

ÍNDICE

CAPÍTULO PRELIMINAR

NOCIÓN Y CLASIFICACIÓN DEL NEGOCIO JURÍDICO

1.- Hecho jurídico y hecho material	7
2.- Terminología.....	8
Bibliografía.....	10
3.- Orígenes, desarrollo y críticas.....	10
4.- Definición	14
5.- Características.....	14
6.- Clasificación de los negocios jurídicos	18
7.- Negocios propiamente tales y negocios-condición	18
8.- Negocios jurídicos unilaterales y bilaterales. Negocios jurídicos colectivos	20
8.1.- Contratos y convenciones.....	26
9.- Negocios entre vivos y por causa de muerte.....	29
10.- Negocios del derecho de familia y negocios patrimoniales.	31
11.- Negocios solemnes y no solemnes. Los contratos consensuales y los reales	32
12.- Negocios gratuitos y onerosos	36
13.- Negocios típicos o nominados y atípicos o innominados....	37
14.- Negocios principales, negocios accesorios y negocios dependientes.....	39
15.- Otras clasificaciones	40
16.- Los elementos del negocio jurídico. Clasificación	43

CAPÍTULO PRIMERO

LA MANIFESTACIÓN DE VOLUNTAD

17.- El rol de la voluntad en el negocio jurídico.....	47
--	----

SECCIÓN I

LA EXISTENCIA DE LA VOLUNTAD NEGOCIAL

18.- Seriedad.....	50
19.- Voluntad manifestada. Cómo se manifiesta la voluntad	51
20.- El silencio como manifestación de voluntad	55
21.- Las relaciones entre la voluntad interna y la voluntad declarada	58
22.- Casos en que no existe voluntad	61

SECCIÓN II

LA FORMACIÓN DE LA VOLUNTAD

23.- Negocios unilaterales y bilaterales.....	62
---	----

*Párrafo I**Las reglas clásicas de formación del consentimiento*

24.- Oferta y aceptación.....	64
25.- Reglamentación jurídica.....	65
26.- Caracteres de la oferta.....	65
27.- Efectos de la oferta antes de su aceptación.....	67
28.- La aceptación y sus caracteres	69
29.- Momento de la formación del consentimiento.....	70
29.1.- Lugar de la formación del consentimiento.....	73

*Párrafo II**La doctrina actual del período prenegocial
y de la formación del consentimiento*

30.- La etapa prenegocial.....	74
--------------------------------	----

30.1.-Las obligaciones en la etapa prenegocial.....	86
30.2.-La denominada responsabilidad precontractual.....	93

SECCIÓN III

LOS VICIOS DE LA VOLUNTAD

31.- La integridad de la voluntad. Voluntad y confianza.....	96
32.- Reglamentación legal.....	98
33.- Enumeración.....	100
33.1.- Momento de la apreciación del vicio.....	100

Párrafo I

El error como vicio de la voluntad

34.- Concepto.....	101
Bibliografía.....	101
35.- Error que vicia la voluntad.....	102
36.- Historia.....	102
37.- El error de derecho.....	103
38.- El error impediendo u obstativo. Error esencial.....	107
38.1.- Sanción.....	110
39.- Error substancial.....	111
Bibliografía.....	117
40.- Derecho chileno.....	117
41.- Sanción.....	120
42.- Error sobre cualidades accidentales. Error sobre la cantidad	120
43.- Error sobre la persona.....	126
44.- Error sobre los motivos.....	130
45.- Conclusión.....	133
46.- La máxima <i>nemo auditur</i> y el error.....	134
47.- El perjuicio y el error.....	138
48.- ¿Debe el error provenir de todas las partes?.....	139
49.- Error común.....	141

Párrafo II

El dolo como vicio de la voluntad

50.- Concepto.....	143
--------------------	-----

51.- Dolo y error	146
Bibliografía.....	147
52.- Elementos constitutivos del dolo	148
53.- Incidencia de la naturaleza jurídica del dolo.....	151
54.- Dolo y omisión. Reticencia	152
55.- Dolo y culpa. Dolo preterintencional	154
56.- Condiciones para que el dolo vicie la voluntad	154
57.- El dolo debe ser determinante. Apreciación. Dolo principal y dolo incidental	154
58.- El dolo debe ser obra de una de las partes.....	159
59.- El dolo y los negocios unilaterales.....	162
60.- Prueba del dolo.....	163
60.1.- Sanción del dolo. Nulidad y responsabilidad.....	164

Párrafo III

La fuerza como vicio de la voluntad

61.- Noción.	166
Bibliografía.....	167
62.- Reglamentación	168
62.1.- Condiciones de la fuerza para viciar la voluntad.....	168
63.- Gravedad de la fuerza.....	168
64.- Temor reverencial.....	170
65.- Determinante	173
66.- Injusta	173
67.- Fuerza ejercida por terceros	175
68.- Presión por circunstancias externas	175
69.- Sanción	180
70.- Prueba	180

Párrafo IV

La lesión

71.- Concepto.....	180
72.- Las aplicaciones particulares de la lesión	182
73.- Sanción	183
74.- Fundamento de la lesión.....	184
75.- Evolución histórica.....	187

75.1.- Derecho comparado.....	190
Bibliografía.....	193

SECCIÓN IV

LAS EXIGENCIAS PARTICULARES PARA LA EXTERIORIZACIÓN DE LA VOLUNTAD

76.- Introducción.....	194
------------------------	-----

Parrafo I

La capacidad y el poder negocial

77.- Capacidad y poder.....	194
78.- Concepto.....	195
78.1.- Reglamentación.....	195
79.- Capacidad de goce y capacidad de ejercicio.....	196
80.- No hay incapacidad de goce general.....	197
81.- La incapacidad de ejercicio.....	198
82.- Incapacidad absoluta y relativa.....	199
83.- Incapaces absolutos.....	200
84.- Dementes.....	200
85.- El impúber.....	204
86.- Sordomudos que no puedan darse a entender claramente. El lenguaje de señas.....	204
87.- Sanción.....	205
88.- Incapacidades relativas.....	205
89.- Menores adultos.....	205
90.- Disipadores interdictos.....	206
91.- Límite patrimonial de la incapacidad relativa y sanción a los negocios celebrados por incapaz relativo.....	206
92.- Incapacidades especiales.....	208
93.- Poder de disposición.....	208

Párrafo II

La forma en el negocio

94.- Consensualismo y formalismo.....	209
---------------------------------------	-----

95.- La exigencia de la forma.....	212
96.- Las solemnidades	213
97.- Conclusiones.....	216

CAPÍTULO SEGUNDO

EL OBJETO

SECCIÓN I

CONCEPTO Y REQUISITOS

98.- El objeto es un requisito del negocio	219
99.- Objeto del negocio, objeto de la obligación, objeto de la prestación. Objeto y contenido del negocio	220
100.- Concepto.....	221
101.- Requisitos del objeto	226

SECCIÓN II

LA DETERMINACIÓN DEL OBJETO

102.- El objeto debe ser determinado o determinable.....	226
103.- Determinación genérica y determinación específica.....	228

SECCIÓN III

POSIBILIDAD DEL OBJETO

104.- El objeto debe ser posible	230
--	-----

SECCIÓN IV

LA ILICITUD DEL OBJETO

105.- Concepto.....	236
106.- Actos contrarios al derecho público.....	237

107.- Derecho a suceder por causa de muerte.....	238
108.- Condonación del dolo futuro.....	239
109.- Casos del Art. 1466	241
110.- Enajenación de cosas indicadas por el Art. 1464.....	243
111.- Concepto de enajenación en el Art. 1464.....	243
112.- Caso especial de la compraventa	246
113.- Caso particular de la promesa de venta.....	248
114.- Caso de la adjudicación.....	250
115.- Cosas inenajenables	251
116.- Derechos y privilegios inenajenables.....	253
117.- Enajenación de cosas embargadas por decreto judicial	253
118.- Concepto de embargo.....	254
119.- Publicidad del embargo	256
120.- El embargo y las enajenaciones forzadas.....	258
121.- Forma de enajenar válidamente la cosa embargada.....	262
122.- Autorización del juez	262
123.- Consentimiento del acreedor.....	262
124.- Enajenación de cosas litigiosas	262

CAPÍTULO TERCERO

LA CAUSA EN EL NEGOCIO JURÍDICO

125.- El problema de la causa	265
Bibliografía.....	266

SECCIÓN I

EL CONCEPTO DE CAUSA

126.- Antecedentes históricos.....	268
127.- La doctrina clásica de la causa y el Código Civil.....	269
128.- La posición anticausalista.....	271
129.- Las tendencias modernas.....	272
130.- Las teorías subjetivas	274
131.- El retorno a la causa objetiva	276

132.- Conclusión.....	278
133.- La teoría de la causa y el derecho chileno	280

SECCIÓN II

EL ROL JURÍDICO DE LA CAUSA

134.- Doble rol de la causa.....	282
135.- Negocios abstractos.....	283
136.- La causa debe ser real	287
137.- Ausencia de causa	288
138.- Licitud de la causa.....	289

CAPÍTULO IV

LAS MODALIDADES EN EL NEGOCIO JURÍDICO

139.- Concepto.....	291
140.- Las modalidades requisitos de eficacia	292
141.- La condición como modalidad	293
142.- Teoría o reglamentación unitaria.....	296
143.- Condiciones juris.....	296
144.- El plazo como modalidad.....	296
145.- El modo	298

PARTE II

INVALIDEZ E INEFICACIA DEL NEGOCIO JURÍDICO

146.- Introducción.....	303
147.- Terminología.....	303
Bibliografía.....	304

148.- Invalidez, ineficacia y sanción	305
149.- Invalidez e ineficacia en el derecho chileno	305

CAPÍTULO I

LA NULIDAD DE LOS NEGOCIOS JURÍDICOS

Bibliografía.....	307
-------------------	-----

SECCIÓN I

LA INEXISTENCIA DEL NEGOCIO JURÍDICO

150.- Nulidad e inexistencia	308
151.- Consecuencias	310
152.- Acogida y crítica en el derecho comparado.....	311
153.- Derecho chileno.....	313

SECCIÓN II

CONCEPTO Y CLASIFICACIÓN DE LA NULIDAD

154.- Reglamentación	318
155.- Concepto de nulidad.....	318
156.- Nulidad absoluta, nulidad relativa.....	321
156.1.- Nulidad total y nulidad parcial.....	322
156.2.- Nulidad consecucional.....	326
156.3.- Nulidad refleja.....	327
157.- La nulidad es sanción a un vicio originario	328

SECCIÓN III

LA NULIDAD ABSOLUTA

158.- Concepto.....	330
159.- Fundamentos.....	330

160.- Causales de nulidad absoluta	331
161.- Titulares de la acción. El Ministerio Público	333
162.- Titulares de la acción de nulidad. Todo lo que tenga interés en ello	335
162.1.- Naturaleza del interés	338
162.2.- El interés debe ser personal y además cierto	341
162.3.- El interés debe ser alegado y probado.....	344
162.4.- Interés actual.....	346
162.5.- El interés y las facultades del juez	349
163.- La situación de los herederos	349
164.- Los acreedores.....	353
165.- Caso del que sabía o debía conocer el vicio. <i>La máxima "nemo auditur..."</i>	355
165.1.- El heredero del que sabía o debía saber el vicio que invalidaba al negocio.....	361
165.2.- Caso especial de los representados	361
165.3.- La nulidad matrimonial y la máxima	362
166.- El juez puede y debe declarar de oficio la nulidad absoluta	363
167.- Causales de nulidad absoluta	368

SECCIÓN III

LA NULIDAD RELATIVA

168.- Concepto.....	369
168.1.- Fundamento	369
169.- Es un beneficio establecido a favor de ciertas personas	371
170.- Titulares	372
171.- Causales de nulidad relativa.....	372

SECCIÓN IV

DEL SANEAMIENTO POR TIEMPO Y DE LOS ASPECTOS PROCESALES DE LA NULIDAD

172.- El saneamiento por tiempo.....	373
173.- Formas de hacer valer la nulidad en juicio	376

174.- Calificación de la nulidad.....	378
---------------------------------------	-----

SECCIÓN V

DE LA CONFIRMACIÓN DE LA NULIDAD

175.- Concepto.....	379
176.- Fundamento y naturaleza	380
177.- No procede respecto de la nulidad absoluta.....	382
178.- Es negocio unilateral	383
179.- Requisitos	384
180.- Formas de la confirmación.....	385
181.- Efectos	388

SECCIÓN VI

DE LOS EFECTOS DE LA NULIDAD

182.- Son unos mismos para toda nulidad.....	390
183.- Se producen en virtud de sentencia judicial.....	390
184.- Son relativos	391
185.- Efectos entre las partes que celebraron el negocio nulo	392
185.1.- Los efectos entre las partes del negocio que no ha producido efectos	395
185.2.- Los efectos entre las partes de un negocio nulo que ya produjo sus efectos.....	395
186.- Reglas aplicables a las restituciones entre partes.....	398
187.- Excepción: aplicación de la máxima <i>nemo auditur</i>	398
188.- Excepción: la lesión enorme	401
189.- Excepción: negocios a favor de los incapaces	401
190.- Excepción: los negocios de ejecución sucesiva	403
191.- Excepción: los frutos del poseedor de buena fe.....	404
192.- Efectos de la nulidad frente a terceros	404
193.- Nulidad y responsabilidad civil.....	407

SECCIÓN VII

LA CONVERSIÓN DEL NEGOCIO NULO

194.- Concepto.....	409
195.- Casos previstos por la ley.....	410
195.1.- Fundamentos de la conversión.....	411

CAPITULO II

INEFICACIA DEL NEGOCIO JURÍDICO

196.- Concepto.....	413
197.- Hipótesis de ineficacia.....	414
197.1.- Remisión.....	414
198.- La inoponibilidad.....	415
199.- La revocación.....	418
200.- Otras formas de ineficacia.....	420

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Libros.....	423
Artículos y Notas de Jurisprudencia.....	431