



UNIVERSIDAD LIBRE

FACULTAD DE DERECHO Programa de Derecho

PROGRAMA DE ASIGNATURA

NOMBRE DE LA ASIGNATURA:	OBLIGACIONES		
CÓDIGO DE LA ASIGNATURA:	01203		
ÁREA DE LA ASIGNATURA:	DERECHO PRIVADO		
UBICACIÓN ASIGNATURA:	TERCER AÑO		
NIVEL DE FORMACIÓN:	POSGRADO		
	PREGRADO		X
	TECNOLOGICO		
	TÉCNICO		
PERIODICIDAD E INTENSIDAD HORARIA:	CARGA ACADÉMICA	No. DE HORAS	
	SEMANAL	Presencial	3
		Independiente	3
	ANUAL (32 SEMANAS)	Presencial	96
		Independiente	96
TOTAL HORAS	192		
CREDITOS ACADÉMICOS:	4 CRÉDITOS		
MODALIDAD:	PRESENCIAL		X
	A DISTANCIA		
	TUTORIADA		
	VIRTUAL		
ESCENARIOS MULTIPLES			
CARÁCTER DE LA ASIGNATURA:	OBLIGATORIA		X
	ELECTIVA		

TIPO ASIGNATURA:	TEÓRICA	
	PRÁCTICA	
	TEÓRICA-PRÁCTICA	X
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	NOVIEMBRE 2019	

JUSTIFICACIÓN

<p>En la dinámica de vínculos negociales movidos por el avance científico, así como tecnológico, y con el propósito de formular propuestas tendientes a la elaboración de un concepto contemporáneo de obligación, resulta imperativo el conocimiento de las normas e instituciones que regulan las relaciones patrimoniales entre particulares.</p> <p>In the dynamics of negotiation links driven by scientific and technological progress, and with the purpose of formulating proposals tending to the elaboration of a contemporary concept of obligation, it is imperative to know the norms and institutions that regulate patrimonial relations between individuals</p>
OBJETIVO GENERAL
<p>Comprender dentro del contexto de la Constitución y del Derecho Privado las normas e instituciones reguladoras de las relaciones patrimoniales entre particulares.</p> <p>To understand, within the context of the Constitution and Private Law, the norms and regulatory institutions of patrimonial relations between individuals.</p>
PLANIFICACIÓN METODOLÓGICA GENERAL

Se emplea una metodología de participación activa del estudiante, en donde el pensamiento analítico y lógico es la base, cuestionando aún lo más obvio para llegar al entendimiento del tema. El estudiante debe, con la noción clara del concepto, concluir las consecuencias jurídicas. En este sentido se emplearán:

1. Clase magistral.
2. Talleres dirigidos.
3. Análisis de casos concretos.
4. Lecturas analíticas.
5. Investigación formativa.
6. Audiovisuales.
7. Jurisprudencia.
8. Seminarios.
9. Conferencias.
10. Mesas de trabajo.
11. Panel.

ESTRATEGIAS PEDAGÓGICAS Y MEDIOS EDUCATIVOS

Fundamento titular del sistema de créditos, es la discusión proactiva de los temas señalados en el programa utilizando para ello la bibliografía básica recomendada para tal efecto. Así las cosas, durante el tiempo presencial, el docente, luego de explicar los módulos o temas, se concentrará en la resolución de dudas y explicaciones de carácter complementario. De otro lado, con el fin de profundizar mediante la práctica los conceptos adquiridos en clase se realizarán talleres y tutorías presenciales y/o virtuales. Con estas actividades se pretende que el estudiante aplique los conceptos explicados y también desarrolle habilidades para analizar e interpretar textos doctrinales y legales.

1. Video beam.
2. Proyector de acetatos.
3. Internet.
4. Guías.
5. Televisor.
6. Software.
7. Material escrito.
8. Productor de sonido.
9. Juzgado simulado.
10. Sala de cómputo.

COMPETENCIAS A DESARROLLAR POR EL ESTUDIANTE

Cognitivas: Brindan al estudiante conocimientos básicos en materia de civil obligaciones, el cual se requiere para fortalecer su proceso de formación profesional.

Del pensamiento: A través de esta competencia, el estudiante estará en capacidad de comprender la realidad social que lo rodea, así como el de anticiparse a los hechos y dar las soluciones planteadas en un momento determinado. Por ello, debe analizar y visualizar las consecuencias de las actuaciones presentes con el ánimo que pueda tomar una decisión acertada en las diferentes situaciones y que le corresponda intervenir.

Comunicativas: Es de suma importancia el poder brindarle al estudiante la capacidad de entendimiento a fin de que pueda comprender el lenguaje que concierne a la materia, llevándolo al campo de las relaciones de la sociedad y que pueda por lo tanto actuar con idoneidad, lo que le posibilitará ocupar un espacio destacado en la comunidad y un augurio de éxito en su ejercicio profesional.

Axiológicas: Se le da al estudiante la ponderación necesaria en su competencia estética asumida como la armonía y el equilibrio, a fin de que pueda valorar la experiencia en el aspecto socio – cultural que rodea su contexto. Por lo tanto, se le forma en los respectivos valores frente a la dignidad humana, la solidaridad y el sentido de pertenencia, como también el de conciencia social que debe desarrollarle el conocimiento de la respectiva materia.

Laborales: Se pretende fortalecer el conocimiento profesional de los estudiantes en el campo interdisciplinario, para que salgan debidamente preparados y así puedan afrontar los retos que se les presenten en el ejercicio de su carrera.

Argumentativas y hermenéuticas: Se le brindaran unas mejores alternativas para el análisis e interpretación de los textos jurisprudenciales y doctrinales, a fin de que adquiera la habilidad y lógica que requiere el futuro profesional del derecho en un mundo de constante evolución.

PRIMERA UNIDAD

1 GENERALIDADES

1.1 Conceptos. Derecho romano. Derecho francés. Derecho colombiano.

SEGUNDA UNIDAD

2 FUENTES DE LAS OBLIGACIONES

- 2.1 Antecedentes históricos. Evolución (Derecho francés, Derecho germánico).
- 2.1 Concepto fuentes en Derecho romano.
- 2.3 Evolución de las fuentes en el Derecho francés, en el Derecho germánico y en el Derecho colombiano.
- 2.4 Fuentes actuales.
 - 2.1.1 Legales (artículo 1494 del código civil), enriquecimiento sin causa.
 - 2.1.2 Doctrinales: A. Pérez Vives, A. Tamayo Lombana, Fernando Hinestrosa.

TERCERA UNIDAD

3 TEORÍA DEL NEGOCIO JURÍDICO

- 3.1 Formación del negocio jurídico.
- 3.2 Pre-contratos.
- 3.3 La oferta. Requisitos. Aceptación.
- 3.4 Problema obligacional del contrato entre ausentes (por correspondencia).
- 3.5 Oferta pública de premio.
- 3.6 Pacto de preferencia.
- 3.7 La opción.
- 3.8 Promesa de contrato.
- 3.9 Elementos del negocio jurídico (artículo 1502 del código civil).
- 3.10 Eficacia del negocio jurídico.
- 3.11 Requisitos de existencia y requisitos de validez.
- 3.12 La representación en el negocio jurídico. Fuentes. Clases.
- 3.13 Acto de apoderamiento, acto de gestión y negocio con tercero.
- 3.14 Representación directa, indirecta, aparente, orgánica (en personas jurídicas).
- 3.15 La delegación. El autocontrato.
- 3.16 Principio de la relatividad de los negocios jurídicos.
- 3.17 Excepciones al principio de la relatividad de los negocios jurídicos: estipulación por otro y estipulación para otro.
- 3.18 Ineficacia de los negocios jurídicos: inexistencia, nulidad absoluta, nulidad relativa. Efectos.

CUARTA UNIDAD

4 CLASIFICACIÓN DE LAS OBLIGACIONES

4.1 Obligaciones civiles y naturales.

4.2 Obligaciones sujetas a modalidad: Plazo. Condición. Modo. 4.3

Obligaciones principales y accesorias

4.4 Obligaciones conjuntas y solidarias.

4.5 Obligaciones de objeto simple y de objeto múltiple (Facultativo, alternativo).

4.6 Obligaciones divisibles e indivisibles.

4.7 Obligaciones de medio y obligaciones de resultado.

4.8 Obligaciones de género y cuerpo cierto.

4.9 Obligaciones con cláusula penal.

4.10 Obligaciones de hacer y de no hacer.

QUINTA UNIDAD

5 EFECTO DE LAS OBLIGACIONES

5.1 Ejecución forzada de las obligaciones de dar, hacer, y no hacer.

5.2 Ejecución indirecta o indemnización de perjuicios.

5.3 Cláusulas modificatorias, exonerativas y limitativas de responsabilidad.

5.4 Caso fortuito y fuerza mayor. Efectos.

5.5 Retardo y mora. Efectos.

SEXTA UNIDAD

6 DERECHOS AUXILIARES DEL ACREEDOR

- 6.1 La simulación.
- 6.2 Efectos de la simulación frente a terceros.
- 6.3 Efectos de la simulación entre partes.
- 6.4 Titulares de la acción de simulación.
- 6.5 Medios de prueba del acto simulado.
- 6.6 La acción oblicua.
- 6.7 Condiciones para el ejercicio de la acción oblicua.
- 6.8 Efectos de la acción oblicua.
- 6.9 Acción Pauliana o revocatoria.
- 6.10 Historia de la Acción Pauliana.
- 6.11 Aplicaciones en materia civil y comercial.
- 6.12 Beneficio de separación.

SÉPTIMA UNIDAD

7 TRANSMISIÓN DE LAS OBLIGACIONES

- 7.1 Cesión de créditos.
- 7.2 Condiciones de la cesión de créditos.
- 7.3 Efectos de la cesión.

OCTAVA UNIDAD

8 MODOS DE EXTINGUIR LAS OBLIGACIONES

- 8.1 Análisis detallado de cada uno de los modos establecidos en el artículo 1625 del Código Civil, ilustrado con jurisprudencia y doctrina.

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

1. Alessandri Ramírez, Arturo. Derecho Civil de las Obligaciones. Chile. Editorial Nascimento. 1941
2. Baena Upegui, Mario. Curso de las obligaciones. Derecho civil Y Comercial. Bogotá. Ediciones Librería Del Profesional, tercera edición año 2000.
3. Baena Upegui, Mario. De las Obligaciones en Derecho Civil y Comercial. Tercera Edición Legis. 2000.
4. Barrera Tapias, Carlos Darío. Las Obligaciones en el Derecho Moderno: Las Fuentes. El Acto Jurídico. Bogotá, Temis, 2004.
5. Barrera Tapias, Carlos Darío. Las obligaciones en el derecho moderno. Las fuentes. El acto jurídico. Bogotá, Temis 2004.
6. Cardona Hernández, Guillermo. Curso de obligaciones. Bogotá, Doctrina Y Ley, 2001.
7. Carrasco Perea, Ángel. Derecho de obligaciones y contratos en general. 2015
8. Casadiegos Cáceres, Ferdinando. Curso básico de obligaciones civiles y comerciales. Preguntas y respuestas. Bogotá. Ediciones Jurídicas Gustavo Ibañez, 2008
9. Castro de Cifuentes Marcela. Derecho de las Obligaciones, Tomo I. Ed. Temis, 2ª Ed. 2015.
10. Castro de Cifuentes Marcela. Derecho de las Obligaciones, Tomo I. Ed. Temis, 1ª Ed., Bogotá D.C. 2015.
11. Castro de Cifuentes Marcela. Derecho de las Obligaciones, Tomo II, Vol. 1 y 2. Ed. Temis, Bogotá D.C., 2015.
12. Ferdinando Casadiegos, Cáceres. Curso básico de obligaciones civiles y comerciales. Preguntas y respuestas., Bogotá. Ediciones jurídicas Gustavo Ibañez, 2008.
13. Garcés Vásquez, Pablo Andrés. Teoría de las obligaciones. 2015

14. Guillermo Ospina Fernández, dirigida por Eduardo Ospina Acosta. Régimen general de las obligaciones. 8a. ed. actualizada. – Bogotá, Editorial Temis, 2008.
15. Lafont Pianetta, Pedro. Manual de Derecho Privado Contemporáneo, parte general. -- 1ra edición, Bogotá, Librería Ediciones del Profesional, 2006
16. Ledesma Gil Jorge Iván. Teoría general de las obligaciones. Medellín. Biblioteca Dike, 2003.
17. Ledesma Gil, Jorge Iván. Teoría General de las obligaciones. Medellín, Biblioteca Jurídica Dike, 2003
18. Ledesma Gil, Jorge Iván. Teoría general de las obligaciones. Medellín. Biblioteca Jurídica Dike, 2003.
19. Manual de obligaciones. La responsabilidad civil fuente de las obligaciones. Bogotá. Temis, 2000.
20. Narvárez G. José Ignacio. Obligaciones y contratos mercantiles. Bogotá. Editorial Temis, 1990.
21. Ortiz Monsalve, Álvaro. Manual de obligaciones. 2015
22. Ortiz Monsalve, Álvaro. Manuel de obligaciones civiles y mercantiles. 5ª. Edición. Bogotá, Editorial Temis, 2010.
23. Ospina Fernández, Guillermo Teoría general del contrato y del negocio jurídico. -- Bogotá: Editorial Temis S.A., 2000.
24. Ospina Fernández, Guillermo. Teoría general del contrato y del negocio jurídico. Bogotá. Editorial Temis S.A., 2000.
25. Pérez Vives, Álvaro. Teoría general de las obligaciones. 4ª. Edición. Bogotá. Ediciones Doctrina Ley Ltda. 2009.
26. Polanco Moreno, Luis Jahir. Obligaciones. 1ra. Edición. Cali Colección Textos Universitarios, 2002.
27. Pothier R.J. Tratado de las Obligaciones. Editorial Heliasta. Brasil. 1993
28. Suescún Melo, Jorge. Derecho privado estudios de derecho civil y comercial contemporáneo. Bogotá. Legis, 2003. Tomo I y II.
29. Tamayo Lombana, Alberto Manual de obligaciones. Las obligaciones complejas. La extinción de las obligaciones. Bogotá. Editorial Temis S.A., 2003.
30. Tamayo Lombana, Alberto. Manual de obligaciones. Las obligaciones complejas. La extinción de las obligaciones. -- Bogotá: Editorial Temis S.A., 2003
31. Tamayo Lombana, Alberto. Manual de obligaciones. El acto o negocio jurídico y otras fuentes de obligaciones. 7ª. Edición Colombia. Ediciones Doctrina y Ley, 2008.
32. Valencia Zea, Arturo. Derecho civil de las obligaciones. 9ª. Edición. Bogotá. Temis, 2004.
33. Valencia Zea, Arturo. Derecho Civil. De Las Obligaciones. 9a edición, Bogotá, Temis, 2004
34. Vanegas Torres, Gustavo. Obligaciones (conferencias), -- Bogotá: Publicaciones Ciencia Y Derecho, 1990

BIBLIOGRAFÍA EN INGLÉS

1. Ernest J. Weinrib. The Idea of Private Law, 2012
2. Bryan Michael. Private Law in Theory and Practice, 2007
3. Susan Cunningham - Hill. Civil Litigation 2017 – 2018
4. The Civil Law Tradition : An Introduction to the Legal Systems of Europe and Latin America, Fourth Edition,2'018
5. Civil Litigation 2018- 2019

BIBLIOGRAFÍA PARA NORMAS LEGALES

Constitución Política de Colombia
Código Civil
Código de Procedimiento Civil
Código de Comercio

BIBLIOGRAFÍA PUBLICACIONES SERIADAS

Jurisprudencia y Doctrina. Legis Editores
Tutela, acciones populares y de cumplimiento. Legis Editores.
American Journal of Criminal Law.
American Journal of International Law.
Conflict Resolution Quarterly.
Harvard law review
Responsabilidad Civil y del Estado.

PÁGINAS WEB Y AMBIENTES VIRTUALES

<http://www.unilibre.edu.co/Biblioteca/>
<http://www.legis.com.co/unilibrebogota/>
<http://www.noticierooficial.com/> <http://www.notinet.com.co/>
<http://www.unilibre.ambientalex.info>
<http://www.bibliotecajuridica.com.co/>
<http://derechoprivado.uniandes.edu.co/index.php?numero=40&tipos=Ensayos>
<http://consulbiblo.unilibre.edu.co:81/> <http://vlex.com/>
<http://www.revistavirtualpro.com/main/index>

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación, como proceso permanente, está sujeta al desarrollo del programa, busca auscultar los logros que se han alcanzado a través de su estudio y verificar las diversas competencias adquiridas por el estudiante. En el proceso evaluativo se deberá ponderar la capacidad de comprensión y análisis del estudiante, su interés y participación activa durante el desarrollo del trabajo académico presencial, el conocimiento adquirido a través de investigaciones realizadas y su **cumplimiento con el trabajo autónomo** planeado y orientado por el docente.

EVALUACIÓN

EVALUACIÓN	TIPO	PORCENTAJE	SEMANA
1er. (30 %)			
2do. (30%)			
Final (40 %)			

FIRMAS

Jefe de Área:

Docente: