

ÍNDICE

Capítulo Preliminar

NOCIÓN Y CLASIFICACIÓN DEL NEGOCIO JURÍDICO

1. Hecho jurídico y hecho material	11
2. Terminología	12
3. Orígenes, desarrollo y críticas	13
4. Definición	15
5. Características	15
6. Clasificación de los negocios jurídicos	17
7. Negocios propiamente tales y negocios-condición	17
8. Negocios jurídicos unilaterales y bilaterales. Negocios jurídicos colectivos	18
8.1. Contratos y convenciones	21
9. Negocios entre vivos y por causa de muerte	23
10. Negocios del derecho de familia y negocios patrimoniales	24
11. Negocios solemnes y no solemnes. Los contratos consensuales y los reales	25
12. Negocios gratuitos y onerosos	27
13. Negocios típicos o nominados y atípicos o innominados	28
14. Negocios principales, negocios accesorios y negocios dependientes	28
15. Otras clasificaciones	29

PRIMERA PARTE

LA ESTRUCTURA DEL NEGOCIO JURÍDICO

16. Los elementos del negocio jurídico. Clasificación	33
---	----

Capítulo Primero

LA MANIFESTACIÓN DE LA VOLUNTAD

17. El rol de la voluntad en el negocio jurídico	35
Sección I. <i>La existencia de la voluntad negocial.</i>	36
18. Seriedad	36
19. Voluntad manifestada. Cómo se manifiesta la voluntad	37
20. El silencio como manifestación de voluntad	39
21. Las relaciones entre la voluntad interna y la voluntad declarada	40
22. Casos en que no existe voluntad	42



Sección II. <i>La formación de la voluntad</i>	42
23. Negocios unilaterales y bilaterales	42
Párrafo I. Las reglas clásicas de formación del consentimiento	44
24. Oferta y aceptación	44
25. Reglamentación jurídica	44
26. Caracteres de la oferta	44
27. Efectos de la oferta antes de su aceptación	45
28. La aceptación y sus caracteres	46
29. Momento de la formación del consentimiento	47
29.1. Lugar de la formación del consentimiento	48
Párrafo II. La doctrina actual del período prenegocial y de la formación del consentimiento ...	49
30. La etapa prenegocial. La formación sucesiva y otros modos de formación	49
30.1. Las obligaciones en la etapa prenegocial	55
30.2. La denominada responsabilidad precontractual	58
Sección III. <i>Los vicios de la voluntad</i>	60
31. La integridad de la voluntad. Voluntad y confianza	60
32. Reglamentación legal	61
33. Enumeración	62
33.1. Momento de la apreciación del vicio	62
Párrafo I. El error como vicio de la voluntad	62
34. Concepto	62
35. Error que vicia la voluntad	63
36. Historia	63
37. Error de derecho	64
38. Error impediendo u obstativo	65
38.1. Sanción	67
39. Error substancial	68
40. Derecho chileno	71
41. Sanción	72
42. Error sobre cualidades accidentales. Error sobre la cantidad o valor	73
43. Error sobre la persona	75
44. Error sobre los motivos	78
45. Conclusión	79
46. La máxima <i>nemo aditur</i> y el error. La exigencia de la excusabilidad del error	80
47. El perjuicio y el error	82
48. ¿Debe el error provenir de todas las partes?	82
49. Error común	83
Párrafo II. El dolo como vicio de la voluntad	84
50. Concepto	84
51. Dolo y error	86
52. Elementos constitutivos del dolo	87
53. Incidencia de la naturaleza jurídica del dolo	89
54. Dolo y omisión. Reticencia	89
55. Dolo y culpa. Dolo preterintencional	90
56. Condiciones para que el dolo vicie la voluntad	91
57. El dolo debe ser determinante. Apreciación. Dolo principal y dolo incidental	91
58. El dolo debe ser obra de una de las partes	93



59. El dolo y los negocios unilaterales	95
60. Prueba del dolo	95
60.1. Sanción del dolo. Nulidad y responsabilidad	96
 Párrafo III. La fuerza como vicio de la voluntad	 97
61. Noción	97
62. Reglamentación	98
62.1. Condiciones de la fuerza para viciar la voluntad	98
63. Gravedad de la fuerza	98
64. Temor reverencial	99
65. Determinante	100
66. Injusta	100
67. Fuerza ejercida por terceros	101
68. Presión por circunstancias externas. Estado de necesidad	102
69. Sanción	104
70. Prueba	104
 Párrafo IV. La lesión	 104
71. Concepto	104
72. Las aplicaciones particulares de la lesión	105
73. Sanción	106
74. Fundamento de la lesión	106
75. Evolución histórica	108
75.1. Derecho comparado	110
 Sección IV. <i>Las exigencias particulares para la exteriorización de la voluntad</i>	 111
76. Introducción	111
 Párrafo I. La capacidad y el poder negocial	 111
77. Capacidad y poder	111
78. Concepto	112
78.1. Reglamentación	112
79. Capacidad de goce y capacidad de ejercicio	113
80. No hay incapacidad de goce general	113
81. La incapacidad de ejercicio	114
82. Incapacidad absoluta y relativa	114
83. Incapaces absolutos	115
84. Dementes	115
85. El impúber	117
86. Sordomudos que no puedan darse a entender claramente. El lenguaje de señas	117
87. Sanción	117
88. Incapacidades relativas	117
89. Menores adultos	118
90. Disipadores interdictos	118
91. Límite patrimonial de la incapacidad relativa y sanción a los negocios celebrados por un incapaz relativo	118
92. Incapacidades especiales	119
93. Poder de disposición	119
 Párrafo II. La forma en el negocio	 120
94. Consensualismo y formalismo	120
95. La exigencia de la forma	121



96. Las solemnidades	122
97. Conclusiones.	123

Capítulo Segundo

EL OBJETO

Sección I. <i>Concepto y requisitos</i>	125
98. El objeto es un requisito del negocio	125
99. Objeto del negocio, objeto de la obligación, objeto de la prestación. Objeto y contenido del negocio	125
100. Concepto.	126
101. Requisitos del objeto	128
Sección II. <i>La determinación del objeto</i>	128
102. El objeto debe ser determinado o determinable	128
103. Determinación genérica y determinación específica.	130
Sección III. <i>Posibilidad del objeto</i>	130
104. El objeto debe ser posible	130
Sección IV. <i>La ilicitud del objeto</i>	134
105. Concepto.	134
106. Actos contrarios al derecho público	134
107. Derecho a suceder por causa de muerte	135
108. Condonación del dolo futuro	136
109. Casos del art. 1466	136
110. Enajenación de cosas indicadas por el art. 1464	138
111. Concepto de enajenación en el art. 1464.	138
112. Caso especial de la compraventa.	139
113. Caso particular de la promesa de venta	140
114. Caso de la adjudicación	141
115. Cosas inenajenables	142
116. Derechos y privilegios intransferibles	143
117. Enajenación de cosas embargadas por decreto judicial	144
118. Concepto de embargo	144
119. Publicidad del embargo.	145
120. El embargo y las enajenaciones forzadas	146
121. Forma de enajenar válidamente la cosa embargada	148
122. Autorización del juez	148
123. Consentimiento del acreedor	148
124. Enajenación de cosas litigiosas	148

Capítulo Tercero

LA CAUSA EN EL NEGOCIO JURÍDICO

125. El problema de la causa.	151
Sección I. <i>El concepto de causa</i>	152
126. Antecedentes históricos.	152



127. La doctrina clásica de la causa y el Código Civil	153
128. La posición anticausalista	154
129. Las tendencias modernas	155
130. Las teorías subjetivas	155
131. El retorno a la causa objetiva	156
132. Conclusión	157
133. La teoría de la causa y el derecho chileno	158
 Sección II. <i>El rol jurídico de la causa</i>	159
134. Doble rol de la causa	159
135. Negocios abstractos	160
136. La causa debe ser real	162
137. Ausencia de causa	162
138. Licitud de la causa	163

Capítulo Cuarto

LAS MODALIDADES EN EL NEGOCIO JURÍDICO

139. Concepto	165
140. Las modalidades requisitos de eficacia	166
141. La condición como modalidad	166
142. Teoría o reglamentación unitaria	167
143. Condiciones <i>juris</i>	168
144. El plazo como modalidad	168
145. El modo	169

SEGUNDA PARTE

INVALIDEZ E INEFICACIA DEL NEGOCIO JURÍDICO

146. Introducción	173
147. Terminología	173
148. Invalidez, ineficacia y sanción	174
149. Invalidez e ineficacia en el derecho chileno	174

Capítulo Primero

LA NULIDAD DE LOS NEGOCIOS JURÍDICOS

 Sección I. <i>La inexistencia del negocio jurídico</i>	175
150. Nulidad e inexistencia	175
151. Consecuencias	176
152. Acogida y crítica en el derecho comparado	177
153. Derecho chileno	178
 Sección II. <i>Concepto y clasificación de la nulidad</i>	180
154. Reglamentación	180
155. Concepto de nulidad	180
156. Nulidad absoluta, nulidad relativa	182
156.1. Nulidad total y nulidad parcial	183
156.2. Nulidad consecucional	185



156.3. Nulidad refleja	185
157. La nulidad es sanción a un vicio originario	186
Sección III. <i>La nulidad absoluta</i>	187
158. Concepto	187
159. Fundamentos	187
160. Causales de nulidad absoluta	187
161. Titulares de la acción. El Ministerio Público	189
162. Titulares de la acción de nulidad. Todo el que tenga interés en ello	189
162.1. Naturaleza del interés	191
162.2. El interés debe ser personal y además cierto	193
162.3. El interés debe ser alegado y probado	194
162.4. Interés actual	195
162.5. El interés y las facultades del juez	197
163. La situación de los herederos	197
164. Los acreedores	199
165. Caso del que sabía o debía conocer el vicio. La máxima <i>nemo auditur</i>	200
165.1. El heredero del que sabía o debía saber el vicio que invalidaba al negocio	203
165.2. Caso especial de los representados	203
165.3. La nulidad matrimonial y la máxima	204
166. El juez puede y debe declarar de oficio la nulidad absoluta	205
167. Causales de nulidad absoluta	207
Sección III. <i>La nulidad relativa</i>	208
168. Concepto	208
168.1. Fundamento	208
169. Es un beneficio establecido a favor de ciertas personas	209
170. Titulares	209
171. Causales de nulidad relativa	209
Sección IV. <i>Del saneamiento por tiempo y de los aspectos procesales de la nulidad</i>	210
172. El saneamiento por tiempo	210
173. Formas de hacer valer la nulidad en juicio	212
174. Calificación de la nulidad	213
Sección V. <i>De la confirmación de la nulidad</i>	213
175. Concepto	213
176. Fundamento y naturaleza	214
177. No procede respecto de la nulidad absoluta	215
178. Es negocio unilateral	215
179. Requisitos	216
180. Formas de la confirmación	217
181. Efectos	218
Sección VI. <i>De los efectos de la nulidad</i>	219
182. Son unos mismos para toda nulidad	219
183. Se producen en virtud de sentencia judicial	219
184. Son relativos	220
185. Efectos entre las partes que celebraron el negocio nulo	220
185.1. Los efectos entre las partes del negocio que no ha producido efectos	221
185.2. Los efectos entre las partes de un negocio nulo que ya produjo sus efectos. La obligación de restitución	221

186. Reglas aplicables a las restituciones entre partes	223
187. Excepción: aplicación de la máxima <i>nemo auditur</i>	223
188. Excepción: la lesión enorme	224
189. Excepción: negocios a favor de los incapaces	225
190. Excepción: los negocios de ejecución sucesiva	226
191. Excepción: los frutos del poseedor de buena fe	226
192. Efectos de la nulidad frente a terceros	226
193. Nulidad y responsabilidad civil	227
 Sección VII. <i>La conversión del negocio nulo</i>	 228
194. Concepto.	228
195. Casos previstos por la ley	229
195.1. Fundamentos de la conversión	229

Capítulo II

INEFICACIA DEL NEGOCIO JURÍDICO

196. Concepto.	231
197. Hipótesis de ineficacia	231
197.1. Remisión	232
198. La inoponibilidad.	232
199. La revocación	234
200. Otras formas de ineficacia	235
 <i>Referencia bibliográfica</i>	 237

