

INDICE

Prólogo	7
I. Doctrina General de la Autonomía Privada	
Capítulo I. La Autonomía Privada	
1. Bibliografía	11
1. El Concepto de Autonomía	
2. El concepto amplio de autonomía privada	11
3. El término autonomía privada	12
4. Significado sociológico y político de la autonomía privada	12
5. La autonomía en sentido amplio y la autonomía en sentido estricto	13
2. El Juego de la Autonomía	
6. Significado de las cuestiones sobre la autonomía privada	13
7. El antiguo régimen	14
8. La reacción liberal	14
9. La mercantilización del Derecho privado	14
10. El normativismo positivista	15
11. Los valores morales	16
12. El intervencionismo de la administración	16
13. La crisis de la autonomía privada	17
14. Aporía de la autonomía privada	17
Capítulo II. La Figura del Negocio Jurídico	
15. Bibliografía	19
1. El término Negocio Jurídico	
16. Origen del término negocio jurídico	19
17. El negocio jurídico como término técnico	20
18. Difusión del uso del concepto de negocio jurídico	20
19. La recepción del término en la doctrina española	21
2. El Concepto de Negocio Jurídico	
20. Las objeciones contra el concepto de negocio jurídico	21
21. Posibilidad de utilizar el concepto de negocio jurídico	22
22. Utilidad del concepto de negocio jurídico	22
23. Riesgos de la utilización del concepto de negocio jurídico	23
24. Cuestiones previas a la definición de negocio jurídico	24
25. El negocio jurídico y la autonomía de la voluntad	25
26. El supuesto de hecho del negocio	25
27. ¿Propósito práctico o fin jurídico?	27
28. El negocio jurídico como regla	31
29. ¿El negocio jurídico frente de Derecho objetivo?	32
30. Consecuencias de que el negocio jurídico no sea fuente de Derecho	32
31. Doctrina del Tribunal supremo	33
32. La definición del negocio jurídico	33
33. La definición del negocio jurídico como supuesto de hecho	34
34. Negocio jurídico y relación negocial	34
35. La clasificación de negocio jurídico	35
36. Compromisos sociales y relaciones de cortesía	36
37. Las relaciones familiares	37

38. La vida de la relación negocial	38
39. El carácter orgánico de la relación	39
40. Doctrina del Tribunal Supremo	39
3. Las Figuras de Dudoso Carácter Negocial	
41. Bibliografía	39
42. La cuestión de las figuras afines al negocio jurídico	39
43. Declaraciones que afectan la relación negocial	40
44. Negocios jurídicos modificadores de la relación negocial	41
45. Los negocios viciados	41
46. Los contratos impuestos	41
47. Las relaciones contractuales fácticas	42
48. Significado general de la cuestión sobre las relaciones negociables de hecho	43
49. Uso de un servicio como declaración de voluntad	43
50. Los servicios reglamentados	44
51. Empresas privadas que prestan servicios públicos	44
52. Contratación de contenido impuesto	45
53. Responsabilidad negocial por uso	46
54. Existencia de hecho de la relación negocial	47
55. Doctrina del Tribunal Supremo	48
56. Apreciación crítica de la teoría de las relaciones contractuales fácticas	48
4. Clasificación General de los Negocios Jurídicos	
57. Conveniencia de una clasificación previa	50
58. Clasificación previa de los negocios	50
Capítulo III. La Estructura del Negocio Jurídico	
1. Los Elementos del Negocio Jurídico	
59. Las clasificaciones de los elementos del negocio	53
60. La clasificación a efectos de la prueba	53
61. La clasificación escolástica	54
62. Los elementos componentes de la regla negocial	54
63. Los elementos específicos del negocio jurídico	55
64. El estudio analítico del negocio	56
2. La Declaración de Voluntad	
65. El estudio de la declaración de voluntad	56
66. El análisis de la declaración de voluntad desde el punto de vista de la voluntad	57
67. Las cuestiones sobre la declaración de voluntad	58
3. La Teorías sobre el Valor Respectivo de Voluntad y Declaración	
68. La teoría de Savigny	58
69. La teoría declaracionista	59
70. Nueva formulación de la teoría voluntarista	59
71. Resultado insatisfactorio de las teorías voluntarias y declaracionista	59
72. Teoría de la responsabilidad	59
73. Teorías intermedias	60
74. La declaración como precepto	60
75. La consideración de la buena fe	60
4. Criterio para la Valoración de la Declaración de Voluntad	

76. Posibilidad de una consideración teórico – realista	61
77. La primacía de la voluntad	61
78. Lo insatisfactorio de las teorías voluntarias y declaracionista	62
79. La voluntad significada	63
80. La responsabilidad negocial	64
81. Doctrina del Tribunal Supremo	65
5. Existencia de la Declaración Negocial	
82. Concepto de la declaración negocial	65
83. La conducta expresiva	66
84. Las llamadas declaraciones tácitas de voluntad	67
85. Doctrina del Tribunal Supremo	68
6. El Silencio	
86. Antecedentes	68
87. Valor del silencio respecto del negocio	69
88. Doctrina del Tribunal Supremo	70
7. La Actuación de la Voluntad	
89. La actuación de la voluntad como fundamento del negocio de voluntad	70
90. Supuestos que se han considerado negocios de voluntad	71
91. Significado jurídico especial del negocio de voluntad	71
92. Valoración crítica de la teoría del negocio de voluntad	72
Capítulo IV. La Interpretación del Negocio Jurídico	
93. Bibliografía	73
1. Problemática del Negocio Jurídico	
94. Significado general de la interpretación	73
95. La interpretación según el intérprete	74
96. Tareas atribuidas a la interpretación	75
97. Doctrina del Tribunal Supremo	76
98. Los métodos de interpretación	77
99. Funciones de la interpretación	77
100. La interpretación según la clase del negocio	78
2. Las Reglas Legales de Interpretación	
101. Las reglas sobre interpretación	80
102. Las reglas del Código Civil sobre interpretación	80
103. Las reglas de interpretación y la cuestión de Derecho	81
104. Las reglas generales sobre interpretación de los negocios jurídicos	81
105. Doctrina del Tribunal Supremo	82
106. Importancia de la voluntad o intensión de que declara	82
107. Los términos claros	82
108. Doctrina del Tribunal Supremo sobre el valor del sentido literal	84
109. La interpretación de las disposiciones testamentarias	85
110. Doctrina del Tribunal Supremo sobre la legislación anterior al Código Civil	86
111. Doctrina del Tribunal Supremo respecto al código Civil	87
112. La interpretación objetiva del negocio jurídico	87
113. El criterio de la buena fe	89
114. Doctrina del Tribunal Supremo	90
II. Vicios y Defectos del Negocio Jurídico	

Capítulo I.	
De los Vicios del Negocio en General	
1. La Distribución entre los Vicios del Negocio	
115. El término vicio de la voluntad	93
116. La clasificación de los vicios del negocio	94
117. Regulación legal de los vicios del negocio	94
2. La no Existencia de la Declaración de Voluntad	
118. Los casos de no existencia de la declaración de voluntad	95
119. La reserva mental	96
120. Pretendidas excepciones a la ineficiencia de la reserva mental	97
121. Las cláusulas “ad cautelam”	98
122. La reserva mental en el testamento	99
123. Doctrina del Tribunal Supremo	100
Capítulo II.	
El Error	
124. Bibliografía	101
1. Consideraciones Previas	
125. El planteamiento de las cuestiones sobre el error	101
126. Las clases de error	103
2. Los Antecedentes Históricos	
127. El Derecho romano	104
128. El Derecho común	104
129. La dirección iusnaturalista	105
130. La doctrina francesa anterior al Código Napoleón	106
131. El Código Civil francés	106
132. La teoría de Savigny	107
133. El Código civil alemán	107
3. El Error que Determina la Voluntad	
134. Regulación legal	108
135. Antecedentes del artículo 1.266	108
136. La interpretación del artículo 1.266	109
137. Requisitos para que el error sea relevante	110
138. La protección respecto al error	111
139. La apreciación del error	112
140. Doctrina del Tribunal Supremo	113
141. Valoración de las conductas	115
142. Doctrina del Tribunal Supremo	116
143. El error de Derecho	116
144. La doctrina del Tribunal Supremo	117
145. Error de cuenta y error en la cantidad	118
146. El error y la ignorancia de los vicios de la cosa vendida	118
147. Doctrina del Tribunal Supremo	119
148. Condición del negocio celebrado por error	119
149. El cómputo del plazo de caducidad	120
4. El Error Respecto a la Declaración	
150. Términos empleados	121
151. El error sobre la existencia de la declaración	122
152. Consecuencias del error sobre la existencia de la declaración	122
153. Declaración defectuosa o inadecuada	123

154. a) En dónde reside el error	123
155. b) Materia sobre la que recae el error	123
156. c) Personas a las que afecta	124
157. d) Importancia del error	124
158. Consecuencias del error por declaración defectuosa	124
159. La cuestión sobre el tipo de ineficiencia	124
160. La interpretación complementadora	125
161. La responsabilidad negocial	126
162. Doctrina del Tribunal Supremo	126
5. El Error del Testador	
163. Las clases de error respecto al testamento	127
164. La división de la doctrina	128
165. La interpretación del artículo 673	128
166. El error en el contenido del testamento	129
167. Particularidad del error del testados	130
168. Doctrina del Tribunal Supremo	131
Capítulo III. La Violencia	
1. La Violencia como Vicio de la Voluntad	
169. Bibliografía	133
169. bis. la terminología del Código	133
170. Las clases de violencia	133
171. La distinción entre violencia o intimidación	134
172. La violencia en sentido amplio	134
2. La Violencia en Sentido Estricto	
173. El concepto estricto de violencia	135
174. Requisitos de la violencia	135
175. Doctrinas del Tribunal Supremo	135
Capítulo IV. La Intimidación	
1. La Consideración Jurídica de la Intimidación	
176. La concepción romanista	137
177. La concepción iusnaturalista	137
178. El temor y la causa del contrato	138
179. El concepto legal de la intimidación	139
180. Fundamento de la figura de la intimidación	139
2. El Temor Jurídicamente Apreciable	
180. bis. Las notas del temor como vicio de la voluntad	140
181. Temor que se inspira	141
182. Carácter determinante de la intimidación	141
183. El “terror ambiental”	141
184. El estado de peligro	142
185. El temor inspirado por un tercero	142
186. La importancia del temor	143
187. El mal temido	143
188. La consideración específica de cada supuesto	144
189. Ilícitud de la intimidación	144
190. Doctrina jurisprudencial sobre la ilicitud de la intimidación	145
191. La apreciación de la intimidación	146

3. Consecuencias de la Intimidación	
192. La condición del negocio celebrado por intimidación	146
192. bis. El testamento otorgado por miedo	146
Capítulo V. El Ídolo	
1. La Consideración Jurídica del Dolo	
193. Los significados del término dolo	147
194. Antecedentes del dolo como vicio de la voluntad	147
195. El dolo como inducción al error	148
196. El dolo como maquinación	148
197. El dolo como vicio del contrato	149
198. Significado general del dolo	150
199. El dolo como vicio del negocio	150
2. Requisitos del Dolo que Vicia la Voluntad	
200. Notas generales del dolo	150
201. La conducta insidiosa	151
202. La reticencia dolosa	152
203. La voluntad viciada	152
204. La gravedad del dolo	153
205. El dolo del tercero	154
206. El dolo de ambos contratantes	154
207. La apreciación del dolo	155
3. Consecuencias del Dolo	
208. La condición del negocio celebrado por dolo	156
Capítulo VI. Significado propio de Cada Vicio del Negocio	
209. Importancia de la clasificación del vicio	157
210. Los negocios "mortis causa"	157
III. La Doctrina de la Causa	
Capítulo I. La Causa y el Carácter del Negocio	
211. Bibliografía	163
212. El significado social de la causa	164
213. La cuestión político – jurídica	164
214. La caracterización de los negocios jurídicos	165
215. Funciones atribuidas a la causa	166
216. La función caracterizadora de la causa	167
Capítulo II. Antecedentes Históricos	
217. Significado de "Causa" en la escolástica	169
218. La doctrina de los civilistas	169
219. La doctrina de los canonistas	170
221. Tendencias contrarias al requisito de la causa	170
222. La doctrina iusnaturalista	171
223. La doctrina francesa anterior al Código Napoleón	171
224. La doctrina española anterior al Código Civil	171
Capítulo III. La Diversidad de los Sistemas Jurídicos	
225. Carácter general de las cuestiones sobre la causa	173

226. La disyuntiva entre forma y causa	173
227. El sistema del Derecho inglés	174
228. El sistema del Derecho alemán	174
229. El sistema causalista	175
Capítulo IV.	
Las Teorías sobre la Causa	
1. Teorías sobre la Existencia de la Causa	
230. La dirección anticausalista	177
231. La confusión con el objeto y el consentimiento	177
232. La valoración moral	178
233. La confusión con el negocio mismo	178
234. La confusión con el significado filosófico	178
2. Teorías sobre la Naturaleza de la Causa	
235. La cuestión sobre la naturaleza de la causa	179
236. 1º) La concepción subjetiva de la causa	179
237. Apreciación crítica e la teoría subjetiva	180
238. 2º) La concepción objetiva de la causa	180
239. a) La causa como la de la atribución patrimonial	180
240. b) La justificación jurídica del negocio	181
241. c) La función del negocio	181
242. d) El tipo o la categoría del negocio	181
243. e) El esquema jurídico formal	181
244. Apreciación crítica de las teorías objetivas	182
245. 3º) El propósito negocial concreto	182
Capítulo V.	
El Significado de la Causa del Negocio	
246. La causa del contrato y la causa de la obligación contractual	185
247. causa y forma en el sistema jurídico español	186
248. Los criterios para apreciar la causa	188
249. Los aspectos subjetivo y objetivo de la causa	189
250. La doctrina del Tribunal Supremo	190
251. El concepto de la causa del negocio	191
252. La justificación del concepto específico de causa	192
Capítulo VI.	
El Ámbito de Aplicación de la Causa	
253. Negocios jurídicos necesitados de causa	193
254. La causa en los negocios del Derecho de familia	194
255. La causa en los negocios "mortis causa"	195
Capítulo VII.	
La Causa Suficiente para la Validez del Negocio	
256. La determinación de cuales sean las causas suficientes	19
257. La clasificación de las causas	200
258. Otra enumeración de las causas	200
259. "Nemerus clausus" y "numerus apertus" de los negocios	201
260. Los negocios típicos y los negocios atípicos	202
261. Significado de la tipificación de los negocios	202
262. La naturaleza de negocio	203
Capítulo VIII.	
Los Negocios Atípicos	

263. Bibliografía	205
264. El problema del negocio atípico	205
265. Su planteamiento en la doctrina	206
266. Las clases de negocios atípicos	206
267. La tipificación social	207
268. La regulación de los negocios atípicos	207
269. La causa del negocio atípico	208
270. La doctrina del Tribunal Supremo	209
271. La condición como causa del negocio	211
272. La voluntad unilateral	212
273. Doctrina del Tribunal Supremo	213
274. Negocios dependientes e independientes	214
275. Doctrina del Tribunal Supremo	215
Capítulo IX. Las Obligaciones Morales	
276. Bibliografía	217
277. Los negocios en cumplimiento de una obligación moral	217
278. La obligación natural y la obligación moral	218
279. La consideración jurídica de la obligación moral	219
280. La valoración como causa de la obligación moral en el Derecho moderno	220
281. La obligación moral como causa del negocio jurídico	221
282. La doctrina del Tribunal Supremo	224
Capítulo X. La Causa en Sentido Subjetivo	
283. Los motivos y la causa	227
284. La consideración de la causa concreta	228
285. La delimitación de la causa	228
286. La doctrina del Tribunal Supremo	229
Capítulo XI. Los Negocios sin Causa	
287. La carencia de causa	231
288. Supuestos de falta de causa	231
289. La doctrina del Tribunal Supremo	232
290. La no expresión de la causa	234
291. La presunción de existencia de la causa	234
292. Significado de la presunción de existencia de la causa	235
293. La prueba de la falta de causa	236
294. La doctrina del Tribunal Supremo	238
295. Consecuencias de la falta de causa	238
Capítulo XII. Los Vicios de la Causa	
1. Significado de los Vicios de la Causa	
296. La falta de causa y el vicio de la causa	241
297. Los vicios de la causa	241
2. La Falsedad de la Causa	
298. La expresión de una causa falsa y la falsedad de la causa	242
299. El error sobre la causa	242
300. Doctrina del Tribunal Supremo	243

3. La Ilícitud de la Causa	
301. Bibliografía	243
302. Condena del negocio con causa ilícita	244
303. Los negocios con causa ilícita	244
304. La ilicitud del negocio	245
305. La causa opuesta a la moral	245
306. La doctrina del Tribunal Supremo	247
307. La prueba de la ilicitud	248
308. La ineficiencia por causa ilícita	249
309. Confusión con la anulabilidad	249
310. La regla “Nemo auditur”	250
311. La distinción de casos	251
312. Fundamento de la “soluti retentio”	251
313. Requisitos de la “soluti retentio”	252
314. Doctrina del Tribunal Supremo	252
IV. La Causa y la Relación Negocial	
Capítulo I.	
El Negocio como Fundamento de la Relación Negocial	
315. El negocio y la relación negocial	257
316. La causa y la eficiencia del negocio	258
2. Clasificaciones de los Negocios Conforme a su Causa	
317. Significado de las clasificaciones	259
318. La distinción entre negocio oneroso y negocio lucrativo	260
319. Causa onerosa y causa lucrativa	261
320. Los conceptos de negocio oneroso y de negocio lucrativo	262
321. Importancia práctica de la distinción entre título lucrativo y título oneroso	263
322. Los negocios con causa gratuita	264
323. Los negocios con causa onerosa	265
324. Los negocios con causa ni onerosa ni gratuita	266
325. La donación remunerativa	266
326. Antecedentes históricos	267
327. La regulación del Código Civil	268
328. La causa remuneratoria	269
329. Doctrina del Tribunal Supremo	270
330. La obligación moral como título	271
331. Contratos aleatorios	273
332. Negocios “mortis causa”	274
333. Negocios constitutivos	274
334. Los negocios de Derecho de familia	275
Capítulo II.	
La Independencia de la Relación Negocial	
1. Los Negocios Formales	
336. Significados del término forma	277
337. El formalismo en el Derecho Moderno	279
338. Los negocios jurídicos de carácter formal	279
339. La forma en el matrimonio	280
340. La forma en el testamento	280
341. Los negocios con libertad de forma	281

342. Los artículos 1.279 y 1.280	281
243. Significado del artículo 1.279	282
244. Valor de la forma debida según el artículo 1.280	283
345. El artículo 1.667	283
346. El carácter excepcional del requisito de forma en los contratos	284
347. Los contratos necesitados de forma	284
348. Los llamados contratos reales	286
349. La forma como requisito para la prueba	287
2. Los Llamados Negocios Abstractos	
350. Bibliografía	289
351. La abstracción en el negocio	289
352. Tipos de abstracción	290
353. Los casos impropriamente calificados de abstracción	290
354. La llamada abstracción procesal	291
355. Los negocios de causa plural o variable	291
356. Origen del moderno contrato abstracto	293
357. La transmisión abstracta de la propiedad	293
358. Los negocios abstractos del Derecho de obligaciones	293
359. Auge e inflación del negocio abstracto	294
360. La crítica del negocio abstracto	295
361. La decadencia del negocio abstracto	295
362. El sistema del Código Civil y el negocio abstracto	296
363. La confesión judicial y la confesión extrajudicial antes de la codificación	298
364. La confesión judicial en el Derecho Codificado	299
365. La confección judicial en el Código Civil	300
366. Antecedentes y significado del artículo 1.239 C. c	300
367. Doctrina del Tribunal Supremo	301
368. La confesión y el reconocimiento de la deuda	302
369. El reconocimiento de la deuda y la autonomía de la voluntad	302
370. Doctrina del Tribunal Suprema	304
371. La letra de cambio	306
372. La documentación del negocio	307
373. Antecedentes históricos	308
374. La escritura pública como prueba	308
375. Valor sustantivo de la escritura pública	309
376. Doctrina del Tribunal Supremo	310
Capítulo III.	
La Continuada Influencia de la Causa	
377. Continuación del influjo de la causa en la relación negocial	313
1. La cláusula “rebus sic stantibus”	
378. Bibliografía	314
379. Origen de la cláusula “rebus sic stantibus”	314
380. El abandono de la cláusula	315
380. La vuelta a la cláusula	315
382. La cláusula “rebus sic stantibus” y la regulación legal	315
383. Posible fundamentación de la cláusula	316
384. Significado objetivo de la cláusula	317
385. Delimitación de la eficacia de la cláusula	318

386. Doctrina del Tribunal Supremo	319
2. La Base del Negocio	
387. Bibliografía	321
388. Interés de la figura	322
389. La teoría de los presupuesto en el negocio	322
390. La teoría de la base del negocio	322
391. La distinción entre “base del negocio” y “fin del negocio”	323
392. La reserva virtual	323
393. La base subjetiva y la base objetiva del negocio	323
394. Derecho inglés	321
395. Significado general de la figura de la base del negocio	324
396. Significado de la base del negocio en Derecho español	325
397. Doctrina del Tribunal Supremo	325
V. Los Negocios Anómalos	
Capítulo I.	
Anomalías del Negocio y Negocios Anómalos	
398. Las anomalías del negocio	329
399. Los llamados negocios anómalos	329
400. Significado de los negocios anómalos	330
Capítulo II.	
La Simulación	
401. Bibliografía	333
1. La Simulación en General	
402. Antecedentes	333
403. El concepto de simulación	334
404. Clases de simulación	334
405. El proyecto de 1851 y el Código civil	334
406. La simulación en el código civil	335
407. Las cuestiones sobre la naturaleza de la simulación	336
408. Divergencia entre declaración y voluntad	336
409. La contradicción entre la declaración externa y la interna	336
410. El acuerdo simulatorio	337
411. Observaciones críticas	337
412. bis. Carácter de la simulación	338
412. Naturaleza de la simulación	338
2. Ámbito de la Simulación	
413. Los límites de la simulación	340
414. La falsedad	340
415. La simulación respecto de un elemento del negocio	341
416. Negocio hecho por personas interpuesta	342
417. Supuestos de simulación por persona interpuesta	342
418. La distinción entre interposición ficticia y real	343
419. La puesta a nombre de otro	343
420. Doctrina del Tribunal Supremo	344
421. Negocios jurídicos no susceptibles de simulación	345
422. Simulación de declaración unilateral de carácter negocial	347
423. Casos mal llamados de simulación	347
3. La Simulación Absoluta	
424. El concepto de la simulación absoluta	348

425. Significado de la simulación absoluta	348
426. Doctrina del Tribunal Supremo	349
4. La Simulación Relativa	
427. Complejidad de la simulación relativa	350
428. La cuestión sobre la validez en general del negocio disimulado	350
429. La construcción dogmática de la simulación relativa	350
430. Primacía de la finalidad	351
431. Primacía del tipo negocial usado	351
432. La simulación relativa en el sistema del Código	352
433. Ek mecanismo de la simulación relativa	352
434. Significado del negocio simulado	352
435. El negocio disimulado	353
436. El requisito de forma en la donación disimulada	353
437. Doctrina del Tribunal Supremo sobre la simulación relativa	355
438. Doctrina del Tribunal Supremo sobre la donación de inmueble disimulada como venta	355
5. La Acción de Simulación	
439. Carácter de la acción de simulación	356
440. Carácter no prescriptible de las acciones contra la simulación	357
441. Requisitos de la acción de simulación	357
442. Doctrina del Tribunal Supremo sobre la legitimación activa	358
443. Doctrina del Tribunal Supremo sobre la legitimación pasiva	360
444. Los efectos de la declaración de simulación	360
445. La protección del tercero de buena fe	360
446. La naturaleza de la protección del tercero	361
447. Justificación de la protección legal del tercero	362
448. Los terceros protegidos	363
449. Doctrina del Tribunal Supremo	365
450. Doctrina del Tribunal Suprema sobre el precio falso	365
451. La prueba de la simulación	366
Capítulo III. El Negocio en Fraude a la Ley	
452. Bibliografía	369
453. Significados del fraude	369
454. Significado del negocio en fraude a la ley	370
455. La calificación de ser en fraude	370
456. La interpretación de la ley	371
457. La estructura del negocio hecho en fraude	373
458. El procedimiento empleado	374
459. Doctrina del Tribunal Supremo	375
Capítulo IV. El Negocio Fiduciario	
460. Bibliografía	379
1. El Planteamiento de la Cuestión	
461. Especial importancia del negocio fiduciario	379
462. El concepto del negocio fiduciario según las teorías del doble efecto	380
463. Plan del estudio crítico	382
464. La construcción del concepto	383
465. La construcción del supuesto de hecho	385

466. Planteamiento realista de la cuestión	386
467. El negocio fiduciario en sentido amplio	388
2. Los Antecedentes Históricos	
468. El estudio de los antecedentes	389
469. La “fiduciaria” romana	390
470. La fiducia en el Derecho germánico	392
471. El Derecho intermedio	393
472. Las figuras fiduciarias del Derecho inglés	394
3. La Evolución de la Doctrina de los Autores	
473. Importancia de la doctrina respecto al negocio fiduciario	395
474. La doctrina alemana	396
475. La doctrina italiana	400
476. La doctrina española	403
4. El Negocio Fiduciario y el Sistema Jurídico Español	
477. Planteamiento de la cuestión	405
478. La causa y el negocio fiduciario	406
479. La quiebra y el negocio fiduciario	409
480. La “fiducia cum amico” en las leyes	414
481. El fundador fiduciario en la Sociedad Anónima	416
482. La apropiación indebida	471
483. El negocio fiduciario y el fraude	418
5. La Titularidad Fiduciaria	
484. Nuevo planteamiento de la cuestión	419
485. Significado de la transmisión fiduciaria	420
486. La titularidad del fiduciario en la “fiducia cum amico”	424
487. Doctrina del Tribunal Supremo	425
488. La venta en garantía	429
489. La venta en garantía en el Derecho alemán	430
490. La validez de la venta en garantía	431
491. La titularidad del fiduciario en la venta en garantía	433
492. La doctrina del Tribunal Supremo	435
493. La determinación del carácter fiduciario del negocio	439
Capítulo V. El Negocio Indirecto	
494. Bibliografía	443
495. Significado del negocio indirecto	443
496. Rodeos y negocios clandestinos	444
497. La presentación del negocio indirecto	446
498. Concepto del negocio indirecto	447
499. Supuestos de negocios indirectos	448
500. Examen crítico del negocio indirecto	448
501. La causa del negocio y el significado del negocio indirecto	449
502. La finalidad indirecta	450
503. La justificación intrínseca del negocio indirecto	453
504. El negocio indirecto y el fraude a la ley	455
505. La doctrina del Tribunal Supremo	456
VI. La Ineficiencia de los Negocios Jurídicos	
Capítulo I. Los Tipos de Ineficacia	

506. Bibliografía	461
507. La doctrina de la ineficacia de los negocios	461
508. La terminología	462
509. Eficacia e ineficiencia	462
510. Invalidez e ineficacia	463
511. La inexistencia del negocio	463
512. la distinción entre inexistencia y del negocio	465
513. Utilidad del concepto de inexistencia del negocio	465
514. Clasificación general de los tipos de ineficacia	466
515. Clasificación conforme al mecanismo de la ineficacia	467
516. Importancia de la calificación del tipo de ineficacia	468
Capítulo II. Los Negocios Nulos	
517. Bibliografía	471
1. La Nulidad del Negocio	
518. La nulidad llamada absoluta	471
519. Los supuestos de nulidad en sentido amplio	472
520. El negocio nulo por ser contrario a la ley	473
2. Significado de la Nulidad del Negocio	
521. La condición de negocio nulo en el antiguo derecho	474
522. La cuestión sobre la naturaleza del negocio nulo	474
523. Caracteres de la ineficacia del negocio nulo	475
524. Efecto inmediato de la nulidad	475
525. Doctrina del Tribunal Supremo	476
526. Trascendencia de la nulidad	477
527. Doctrina del Tribunal Supremo	478
528. Carácter definitivo de la ineficacia	478
529. El negocio nulo no es confirmable	479
530. El negocio nulo no es sanable por prescripción	480
531. Doctrina del Tribunal Supremo	480
3. La Acción de Nulidad	
532. Carácter de la acción de nulidad	481
533. Doctrina del Tribunal Supremo	482
534. Legitimación activa	482
535. Doctrina del Tribunal Supremo	482
536. Legitimación pasiva	483
537. Doctrina del Tribuna Supremo	483
538. Los efectos secundarios	483
539. Doctrina del Tribunal Supremo	484
4. la Convalecencias del Negocio	
540. La convalidación del negocio nulo	485
541. Los supuestos de la convalecencia	485
5. La Conversión del Negocio Nulo	
542. Bibliografía	486
543. La figura de la conversión	486
544. Los tipos de conversión	486
545. El problema de su fundamentación	487
546. Significado de la conversión en el Derecho español	489

547. Doctrina del Tribunal Supremo	491
6. La Nulidad Parcial	
548. La cuestión de la nulidad parcial	491
549. Sistema sobre la nulidad parcial	492
550. Los supuesto de nulidad parcial	493
551. Nulidad parcial por mandato de la ley	493
552. La nulidad parcial conforme a la interpretación del negocio	493
553. Doctrina del Tribunal Supremo	494
554. La nulidad parcial para evitar el fraude a la ley	494
555. Doctrina del Tribuna Supremo	495
Capitulo III. Los Negocios Anulables	
1. Significado de la Anulabilidad	
556. La anulabilidad	497
557. El sistema de anulabilidad	497
557. bis. La formación histórica del sistema	498
558. La condición de negocio anulable	498
2. El Ámbito de la Anulabilidad	
559. Los supuestos de la a nulabilidad	499
560. Los vicios que originan la anulabilidad	500
561. Doctrina del Tribunal Supremo	501
562. Negocios a los que puede aplicarse el sistema de la anulabilidad	501
563. Doctrina del Tribunal Supremo	502
564. Los negocios del Derecho de familia	502
565. La nulidad del testamento	502
3. La Acción de Anulación	
566. Caracteres de la acción	504
567. Carácter doble de la acción	504
568. Abandono del requisito del perjuicio	505
569. Dependencia respecto de la voluntad del protegido	505
570. Legitimación activa y legitimación pasiva	506
571. El obligado subsidiario	506
572. Los perjudicados por el negocio anulable	507
573. El contratante a quien no corresponde el ejercicio de la acción	507
574. El efecto declarativo de la acción	508
575. El efecto restitutorio de la acción	508
576. La caducidad de la acción	509
577. ¿Caduca la excepción de la nulidad del negocio anulable?	509
578. Criterio del Tribunal Supremo	512
4. La Confirmación	
579. Significado de la confirmación	512
580. Requisitos de la conformación	512
581. El ejercicio de la confirmación	513
582. Doctrina del Tribunal Supremo	513
583. Efectos de la confirmación	514
584. Doctrina del Tribunal Supremo	515
Capitulo IV. Los Negocios Rescindibles	
1. La Figura de la Rescisión	

585. Antecedentes respecto a la rescisión	517
586. Significado de la rescisión	518
587. La justificación doctrinal	519
588. El concepto de negocio rescindible	520
2. El Ambito de la Rescisión	
589. Carácter especial de la rescisión	520
590. Los supuestos de la rescisión	521
591. Los otros casos que determine la ley	522
3. La Acción de Rescisión	
592. Caracteres generales de la acción de rescisión	523
593. Carácter especial de la acción según cada supuesto de rescisión	523
594. Criterio del Tribunal Supremo	525
595. Legitimación activa y legitimación pasiva	525
596. Caducidad de la acción de rescisión	526
597. Efectos de la acción rescisoria	527
598. La reparación del perjuicio	528
Capítulo V. Otros Tipos de Ineficacia	
599. Posibilidad de distinguir otros tipos de ineficacia	529
600. Nulidad relativa e ineficacia relativa	529
601. La llamada anulabilidad absoluta	530
602. La inoponibilidad	531