

CONTENIDO

Dedicatoria	xiii
Prólogo	xv
Prólogo a la segunda edición.....	xvii
Justificación de la segunda edición	xxi
Justificación de la cuarta edición	xxv
Agradecimiento especial	xxvii

TÍTULO PRIMERO:

GENERALIDADES

1. Derecho objetivo y derechos subjetivos	3
2. Clasificación de los derechos subjetivos	3
3. Derechos personales u obligaciones y derechos reales y derechos intelectuales	4
4. Universalismo de las obligaciones.....	4
5. Definición y objeto de las obligaciones	8
6. Importancia de las obligaciones	8
7. Caracteres de la obligación	9
8. Diferencias entre los derechos reales y las obligaciones	13
9. Clasificación de las obligaciones	17
10. Clasificación de las obligaciones según su objeto.....	18
11. Clasificación de las obligaciones según sus fuentes	29

TÍTULO SEGUNDO:

FUENTES VOLUNTARIAS: EL CONTRATO

CAPÍTULO I:

Generalidades	33
----------------------------	-----------

12. Concepto de contrato	33
---------------------------------------	-----------

CAPÍTULO II:

Clasificaciones de los contratos	37
---	-----------

13. Clasificaciones necesarias	37
---	-----------

SECCIÓN I.

Clasificación según sus requisitos de forma	38
--	-----------

14. Contratos consensuales, solemnes y reales	38
--	-----------

a) Contratos consensuales	38
--	-----------

15. El consensualismo	38
------------------------------------	-----------

b) Contratos solemnes	41
------------------------------------	-----------

16. La intervención notarial	41
---	-----------

17. Tendencia hacia el formalismo	50
--	-----------

c) Contratos reales	61
----------------------------------	-----------

18. Concepto y enumeración	61
---	-----------

SECCIÓN II.

Clasificación según los requisitos de fondo	64
--	-----------

19. Criterios de distinción	64
--	-----------

a) Contratos de mutuo acuerdo y contratos de adhesión	65
--	-----------

20. La importancia de la voluntad	65
--	-----------

21. Interés de la distinción	74
---	-----------

b) Contratos colectivos y contratos individuales	76
---	-----------

22. La distinción necesaria	76
--	-----------

SECCIÓN III.

Clasificación de los contratos según su contenido.....	76
23. Enumeración.....	76
a) Contratos sinalagmáticos y unilaterales	77
24. Base para la distinción	77
25. Interés de la distinción	79
b) Contratos a título oneroso y a título gratuito.....	92
26. Base para la distinción	92
27. Interés de la distinción	95
c) Contratos conmutativos y aleatorios.....	97
28. Base para la distinción	97
29. Interés de la distinción	99
d) Contratos instantáneos y sucesivos	99
30. Base para su distinción.....	99
31. Interés de la distinción	100

SECCIÓN IV.

Clasificación según su interpretación	101
32. Base para la distinción.....	101
33. Interés de la distinción	102

CAPÍTULO III:

Formación del contrato.....	105
34. Requisitos para la formación	105

SECCIÓN I.

El consentimiento	106
35. El principio de la autonomía de la voluntad	106
36. Naturaleza del consentimiento	115

a) La oferta o policitación	117
37. Naturaleza de la oferta	117
38. Efectos de la oferta	119
b) La aceptación	123
39. Formas de la aceptación	123
40. Concordancia de la oferta y de la aceptación	126
41. Momento y lugar de la formación del contrato	127
42. Sistemas propuestos para determinar el momento del perfeccionamiento del contrato	128
43. ¿Quién debe prestar el consentimiento? Una persona se encuentra obligada más que por su propia voluntad	133
44. Requisitos de la representación	134
45. Los vicios del consentimiento	138
A) El error	140
46. El error obstáculo o error impediende	140
47. El error como vicio del consentimiento	141
48. Prueba y apreciación del error	149
49. Efectos del error	150
B) El dolo	151
50. Idea general	151
51. Requisitos del dolo	152
52. Prueba del dolo	161
53. Efectos del dolo	162
C) La violencia	163
54. Idea general	163
55. Requisitos de la violencia	164
56. Efectos de la violencia	170
D) La lesión	170
57. Idea general	170

58. Ámbito de la lesión	171
59. Fundamento de la rescisión por lesión	173
60. Prueba de la lesión	174
61. Procedimiento especial de prueba	176
62. La lesión en la Jurisdicción Inmobiliaria	177
63. Efectos de la lesión	182

SECCIÓN II.

La capacidad	184
64. La capacidad es la regla	184
65. Clases de incapacidades	184
66. Efectos de las incapacidades	186

SECCIÓN III.

El objeto	186
67. Objeto del contrato y objeto de la obligación	186
68. Requisitos del objeto	187

SECCIÓN IV.

La causa	192
69. Causa del contrato y causa de la obligación	192
a) La causa de la obligación	192
70. Los causalistas	192
71. Los anticausalistas	195
72. Requisitos de validez de la causa	196
73. Prueba de la causa de la obligación	200
b) La causa del contrato	201
74. Móvil determinante	201
75. Prueba de la causa del contrato	203

CAPÍTULO IV:**Las nulidades.....205**

76. Concepto y clasificación de las nulidades205

77. Nulidades absolutas y nulidades relativas207

SECCIÓN I:

La confirmación208

78. Generalidades208

79. Requisitos de la confirmación209

80. Efectos de la confirmación.....210

SECCIÓN II:

Prescripción de la acción en nulidad211

81. Acción en nulidad absoluta y acción en nulidad relativa211

82. Punto de partida de la prescripción212

83. Ámbito de ambas acciones.....213

84. Efectos de la prescripción.....221

SECCIÓN III:

Efectos de la nulidad222

85. Enumeración.....222

1) El contrato decae por completo222

86. Desaparición de las obligaciones222

2) La nulidad obra retroactivamente223

87. Inexistencia del contrato223

88. La acción en nulidad y la acción en declaración
de simulación226**CAPÍTULO V:****Interpretación de los contratos.....231**

89. Necesidad de interpretar los contratos231

90.	Reglas de interpretación	233
91.	Carácter de las reglas de interpretación	235
92.	Límites del poder de los jueces	237

TÍTULO TERCERO:

FUENTES NO VOLUNTARIAS: LOS CUASICONTRATOS

CAPÍTULO I:

Generalidades	245
----------------------------	------------

93.	Concepto de cuasicontrato	245
-----	---------------------------------	-----

CAPÍTULO II:

La gestión de negocios ajenos	247
--	------------

94.	Concepto	247
-----	----------------	-----

95.	Reglas aplicables	247
-----	-------------------------	-----

96.	Requisitos para la gestión de negocios ajenos	248
-----	---	-----

SECCIÓN I:

Requisitos concernientes al dueño del negocio	249
---	-----

97.	Ausencia de consentimiento del dueño del negocio	249
-----	--	-----

SECCIÓN II:

Requisitos concernientes al gestor	250
--	-----

98.	Intención de obrar por otro	250
-----	-----------------------------------	-----

SECCIÓN III:

Requisitos concernientes a la gestión	251
---	-----

99.	Utilidad de la gestión	251
-----	------------------------------	-----

100.	Efectos de la gestión de negocios ajenos	254
------	--	-----

101.	Obligaciones del gestor de negocios ajenos	254
------	--	-----

102. Obligaciones del dueño	256
CAPÍTULO III:	
El pago de lo indebido	259
103. Concepto	259
104. Reglas aplicables.....	260
105. Requisitos del pago de lo indebido.....	261
SECCIÓN I:	
Inexistencia de la deuda.....	261
106. Casos de inexistencia.....	261
107. Quid de la obligación natural	263
SECCIÓN II:	
Error del solvens.....	263
108. Deuda pagada por error	263
109. La falta del título del acreedor	264
110. Los efectos del pago de lo indebido	266
CAPÍTULO IV:	
El enriquecimiento sin causa	269
111. Concepto	269
112. Requisitos del enriquecimiento sin causa.....	270
113. Efectos del enriquecimiento sin causa	272
ÍNDICE GENERAL ALFABÉTICO DE MATERIAS	275