

INDICE

Págs.

LA LIBERTAD CONTRACTUAL

I. <i>Introducción</i>	13
II. <i>Contrato y libertad contractual</i>	14
1. La realidad jurídica del contrato	14
A. El propósito práctico de los contratantes y los principios generales de la contratación	14
B. La significación social del contrato	16
C. Valor normativo del contrato como expresión de la li- bertad jurídica de la persona	17
2. La estructura del contrato	20
A. Requisitos de existencia del contrato (art. 1.261 del C.c.).	20
B. El valor limitado del consentimiento (arts. 1.254, 1.258 y 1.278 del C.c.)	23
C. La referencia del consentimiento al objeto y a la causa (artículo 1.262 del C.c.)	25
3. La función del contrato	26
A. Consecuencias jurídicas del contrato. Alcance del artícu- lo 1.258 del Código civil	26
B. Efectos contractuales derivados de la voluntad y efectos contractuales impuestos por la ley	27
C. Fundamento de la atribución al contrato de efectos «no queridos»	29
III. <i>El significado de la libertad contractual</i>	31
1. Formulaciones dogmáticas	31
2. La noción de autonomía privada	32
3. La noción de libertad contractual	36
IV. <i>El ámbito de ejercicio de la libertad contractual</i>	40
1. Consideración general	40
2. El principio de libertad contractual	41
3. Los «límites» de la libertad contractual	44
4. Las «limitaciones» a la libertad contractual	48

LA VOLUNTAD UNILATERAL COMO FUENTE DE OBLIGACIONES

I.	<i>Introducción</i>	53
II.	<i>Precisiones doctrinales</i>	57
	1. La terminología utilizada	57
	2. Delimitación del tema	63
III.	<i>Fundamento de la fuerza vinculante de la declaración unilateral de voluntad</i>	65
	1. El poder de la voluntad como causa de la obligación	66
	2. La significación social de la declaración de voluntad	67
	3. La causa justa como fundamento de la obligación creada por voluntad unilateral	70
IV.	<i>Derecho comparado</i>	73
V.	<i>El Código civil español</i>	76
	1. Valor de los preceptos del Código sobre las fuentes de las obligaciones	76
	2. El artículo 1.089 del Código civil	78
	3. El artículo 1.887 del Código civil	81
VI.	<i>El supuesto del artículo 1.330, negocio típico de promesa unilateral</i>	83
VII.	<i>La promesa pública de recompensa</i>	87
VIII.	<i>El cumplimiento voluntario de una obligación moral</i>	93

EL CONTRATO DE PROMESA DE VENTA Y EL RETRACTO CONVENCIONAL

I.	<i>Introducción</i>	95
II.	<i>Estado actual de la doctrina y la jurisprudencia</i>	96
III.	<i>El propósito práctico como factor determinante de situaciones jurídicas de eficacia incierta o diferida</i>	102
IV.	<i>Delimitación de supuestos de relación contractual de compraventa de eficacia incierta</i>	104
V.	<i>Eficacia del contrato dependiente de un «hecho jurídico»</i>	105
	1. Compraventa a término; compraventa condicional	105
	2. Compraventa bajo condición potestativa válida. Referencia a la venta «ad gustum»	108
VI.	<i>Eficacia del contrato dependiente de un «acto jurídico»</i>	109
	1. Indicación general	109
	2. Facultad de desistimiento recíproca: pacto de arras penitenciales	110
	3. Facultad de desistimiento unilateral: pacto de promesa de venta y pacto de retroventa	112
VII.	<i>El contrato de promesa de venta</i>	113
	1. Estructura del acto contractual: consentimiento, causa y objeto	113

2.	La relación contractual de promesa de venta	115
A.	Esquema de la relación obligatoria	115
B.	La obligación del optante, contrapartida de la vinculación del promitente	115
C.	El derecho de opción, correlativo al derecho del promitente	117
VIII.	<i>El retracto convencional</i>	117
1.	Delimitación del supuesto negocial	117
2.	Estructura del acto contractual de retroventa	119
3.	Eficacia de la relación contractual	119
4.	Precisiones sobre la naturaleza del retracto convencional	120
5.	Conclusión	123

LA VENTA DE HERENCIA EN EL CODIGO CIVIL

I.	<i>Introducción</i>	125
II.	<i>Fuentes legales</i>	126
III.	<i>Significado de la «herencia» como objeto de enajenación</i>	128
1.	Consideración preliminar	128
2.	Estado actual de la doctrina	128
3.	Precisiones sobre el tema	132
A.	El significado de la palabra «herencia»	132
B.	Relaciones jurídicas a que afecta el negocio de enajenación	133
C.	El objeto de la enajenación	134
a)	Presupuestos críticos	134
b)	La herencia, «objeto cierto» del negocio	135
c)	La herencia, objeto cierto de contenido indeterminado	136
IV.	<i>El negocio contractual de venta de la herencia y su proyección en el ámbito de las relaciones sucesorias</i>	137
V.	<i>El acto contractual de venta de la herencia</i>	137
1.	La transmisión del patrimonio hereditario	137
2.	Momento de producción de los efectos	138
VI.	<i>La relación contractual de venta de la herencia</i>	140
1.	Los principios reguladores de la eficacia del negocio	140
2.	Derechos del comprador	141
3.	Derechos del vendedor	142
VII.	<i>Situaciones de conflicto de intereses entre el comprador y los terceros</i>	144
1.	Indicación preliminar	144
2.	El comprador y los acreedores de la herencia	144
3.	El comprador y los adquirentes de bienes hereditarios	145
4.	El derecho del comprador y las titularidades reales en favor de tercero	146
5.	El derecho del comprador en caso de litigio sobre la herencia	147

LA LEGISLACION DE VENTA A PLAZOS Y LAS GARANTIAS
REALES MOBILIARIAS

I. <i>Introducción</i>	149
II. <i>El derecho del vendedor y la constitución de hipoteca mobiliaria.</i>	153
1. Planteamiento	153
2. El artículo 2.º de la Ley de Hipoteca Mobiliaria	155
A. Delimitación del supuesto	155
B. Prohibición de constituir hipoteca sobre bienes cuyo precio de adquisición no hubiese sido íntegramente satisfecho	156
a) Denegación de acceso al Registro del contrato de garantía	157
b) Constitución de hipoteca mobiliaria contra la prohibición del artículo 2.º	157
c) Posición del vendedor ante la situación registral	157
C. Impugnación de la hipoteca irregularmente constituida.	159
a) Planteamiento	159
b) Fundamento de la impugnación	159
c) Cauce legal para la impugnación	160
d) Alcance de la acción de impugnación y límites a su ejercicio	164
3. El artículo 13 del Reglamento para la aplicación de la L.H.M.	167
A. Significado del precepto en relación con el artículo 2.º de la L.H.M.	167
B. Eficacia de la inscripción del crédito garantizado con reserva o resolución de dominio	169
4. La legislación de venta a plazos de bienes muebles	171
A. La nueva perspectiva legal	171
B. Comparación entre la garantía de hipoteca mobiliaria y las garantías contractuales inscritas en el R.V.P.	172
C. La legislación de venta a plazos y la constitución de hipoteca mobiliaria por el comprador a favor de un tercero	174
D. Conclusión	176
III. <i>El derecho del vendedor y la constitución de prenda sin desplazamiento</i>	177
1. Interés práctico del tema	177
2. Utilidad de la prenda sin desplazamiento ante el régimen de protección y garantías de la Legislación de venta a plazos.	177
3. Constitución de prenda sin desplazamiento sobre bienes cuyo precio de adquisición no haya sido íntegramente satisfecho.	181
A. Ineficacia de la garantía inscrita por defecto de constitución	181
B. Impugnación de la garantía irregularmente constituida	182
4. Conclusión	186

NATURALEZA, PERFECCION Y EFICACIA DEL CONTRATO
DE DONACION (LOS ARTICULOS 623 Y 629 DEL CODIGO CIVIL)

I. <i>Introducción</i>	187
II. <i>Estado de la cuestión</i>	189
III. <i>Precedentes de los artículos 623 y 629</i>	193
IV. <i>Aplicabilidad sucesiva de los artículos 623 y 629</i>	196
V. <i>La donación como contrato y como modo de adquirir</i>	197
VI. <i>Significado y ámbito de aplicación del artículo 629</i>	205
1. Significado del artículo 629	205
2. Relevancia del artículo 629 en el ámbito de la eficacia real de la donación	208
3. La referencia del artículo 629 al aspecto obligatorio de la donación	210
VII. <i>Significado y alcance del artículo 623</i>	214
1. Significación práctica del artículo 623	214
2. Fundamento de la revocabilidad de la donación por ignorancia de la aceptación	215
3. Eficacia de la donación aceptada antes de la muerte del donante sin haber tenido el donante noticia de la aceptación.	218
4. Revocación de la donación antes de conocer el donante la aceptación del donatario	222

DE NUEVO SOBRE LA NATURALEZA DE LA DONACION

I. <i>Introducción</i>	225
II. <i>Origen y evolución de la controversia doctrinal</i>	225
III. <i>El estado de opinión en la doctrina durante los últimos años.</i>	231

INDICE DE AUTORES	237
--------------------------	-----