

ÍNDICE

	pág.
Prólogo del editor	5
Introducción	7

CAPITULO I

Presupuestos del contrato

1. Noción del negocio jurídico	9
2. Función del negocio jurídico	12
3. Poder normativo	13
3.1. Noción	13
3.2. Capacidad jurídica-capacidad de obrar	16
3.3. Capacidad jurídica y poder normativo negocial	17
3.4. Poder normativo negocial y capacidad de obrar	18
3.5. Relación entre capacidad jurídica y poder normativo negocial con el negocio jurídico	19
3.6. Falta de poder normativo negocial-objeto ilícito	21
3.6.1. Disimilitud de las fuentes de lo prohibido	21
3.6.2. Diferente materia de lo prohibido	22
3.6.3. Diferencias en las consecuencias	23
4. Atribución de poder normativo	25

CAPITULO II

Estructura del contrato

5. Elementos estructurales del contrato	27
6. Nulidad. Jerarquización de sus fundamentos	29
7. Inexistencia y nulidad	34
8. Metodología para la comprobación de la eficacia negocial	37

CAPITULO III

La eficacia contractual

9. Noción y ámbito	39
10. Inoponibilidad	41
11. Irrelevancia	43

CAPITULO IV

Requisitos de la eficacia

12. Noción	47
13. Requisitos voluntarios de eficacia	47

CAPITULO V

Condición

14. Noción	51
15. Clases de condición	52
15.1. Condición posible o imposible	53
15.2. Condición lícita-ilícita	57
15.3. Condición potestativa o meramente potestativa	58
15.4. Condición casual-mixta	61
15.5. Condición determinada-indeterminada; inteligible-ininteligible	61
15.6. Condición conjunta-alternativa	62
15.7. Condición pendiente, cumplida o frustrada	62
15.8. Condición personalísima-no personalísima	62
16. Dinámica de la condición	63
16.1. Condición pendiente de cumplimiento	64
16.2. La condición cumplida y frustrada	69
16.2.1. Forma o modalidad de verificación de la condición	69
16.2.2. Tiempo de cumplimiento	70

17. Efectos del contrato condicional	70
17.1. Condición suspensiva pendiente	70
17.2. Condición resolutoria pendiente	71
17.3. Condición frustrada y condición cumplida	72
17.3.1. En la condición suspensiva	73
17.3.2. En la condición resolutoria	74
17.4. La liberación de las partes	75
17.5. Reasunción de la titularidad del derecho por el enajenante	76
17.6. La restitución de la materia de las prestaciones cumplidas	81
17.7. Contenido de las restituciones	82
17.8. Actualización de las restituciones, de la pena y los daños	84
18. Los riesgos en el negocio condicional	87
19. Transmisión de la condición	88

CAPITULO VI

Plazo

20. Noción	91
21. Plazo inicial-plazo final	91
22. Plazo del contrato-plazo de la obligación	92
23. Plazo del contrato-plazo del derecho	92
24. Plazo inicial-contrato preliminar-contrato definitivo	93
25. Dinámica del plazo	94

CAPITULO VII

Requisitos legales de eficacia

26. Noción	97
27. Poder de disposición	98
27.1. Ubicación	98
27.2. Efectos del ejercicio del poder normativo	99
27.3. Efectos del negocio	101
27.4. Negocios sobre patrimonio propio	103

27.5. Negocios sobre patrimonio ajeno	104
27.6. Actuación eficaz sobre patrimonio ajeno	106
27.6.1. En los negocios obligacionales	106
27.6.2. En los negocios dispositivos en sentido estricto	111
27.7. Eficacia determinada por la ley	112
27.8. Noción de poder y de poder de disposición	113
27.9. Poder de representación y contrato consigo mismo	115
27.9.1. El representante emite una sola voluntad	117
27.9.2. Imposibilidad de formación del contrato	118
27.9.3. Consecuencia de la imposibilidad de formación del contrato	119
27.9.4. Superación de la consecuencia de la imposibilidad de formación del contrato	120
28. Autorización	122
29. Aprobación	123
30. Ratificación	124
31. Confirmación	125
32. Asistencia	126
33. Presuposición	127

CAPITULO VIII

Cesación de la eficacia

34. Distinción entre ineficacia ulterior del contrato y extinción de la relación obligatoria	133
35. Causas de cesación de la eficacia	135
35.1. Causas internas-causas externas	135
35.2. Plazo y condición resolutoria, cláusula resolutoria y pacto comisorio	135
35.2.1. Diferenciación	135
35.2.2. Validez de la cláusula resolutoria	136

35.2.3. Cotejo con el artículo 1253 C.C.	137
35.2.4. Pérdida del derecho del acreedor a optar por el cumplimiento	139
35.2.5. Conclusión respecto de la eficacia del pacto de una cláusula resolutoria	139
35.2.6. Si puede invocar la cláusula resolutoria el deudor incumplidor	140
35.2.7. Procedimiento	141
35.3. Resolución por incumplimiento	142
35.3.1. Noción	142
35.3.2. Naturaleza	144
35.3.3. Fundamentos y requisitos	144
35.3.4. Resolución por incumplimiento con an- terioridad a la exigibilidad por venci- miento del plazo de cumplimiento	146
36. Causas externas	150
36.1. Receso unilateral	150
36.2. Revocación	151
36.3. Mutuo disenso	151
36.4. Anulabilidad	152
37. Consecuencias de la cesación de la eficacia	152

CAPITULO IX

Conclusiones

Conclusiones	157
BIBLIOGRAFÍA	159