de Excusión. Relaciones entre el Fiador y El Deudor. Recursos antes y Después del Pago. Relaciones entre cofiadores. Beneficios de División. Fianza, Solidaria. Extinción de la Fianza.</p>	MÉTODO	TÉCNICA	ACTIVIDADES ENSE APRE.		RECURSO	INSTRUMENTO
		.-Inductivo. .-Analítico. .-Sintético. .-Verbalístico.	.-Expositiva. .-Argumentación. .-Exegética. .-Estudio de casos.	.- Presentación oral del tema. .-Formular preguntas. .-Lectura comentada.	.-Responder preguntas. .-Realizar asignaciones.	<p>A-HUMANOS: .-Profesores. .-Alumnos. B-MATERIALES 1.-DIDACTICOS: .-Pizarrón. .-Retroproyector. .-Rotafolio. 2.-BIBLIOGRAFICOS .-Código Mercantil. .-Leyes. .-Textos. .-Guías de estudio. .-Impresos.</p>	

UNIDAD: II.- GARANTIAS: LA PRENDA. EFECTOS DE LA PRENDA Y PRIVILEGIOS SOBRE BIENES MUEBLES E INMUEBLES. TEMAS: 4, 5 Y 6.

TIEMPO DE EJECUCION: CUATRO (4) SEMANAS, DIECISEIS (16) HORAS.

OBJETIVO TERMINAL: AL FINALIZAR LA UNIDAD EL ALUMNO ESTARA EN CAPACIDAD DE EXPLICAR LOS CARACTERES, ELEMENTOS Y EFECTOS DE LA PRENDA Y LOS PRIVILEGIOS DE LOS BIENES MUEBLES E INMUEBLES.

OBJETIVO ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS METODOLOGICAS				EVALUACIÓN
		MÉTODO	TÉCNICA	ENSE APRE.	RECURSO	
<p>II.-Al finalizar la Unidad el alumno podrá:</p> <p>2.1- Explicar el Concepto, los caracteres y los elementos de la prenda.</p> <p>2.2-Distinguir los efectos de la prenda y describir los derechos del acreedor prendario y las obligaciones del constituyente.</p>	<p>TEMA # 4: 4.1-La Prenda. Concepto. Caracteres. Elementos. Cosas que pueden darse en prenda. La Tradición en la Prenda. Formalidades en la prenda. La Prenda sin desplazamiento de posesión.</p> <p>TEMA # 5: 5.1-Efectos de la Prenda. Derechos del Acreedor Prendario. Obligaciones del Constituyente. La Extinción de la Prenda.</p>	<p>.-Inductivo. .-Analítico. .-Sintético. .-Simbólico.</p> <p>.-Inductivo. .-Analítico. .-Sintético. .-Simbólico.</p>	<p>.-Expositiva. .-Argumentación. .-Exegética.</p> <p>.-Expositiva. .-Argumentación. .-Exegética.</p>	<p>.-Exposición oral del tema. .-Formular preguntas. .-Lectura comentada.</p> <p>.-Presentación oral del tema. .-Formular preguntas. .-Lectura comentada.</p>	<p>.-Responder preguntas. .-Leer textos indicados.</p> <p>.-Responder preguntas. .-Realizar asignaciones.</p>	<p>A-HUMA-NOS: .-Profesores. .-Alumnos. B-MATE-RIALES 1.-DIDAC-TICOS: .-Pizarrón. .-Retroproyector. .-Rotafolio. 2.-BIBLIO-GRAFICOS .-Código Mercantil. .-Textos. .-Leyes. .-Guías de Estudio. .-Impresos.</p>
<p>2.3-Conceptuar y Analizar los Privilegios y Los Privilegios sobre Bienes Muebles e Inmuebles.</p>	<p>TEMA # 6: 6.1-Los Privilegios. Concepto. Privilegios sobre Bienes Muebles, Privilegios sobre Bienes Inmuebles.</p>	<p>.-Inductivo. .-Analítico. .-Sintético. .-Simbólico.</p>	<p>.-Expositiva. .-Argumentación. .-Exegética.</p>	<p>.-Exposición oral del tema. .-Formular preguntas. .-Lectura comentada.</p>	<p>.-Responder preguntas. .-Realizar asignaciones.</p>	<p>A-HUMA-NOS: .-Profesores. .-Alumnos. B-MATE-RIALES: 1.-DIDAC-TICOS: .-Pizarrón. .-Retroproyector. .-Rotafolios. 2.-BIBLIO-GRAFICOS .-Código Mercantil. .-Leyes. .-Textos. .-Guías de Estudio. .-Impresos.</p>

UNIDAD: III.-GARANTIAS. LA ANTICRESIS Y EL DERECHO DE RETENCION. TEMAS: 7 Y 8.

TIEMPO DE EJECUCION: TRES (3) SEMANAS. DOCE (12) HORAS.

OBJETIVO TERMINAL: AL FINALIZAR LA UNIDAD EL ALUMNO ESTARA EN CAPACIDAD DE DESCRIBIR LOS CARACTERES, ELEMENTOS, EFECTOS Y FORMALIDADES DE LA ANTICRESIS Y EL DERECHO DE RETENCION.

_OBJETIVO ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS METODOLOGÍCAS				EVALUACIÓN
		MÉTODO	TÉCNICA	ACTIVIDADES ENSE APRE.		
<p>III.-Al finalizar la Unidad el alumno podrá:</p> <p>3.1-Conceptuar, Analizar y Explicar los caracteres y elementos de la anticresis.</p> <p>3.2-Conceptuar y Describir las Características del Derecho de Retención.</p>	<p>TEMA # 7: 7.1-La Anticresis. Concepto. Características. Elementos. Formalidades de la anticresis. Efectos de la anticresis. Derechos del Acreedor de la anticresis. Sus obligaciones. Derechos y Obligaciones del Deudor en la anticresis.</p> <p>TEMA # 8: 8.1-El Derecho de Retención. Concepto. Características. Requisitos Exigidos en el Derecho de Retención. Los E-fectos del Derecho de Retención . Casos del Derecho de Retención.</p>	<p>.-Inductivo. .-Analítico. .-Sintético. .-Verbalístico.</p> <p>.-Inductivo. .-Analítico. .-Sintético. .-Verbalístico.</p>	<p>.-Expositiva. .-Argumentación. .-Exegética. .-Prueba Escrita.</p> <p>.-Expositiva. .-Argumentación. .-Exegética.</p>	<p>-Presentación oral del tema. .-Formular preguntas. .-Lectura comentada. .-Aplicar Evaluación.</p> <p>-Responder preguntas. .-Leer textos indicados. .-Realizar Evaluación.</p>	<p>A-HUMA-NO: .-Profesores. .-Alumnos. B-MATE-RIALES: 1.-DIDACTICOS: .-Pizarrón. .-Retroproyector. .-Rotafolio. 2.-BIBLIOGRAFICOS .-Código Mercantil. .-Leyes. .-Textos. .-Guías de estudios. .-Impresos.</p>	<p>Segunda Evaluación 30%.</p>

UNIDAD: IV.-GARANTIAS. LA HIPOTECA Y SUS EFECTOS. TEMAS: 9 Y 10.

TIEMPO DE EJECUCION: CUATRO (4) SEMANAS. DIECISEIS (16) HORAS.

OBJETIVO GENERAL: AL FINALIZAR LA UNIDAD EL ALUMNO ESTARA EN CAPACIDAD DE CONCEPTUAR Y DESCRIBIR LOS CARACTERES DE LA HIPOTECA ASI, COMO SUS EFECTOS Y LAS RELACIONES ENTRE EL ACREEDOR HIPOTECARIO Y DEMAS ACREEDORES.

OBJETIVO ESPECÍFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS METODOLOGÍCAS				EVALUACIÓN	
		MÉTODO	TÉCNICA	ACTIVIDADES ENSE APRE.	RECURSO		
IV.-Al finalizar la unidad el alumno podrá: 4.1-Conceptuar y Describir la Hipoteca. Su Publicidad, Su Graduación, Sus Elementos y Su Clasificación.	<p>TEMA # 9: 9.1-La Hipoteca. Concepto. Caracteres de la Hipoteca. Su Publicidad. Su Graduación. Elementos de la Hipoteca. Clasificación de la Hipoteca: Legal, Judicial, Convencional. Bienes Hipotecables, Bienes no Hipotecables. La Hipoteca Mobiliaria.</p> <p>TEMA # 10: 101.-Efectos de la Hipoteca. Relaciones entre el Acreedor y El Deudor Constituyentes. Relaciones entre el Acreedor Hipotecario y Los Terceros Poseedores. La Extinción de la Hipoteca.</p>	<p>.-Inductivo. .-Analítico. .-Sintético. .-Simbólico.</p> <p>.-Inductivo. .-Analítico. .-Sintético. .-Simbólico.</p>	<p>.-Expositiva. .-Argumentación. .-Exegética. .-Estudios de casos.</p> <p>.-Expositiva. .-Argumentación. .-Exegética.</p>	<p>.- Presentación oral del tema. .-Formular preguntas. .-Lectura comentada. .- Presentación de casos.</p> <p>.- Presentación oral del tema. .-Formular preguntas. .-Lectura comentada.</p>	<p>.-Responder preguntas. .-Leer textos indicados. .-Analizar caso(s) presentado(s) .- .-Responder preguntas. .-Leer textos indicados. .-Realizar asignaciones.</p>	<p>A-HUMANOS: .-Profesores. .-Alumnos. B-MATERIALES: 1.-DIDACTICOS: .-Pizarrón. .- Retroproyector. .-Rotafolios. 2.-BIBLIOGRAFICOS .-Código Mercantil. .-Leyes. .-Textos. .-Guías de estudio. .-Impresos.</p>	<p>Evaluación Final. 40 %.</p>

BIBLIOGRAFÍA:

CONTRATOS:

- AGUIAR GORRONDONA, J.L. *Contratos y Garantías.*
BRICEÑO, Rafael A. *De la Propiedad Horizontal y sus Acciones Judiciales.*
Dominci, Aníbal. *Comentarios del Código Civil.*
GUERRERO QUINTERO, G. *Resolución de los Contratos.*
KUMEROW, Gert. *Algunos Problemas fundamentales del contrato de adhesión.*
GELMAN, Rafael. *Contratos y Garantías.*
LOPEZ HERRERA, Francisco. *La Nulidad de los Contratos en la Legislación Venezolana.*
LOVERA, Marco. *Contrato de Anticresis.*
MARIN A.R. *Teoría General del Contrato.*
MELICH ORSINI, J. *Doctrina General del Contrato.*
MESSINEO. *Derecho Civil y Comercial.*
OTIS RODNER, James. *El Contrato y la Inflación.*
TREVINO, Feliciano. *Apuntes de Contratos.*
VEGAS ROLANDO, Nicolás. *Formularios Inmobiliarios.*
VEGAS ROLANDO, Nicolás. *Contratos Preparatorios.*
VEGAS ROLANDO, Nicolás. *La Propiedad Horizontal.*

GARANTIAS:

- AGUILAR, GORRONDONA, J. L. *Contratos y Garantías.*
BURGOS, VILLASMIL. *Derecho de Retención.*
FERNANDEZ, SANTIAGO. *LAS GARANTIAS I y II.*
ZAMBRANO, VELAZCO, J. A. *EL CONTRATO DE FIANZA.*