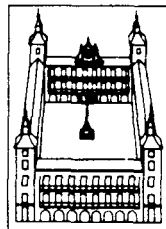


FEDERICO DE CASTRO Y BRAVO
Catedrático de Derecho Civil
de la Universidad de Madrid

EL NEGOCIO JURIDICO

Introducción de
JUAN VALLET DE GOYTISOLO



EDITORIAL CIVITAS, S. A.
MADRID

INDICE

	<i>Págs.</i>
Prólogo	7
I. DOCTRINA GENERAL DE LA AUTONOMIA PRIVADA	
Capítulo I	
LA AUTONOMÍA PRIVADA	
§ 1. Bibliografía	11
1. <i>El concepto de autonomía</i>	
§ 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. <i>El juego de la autonomía</i>	
§ 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. <i>El término negocio jurídico</i>	
§ 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. <i>El concepto de negocio jurídico</i>	
§ 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 es fuente 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

	<i>Págs.</i>
§ 33. La definición del negocio jurídico como supuesto de hecho	34
§ 34. Negocio jurídico y relación negocial	34
§ 35. La calificación 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 negocial	39
§ 40. Doctrina del Tribunal Supremo	39
<i>3. Las figuras de dudoso carácter negocial</i>	
§ 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 negociales 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
<i>4. Clasificación general de los negocios jurídicos</i>	
§ 57. Conveniencia de una clasificación previa	50
§ 58. Clasificación previa de los negocios	50
Capítulo III	
LA ESTRUCTURA DEL NEGOCIO JURÍDICO	
<i>1. Los elementos del negocio jurídico</i>	
§ 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
<i>2. La declaración de voluntad</i>	
§ 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
<i>3. Las teorías sobre el valor respectivo de voluntad y declaración</i>	
§ 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 voluntarista y declaracionista ...	59
§ 72. Teoría de la responsabilidad	59
§ 73. Teorías intermedias	60

	<i>Págs.</i>
§ 74. La declaración como precepto	60
§ 75. La consideración de la buena fe	60
<i>4. Criterio para la valoración de la declaración de voluntad</i>	
§ 76. Posibilidad de una consideración teórico-realista	61
§ 77. La primacía de la voluntad	61
§ 78. Lo insatisfactorio de las teorías voluntarista y declaracionista	62
§ 79. La voluntad significada	63
§ 80. La responsabilidad negocial	64
§ 81. Doctrina del Tribunal Supremo	65
<i>5. Existencia de la declaración negocial</i>	
§ 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
<i>6. El silencio</i>	
§ 86. Antecedentes	68
§ 87. Valor del silencio respecto del negocio	69
§ 88. Doctrina del Tribunal Supremo	70
<i>7. La actuación de la voluntad</i>	
§ 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
<i>1. Problemática de la interpretación</i>	
§ 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
<i>2. Las reglas legales de interpretación</i>	
§ 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 intención del 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

	<i>Págs.</i>
§ 113. El criterio de la buena fe	89
§ 114. Doctrina del Tribunal Supremo	90
II. VICIOS Y DEFECTOS DEL NEGOCIO JURIDICO	
Capítulo I	
DE LOS VICIOS DEL NEGOCIO EN GENERAL	
<i>1. La distinción entre los vicios del negocio</i>	
§ 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
<i>2. La no existencia de la declaración de voluntad</i>	
§ 118. Los casos de no existencia de la declaración de voluntad	95
§ 119. La reserva mental	96
§ 120. Pretendidas excepciones a la ineficacia 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
<i>1. Consideraciones previas</i>	
§ 125. El planteamiento de las cuestiones sobre el error	101
§ 126. Las clases de error	103
<i>2. Los antecedentes históricos</i>	
§ 127. El Derecho romano	104
§ 128. El Derecho común	104
§ 129. La dirección yusnaturalista	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
<i>3. El error que determina la voluntad</i>	
§ 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

	<i>Págs.</i>
§ 148. Condición del negocio celebrado por error	119
§ 149. El cómputo del plazo de caducidad	120
<i>4. El error respecto a la declaración</i>	
§ 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 ineficacia	124
§ 160. La interpretación complementadora	125
§ 161. La responsabilidad negocial	126
§ 162. Doctrina del Tribunal Supremo	126
<i>5. El error del testador</i>	
§ 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 testador	130
§ 168. Doctrina del Tribunal Supremo	131
Capítulo III	
LA VIOLENCIA	
<i>1. La violencia como vicio de la voluntad</i>	
§ 169. Bibliografía	133
§ 169 bis. La terminología del Código	133
§ 170. Las clases de violencia	133
§ 171. La distinción entre violencia e intimidación	134
§ 172. La violencia en sentido amplio	134
<i>2. La violencia en sentido estricto</i>	
§ 173. El concepto estricto de violencia	135
§ 174. Requisitos de la violencia	135
§ 175. Doctrina del Tribunal Supremo	135
Capítulo IV	
LA INTIMIDACIÓN	
<i>1. La consideración jurídica de la intimidación</i>	
§ 176. La concepción romanista	137
§ 177. La concepción yusnaturalista	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
<i>2. El temor jurídicamente apreciable</i>	
§ 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

	<i>Págs.</i>
§ 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 ilícitud de la intimidación	145
§ 191. La apreciación de la intimidación	146
<i>3. Consecuencias de la intimidación</i>	
§ 192. La condición del negocio celebrado por intimidación	146
§ 192. bis. El testamento otorgado por miedo	146
Capítulo V	
EL DOLO	
<i>1. La consideración jurídica del dolo</i>	
§ 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
<i>2. Requisitos del dolo que vicia la voluntad</i>	
§ 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
<i>3. Consecuencias del dolo</i>	
§ 208. La condición del negocio celebrado por dolo	156
Capítulo VI	
SIGNIFICADO PROPIO DE CADA VICIO DEL NEGOCIO	
§ 209. Importancia de la calificación 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.	Significados de "causa" en la escolástica	169
§ 219.	La doctrina de los civilistas	169
§ 220.	La doctrina de los canonistas	170
§ 221.	Tendencias contrarias al requisito de la causa	170
§ 222.	La doctrina yusnaturalista	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.	1.º) La concepción subjetiva de la causa	179
§ 237.	Apreciación crítica de la teoría subjetiva	180
§ 238.	2.º) 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.	3.º) 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
--------	--	-----

	<i>Págs.</i>
§ 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 cuáles sean las causas suficientes	199
§ 257. La clasificación de las causas	200
§ 258. Otra enumeración de las causas	200
§ 259. "Numerus 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 del negocio	203
Capítulo VIII	
LOS NEGOCIOS ATÍPICOS	
§ 263. Bibliografía	205
§ 264. El problema del negocio atípico	205
§ 265. Su planteamiento en la doctrina	205
§ 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 interdependientes	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

	<i>Págs.</i>
§ 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 ilicitud 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 ineficacia 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 RELACION NEGOCIAL

Capítulo I

EL NEGOCIO COMO FUNDAMENTO DE LA RELACIÓN NEGOCIAL

1. *El negocio como título de la relación negocial*

§ 315. El negocio y la relación negocial	257
§ 316. La causa y la eficacia 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

	<i>Págs.</i>
§ 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	
§ 335. La independencia de la relación negocial respecto de la causa	277
<i>1. Los negocios formales</i>	
§ 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
§ 343. Significado del artículo 1.279	282
§ 344. 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
<i>2. Los llamados negocios abstractos</i>	
§ 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 confesión 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 Supremo	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. <i>La cláusula "rebus sic stantibus"</i>		
§ 378.	Bibliografía	314
§ 379.	Origen de la cláusula "rebus sic stantibus"	314
§ 380.	El abandono de la cláusula	315
§ 381.	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. <i>La base del negocio</i>		
§ 387.	Bibliografía	321
§ 388.	Interés de la figura	322
§ 389.	La teoría de lo 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	324
§ 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 ANOMALOS

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. <i>La simulación en general</i>		
§ 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
§ 411 bis.	Carácter de la simulación	338
§ 412.	Naturaleza de la simulación	338

	<i>Págs.</i>
<i>2. Ambito de la simulación</i>	
§ 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 interpuestas	341
§ 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
<i>3. La simulación absoluta</i>	
§ 424. El concepto de la simulación absoluta	348
§ 425. Significado de la simulación absoluta	348
§ 426. Doctrina del Tribunal Supremo	349
<i>4. La simulación relativa</i>	
§ 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. El mecanismo de la simulación relativa	352
§ 434. Significado del negocio simulado	352
§ 436. El requisito de forma en la donación disimulada	353
§ 435. El negocio disimulado	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
<i>5. La acción de simulación</i>	
§ 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 legal de la protección del tercero	362
§ 448. Los terceros protegidos	363
§ 449. Doctrina del Tribunal Supremo	365
§ 450. Doctrina del Tribunal Supremo 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

	<i>Págs.</i>
§ 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
<i>1. El planteamiento de la cuestión</i>	
§ 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
<i>2. Los antecedentes históricos</i>	
§ 468. El estudio de los antecedentes	389
§ 469. La "fiducia" romana	390
§ 470. La fiducia en el Derecho germánico	392
§ 471. El Derecho intermedio	393
§ 472. Las figuras fiduciarias del Derecho inglés	394
<i>3. La evolución de la doctrina de los autores</i>	
§ 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
<i>4. El negocio fiduciario y el sistema jurídico español</i>	
§ 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	417
§ 483. El negocio fiduciario y el fraude	418
<i>5. La titularidad fiduciaria</i>	
§ 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

	<i>Págs.</i>
§ 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 INEFICACIA DE LOS NEGOCIOS JURIDICOS

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 ineficacia	462
§ 510. Invalidez e ineficacia	463
§ 511. La inexistencia del negocio	463
§ 512. La distinción entre inexistencia y nulidad	464
§ 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
<i>1. La nulidad del negocio</i>	
§ 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
<i>2. Significado de la nulidad del negocio</i>	
§ 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
<i>3. La acción de nulidad</i>	
§ 532. Carácter de la acción de nulidad	481
§ 533. Doctrina del Tribunal Supremo	482
§ 534. Legitimación activa	482
§ 535. Doctrina del Tribunal Supremo	482

	<i>Págs.</i>
§ 536. Legitimación pasiva	483
§ 537. Doctrina del Tribunal Supremo	483
§ 538. Los efectos secundarios	483
§ 539. Doctrina del Tribunal Supremo	484
<i>4. La convalescencia del negocio</i>	
§ 540. La convalidación del negocio nulo	485
§ 541. Los supuestos de la convalescencia	485
<i>5. La conversión del negocio nulo</i>	
§ 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
<i>6. La nulidad parcial</i>	
§ 548. La cuestión de la nulidad parcial	491
§ 549. Sistemas sobre la nulidad parcial	492
§ 550. Los supuestos 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 Tribunal Supremo	495
Capítulo III	
LOS NEGOCIOS ANULABLES	
<i>1. Significado de la anulabilidad</i>	
§ 556. La anulabilidad	497
§ 557. El sistema de la anulabilidad	497
§ 557 bis. La formación histórica del sistema	498
§ 558. La condición de negocio anulable	498
<i>2. El ámbito de la anulabilidad</i>	
§ 559. Los supuestos de la anulabilidad	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.
<i>3. La acción de anulación</i>	
§ 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

	<i>Págs.</i>
§ 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 confirmación	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
Capítulo 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 ámbito 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