

	Págs.
Prefacio de la primera edición	27
Prefacio de la segunda edición	29
Prefacio de la cuarta edición	31

PRIMERA PARTE INTRODUCCION

CAP. I.—EL DERECHO CIVIL PATRIMONIAL	37
§ 1. El Derecho Civil Patrimonial	37
1. EL DERECHO PATRIMONIAL COMO PARTE DEL DERECHO CIVIL ..	37
2. LOS TEMAS FUNDAMENTALES DEL DERECHO PATRIMONIAL	38
3. DERECHO PATRIMONIAL Y PATRIMONIO	39
4. LA UNIDAD FUNDAMENTAL DEL DERECHO CIVIL PATRIMONIAL ..	40
5. LA REORDENACIÓN SISTEMÁTICA Y SU RAZÓN DEL PLAN	40
6. JUSTIFICACIÓN DE UNA INTRODUCCIÓN AL DERECHO CIVIL PATRI- MONIAL	41
§ 2. El orden público económico	42
7. LAS REGLAS BÁSICAS DE LA ORGANIZACIÓN ECONÓMICA	42
8. LAS DIRECTRICES DEL ÓRDEN PÚBLICO ECONÓMICO	44
9. LA ATRIBUCIÓN DE LOS BIENES ECONÓMICOS: EL DERECHO DE PRO- PIEDAD PRIVADA	44
10. LA INICIATIVA PRIVADA Y LA LIBERTAD ECONÓMICA	45
11. LA CONMUTATIVIDAD DEL COMERCIO JURÍDICO	46
12. LA BUENA FE Y LA MORALIZACIÓN DE LAS RELACIONES	48
13. EL PRINCIPIO DE SEGURIDAD JURÍDICA; SEGURIDAD DEL ORDENA- MIENTO JURÍDICO, SEGURIDAD DE LOS DERECHOS Y SEGURIDAD DEL TRÁFICO	52
CAP. II.—LAS RELACIONES JURIDICO-PATRIMONIALES	55
§ 1. La relación jurídico-patrimonial	55
1. CONCEPTO, ELEMENTOS Y ESTRUCTURA DE LA RELACIÓN JURÍDICO- PATRIMONIAL	55
2. LOS SUJETOS DE LA RELACIÓN JURÍDICA PATRIMONIAL	56
3. EL OBJETO DE LAS RELACIONES PATRIMONIALES	56
4. EL CONTENIDO DE LA RELACIÓN PATRIMONIAL: LOS DERECHOS SUB- JETIVOS PATRIMONIALES	57
§ 2. Derechos reales y derechos de crédito	58
5. LA DISTINCIÓN DE LOS DERECHOS PATRIMONIALES EN DERECHOS REALES Y DERECHOS DE CRÉDITO: PLANTEAMIENTO	58
6. LA IMPORTANCIA TEÓRICA Y LA IMPORTANCIA PRÁCTICA DE LA DIS- TINCIÓN ENTRE DERECHOS REALES Y DERECHOS DE CRÉDITO	58
7. EL ORIGEN HISTÓRICO DE LA DISTINCIÓN DE LOS DERECHOS EN DERECHOS REALES Y DERECHOS PERSONALES: «ACTIO IN REM» Y «ACTIO IN PERSONAM»	60

8.	LA CONCEPCIÓN CLÁSICA SOBRE LA DISTINCIÓN ENTRE LOS DERECHOS REALES Y LOS DERECHOS DE CRÉDITO: LA INMEDIATIVIDAD DE LOS DERECHOS REALES	61
9.	LA LLAMADA CONCEPCIÓN OBLIGACIONISTA DE LOS DERECHOS REALES: ABSOLUTIVIDAD Y RELATIVIDAD DE LOS DERECHOS PATRIMONIALES	62
10.	LAS TESIS PLURALISTAS SOBRE LA DISTINCIÓN Y LAS FIGURAS INTERMEDIAS ENTRE LOS DERECHOS REALES Y EL DERECHO DE CRÉDITO	63
11.	LOS DERECHOS DE ADQUISICIÓN DE COSAS DETERMINADAS: LA TEORÍA DEL «IUS AD REM»	63
12.	LAS LLAMADAS «VOCACIONES AL DERECHO REAL»	65
13.	LOS LLAMADOS DERECHOS REALES «IN FACIENDO» Y LAS OBLIGACIONES «PROPTER REM»	66
14.	LOS INTENTOS DE REVISIÓN DEL PROBLEMA DE LA CLASIFICACIÓN DE LOS DERECHOS PATRIMONIALES	67
15.	RECAPITULACIÓN SOBRE EL PROBLEMA Y ENSAYO DE CONSTRUCCIÓN.	68
16.	LA EFICACIA DE LOS DERECHOS PATRIMONIALES: DERECHOS REALES Y DERECHOS NO REALES	71
17.	LA FUNCIÓN ECONÓMICA DE LOS DERECHOS PATRIMONIALES: DERECHOS DE DISFRUTE Y DERECHOS DE OBLIGACIÓN	71
CAP. III.—EL NEGOCIO JURIDICO PATRIMONIAL		73
§ 1.	El negocio jurídico patrimonial	73
1.	CONCEPTO DEL NEGOCIO JURÍDICO PATRIMONIAL	73
2.	LOS CARACTERES DEL NEGOCIO JURÍDICO PATRIMONIAL	74
3.	LOS TIPOS DE NEGOCIOS JURÍDICOS PATRIMONIALES: NEGOCIOS JURÍDICOS UNILATERALES, NEGOCIOS JURÍDICOS BILATERALES Y NEGOCIOS JURÍDICOS PLURILATERALES	75
4.	LOS NEGOCIOS JURÍDICOS UNILATERALES	75
5.	LOS NEGOCIOS JURÍDICOS BILATERALES: CONTRATOS Y CONVENCIONES	76
6.	LOS NEGOCIOS JURÍDICOS BILATERALES Y LA CONFIGURACIÓN DE LOS INTERESES EN JUEGO: LA DISTINCIÓN ENTRE ACUERDOS Y CONTRATOS.	76
7.	LOS DIVERSOS TIPOS DE NEGOCIOS PLURILATERALES	77
8.	LA DISTINCIÓN ENTRE LOS DIVERSOS TIPOS DE NEGOCIOS PLURILATERALES Y SU CRÍTICA	77
9.	LA DISTINCIÓN ENTRE NEGOCIOS INTERVIVOS Y NEGOCIOS «MORTIS CAUSA»	78
10.	LOS NEGOCIOS JURÍDICOS PATRIMONIALES Y SU FUNCIÓN ECONÓMICA.	78
11.	LA CATEGORÍA DE LOS NEGOCIOS DISPOSITIVOS O NEGOCIOS DE DISPOSICIÓN	79
12.	LA CATEGORÍA DE LOS NEGOCIOS DE ADMINISTRACIÓN	79
§ 2.	Las atribuciones patrimoniales	80
13.	EL CONCEPTO DE ATRIBUCIÓN PATRIMONIAL	80
14.	ONEROSIDAD Y GRATUIDAD	81
15.	NEGOCIOS CONMUTATIVOS Y NEGOCIOS ALEATORIOS	84
CAP. IV.—LAS ATRIBUCIONES PATRIMONIALES INJUSTIFICADAS		89
§ 1.	La doctrina del enriquecimiento injustificado	89
1.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	89
2.	EL ORIGEN HISTÓRICO DE LA DOCTRINA DEL ENRIQUECIMIENTO INJUSTIFICADO: LA FIGURA ROMANA DE LAS «CONDICTIONES»	90
3.	LA LLAMADA «ACTIO IN REM VERSO»	92

	Págs.
4. EL ENRIQUECIMIENTO SIN CAUSA EN EL DERECHO COMÚN Y EN EL DERECHO ANTERIOR A LA CODIFICACIÓN	92
5. EL FUNDAMENTO JURÍDICO DE LA PROHIBICIÓN DEL ENRIQUECIMIENTO SIN CAUSA	95
§ 2. Los presupuestos de la pretensión de enriquecimiento	99
6. INDICACIÓN GENERAL	99
7. EL ENRIQUECIMIENTO DEL DEMANDADO: SU ALCANCE Y SIGNIFICACIÓN	100
8. LAS FORMAS DE PRODUCCIÓN DEL ENRIQUECIMIENTO	101
9. EL ENRIQUECIMIENTO POSITIVO	101
10. EL ENRIQUECIMIENTO NEGATIVO	101
11. EL LLAMADO EMPOBRECIMIENTO DEL ACTOR	102
12. LA RELACIÓN ENTRE EL ENRIQUECIMIENTO Y EL EMPOBRECIMIENTO ..	103
13. LA FALTA DE CAUSA DEL ENRIQUECIMIENTO PATRIMONIAL	103
14. EL PROBLEMA DE LA SUBSIDIARIEDAD DE LA ACCIÓN DE ENRIQUECIMIENTO	104
§ 3. Los tipos de enriquecimiento injustificado y de pretensiones de enriquecimiento	105
15. LA NECESIDAD DE FORMACIÓN DE TIPOS Y EL ANÁLISIS DE SUPUESTOS PARTICULARES	105
16. LA «CONDICTIO» DE PRESTACIÓN. SUS LÍNEAS DIRECTRICES Y SU FUNCIÓN	106
17. LA LLAMADA «CONDICTIO» POR INTROMISIÓN	107
18. LA «CONDICTIO» POR INVERSIÓN O DESEMBOLSO	109
§ 4. Los efectos del enriquecimiento sin causa	110
19. LA PRETENSIÓN DE ENRIQUECIMIENTO SIN CAUSA	110
20. EL OBJETO DE LA PRETENSIÓN DE ENRIQUECIMIENTO	110

SEGUNDA PARTE TEORÍA DEL CONTRATO

CAP. V.—EL CONTRATO	115
§ 1. El concepto de contrato y su esfera de aplicación	115
1. INTRODUCCIÓN	115
2. EL ORIGEN HISTÓRICO DE LA CATEGORÍA DE «CONTRACTUS»	118
3. LA FORMACIÓN HISTÓRICA DEL CONCEPTO MODERNO DE CONTRATO ..	120
4. LA CONCEPCIÓN MODERNA DEL CONTRATO: SUS PRESUPUESTOS IDEOLÓGICOS Y SOCIALES	121
5. LAS ESFERAS DE APLICACIÓN DEL CONCEPTO DEL CONTRATO	122
6. EL CONTRATO COMO ACTO Y EL CONTRATO COMO NORMA	123
7. EL CONTRATO Y LA RELACIÓN CONTRACTUAL	123
§ 2. El fundamento de la obligatoriedad del contrato	124
8. LA OBLIGATORIEDAD DE LOS CONTRATOS: TEORÍAS	124
9. LA POSICIÓN DEL VOLUNTARISMO JURÍDICO	124
10. LA MOTIVACIÓN ÉTICA DE LA OBLIGATORIEDAD DE LOS CONTRATOS ..	124
11. LA DIRECCIÓN NORMATIVISTA Y EL FUNDAMENTO DEL CONTRATO ..	125
12. CONTRATO Y PERSONA. CONTRATO Y AUTONOMÍA PRIVADA	126
13. LOS FUNDAMENTOS CONSTITUCIONALES DE LA INSTITUCIÓN CONTRACTUAL	126
14. LOS PRINCIPIOS DE LIBERTAD CONTRACTUAL Y DE AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD EN MATERIA DE CONTRATACIÓN	127
15. LOS LÍMITES DE LA LIBERTAD CONTRACTUAL	128

	Págs.
§ 3. Las transformaciones modernas de la dogmática contractual .	130
16. EL PARADIGMA DEL CONTRATO POR NEGOCIACIÓN Y SUS SUCESTIVAS EROSIONES	130
17. LA ESTANDARIZACIÓN DE LA MATERIA CONTRACTUAL Y LOS CONTRATOS EN MASA	131
18. LOS CONTRATOS DE LA ECONOMÍA INTERVENIDA	132
19. LAS LLAMADAS RELACIONES CONTRACTUALES DE HECHO	134
20. LA PROTECCIÓN DE LOS CONSUMIDORES Y LA APARICIÓN DE UN NUEVO DERECHO DE CONTRATOS	136
§ 4. Las clasificaciones de los contratos	138
21. LOS CRITERIOS GENERALES DE CLASIFICACIÓN	138
22. CONTRATOS POR NEGOCIACIÓN Y CONTRATOS POR ADHESIÓN	139
23. CONTRATOS CONSENSUALES, REALES Y FORMALES	139
24. CONTRATOS OBLIGATORIOS Y CONTRATOS REALES	140
25. CONTRATOS UNILATERALES Y CONTRATOS BILATERALES	140
26. LOS CONTRATOS PLURILATERALES	141
CAP. VI.—LOS REQUISITOS DEL CONTRATO	143
§ 1. Introducción	143
1. LOS REQUISITOS DEL CONTRATO: SU ENUMERACIÓN	143
§ 2. La capacidad para contratar	144
2. LA CAPACIDAD PARA CONTRATAR Y LA CAPACIDAD PARA CONSENTIR	144
3. LAS INCAPACIDADES GENERALES PARA CONTRATAR	144
4. LOS CONTRATOS DE LOS MENORES DE EDAD	145
5. LOS CONTRATOS DE LOS INCAPACITADOS	145
6. LOS CONTRATOS DE LOS ENFERMOS MENTALES Y DE LOS DISMINUIDOS PSÍQUICOS NO INCAPACITADOS	146
7. LAS PROHIBICIONES LEGALES PARA CONTRATAR	147
§ 3. El consentimiento contractual	147
8. EL CONSENTIMIENTO DE LAS PARTES COMO INGREDIENTE DE LOS CONTRATOS	147
9. LA VOLUNTAD DE LOS CONTRATANTES COMO ELEMENTO DEL CONTRATO	148
10. LA DECLARACIÓN DE VOLUNTAD CONTRACTUAL Y SUS FORMAS	148
11. LOS CONTRATOS CELEBRADOS POR MEDIO DE DECLARACIONES TÁCITAS DE VOLUNTAD	149
12. EL SILENCIO COMO DECLARACIÓN DE VOLUNTAD CONTRACTUAL	149
§ 4. La relación entre la voluntad y la declaración de voluntad	152
13. EL RESPECTIVO VALOR DE LA VOLUNTAD CONTRACTUAL Y DE LA DECLARACIÓN DE VOLUNTAD	152
14. LAS REACCIONES CONTRA LA TEORÍA DE LA VOLUNTAD Y EL PREDOMINIO DE LA DECLARACIÓN	153
15. LAS POSICIONES INTERMEDIAS DE LA DOCTRINA MODERNA: LA TEORÍA DE LA VIGENCIA O DE LA VALIDEZ	154
CAP. VII.—LOS VICIOS DEL CONSENTIMIENTO	157
§ 1. La teoría de los vicios del consentimiento y su significación	157
1. LA CONCEPCIÓN VOLUNTARISTA DEL CONTRATO Y LA DOCTRINA DE VICIOS DEL CONSENTIMIENTO	157
2. VICIOS DEL CONSENTIMIENTO Y CAUSAS DE JUSTA DESVINCULACIÓN	158

	Págs.
§ 2. La violencia y la intimidación	160
3. LOS ANTECEDENTES HISTÓRICOS: «VIS» Y «METUS»	160
4. LA VIOLENCIA Y LA INTIMIDACIÓN EN NUESTRO CÓDIGO CIVIL. LA DELIMITACIÓN DE SU RESPECTIVO CAMPO DE APLICACIÓN	161
5. LA DISTINCIÓN ENTRE VIOLENCIA ABLATIVA O ABSOLUTA Y VIOLENCIA COMPULSIVA O RELATIVA	162
6. LA VIOLENCIA COMO VICIO DEL CONSENTIMIENTO	162
7. LA INTIMIDACIÓN COMO VICIO DEL CONSENTIMIENTO	163
8. EL PROBLEMA DEL MIEDO AMBIENTAL	169
9. EL LLAMADO TEMOR REVERENCIAL	169
§ 3. El dolo en la formación de la voluntad contractual	170
10. EL DOLO COMO VICIO DEL CONSENTIMIENTO O DOLO «IN CONTRAHENDO»	170
11. LOS ELEMENTOS DEL DOLO COMO VICIO DEL CONSENTIMIENTO ...	171
12. LA RELACIÓN ENTRE DOLO Y ERROR	171
13. DOLO CAUSANTE Y DOLO INCIDENTAL	172
14. LA FIGURA DEL LLAMADO «DOLUS BONUS»	173
15. EL DOLO NEGATIVO Y EL PROBLEMA DE LA RETICENCIA	173
16. EL DOLO CAUSADO POR UN TERCERO	174
17. EL DOLO RECÍPROCO Y LA COMPENSACIÓN DEL DOLO	175
§ 4. El error en la formación de los contratos	176
18. LA PROBLEMÁTICA GENERAL DEL ERROR EN LOS CONTRATOS	176
19. LAS CLASIFICACIONES DEL ERROR	178
20. LA DISTINCIÓN ENTRE ERROR PROPIO Y ERROR OBSTATIVO	179
21. LA DISTINCIÓN ENTRE EL ERROR DE HECHO Y EL ERROR DE DERECHO .	180
22. LA DISTINCIÓN ENTRE ERROR EN EL OBJETO Y ERROR EN LA PERSONA .	181
23. LOS REQUISITOS DEL ERROR INVALIDANTE EN EL CC	182
24. LA ESENCIALIDAD DEL ERROR COMO REQUISITO DEL ERROR INVALIDANTE	182
25. LA EXCUSABILIDAD DEL ERROR COMO REQUISITO DEL ERROR INVALIDANTE EN EL CÓDIGO CIVIL	184
26. LOS ERRORES ACERCA DE LA CANTIDAD Y DEL VALOR: EL ERROR DE CÁLCULO Y EL ERROR DE CUENTA	185
27. LA AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD Y EL ERROR	186
§ 5. Los vicios de la declaración de voluntad	186
28. LOS LLAMADOS VICIOS DE LA DECLARACIÓN DE VOLUNTAD Y LOS CASOS DE DIVERGENCIA ENTRE LA VOLUNTAD Y LA DECLARACIÓN ..	186
29. LA RESERVA MENTAL	187
30. LA DECLARACIÓN DE VOLUNTAD FALTA DE SERIEDAD	187
31. EL TRATAMIENTO DEL ERROR OBSTATIVO	188
32. LA SIMULACIÓN COMO VICIO DE LA DECLARACIÓN DE VOLUNTAD ..	190
§ 6. La figura del contrato del representante consigo mismo	190
33. LA LLAMADA AUTOCONTRATACIÓN EN RELACIÓN CON EL CONSENTIMIENTO CONTRACTUAL	190
34. LA CUESTIÓN RELATIVA A LA NATURALEZA JURÍDICA DE LA AUTOCONTRATACIÓN	192
35. LAS CONDICIONES DE VALIDEZ DEL AUTOCONTRATO: EL ENLACE ENTRE LA VOLUNTAD DEL REPRESENTANTE Y EL PRINCIPAL	193
36. LA ARTICULACIÓN DEL AUTOCONTRATO DE MANERA QUE EXCLUYA TOTALMENTE EL CONFLICTO DE INTERESES	194
37. LA NATURALEZA DE LA INVALIDEZ DEL AUTOCONTRATO EN LOS CASOS DE AUTOCONTRATACIÓN NO PERMITIDA	196

	Págs.
CAP. VIII.—EL OBJETO DEL CONTRATO	197
§ 1. La problemática del objeto del contrato	197
1. EL «OBJETO DEL CONTRATO» COMO EXIGENCIA LEGAL	197
2. LAS COSAS Y LOS SERVICIOS COMO OBJETO DEL CONTRATO	197
3. LA PRESTACIÓN COMO OBJETO DEL CONTRATO	200
4. LA OBLIGACIÓN COMO OBJETO DEL CONTRATO	201
5. CRÍTICA DE LA IDEA DE «OBJETO DEL CONTRATO»	201
6. EL PROBLEMA DEL OBJETO DEL CONTRATO	201
§ 2. Los requisitos objetivos del contrato	202
7. LA TEORÍA DE LOS REQUISITOS OBJETIVOS DEL CONTRATO	202
8. LA POSIBILIDAD DEL OBJETO DEL CONTRATO	202
9. LOS CONTRATOS SOBRE COSAS FUTURAS	203
10. LAS CAUSAS DE LA IMPOSIBILIDAD	204
11. LA IMPOSIBILIDAD DEL OBJETO DEL CONTRATO Y SUS MODALIDADES .	205
12. LAS DIFERENCIAS ENTRE LA IMPOSIBILIDAD ORIGINARIA Y LA IMPOSI-	
BILIDAD SOBREVENIDA	205
13. LA IMPOSIBILIDAD TOTAL Y EL PROBLEMA DE LA IMPOSIBILIDAD PAR-	
CIAL	206
14. LA IMPOSIBILIDAD TRANSITORIA Y LA IMPOSIBILIDAD DURADERA . . .	206
15. LA IMPOSIBILIDAD ABSOLUTA Y LA RELATIVA	207
§ 3. La licitud como presupuesto objetivo del contrato	208
16. LA LICITUD DEL OBJETO DEL CONTRATO	208
17. LA COMERCIALIDAD DE LAS COSAS OBJETO DEL CONTRATO: LAS COSAS	
FUERA DEL COMERCIO	209
18. LAS COSAS DE COMERCIO PROHIBIDO POR UNA DISPOSICIÓN LEGAL .	209
19. LA EXIGENCIA DE LEGALIDAD Y DE MORALIDAD DE LOS SERVICIOS	
CONTRATADOS	210
§ 4. La determinación del objeto como presupuesto del contrato . .	210
20. LA DETERMINACIÓN DEL OBJETO DEL CONTRATO	210
21. LAS FASES O ETAPAS DE LA DETERMINACIÓN DEL OBJETO DEL CON-	
TRATO	211
22. LOS SUPUESTOS DE DETERMINABILIDAD DEL OBJETO DEL CONTRATO .	211
23. LA DETERMINACIÓN DEL OBJETO DEL CONTRATO POR ARBITRIO DE	
UN TERCERO	212
24. EL ARBITRIO DE UNA DE LAS PARTES EN LA DETERMINACIÓN DEL	
OBJETO DEL CONTRATO	213
CAP. IX.—LA CAUSA DEL CONTRATO	215
§ 1. El problema conceptual de la causa del contrato	215
1. PLANTEAMIENTO: LAS CUESTIONES IMPLICADAS EN LA IDEA DE «CAU-	
SA»	215
2. EL PROBLEMA DE LA ADMISIBILIDAD O INADMISIBILIDAD DE LOS NE-	
GOCIOS ABSTRACTOS	217
3. EL PROBLEMA DE LA TIPICIDAD Y EL DE LA ATIPICIDAD DE LOS	
CONTRATOS	217
4. EL PROBLEMA DE LA RELEVANCIA JURÍDICA DE LA INTENCIÓN INDIVI-	
DUAL PERSEGUIDA CON EL NEGOCIO Y SU TRATAMIENTO JURÍDICO .	218
5. LA SIMULACIÓN COMO PROBLEMA CAUSAL	218
6. OTRAS CUESTIONES RELACIONADAS CON LA FIGURA DE LA CAUSA . .	218
§ 2. La evolución histórica	219
7. CAUSA EN EL DERECHO ROMANO	219
8. CAUSA EN EL DERECHO INTERMEDIO	221

	Págs.
9. LA IDEA DE CAUSA EN LOS ORDENAMIENTOS LATINOS	225
10. LA IDEA DE CAUSA EN EL CÓDIGO CIVIL ESPAÑOL	226
§ 3. Los planteamiento doctrinales	227
11. LA CAUSA COMO ELEMENTO NORMATIVO: EL CONCEPTO «LEGAL» DE CAUSA	227
12. LA LÍNEA TRADICIONAL	227
13. LA DIRECCIÓN OBJETIVISTA: CAUSA COMO FUNCIÓN ECONÓMICO-SOCIAL	228
14. LA DIRECCIÓN SUBJETIVISTA: CAUSA COMO FIN DEL CONTRATO	229
15. LA DIRECCIÓN SINCRÉTICA: COMBINACIÓN DE LA CAUSA SUBJETIVA Y LA CAUSA OBJETIVA	229
16. CAUSA EN LOS ORDENAMIENTOS GERMÁNICOS	230
17. REPLANTEAMIENTO. NECESIDAD DE UNA DIFERENCIACIÓN	230
18. CAUSA DE LA ATRIBUCIÓN	232
19. CAUSA DE LA OBLIGACIÓN	233
20. CAUSA DEL NEGOCIO	234
§ 4. Contratos causales y abstractos	236
21. LA DISTINCIÓN ENTRE LOS CONTRATOS CAUSALES Y LOS CONTRATOS ABSTRACTOS	236
22. LOS CONTRATOS ABSTRACTOS DE TRANSMISIÓN DEL DOMINIO	237
23. LA PROMESA ABSTRACTA DE DEUDA Y EL RECONOCIMIENTO ABSTRACTO DE DEUDA	238
24. LA ADMISIBILIDAD DE LOS CONTRATOS ABSTRACTOS EN EL DERECHO ESPAÑOL	239
§ 5. Los requisitos causales del contrato	240
25. LOS REQUISITOS CAUSALES DEL CONTRATO	240
26. EL REQUISITO DE EXISTENCIA DE LA CAUSA Y EL PROBLEMA DE LOS CONTRATOS SIN CAUSA	240
27. LA LICITUD COMO REQUISITO CAUSAL DEL CONTRATO Y EL PROBLEMA DE LOS CONTRATOS CON CAUSA ILÍCITA	242
28. LA MORALIDAD COMO REQUISITO CAUSAL DEL CONTRATO Y EL PROBLEMA DE LA CAUSA TORPE	243
29. LA VERACIDAD DE LA CAUSA: LA EXPRESIÓN DE UNA CAUSA FALSA EN EL CONTRATO Y EL PROBLEMA DE LA LLAMADA FALSEDAD DE LA CAUSA	243
30. LAS PRESUNCIONES LEGALES DE CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS CAUSALES DEL CONTRATO	244
CAP. X.—LA FORMA Y LA DOCUMENTACION DEL CONTRATO	247
§ 1. La forma del contrato	247
1. LA FORMA DEL CONTRATO: CONCEPTO Y ACEPCIONES DE LA IDEA DE FORMA EN LOS CONTRATOS	247
2. LA SIGNIFICACIÓN DEL FORMALISMO EN EL CONTRATO: ORIENTACIONES ACTUALES	249
3. LA DISTINCIÓN ENTRE CONTRATOS FORMALES Y CONTRATOS NO FORMALES	250
4. EL PRINCIPIO ESPIRITUALISTA COMO PRINCIPIO RECTOR DEL FORMALISMO CONTRACTUAL	251
5. EL CONTRATO FORMAL EN EL DERECHO ESPAÑOL	252
6. EL ALCANCE DE LA EXIGENCIA FORMAL DEL ART. 1.280 DEL CÓDIGO CIVIL	254

	Págs.
§ 2. La documentación del contrato	254
7. LA PLASMACIÓN DOCUMENTAL DEL CONTRATO: FORMA Y DOCUMENTO: DOCUMENTO Y CONTRATO	254
8. LAS FUNCIONES DE LOS DOCUMENTOS EN LA CONTRATACIÓN: EL DOCUMENTO COMO PRESUPUESTO DE LA EXISTENCIA DEL CONTRATO: «FORMA DAT ESSE REL»	256
9. EL DOCUMENTO COMO PRESUPUESTO DE EFICACIA DEL CONTRATO ..	257
10. EL DOCUMENTO COMO PRESUPUESTO DE LA OPORTUNIDAD DEL CONTRATO RESPECTO DE TERCEROS	258
11. EL DOCUMENTO COMO UN ACTO DE FIJACIÓN Y DE REPRODUCCIÓN DEL CONTRATO	259
12. EL DOCUMENTO COMO MEDIO DE PRUEBA DEL CONTRATO: VALOR PROBATORIO DEL DOCUMENTO	259
13. LA DOCUMENTACIÓN DEL CONTRATO: SU NATURALEZA JURÍDICA Y SUS CONSECUENCIAS	259
14. EL ACUERDO NO DOCUMENTADO Y LA OBLIGACIÓN DE HACER EL DOCUMENTO	261
15. EL ACUERDO NO DOCUMENTADO EN LOS CASOS DE DOCUMENTACIÓN CONSTITUTIVA POR MANDATO LEGAL O POR VOLUNTAD DE LAS PARTES	263
16. EL ACUERDO NO DOCUMENTADO Y LA DOCUMENTACIÓN COMO PRESUPUESTO DE EFICACIA	263
17. LA EXISTENCIA DE DOCUMENTACIÓN PRIVADA Y LA NECESIDAD DE ESCRITURA PÚBLICA	264
18. LA VOLUNTARIA EJECUCIÓN DEL CONTRATO INFORMAL O CON FORMA INSUFICIENTE Y EL ABUSO DE LA ACCIÓN DE NULIDAD POR DEFECTO DE FORMA	265
 CAP. XI.—LA FORMACION DEL CONTRATO	 267
§ 1. Las fases de la vida del contrato	267
1. LAS FASES O ETAPAS DE LA VIDA DE UN CONTRATO: LA DOCTRINA TRADICIONAL	267
2. LA FORMACIÓN INSTANTÁNEA Y LA FORMACIÓN SUCESIVA O PROGRESIVA DEL CONTRATO	269
§ 2. Los tratos preliminares y la responsabilidad precontractual ..	270
3. LA PREPARACIÓN DEL CONTRATO Y LOS LLAMADOS «TRATOS PRELIMINARES»	270
4. EL PROBLEMA DE LA RESPONSABILIDAD PRECONTRACTUAL Y LA LLAMADA CULPA «IN CONTRAHENDO»	271
5. EL ORIGEN DE LA DOCTRINA SOBRE LA RESPONSABILIDAD PRECONTRACTUAL Y SU FUNDAMENTO JURÍDICO	272
6. EL PROBLEMA DEL FUNDAMENTO NORMATIVO DE LA RESPONSABILIDAD PRECONTRACTUAL	274
7. LAS HIPÓTESIS AGRUPADAS BAJO LA IDEA DE RESPONSABILIDAD PRECONTRACTUAL	276
8. LA RESPONSABILIDAD PRECONTRACTUAL POR RUPTURA INJUSTIFICADA DE LAS NEGOCIACIONES	278
9. EL ALCANCE DEL RESARCIMIENTO EN LOS SUPUESTOS DE RESPONSABILIDAD PRECONTRACTUAL O CULPA «IN CONTRAHENDO»	279
10. LA POSIBLE CONTRACTUALIZACIÓN DEL RÉGIMEN JURÍDICO DE LA FASE DE NEGOCIACIONES	280

	Págs.
§ 3. La formación del contrato por la concurrencia de oferta y aceptación	281
11. EL ART. 1.262 DEL CÓDIGO CIVIL Y LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA MATERIA: NUEVAS FUENTES DE REGULACIÓN DE LA MISMA	281
12. LAS PROPUESTAS DE CONTRATO Y LAS COMUNICACIONES EMITIDAS EN LA FASE PRECONTRACTUAL	282
13. LAS DECLARACIONES EMITIDAS EN EL PERÍODO DE FORMACIÓN DEL CONTRATO: SU CONSIDERACIÓN COMO DECLARACIONES RECEPTIVAS Y LA ADOPCIÓN DEL PUNTO DE VISTA O CRITERIO DE LA RECEPCIÓN .	282
§ 4. La oferta del contrato	283
14. LOS REQUISITOS DE LA PROPUESTA PARA CONSTITUIR OFERTA: LA INCORPORACIÓN DE LA INTENCIÓN DE QUEDAR VINCULADO	283
15. LA NATURALEZA JURÍDICA DE LA OFERTA DEL CONTRATO	285
16. LA SUFICIENTE PRECISIÓN DE LA OFERTA	285
17. EL PROBLEMA DE LOS PRECIOS IMPLÍCITOS	286
18. EL CONTENIDO VARIABLE DE LA OFERTA	288
19. LOS REQUISITOS DE VALIDEZ DE LA OFERTA: CAPACIDAD Y VOLUNTAD LIBRE	288
20. PROPUESTAS DIRIGIDAS A PERSONAS INDETERMINADAS Y OFERTA AL PÚBLICO	289
21. EL PROBLEMA DE LA INTERPRETACIÓN DE LAS PROPUESTAS DIRIGIDAS A PERSONAS INDETERMINADAS	290
22. EL RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS OFERTAS PÚBLICAS DE ADQUISICIÓN DE VALORES	291
23. LA VIGENCIA DE LA OFERTA DE CONTRATO Y SU CADUCIDAD	293
24. EL RECHAZO DE LA OFERTA	293
25. LA CADUCIDAD DE LA OFERTA POR EL TRANSCURSO DEL TIEMPO ..	293
26. LA CADUCIDAD DE LA OFERTA: LA DISTINCIÓN ENTRE RETIRADA Y REVOCACIÓN	294
27. LA RETIRADA DE LAS OFERTAS IRREVOCABLES	294
28. EL LÍMITE TEMPORAL DE RETIRADA DE LA OFERTA	294
29. REVOCABILIDAD E IRREVOCABILIDAD DE LA OFERTA. EL PRINCIPIO GENERAL DE REVOCABILIDAD	295
30. EL LÍMITE TEMPORAL DE LA FACULTAD DE REVOCACIÓN DE LA OFERTA	295
31. LOS CASOS DE REVOCABILIDAD DE LA OFERTA: LA DECLARACIÓN EXPRESA DE IRREVOCABILIDAD	296
32. LAS OFERTAS CON PLAZOS FIJOS PARA LA ACEPTACIÓN Y EL PROBLEMA DE LA IRREVOCABILIDAD	296
33. LA IRREVOCABILIDAD DE LA OFERTA NACIDA DE LA CONFIANZA ..	298
34. LA MUERTE Y LA INCAPACIDAD SOBREVENIDA DEL OFERENTE	299
§ 5. La aceptación del contrato	305
35. LA ACEPTACIÓN DE LA OFERTA DE CONTRATO	305
36. LA ACEPTACIÓN TÁCITA	306
37. LA TEMPESTIVIDAD DE LA ACEPTACIÓN	307
38. LA CONSIDERACIÓN DEL SILENCIO Y DE LA INACTIVIDAD DEL DESTINATARIO DE LA OFERTA	309
39. EL REQUISITO TRADICIONAL DE LA TOTAL COINCIDENCIA DE LA ACEPTACIÓN CON LA OFERTA	310
40. LA EVOLUCIÓN MODERNA DE LAS REGLAS DEL ESPEJO Y DE LA ÚLTIMA PALABRA	310
41. LA DISTINCIÓN ENTRE DESVIACIONES SUSTANCIALES O NO SUSTANCIALES DE LA OFERTA	313
42. EL TRATAMIENTO DE LAS ACEPTACIONES TARDÍAS	315

	<u>Págs.</u>
43. LA ACEPTACIÓN TARDÍA POR RETRASO IMPUTABLE A LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN	317
§ 6. Los problemas de la contratación entre personas distantes ...	317
44. LA CONTRATACIÓN ENTRE PERSONAS DISTANTES Y LA UTILIZACIÓN DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN	317
45. EL MOMENTO DE LA FORMACIÓN DEL CONTRATO EN LA CONTRATACIÓN ENTRE PERSONAS DISTANTES: SUS CONSECUENCIAS TEÓRICAS Y PRÁCTICAS	318
46. LA DECLARACIÓN DE ACEPTACIÓN COMO MOMENTO DECISIVO DE LA PERFECCIÓN DEL CONTRATO (TEORÍA DE LA EMISIÓN)	319
47. EL CONOCIMIENTO DE LA ACEPTACIÓN POR EL OFERENTE COMO REQUISITO DE LA FORMACIÓN DEL CONTRATO: LA LLAMADA «TEORÍA DE LA COGNICIÓN»	320
48. LA TEORÍA DE LA EXPEDICIÓN	320
49. LA TEORÍA DE LA RECEPCIÓN	321
50. EL PROBLEMA EN EL DERECHO ESPAÑOL	321
51. EL LUGAR DE LA FORMACIÓN DEL CONTRATO	323
§ 7. La formación del contrato por subasta y por concurso	324
52. LA SUBASTA COMO FORMA O COMO PROCEDIMIENTO DE CELEBRACIÓN DE UN CONTRATO	324
53. EL CONCURSO PÚBLICO COMO PROCEDIMIENTO DE CELEBRACIÓN DEL CONTRATO	325
§ 8. La publicidad comercial en el proceso de formación del contrato	327
54. INDICACIONES GENERALES	327
55. LA PUBLICIDAD COMERCIAL COMO CANON DE INTEGRACIÓN DEL CONTRATO	328
§ 9. El contrato preparatorio o promesa de contrato	329
56. EL CONTRATO PREPARATORIO O PROMESA DE CONTRATO: SU CONCEPTO Y SU FUNCIÓN	329
57. EL PRECONTRATO Y LA OBLIGACIÓN DE CELEBRAR UN CONTRATO POSTERIOR	330
58. LA EQUIPARACIÓN ENTRE CONTRATO PRELIMINAR Y CONTRATO DEFINITIVO	331
59. EL PRECONTRATO Y LA OBLIGACIÓN DE DESARROLLAR LAS BASES ESTABLECIDAS PARA EL CONTRATO DEFINITIVO	332
60. LA PROMESA DE CONTRATO COMO NEGOCIO DE CONCESIÓN DE LA FACULTAD DE EXIGIR EL CONTRATO PROYECTADO	334
61. EL ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA PROMESA DE CONTRATO	335
62. LAS PROMESAS DE VENDER Y DE COMPRAR	336
63. LA PROMESA DE DONACIÓN	337
64. LA PROMESA DE CONTRATO REAL	338
65. LA PROMESA DE CONTRATO FORMAL	339
66. LOS REQUISITOS DE LA PROMESA DE CONTRATO	339
67. LA CAPACIDAD DE LAS PARTES PARA LA CELEBRACIÓN DE LA PROMESA DE CONTRATO	339
68. LOS REQUISITOS OBJETIVOS DE LA PROMESA	340
69. LA FORMA DE LA PROMESA DE CONTRATO	340
70. LOS EFECTOS DE LA PROMESA DE CONTRATO	340
§ 10. El contrato de opción	342
71. EL CONTRATO DE OPCIÓN: SU CONCEPTO Y SU FINALIDAD	342

	Págs.
72. EL LLAMADO DERECHO DE OPCIÓN: SU NATURALEZA Y SUS CARACTERES	343
73. LA NATURALEZA JURÍDICA DEL CONTRATO DE OPCIÓN: OPCIÓN Y PRECONTRATO	344
74. EL TÉRMINO DE EJERCICIO DEL DERECHO DE OPCIÓN	346
75. LA TRANSMISIBILIDAD DEL DERECHO DE OPCIÓN	347
§ 11. La adhesión a un proyecto de contrato	347
76. LA FORMACIÓN DEL CONTRATO POR ADHESIÓN: CONCEPTO Y CUESTIONES QUE PLANETA LA EXPRESIÓN «CONTRATO DE ADHESIÓN» ...	347
77. LA NATURALEZA JURÍDICA DEL LLAMADO CONTRATO DE ADHESIÓN .	348
78. EL TRATAMIENTO JURÍDICO DEL CONTRATO DE ADHESIÓN	350
CAP. XII.—EL CONTENIDO DEL CONTRATO	351
§ 1. El problema del contenido del contrato	351
1. LA TEORÍA DE LOS ELEMENTOS DEL CONTRATO: ELEMENTOS ESENCIALES, NATURALES Y ACCIDENTALES	351
2. LA IDEA DE «CONTENIDO DEL CONTRATO» COMO CATEGORÍA CONCEPTUAL	352
3. EL CONTENIDO Y LOS REQUISITOS O PRESUPUESTOS DEL CONTRATO .	352
4. EL CONTENIDO Y LOS EFECTOS DEL CONTRATO	352
5. LAS OBLIGACIONES CONTRACTUALES COMO CONTENIDO DEL CONTRATO	353
6. LA VOLUNTAD CONTRACTUAL COMO CONTENIDO DEL CONTRATO .	353
§ 2. Las reglas de conducta como contenido del contrato	354
7. LA REGLAMENTACIÓN CONTRACTUAL: LA LLAMADA «LEX CONTRACTUS»	354
8. LAS REGLAS CONTRACTUALES DE CONDUCTA: PACTOS, CLÁUSULAS Y CONDICIONES	355
9. LOS PACTOS Y LAS ESTIPULACIONES DE LAS PARTES COMO CONTENIDO DEL CONTRATO	355
10. LAS LLAMADAS «CLÁUSULAS» DEL CONTRATO. CLÁUSULA Y CONTRATO; CLÁUSULA Y DOCUMENTO	356
11. LA IDEA DE «CONDICIONES» DEL CONTRATO	357
12. LA DIVERSA FUNCIÓN DE LAS REGLAS CONTRACTUALES: CONTENIDO ESENCIAL Y CONTENIDO NO ESENCIAL DEL CONTRATO	357
§ 3. La reglamentación contractual	358
13. LA PLURALIDAD DE FUENTES DE LA REGLAMENTACIÓN CONTRACTUAL	358
14. EL DERECHO DE ORIGEN LEGAL EN LA ORDENACIÓN DEL CONTRATO .	359
15. LOS USOS DE LOS NEGOCIOS EN LA INTEGRACIÓN DE LA REGLAMENTACIÓN	360
16. LA BUENA FE COMO CRITERIO DE INTEGRACIÓN DEL CONTRATO ...	361
17. LA INTEGRACIÓN DE LOS CONTRATOS DE CONSUMIDORES A TRAVÉS DE LA PUBLICIDAD COMERCIAL Y DEL CONTENIDO DE LAS OFERTAS .	362
18. EL ORDEN JERÁRQUICO DE FUENTES DE LA REGLAMENTACIÓN CONTRACTUAL	362
19. LOS IMPERATIVOS LEGALES EN EL CONTENIDO DEL CONTRATO: CONTRATOS DICTADOS Y CONTRATOS REGLAMENTADOS	363
§ 4. Contratos normativos y contratos declarativos	363
20. LA FIGURA DEL LLAMADO CONTRATO NORMATIVO	363
21. LA EFICACIA DEL CONTRATO NORMATIVO	364
22. LOS CONTRATOS SOBRE LA FORMA COMO CONTRATOS NORMATIVOS .	364

23. LOS CONTRATOS DECLARATIVOS O CONTRATOS DE FIJACIÓN: SU OBJETO Y FINALIDAD	364
24. EL ALCANCE PROCESAL O SUSTANTIVO DEL NEGOCIO DE FIJACIÓN ..	365
CAP. XIII.—LAS CONDICIONES GENERALES DE LA CONTRATACION	367
§ 1. La problemática de las condiciones generales de la contratación	367
1. CONCEPTO Y FUNCIÓN DE LAS CONDICIONES GENERALES	367
2. LA EVOLUCIÓN DE LA LEGISLACIÓN ESPAÑOLA EN MATERIA DE CONDICIONES GENERALES DE LA CONTRATACIÓN	368
3. LA DIRECTIVA CEE 93/13	370
4. LAS NOTAS CARACTERÍSTICAS DE LAS CONDICIONES GENERALES ..	370
5. CONDICIONES GENERALES Y CUALIFICACIONES PERSONALES DE PRE- DISPONENTE Y ADHERENTE	372
§ 2. El fundamento de la obligatoriedad de las condiciones genera- les	373
6. LA POLÉMICA ENTRE LAS TESIS NORMATIVISTAS Y LAS TESIS CONTRAC- TUALISTAS	373
7. LA TESIS DE LAS CONDICIONES GENERALES DE LA CONTRATACIÓN COMO FUENTE DE INTEGRACIÓN DEL CONTRATO POR IMPERATIVO LEGAL	374
§ 3. Los requisitos de eficacia de las condiciones generales de con- tratación	376
8. LOS PROBLEMAS DE INCORPORACIÓN DE LAS CONDICIONES GENERA- LES AL DOCUMENTO CONTRACTUAL	376
9. LOS PROBLEMAS DE ASEQUIBILIDAD DE LA REDACCIÓN DE LAS CLÁU- SULAS	377
§ 4. La eficacia de las condiciones generales	378
10. EL ÁMBITO DE LA EFICACIA DE LAS CONDICIONES GENERALES	378
11. EL CONTROL DE FONDO DE LAS CONDICIONES GENERALES DE CON- TRATACIÓN: LAS LLAMADAS CLÁUSULAS ABUSIVAS	378
12. LOS SUPUESTOS TÍPICOS DE CLÁUSULAS ABUSIVAS: LAS LÍNEAS DIREC- TIVAS IMPERANTES EN ESTA MATERIA	380
13. LA NULIDAD DE LAS CLÁUSULAS ABUSIVAS	382
CAP. XIV.—LOS CONTRATOS ATÍPICOS	385
1. EL PODER DE LAS PARTES DE MODIFICAR LA DISCIPLINA NORMATIVA DE LA RELACIÓN CONTRACTUAL	385
2. TIPICIDAD LEGISLATIVA Y TIPICIDAD SOCIAL	387
3. TIPICIDAD DEL CONTRATO Y UNIDAD CONTRACTUAL: CONTRATOS MIXTOS, CONTRATOS COLIGADOS Y CONTRATOS COMPLEJOS	387
4. LA PROBLEMÁTICA BÁSICA DE LAS FIGURAS CONTRACTUALES ATÍPI- CAS	389
5. LA ADMISIBILIDAD Y LA VALIDEZ DE LOS CONTRATOS ATÍPICOS	390
6. LA DISCIPLINA NORMATIVA DEL CONTRATO ATÍPICO	391
CAP. XV.—LA INTERPRETACION DEL CONTRATO	393
§ 1. La interpretación del contrato	393
1. CONCEPTO Y FUNCIÓN DE LA INTERPRETACIÓN DEL CONTRATO ...	393

	Págs.
2. LOS TIPOS DE INTERPRETACIÓN: INTERPRETACIÓN SUBJETIVA E INTERPRETACIÓN OBJETIVA	395
3. LOS SUJETOS DE LA INTERPRETACIÓN	395
4. LOS PRINCIPIOS RECTORES DE LA INTERPRETACIÓN DEL CONTRATO	396
5. EL PRINCIPIO DE BÚSQUEDA DE LA VOLUNTAD REAL («VOLUNTAS SPECTANDA»)	396
6. EL PRINCIPIO DE CONSERVACIÓN DEL CONTRATO	396
7. EL PRINCIPIO DE BUENA FE EN SU APLICACIÓN A LA INTERPRETACIÓN CONTRACTUAL	398
8. LOS MEDIOS DE INTERPRETACIÓN	399
9. LA LETRA DEL CONTRATO: LA INTERPRETACIÓN GRAMATICAL Y LA INTERPRETACIÓN LÓGICA	399
10. LA INTERPRETACIÓN SISTEMÁTICA DEL CONTRATO: EL CANON HERMENÉUTICO DE LA TOTALIDAD	400
11. LA INTERPRETACIÓN HISTÓRICA DEL CONTRATO Y LA CONDUCTA DE LAS PARTES COMO MEDIO INTERPRETATIVO	401
12. LA INTERPRETACIÓN AUTÉNTICA DEL CONTRATO	401
13. EL COMPORTAMIENTO DE LAS PARTES COMO CRITERIO INTERPRETATIVO	402
14. LA INTERPRETACIÓN FINALISTA DEL CONTRATO Y LA FUNCIÓN DEL TIPO CONTRACTUAL COMO MEDIOS INTERPRETATIVOS	403
15. LA INTERPRETACIÓN EN SENTIDO ESTRICTIVO Y LA INTERPRETACIÓN INTEGRADORA DEL CONTRATO	406
16. LOS USOS DE LOS NEGOCIOS O USOS DEL TRÁFICO COMO CRITERIO DE INTERPRETACIÓN DE LOS CONTRATOS	407
17. LOS CRITERIOS SUBSIDIARIOS DE LA INTERPRETACIÓN CONTRACTUAL	409
18. LA AUTONOMÍA PRIVADA DE LOS CONTRATANTES Y LOS CRITERIOS DE INTERPRETACIÓN	409
19. LAS NORMAS LEGALES EN MATERIA DE INTERPRETACIÓN	410
20. LOS RESULTADOS DE LA INTERPRETACIÓN CONTRACTUAL	410
§ 2. La interpretación de las condiciones generales de los contratos	411
21. INTRODUCCIÓN Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	411
22. LA REGLA DE LA PREVALENCIA	412
23. LA REGLA DE LA CONDICIÓN MÁS BENEFICIOSA	412
24. LA REGLA DE LA CONDICIÓN MÁS IMPORTANTE	413
25. LA REGLA DE LA INTERPRETACIÓN CONTRA «PROFERENTEM»	413
26. LA REGLA DE LA INTERPRETACIÓN RESTRICTIVA	414
CAP. XVI.—LA EFICACIA DEL CONTRATO	415
§ 1. Consideraciones generales	415
1. LOS EFECTOS DEL CONTRATO	415
2. LA EFICACIA CONTRACTUAL TÍPICA: EFECTOS NECESARIOS Y EFECTOS VOLUNTARIOS	416
3. LA EFICACIA DEL CONTRATO COMO EFICACIA REGLAMENTARIA O VINCULANTE	416
4. LA EFICACIA REGLAMENTARIA DEL CONTRATO Y LA INTERDICCIÓN DE LA ARBITRARIEDAD	417
5. LA EFICACIA DEL CONTRATO COMO INCIDENCIA SOBRE LA REALIDAD JURÍDICA ANTERIOR	418
6. LOS EFECTOS DIRECTOS Y LOS EFECTOS INDIRECTOS DEL CONTRATO	418
7. LOS EFECTOS DEFINITIVOS Y LOS EFECTOS PRELIMINARES DEL CONTRATO	419
8. EFECTOS ENTRE LAS PARTES Y EFECTOS PARA TERCEROS	419

	Págs.
§ 2. La eficacia del contrato entre las partes contratantes	420
9. LA REGLA GENERAL DE LA EFICACIA RELATIVA DE LOS CONTRATOS Y EL CRITERIO DE DELIMITACIÓN ENTRE PARTES Y TERCEROS EN MATERIA CONTRACTUAL	420
10. EL REPERTORIO DE LOS EFECTOS DEL CONTRATO ENTRE LAS PARTES	422
§ 3. La eficacia del contrato respecto de terceros	424
11. LA REGLA DE LA EFICACIA RELATIVA DEL CONTRATO EN RELACIÓN CON TERCERAS PERSONAS. PRELIMINARES	424
12. LA EFICACIA DIRECTA DEL CONTRATO EN RELACIÓN CON LOS TERCEROS	426
13. LA EFICACIA INDIRECTA DEL CONTRATO PARA LOS TERCEROS	427
14. LA EFICACIA REFLEJA DEL CONTRATO EN RELACIÓN CON LOS TERCEROS	427
15. LA EFICACIA PROVOCADA DEL CONTRATO FRENTE A TERCEROS	428
16. LA CATEGORÍA DE OponIBILIDAD DEL CONTRATO	428
§ 4. Contratos en favor de terceros	429
17. LA FIGURA DEL CONTRATO EN FAVOR DE TERCEROS: SU CONCEPTO	429
18. EL ORIGEN Y LA EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL CONTRATO EN FAVOR DE TERCERO	430
19. LOS PROBLEMAS FUNDAMENTALES DE LA CONSTRUCCIÓN TEÓRICA DEL CONTRATO EN FAVOR DE TERCERO	432
20. LOS SUJETOS DEL CONTRATO EN FAVOR DE TERCERO	433
21. EL OBJETO DEL CONTRATO EN FAVOR DE TERCERO	434
22. LA CAUSA DEL CONTRATO EN FAVOR DE TERCERO: EL INTERÉS DEL ESTIPULANTE	435
23. LA FORMA DEL CONTRATO EN FAVOR DE TERCERO	436
24. EL PROBLEMA DE LA ADQUISICIÓN DE DERECHOS POR EL TERCERO Y SU CONFIGURACIÓN JURÍDICA	436
25. LA ACEPTACIÓN POR EL TERCERO DE LA ESTIPULACIÓN HECHA EN SU FAVOR	437
26. EL SISTEMA DE RELACIONES DERIVADAS DEL CONTRATO EN FAVOR DE TERCERO	438
27. LA RELACIÓN ENTRE EL ESTIPULANTE Y EL PROMITENTE O RELACIÓN DE COBERTURA	439
28. LA RELACIÓN ENTRE EL ESTIPULANTE Y EL BENEFICIARIO O RELACIÓN DE VALUTA	439
29. LA RELACIÓN ENTRE EL PROMITENTE Y EL BENEFICIARIO	440
30. LA EXTINCIÓN DEL DERECHO DEL TERCERO	441
§ 5. El contrato para persona que se designará	442
31. SU CONCEPTO Y SU FINALIDAD	442
32. LAS CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL CONTRATO PARA PERSONA A DESIGNAR	443
33. LA NATURALEZA JURÍDICA DEL CONTRATO PARA PERSONA A DESIGNAR.	444
34. LA «ELECTIO» O DESIGNACIÓN DEL DEFINITIVO CONTRATANTE: SUS REQUISITOS	445
§ 6. Los contratos en daño de tercero	445
35. LA FIGURA DEL CONTRATO EN DAÑO DE TERCERO: SU CONCEPTO Y SUS PERFILES	445
36. LAS CONSECUENCIAS JURÍDICAS DEL CONTRATO EN DAÑO DE TERCERO	447

	Págs.
§ 7. La promesa del hecho de un tercero	448
37. SU CARACTERIZACIÓN JURÍDICA	448
38. LOS EFECTOS DE LA PROMESA	448
CAP. XVII.—LA INEFICACIA DEL CONTRATO	449
§ 1. La doctrina de la ineficacia del contrato	449
1. LA INEFICACIA DEL CONTRATO: CONCEPTO DE LA INEFICACIA	449
2. LA NATURALEZA JURÍDICA DE LA INEFICACIA CONTRACTUAL	452
3. LA RELACIÓN EXISTENTE ENTRE LA IRREGULARIDAD DEL CONTRATO Y LA INEFICACIA CONTRACTUAL	453
§ 2. Las modalidades de la ineficacia contractual	454
4. LA INEXISTENCIA DEL CONTRATO	454
5. LA DISTINCIÓN ENTRE LA INVALIDEZ Y LA LLAMADA INEFICACIA EN SENTIDO ESTRICTO	457
6. LOS MODELOS TEÓRICOS DE LA INEFICACIA CONTRACTUAL	458
7. LA INEFICACIA AUTOMÁTICA Y LA PROVOCADA	459
8. INEFICACIA ABSOLUTA E INEFICACIA RELATIVA	461
9. INEFICACIA ORIGINARIA E INEFICACIA SOBREVENIDA	461
10. INEFICACIA TOTAL E INEFICACIA PARCIAL	462
11. INEFICACIA ESTRUCTURAL E INEFICACIA FUNCIONAL	463
12. INEFICACIA SANABLE E INEFICACIA INSANABLE	463
§ 3. El contenido general de la situación de ineficacia	464
13. LAS CONSECUENCIAS DEL CONTRATO INEFICAZ	464
14. LA REACCIÓN DEL ORDENAMIENTO JURÍDICO FRENTE AL CONTRATO INEFICAZ	465
15. LA PROPAGACIÓN DE LA INEFICACIA DEL CONTRATO	467
16. LOS DAÑOS Y PERJUICIOS OCASIONADOS POR LA INEFICACIA DEL CON- TRATO	468
17. LOS RÉGIMENES TÍPICOS DE LA INEFICACIA CONTRACTUAL	469
CAP. XVIII.—LOS RÉGIMENES TÍPICOS DE LA INEFICACIA CON- TRACTUAL	471
§ 1. Los contratos nulos	471
1. LA NULIDAD DEL CONTRATO. SU CONCEPTO Y SUS CLASES	471
2. LAS CAUSAS DE LA NULIDAD DEL CONTRATO	473
3. LA ACCIÓN DE NULIDAD: LA LEGITIMACIÓN PARA SU EJERCICIO	473
4. EL PLAZO DE EJERCICIO DE LA ACCIÓN DE NULIDAD	474
5. LAS CONSECUENCIAS DE LA NULIDAD DEL CONTRATO: LA RESTITU- CIÓN	474
6. LAS EXCEPCIONES A LA REGLA DE LA RESTITUCIÓN EN LOS CASOS DE CAUSA ILÍCITA Y DE SU CAUSA TORPE	475
7. LOS SUPUESTOS DE PRIVACIÓN DEL DERECHO A LA RESTITUCIÓN ..	477
8. LA ILICITUD DE LA CAUSA CONSTITUTIVA DE DELITO O FALTA	477
9. LAS SANCIONES ESTABLECIDAS PARA LOS CASOS DE CONTRATO CON CAUSA ILÍCITA CONSTITUTIVA DE DELITO	478
10. LOS SUPUESTOS DE CAUSA TORPE	479
§ 2. La nulidad parcial del contrato	481
11. LA FIGURA DE LA NULIDAD PARCIAL Y SUS PROBLEMAS JURÍDICOS ..	481
12. LA NULIDAD PARCIAL COMO CONSECUENCIA DEL MANDATO DE UNA NORMA IMPERATIVA	481

	Págs.
13. EL PROBLEMA DEL TIPO DE NULIDAD A FALTA DE SOLUCIÓN NORMATIVA DETERMINADA	482
14. LA INTEGRACIÓN DEL CONTRATO PARCIALMENTE NULO Y EL PROBLEMA DE LA SUSTITUCIÓN DE LAS CLÁUSULAS NULAS	482
§ 3. La convalidación y la conversión de los contratos nulos	484
15. LA CONVALIDACIÓN DE LOS CONTRATOS NULOS	484
16. LA CONVERSIÓN DEL CONTRATO NULO	484
17. LOS PRESUPUESTOS O REQUISITOS DE LA CONVERSIÓN DEL CONTRATO.	485
18. CONVERSIÓN SIMPLE Y CONVERSIÓN COMPLEJA	486
19. CONVERSIÓN VOLUNTARIA Y CONVERSIÓN LEGAL	486
§ 4. La anulabilidad de los contratos	486
20. EL CONCEPTO DE LA ANULABILIDAD Y LOS PROBLEMAS DE SU CONSTRUCCIÓN JURÍDICA	486
21. LAS CAUSAS DE ANULACIÓN DE LOS CONTRATOS	489
22. LA ACCIÓN DE ANULACIÓN: LA LEGITIMACIÓN PARA SU EJERCICIO ..	490
23. EL PLAZO DE EJERCICIO DE LA ACCIÓN DE ANULACIÓN: SU CADUCIDAD.	491
24. LAS REGLAS PARA EL CÓMPUTO DEL PLAZO DE CADUCIDAD	491
25. LA CONDICIÓN DEL NEGOCIO ANULABLE EN LA FASE PROVISIONAL ..	493
26. LOS EFECTOS DE LA ANULACIÓN DEL CONTRATO: LA OBLIGACIÓN DE RESTITUCIÓN	494
§ 5. La confirmación de los contratos anulables	496
27. LA CONFIRMACIÓN: SU CONCEPTO Y SU SIGNIFICACIÓN	496
28. LA NATURALEZA JURÍDICA DE LA CONFIRMACIÓN	497
29. EL ÁMBITO DE LA CONFIRMACIÓN	498
30. LA CONFIRMACIÓN COMO ACTO JURÍDICO: LOS REQUISITOS DE LA CONFIRMACIÓN	498
31. LAS CLASES DE CONFIRMACIÓN: CONFIRMACIÓN EXPESA Y CONFIRMACIÓN TÁCITA	500
32. LA CONFIRMACIÓN EXPESA	500
33. LA CONFIRMACIÓN TÁCITA	501
34. LA CADUCIDAD DE LA ACCIÓN DE ANULACIÓN COMO CONFIRMACIÓN TÁCITA	502
35. LA PÉRDIDA DOLOSA O NEGLIGENTE DE LAS COSAS OBJETO DEL CONTRATO COMO CAUSA DE EXTINCIÓN DE LA ACCIÓN DE ANULACIÓN ..	503
36. LA CUESTIÓN RELATIVA A LA ADMISIBILIDAD DE LA CONFIRMACIÓN PARCIAL	504
37. LOS EFECTOS DE LA CONFIRMACIÓN DEL CONTRATO	505
38. LA RETROACTIVIDAD DEL EFECTO CONFIRMATORIO Y LOS DERECHOS DE LOS TERCEROS	505
39. LA INEFICACIA DE LA CONFIRMACIÓN	506
§ 6. La rescisión del contrato	507
40. LA RESCISIÓN DEL CONTRATO. CONCEPTO Y NATURALEZA DE LA RESCISIÓN	507
41. LOS CASOS DE RESCINDIBILIDAD EN EL CÓDIGO CIVIL	508
42. EL RÉGIMEN JURÍDICO DE LA ACCIÓN RESCISORIA	508
43. LA RESCISIÓN POR LESIÓN. SU ORIGEN HISTÓRICO	509
44. LA RESCISIÓN POR LESIÓN EN EL DERECHO ESPAÑOL	510
45. LA RESCISIÓN POR LESIÓN «ULTRA DIMIDIUM» EN EL DERECHO CIVIL DE CATALUÑA	511
46. LA RESCISIÓN POR LESIÓN EN EL DERECHO FORAL DE NAVARRA ..	513
47. LOS CONTRATOS CONCLUIDOS EN ESTADO DE NECESIDAD Y EN ESTADO DE PELIGRO	514