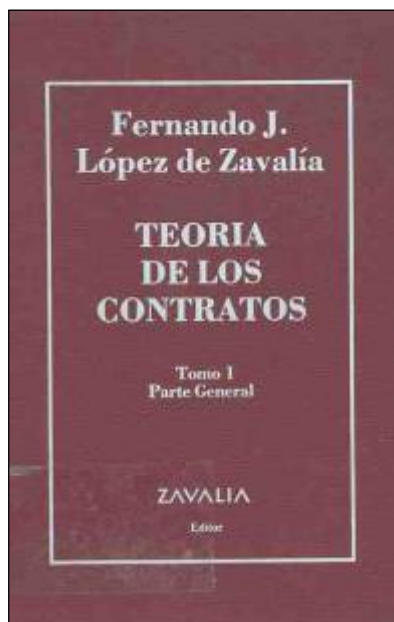


ÍNDICE GENERAL



A modo de prólogo dedicatoria	7
Capítulo I: Introducción	
§ 1. Definición del contrato	
I. El problema: 1. Argumentos que no son decisivos; 2. Justificación de la tesis amplia	9
II. Importancia	18
III. Examen de la definición legal: 1. Descripción; 2. El matrimonio; 3. La tradición traslativa de dominio	19
IV. Naturaleza jurídica del contrato: 1. La teoría del supuesto de hecho; 2. La teoría normativa; 3. Aclaración terminológica	22
V. Ubicación: 1. Actos subjetivamente simples y actos subjetivamente complejos; 2. Actos unilaterales, bilaterales y plurilaterales; 3. Convención, acuerdo y contrato	26
VI. Comparación: 1. Contrato y sentencia; 2. Contrato y acto de la Administración; 3. Contrato y cuasicontrato; 4. El contrato y la ley	31
VIII. Status y contrato: 1. La praxis angloamericana; 2. Nuestra opinión	33
VIII. Relaciones contractuales de hecho: 1. La tesis; 2. Las objeciones	36
IX. Función del contrato: 1. Función individual; 2. Función social; 3. Vitalidad de la institución	41
X. Policitación y contrato: 1. El Derecho romano; 2. Nuestro Derecho	45
§ 2. El método	
I. Los dos grandes tipos: 1. Parte general y principios generalizables; 2. Relatividad de los conceptos de "general" y "especial"	47
II. Las Instituías: 1. La idea central; 2. La división tripartita en Gayo; 3. Las Instituías de Justiniano; 4. La filiación romanista de los métodos actuales	48
III. El Código Napoleón: 1. El Libro Tercero; 2. Los contratos y las obligaciones; 3. Las donaciones	51
IV. El derecho español: 1. El proyecto de 1851; 2. El Código	52
V. Legislaciones suiza e italiana: 1. El Código suizo; 2. El Código de Italia	53
VI. Códigos alemán, brasileño y portugués: 1. El Código alemán; 2. El Código brasileño y el antecedente de Freitas; 3. El Código portugués	54
VII. El Código argentino y los proyectos de reforma: 1. Nuestro Código; 2. Los proyectos de reforma civil	57
§ 3. Evolución del contrato	
I. Ojeada histórica: 1. El Derecho romano; 2. Las leyes españolas	60
II. Las grandes tendencias: 1. Hacia lo racional; 2. De lo actual a lo futuro; 3. De lo ilícito penal a lo ilícito civil, y de éste a la acción contractual; 4. De lo externo a lo interno	65
III. La llamada crisis del contrato	68

§ 4. Los requisitos del contrato	
I. La división clásica: 1. Elementos esenciales, naturales y accidentales; 2. Nuestra opinión	70
II. Los presupuestos	72
III. Los elementos: 1. La forma y el contenido; 2. Lo estructural y lo substancial	73
IV. Las circunstancias	74
§ 5. Clasificación de los contratos	
I. Introducción: 1. Clasificación por el fin y el objeto inmediato; 2. El contrato creditorio	75
II. Unilaterales y bilaterales: 1. La terminología y los conceptos; 2. Las dos notas del contrato bilateralmente creditorio; 3. La pretendida categoría de los contratos sinalagmáticos imperfectos; 4. Sinalagma y unión de contratos; 5. Importancia de la clasificación; 6. Los contratos bilateralmente atributivos; 7. Los contratos con prestaciones recíprocas	76
III. Onerosos y gratuitos: 1. Distinción con la clasificación en unilaterales y bilaterales; 2. Atribuciones gratuitas y onerosas; 3. Contratos a favor de tercero y contratos incoloros; 4. Importancia de la clasificación	84
IV. Conmutativos y aleatorios: 1. El criterio de la distinción; 2. Importancia; 3. La visual de justicia en lo aleatorio	89
V. Formales y no formales: 1. Contrato formal; 2. Contrato no formal	91
VI. Consensuales y reales: 1. Función de la datio rei; 2. Contratos manuales y contratos reales; 3. Contrato real y contrato con efecto real; 4. La datio rei y los contratos mixtos	92
VII. Nominados e innominados: 1. Contratos típicos y atípicos; 2. Uniones de contratos, contratos mixtos y contratos típicos con prestaciones subordinadas; 3. Tipos y subtipos; 4. Contratos usualmente típicos	96
VIII. De ejecución inmediata y diferida, instantánea y de duración: 1. De ejecución inmediata y de ejecución diferida; 2. De ejecución instantánea, de duración y de ejecución prolongada; 3. Independencia de las clasificaciones; 4. Incidencia sobre el contrato	101
IX. Con efecto personal y con efecto real: 1. El criterio de la distinción; 2. Terminología	102
X. Otras clasificaciones: 1. Causados y abstractos; 2. Contratos principales y accesorios; 3. Contrato y subcontrato; 4. Civiles y comerciales; 5. Condiciones generales de contratación y contrato tipo; 6. Contratos paritarios y contratos por adhesión; 7. Macrocontratos y microcontratos; 8. Contratos manuales, entre presentes y entre ausentes, preliminares y definitivos, negocio ad referendum y contrato normativo, contratos bimembres y contratos por persona a designar, opciones; 9. Contrato colectivo y contrato individual; 10. Contratos cerrados y abiertos	104
XI. Los contratos plurilaterales: 1. Ejemplo ilustrativo; 2. El problema de las características de lo plurilateral; 3. Pluralidad de personas y de partes, pluralidad necesaria y eventual, pluralidad estructural y unidad funcional; 4. Nuestra opinión	126
XII. Consideración económica: 1. Por agolpamiento; 2. Por fragmentación-reagrupamiento	133
XIII. Contratos de consumición: 1. Carácter de la categoría; 2. Concepto de consumidor; 3. Concepto de proveedor; 4. Proveedores y consumidores; 5. Interés de la categoría	134
§ 6. El principio de libertad y el contrato	
I. Las libertades: 1. La libertad de conclusión; 2. Libertad de configuración; 3. Libertad de elección de las formas	147
II. El preliminar de contrato: 1. Terminología y concepto; 2. Preliminares unilaterales y bilaterales; 3. Ámbito; 4. Utilidad, posibilidad y valor	165

Capítulo II: La acción de contratar	
§ 7. El consentimiento	
I. Naturaleza jurídica: 1. El problema terminológico; 2. Nuestra opinión	163
II. Las tratativas previas: 1. Concepto; 2. La minuta; 3. El proceso contractual; 4. Responsabilidad precontractual	165
III. Los dos extremos y los dos lados del consentimiento: 1. Los dos extremos: oferta y aceptación; 2. Los dos lados: voluntad interna y exteriorización	167
IV. Formas de exteriorización: 1. Manifestaciones presuntas y ficticias; 2. El silencio; 3. Declaraciones expresas y tácitas	168
V. La intención juris: 1. Declaraciones de conocimiento, de sentimiento y de voluntad; 2. Doctrina de la intención empírica: 3. Tesis de la intención juris	175
§ 8. La oferta	
I. Concepto: 1. Penúltima declaración; 2. Naturaleza jurídica; 3. Momento de perfeccionamiento	180
II. Requisitos: 1. Completividad; 2. Forma; 3. Intentio juris; 4. Determinación del destinatario	182
III. Valor jurídico: 1. Teoría clásica; 2. Doctrina moderna; 3. Teoría intermedia	83
IV. Revocación de la oferta: 1. Oportunidad; 2. Perfeccionamiento; 3. Irrevocabilidad de la oferta	184
V. Caducidad de la oferta: 1. Por acontecimientos que afectan al proponente; 2. Por acontecimientos que afectan al destinatario	187
VI. Duración de la oferta	188
§ 9. El artículo 1148	
I. El problema: 1. Doctrina de la oferta a persona determinable; 2. Nuestra opinión	190
II. Propositiones al público: 1. Promesa de recompensa y venta en remate público; 2. El Código de Comercio; 3. La ley de defensa del consumidor; 4. La Convención de Viena	191
III. Nuestra opinión: 1. Oferta y promesa; 2. Amplitud del texto; 3. Invalidez de las promesas al público	198
§ 10. La aceptación	
I. Concepto: 1. Naturaleza jurídica; 2. Dirección; 3. Requisitos	202
II. Divisibilidad e indivisibilidad: 1. Pluralidad de destinatarios y objeto simple; 2. Destinatario único y objeto complejo; 3. Pluralidad y complejidad; 4. Aclaración	204
III. Autonomía y fuerza vinculante: 1. Autonomía; 2. Retractabilidad	207
IV. La convención de Viena: 1. El principio general; 2. La excepción; 3. Las modificaciones sustanciales	207
§ 11. El tiempo y el lugar en la formación del contrato	
I. Contratos entre presentes y entre ausentes: I. La opinión generalizada; 2. Nuestra opinión	210
II. Contratos por teléfono	214
III. Momento y lugar de consumación: 1. Doctrina de la declaración; 2. Doctrina de la información; 3. Doctrina de la expedición; 4. Doctrina de la recepción; 5. Criterios mixtos	215
IV. Sistema de nuestro Derecho: 1. Contratos por correspondencia; 2. Aplicación de los principios a la retractación; 3. Contratación por telégrafo; 4. Actuación del mensajero; 5. Otros medios comunicantes; 6. Excepciones; 7. Lugar de conclusión	217

Capítulo III: Los presupuestos del contrato Título primero: La aptitud del sujeto	
§ 12. Las calidades del sujeto	
I. Generalidades	223
II. Capacidad de hecho: 1. Los incapaces; 2. Los capaces	223
III. Capacidad de derecho; 1. La doctrina tradicional; 2. Casos	225
IV Idoneidad: 1. Concepto; 2. Efectos de la falta de idoneidad	227
§ 13. Nulidad de los contratos concluidos por incapaces	
I. El artículo 1164: 1. La interpretación siguiendo a Freitas; 2. Nuestra opinión; 3. Las reglas generales; 4. La regla específica	228
II. Caso de dolo: 1. La regla; 2. Primera excepción; 3. Segunda excepción	231
III. Consecuencias	236
Título segundo: La aptitud del objeto	
§ 14. El objeto	
1. Concepto: 1. Objeto inmediato y mediato, directo e indirecto; 2. Terminología del Código	237
II. Idoneidad: 1. Posibilidad material y jurídica; 2. Determinación; 3. Valor patrimonial	238
III. Existencia: 1. Cosas inexistentes; 2. Cosas sujetas a riesgo; 3. Cosas futuras; 4. Combinación	242
IV. Pactos de institución, de renuncia y de disposición: 1. Los pactos de institución; 2. Los llamados pactos de renuncia; 3. Los pactos de disposición	244
Título tercero: La relación sujeto-sujeto y sujeto-objeto	
§ 15. Legitimación	
I. Concepto: 1. Poder de negociación; 2. Incompatibilidades	246
II. Objeto ajeno: 1. Dificultades de sistematización; 2. Complejidad	249
III. Objeto inmediato ajeno: 1. Detrimento de un derecho preexistente; 2. Creación de un vínculo	250
IV. Prestación ajena: 1. Promesa, como propio, de un hecho, ajeno; 2. Promesa, como ajena, de una prestación ajena	251
V. Objeto mediato indirecto ajeno: 1. Cosa ajena como ajena; 2. Cosa ajena como propia; 3. El artículo 1329	252
VI. Los artículos 1174 y 1179: 1. El artículo 1174; 2. El artículo 1179	255
Título cuarto: Los que no pueden contratar	
§ 16. El artículo 1160	
I. Generalidades	257
II. Situación de los religiosos: 1. La terminología; 2. El artículo 103; 3. El artículo 1160; 4. Resumen	257
III. Los comerciantes fallidos: 1. El Código Civil; 2. La ley de quiebras	263
Título quinto: La voluntad de los contratantes	
§ 17. La voluntad	
I. Divergencias: 1. Voluntad del contenido y voluntad de la manifestación; 2. Acuerdo y disenso	265
II. El error: 1. Error obstativo o impropio; 2. Error vicio o propio; 3. Error esencial y accidental; 4. Error excusable y error inexcusable; 5. Error de hecho y error de derecho	267
III. El dolo: 1. Los requisitos; 2. Las consecuencias	271
IV. La violencia: 1. Violencia física y moral; 2. Régimen	273
V. Simulación y fraude: 1. La simulación; 2. El fraude	274
VI. Las doctrinas de la voluntad y de la declaración: 1. Teoría de la voluntad; 2. Teoría de la declaración; 3. Sistema de nuestro Código	275

§ 18. Responsabilidad precontractual	
1. Generalidades: 1. Responsabilidad contractual; 2. Responsabilidad precontractual	280
II. Culpa in contrahendo: 1. Las leyes romanas; 2. Regulación	281
III. La teoría de Fagella: 1. Períodos y momentos; 2. Puntos de vista; 3. La responsabilidad	285
IV. Otras teorías: 1. La teoría de la culpa in contrahendo y nuestro Derecho; 2. Los principios de la culpa extracontractual; 3. La teoría de la obligación legal; 4. La teoría del abuso del derecho; 5. La teoría de la buena fe; 6. La teoría de la declaración unilateral de voluntad.	288
V. La responsabilidad precontractual en nuestro Derecho: 1. Contratos nulos; 2. Extinción de las declaraciones destinadas a integrar el contrato; 3. Ruptura de las negociaciones; 4. Deberes de secreto, de comunicación y de custodia; 5. Daños a indemnizar	292
VI. Los deberes precontractuales en los contratos de consumición	302
 Capítulo IV: Los elementos del contrato Título primero: La forma	
§ 19. La forma	
I. Concepto: 1. Formas extrínsecas, habilitantes, intrínsecas y de ejecución; 2. Forma esencial y forma impuesta; 3. Forma impuesta y forma libre	305
II. Las formas legales: 1. Inconvenientes y ventajas; 2. Formas ad solemnitatem y ad probationem	308
III. Las doctrinas formalistas y aformalistas: 1. Formalista identificatoria; 2. Aformalista identificatoria; 3. Aformalista asimilatoria; 4. Formalista asimilatoria; 5. Nuestra opinión; 6. Nulidad plena y nulidad efectual	310
IV. Las formas facultativas	319
V. Las formas de publicidad: 1. Sistema anterior; 2. El artículo 2505; 3. El decreto-ley 17.801	320
VI. La forma en los contratos de consumición: 1. Venta de cosas muebles; 2. Operaciones domiciliarias; 3. Operaciones de crédito	326
 § 20. El artículo 1184	
I. Exigencia de escritura pública: 1. La sanción de nulidad; 2. Las excepciones; 3. Contratos referentes a mutaciones inmobiliarias; 4. Las particiones; 5. Los contratos de sociedad; 6. Convenciones matrimoniales y constitución de dote; 7. Constitución de renta vitalicia; 8. Negocios referidos a derechos hereditarios; 9. Poderes; 10. Transacciones; 11. Los incisos 9 a 11	332
II. Consecuencias de la inobservancia de la forma: 1. La regla; 2. Casos excluidos; 3. La obligación de escriturar; 4. Los daños e intereses	340
III. La función del boleto de compraventa: 1. Nulidad y obligación natural; 2. Preliminar válido; 3. El actual sentido de la norma del artículo 1185 bis; 3.1. La letra; 3.2. La tutela; 3.3. Razón de la tutela; 3.4. Promesas abarcadas; 3.5. La fecha cierta; 4. El requisito de la buena fe; 5. Pago del 25 por ciento; 6 Las ejecuciones individuales; 7. Inscripción; 8. Consecuencias; 9. Naturaleza de la preeminencia; 10. El boleto y las inscripciones anteriores; 11. El comprador por escritura pública	345
 Título segundo: El contenido	
§ 21. El contenido del contrato	
I. Concepto: 1. La norma contractual; 2. Destinatarios; 3. Extensión del contenido	369
II. Distribución: 1. Preámbulo; 2. Cláusulas esenciales, naturales y accidentales	374
III. Referencias: 1. A los sujetos; 2. Al objeto	376
IV. El contenido prohibido y las cláusulas abusivas: 1. La regulación por el Derecho positivo; 2. Las circunstancias económicas; 3. La preordenación contractual; 4. La protección del consumidor	377

Capítulo V: El tema de la causa

§ 22. La causa

I. Generalidades: 1. El principio de razón suficiente; 2. Causas eficiente, formal, material, ejemplar y final; 3. Terminología jurídica moderna; 4. Nuestra opinión; 5. Las corrientes	383
II. Doctrina francesa: 1. Los textos; 2. El causalismo objetivo; 3. La crítica anticausalista; 4. La concepción subjetiva y la subjetiva-objetiva	389
III. Otras legislaciones: 1. Doctrina alemana; 2. Doctrinas española e italiana; 3. Derecho angloamericano	395

§ 23. Algunos textos del Código en materia de causa

I. Generalidades: 1. Las doctrinas; 2. Vocabulario	399
II. El artículo 499	404
III. El artículo 500: 1. "Obligación"; 2. "Causa"; 3. Utilidad del texto	404
IV. El artículo 501	408
V. El artículo 502	408
VI. El artículo 722	409
VII. El pago sin causa	409
VIII. La causa de los derechos reales: 1. El título; 2. El modo; 3. La inscripción declarativa	410

Capítulo VI: Las circunstancias

§ 24. Las circunstancias del contrato

I. Generalidades	413
II. La buena fe: 1. Celebración, interpretación y ejecución del contrato; 2. Otras hipótesis; 3. La buena fe y los contratos de consumición	414

Capítulo VII: Interpretación y prueba

§ 25. La interpretación

I. Concepto: 1. Lo claro, lo oscuro y lo ambiguo; 2. La necesidad de interpretar; 3. Sujeto que interpreta	421
II. Materia: 1. La interpretación de la oferta y de la aceptación; 2. La interpretación del contrato como un todo	423
III. Objeto: 1. La voluntad psicológica; 2. El sentido según los usos del tráfico; 3. Nuestra opinión	425
IV. Interpretación, integración, interpretación integradora: 1. Integración; 2. Interpretación integradora	430
V. Clases	435
VI. Carácter de las reglas sobre interpretación: 1. Tesis que las estima consejos; 2. Tesis que ve en ellas normas jurídicas; 3. Nuestra opinión; 4. Consecuencias; 5. Destinatarios de las reglas	437
VII. Las normas en nuestro Derecho: 1. Antes de la reforma; 2. Situación actual	440
VIII. Interpretación según las palabras: 1. El sentido literal; 2. El contexto; 3. El uso general	442
IX. El espíritu de la norma: 1. Su justicia; 2. Su carácter derogatorio; 3. Interpretaciones especificadora, restrictiva y extensiva; 4. El llamado "principio de conservación del contrato"	446
X. La analogía	449
XI. Interpretación según la buena fe: 1. Justicia y sabiduría; 2. Buena fe	449
XII. La interpretación de los contratos de consumición: 1. La interpretación "a favor del consumidor"; 2. La visual abstracta y la concreta	451

§ 26. La prueba de los contratos	
1. Generalidades	454
II. El artículo 1191: 1. Forma ad probationem; 2. Forma solemne absoluta; 3. Forma solemne relativa; 4. Imposibilidad de presentar la prueba	455
III. El artículo 1193: 1. Historia y fundamentos; 2. Ámbito; 3. Determinación del valor; 4. Pruebas excluidas; 5. Los terceros; 6. La prueba en contra del escrito	458
IV. Principio de prueba por escrito: 1. Invocación de un documento; 2. Autoría; 3. Verosimilitud	468
V. El artículo 1194	469
VI. La ley 24.760: 1. El ámbito de la ley; 2. Los contratos contemplados; 3. La prueba admisible	469
Capítulo VIII: Efectos y vicisitudes de los contratos Título primero: Introducción	
§ 27. El fundamento de la fuerza de los contratos	
I. Generalidades: 1. Fuerza normativa; 2. Intangibilidad; 3. Justificación	475
II. Las respuestas: 1. La positivista; 2. La del imperativo categórico; 3. La utilitarista; 4. La religiosa; 5. La de la veracidad y la confianza	476
III. La doctrina de la autonomía de la voluntad: 1. La laicización del Derecho; 2. El liberalismo; 3. Las consecuencias; 4. Nuestra opinión	478
IV. La autonomía privada	481
V. Límites de este Capítulo	482
Título segundo: Efectos en cuanto a las personas	
§ 28. Generalidades	
I. La regla res inter alios: 1. Efectos directos e indirectos; 2. Oponibilidad-inoponibilidad	483
II. Efectos entre partes: 1. Contratación en nombre propio; 2. Contratación en nombre ajeno; 3. Los herederos	485
III. Perjuicio a terceros: 1. Tercero formal y tercero sustancial; 2. Terceros interesados y terceros no interesados	486
IV. Beneficio a terceros	488
V. La oponibilidad	488
§ 29. La representación	
I. Problemas	490
II. La representación directa activa: 1. La acción; 2. El efecto representativo (directo); 3. Representación con poder y sin poder	491
III. Representación directa pasiva: 1. La acción; 2. El efecto representativo; 3. Observación	493
IV. La llamada representación indirecta: 1. La acción "representativa" indirecta; 2. El efecto "representativo" indirecto; 3. Juicio crítico	494
V. El mensajero: 1. La acción; 2. El efecto; 3. Analogía	496
VI. Distinción con el mandato: 1. La representación directa; 2. La representación indirecta	497
VII. El autocontrato: 1. Naturaleza; 2. Admisión por el ordenamiento jurídico; 3. Prueba; 4. Mecanismo	498
§ 30. La gestión de negocios	
1. Generalidades: 1. No es un contrato; 2. Tampoco es un cuasi-contrato; 3. Gestión y representación	508
II. Ausencia de mandato: 1. Gestión con conocimiento; 2. Inexistencia de otra relación obligatoria	513
III. Alienación objetiva del negocio: 1. Clase de actos; 2. Carácter patrimonial; 3. Unidad y pluralidad de negocios	516
IV. Capacidad: 1. La acción directa; 2. La acción contraria	518

V. Animus negotia aliena gerendi: 1. El animus; 2. Las acciones contraria y directa; 3. Alienación objetiva y alienación subjetiva	520
VI. Utiliter coeptum: 1. Utilidad inicial (utiliter coeptum) y utilidad final (utiliter gestum); 2. Intervención útil: la concepción subjetiva y la objetiva; 3. Gestión contra la prohibición del dueño	523
VII. Los requisitos olvidados: 1. La ausencia; 2. La preexistencia del negocio	525
VIII. Las obligaciones del gestor: 1. De continuar y acabar el negocio y sus dependencias; 2. Culpa y caso fortuito; 3. Obligación de rendir cuentas	528
IX. Obligaciones del dominus: 1. La actio contraria; 2. Obligación de librar e indemnizar al gestor; 3. El artículo 2300; 4. Pluralidad de dueños	531
X. Prueba de la gestión	533
XI. La gestión de negocios irregular: 1. Denominación y casos; 2. La actio de in rem verso; 3. Comparación de la acción negotiorum gestorum contraria con la de in rem verso	534
XII. La ratificación: 1. Clases; 2. Efectos; 3. Valor; 4. Retroactividad	539
XIII. Relaciones con terceros: 1. La doctrina dominante; 2. Nuestra opinión; 3. Actuación del gestor, en nombre propio; 4. Actuación del gestor, en nombre ajeno; 5. Acción del tercero, por vía directa, invocando el utiliter y acción del dominus; 6. Obligación personal del gestor; 7. La prueba; 8. Interés de la ratificación	541
§ 31. Contrato a favor de tercero	
I. Concepto: 1. Estipulación pura y estipulación accesorias; 2. Contrato a favor de tercero propio e impropio	550
II. Antecedentes históricos: 1. El Derecho romano; 2. El Medioevo y el Derecho posterior	552
III. Diferencia con otras instituciones: 1. De la representación directa; 2. De la representación indirecta; 3. De la delegación; 4. De la expromisión; 5. Del contrato bimembre; 6. Del contrato por persona a nombrar	553
IV. Análisis del artículo 504: 1. "Si en la obligación"; 2. "Se hubiere estipulado alguna ventaja en favor de tercero"; 3. "Alguna ventaja"; 4. "Este podrá exigir el cumplimiento de la obligación"; 5. "Si la hubiese aceptado y hécholo saber al obligado antes de ser revocada"	558
V. Naturaleza jurídica: 1. Teoría de la oferta; 2. Teoría de la gestión de negocios; 3. Teoría de la declaración unilateral de voluntad; 4. Teoría de la creación directa	560
VI. Los requisitos del contrato a favor de tercero: 1. El contenido; 2. La forma; 3. Las calidades de los sujetos, del objeto, y la relación sujeto-objeto y sujeto-sujeto; 4. La causa	564
VII. La aceptación: 1. La aceptación como renuncia; 2. La aceptación como adhesión privativa; 3. La aceptación como adhesión perfeccionante; 4. Consecuencias	570
VIII. Las relaciones: 1. Entre estipulante y promitente; 2. Entre promitente y tercero; 3. Entre estipulante y tercero	572
§ 32. Contrato a cargo de tercero	
I. Concepto: 1. Construcción por vía de simetría; 2. Consecuencias	577
II. Los artículos 1177 y 1163: 1. Promesa de la propia dación; 2. Promesa de la prestación ajena	278
III. El artículo 1163 en particular: 1. Promesa de la ratificación por el tercero; 2. Promesa de otros hechos de tercero; 3. El artículo 1163 y la fianza	279
§ 33. La transmisión del contrato	
I. Generalidades	581
II. La cesión del contrato: 1. Cesión de créditos y cesión de contrato; 2. Cesión de deudas y cesión de contrato; 3. Novación y cesión de contrato; 4. Delegación acumulativa y cesión de contrato; 5. Acumulación de contratos y cesión de contrato	582
III. Posibilidad de la cesión de contrato	585

IV. Declaraciones de voluntad necesarias: 1. Ínter partes; 2. Respeto de terceros en general; 3. Frente al titular de la posición cedida; 4. Vínculos accesorios	585
V. Reglas aplicables	587
Título tercero: Vicisitudes	
§ 34. Generalidades	
I. Panorama	588
II. Revocación: 1. Primordial; 2. Traslaticio; 3. Histórico	588
III. Rescisión: 1. Clases; 2. Rescisión y nulidad	590
IV. Resolución: 1. Automática; 2. Facultativa; 3. Opcional	591
V. Nulidad: 1. Clases; 2. Inexistencia; 3. Conversión	592
VI. Ineficacia: 1. Concepto; 2. Inoponibilidad	595
§ 35. Excepciones de incumplimiento	
I. Generalidades	598
II. La exceptio non adimpleti contractus: 1. Antecedentes históricos; 2. Ámbito; 3. El grado de incumplimiento; 4. Naturaleza; 5. Improcedencia de la exceptio; 6. Sujetos; 7. Efectos	598
III. Excepción de caducidad	604
§ 36. Pacto comisorio	
I. Concepto: 1. Las dos clases de pacto comisorio; 2. Método de esta exposición	607
II. Pacto comisorio tácito: 1. Carácter; 2. Contratos en los que existe; 3. Sujeto activo de la potestad resolutoria y obligaciones abarcadas; 4. Sujeto pasivo; 5. Elección de la vía; 6. Retroacción; 7. Efectos inter partes y respecto de terceros; 8. Mecanismo resolutorio	611
III. Pacto comisorio tácito y resolución extrajudicial: 1. El requerimiento; 2. El plazo para cumplir; 3. Actitud del requerido; 4. Posiciones de las partes	629
PV. Pacto comisorio tácito y resolución por demanda: 1. Posibilidad de la vía; 2. Utilidad; 3. El desistimiento	637
V. Pacto comisorio expreso: 1. El tercer párrafo del artículo 1204; 2. Otras posibilidades; 3. Interpretación de las cláusulas comisorias; 4. La elección de la vía; 5. Su ejercicio por demanda	640
VI. Armonización de textos: 1. El método adoptado por la reforma; 2. Algunos problemas en particular	643
VII. El pacto comisorio y la interpelación: 1. Las doctrinas; 2. Nuestra opinión	647
VIII. Pacto comisorio y purga de la mora: 1. La purgatio morae; 2. Su posibilidad ante el pacto comisorio; 3. Las doctrinas; 4. Tesis de la facultad de exigir; 5. Tesis de la competencia alternativa; 6. Tesis de la facultad de resolver; 7. Oportunidad y necesidad de la purgatio morae	650
IX. Mora en la obligación de restituir	656
X. La potestad resolutoria y la caducidad: 1. La previsión de un plazo de caducidad; 2. El silencio del contrato	657
XI. La potestad resolutoria y la prescripción	658
XII. La imposibilidad de restituir, la pérdida y el deterioro: 1. La doctrina; 2. Clasificación de las prestaciones; 3. Imposibilidad anterior al ejercicio de la potestad; 4. Imposibilidad posterior al ejercicio de la potestad; 5. Deterioro; 6. Imposibilidad de restituir por el incumplidor y deterioros	659
§ 37. La señal o arras	
I. Concepto: 1. Clases; 2. Antecedentes históricos	668
II. Las arras penitenciales: 1. Caracteres del contrato; 2. Objeto; 3. El derecho de arrepentimiento; 4. Caso de cumplimiento; 5. Caso de incumplimiento; 6. Oportunidad de la pacción; 7. La cláusula "como señal y a cuenta de precio"	671
III. Las arras confirmatorias	677

§ 38. Nulidad y modificación por lesión	
I. Generalidades: 1. Antecedentes históricos: la vertiente objetiva; 2. La vertiente subjetiva; 3. Nuestro Derecho.	678
II. Ámbito de aplicación. 1. Los contratos a título gratuito; 2. Los contratos aleatorios	680
III. Requisito objetivo: la desproporción: 1. Características; 2. Subsistencia de la desproporción; 3. La causa del cambio de valor	681
IV. Estados de necesidad, ligereza, inexperiencia: 1. Los estados que la ley contempla; 2. Intensidad de los estados	688
V. Actitud del beneficiado: 1. Necesidad del requisito subjetivo; 2. Conocimiento por el explotador; 3. Explotación y aprovechamiento; 4. La carga de la prueba	693
VI. Las acciones por lesión: 1. Sujetos activos y prescripción; 2. La nulidad; 3. La modificación; 4. El ofrecimiento de reajuste	696
VII. Usura penal: 1. El problema; 2. Usura penal y lesión civil; 3. La tesis monista y la dualista; 4. Nuestra opinión; 5. Los negocios abarcados	699
§ 39. La excesiva onerosidad sobreviniente	
I. Generalidades: 1. Antecedentes; 2. El problema	707
II. Contratos a los que se aplica: 1. El texto legal; 2. Contratos de ejecución diferida y de duración; 3. Contratos aleatorios; 4. Contratos excluidos	709
III. La excesiva onerosidad: 1. Concepto; 2. Época; 3. Operaciones a realizar; 4. Posibilidades; 5. Prestación en dinero; 6. Casos	721
IV. El acontecimiento desencadenante: 1. El caso imprevisible; 2. Comparación con el caso fortuito	731
V. El poder de resolución: 1. Efectos; 2. Hipótesis de improcedencia; 3. La pretendida opción	737
VI. Ofrecimiento de modificación equitativa: 1. Ofrecimiento y oferta; 2. Oportunidad; 3. Actitud del demandante; 4. Contenido del ofrecimiento; 5. Poderes del juez; 6. La modificación equitativa; 7. La pretendida contra-acción	740
VII. Carácter de la normación	745
VIII. Las acciones pretorianas por modificación y por resolución: 1. El argumento de lo más y de lo menos; 2. El argumento del silencio; 3. El argumento de la conservación; 4. El argumento de analogía; 5. El argumento del interés; 6. El argumento del abuso del derecho	746
Título cuarto: Evicción y vicios redhibitorios	
§ 40. Evicción	
I. Concepto: 1. Evicción producida y principio de evicción; 2. Evicción producida: caso típico y casos asimilables; 3. Generalización de las reglas; 4. Idea general del instituto.	754
II. Primer requisito de la evicción producida: privación de un derecho: 1. Privación; 2. Inoperatividad económica; 3. Terminología	759
III. Segundo requisito de la evicción producida: privación por sentencia: 1. Carga de citar; 2. Carga de defenderse; 3. Generalización; 4. Sujeción a arbitros	761
IV. Tercer requisito de la evicción producida: adquisición a título oneroso: 1. Momento de la adquisición; 2. Las adquisiciones a título gratuito; 3. La partición	765
V. Cuarto requisito: causa anterior o contemporánea a la adquisición: 1. Excepción: la causa en curso; 2. Causación por el transmitente; 3. El hecho del príncipe	766
VI. Los requisitos del principio de evicción: 1. Turbación de derecho; 2. Turbación de hecho; 3. Excepciones	769
VII. Efectos del principio de evicción: 1. Procedimiento; 2. Personas a quienes se cita	772
VIII. Efectos de la evicción producida: 1. El precio; 2. Los otros daños y perjuicios; 3. Importancia de la distinción	774
IX. La garantía del hecho personal	775
X. Divisibilidad o indivisibilidad de la garantía: 1. El hecho personal; 2. El hecho de terceros	776

XI. Conocimiento del adquirente: 1. Casos a descartar; 2. Alcances del problema	777
XII. garantía de derecho y garantía de hecho: 1. Intensificación de la garantía; 2. Debilitación de la garantía	780
XIII. Evicción en los contratos en particular	783
§ 41. Vicios redhibitorios	
I. Concepto	784
II. Requisitos del vicio: 1. De hecho; 2. Oculto; 3. Ignorado; 4. Grave; 5. Existencia al tiempo de la adquisición	785
III. Casos en los que se debe la garantía: 1. Contratos a título oneroso; 2. Cláusula natural	790
IV. La acción redhibitoria: 1. Objeto; 2. Naturaleza jurídica; 3. Indivisibilidad	791
V. La acción estimatoria: 1. Elección; 2. Divisibilidad	795
VI. La acción indemnizatoria	796
VII. Comparación con otras acciones: 1. Con la nulidad; 2. Con las acciones por cumplimiento	797
VIII. Prescripción de las acciones	799
IX. Los contratos de consumición: 1. Clases; 2. La garantía genérica por vicios redhibitorios; 3. La garantía específica por reparación; 4. La garantía de provisión; 5. La garantía en la prestación de ciertos servicios	800
Índice de artículos del Código Civil citados	807
Índice alfabético	821
Índice general	837