

# ÍNDICE

## **Teoría general del negocio jurídico**

Autor: Ramón Domínguez Águila

Prolibros ediciones /2020

[www.librotecnia.cl](http://www.librotecnia.cl)

### CAPÍTULO PRELIMINAR

#### NOCIÓN Y CLASIFICACIÓN DEL NEGOCIO JURÍDICO

1.- Hecho jurídico y hecho material .....	7
2.- Terminología.....	8
Bibliografía.....	10
3.- Orígenes, desarrollo y críticas.....	10
4.- Definición .....	14
5.- Características.....	14
6.- Clasificación de los negocios jurídicos .....	18
7.- Negocios propiamente tales y negocios-condición.....	18
8.- Negocios jurídicos unilaterales y bilaterales. Negocios jurídicos colectivos .....	20
8.1.- Contratos y convenciones.....	26
9.- Negocios entre vivos y por causa de muerte.....	29
10.- Negocios del derecho de familia y negocios patrimoniales.	31
11.- Negocios solemnes y no solemnes. Los contratos consensuales y los reales.....	32
12.- Negocios gratuitos y onerosos .....	36
13.- Negocios típicos o nominados y atípicos o innominados....	37
14.- Negocios principales, negocios accesorios y negocios dependientes.....	39
15.- Otras clasificaciones.....	40
16.- Los elementos del negocio jurídico. Clasificación .....	43

## CAPÍTULO PRIMERO

## LA MANIFESTACIÓN DE VOLUNTAD

17.- El rol de la voluntad en el negocio jurídico.....	47
--	----

## SECCIÓN I

## LA EXISTENCIA DE LA VOLUNTAD NEGOCIAL

18.- Seriedad.....	50
19.- Voluntad manifestada. Cómo se manifiesta la voluntad .....	51
20.- El silencio como manifestación de voluntad .....	55
21.- Las relaciones entre la voluntad interna y la voluntad declarada .....	58
22.- Casos en que no existe voluntad .....	61

## SECCIÓN II

## LA FORMACIÓN DE LA VOLUNTAD

23.- Negocios unilaterales y bilaterales.....	62
---	----

*Párrafo I**Las reglas clásicas de formación del consentimiento*

24.- Oferta y aceptación.....	64
25.- Reglamentación jurídica.....	65
26.- Caracteres de la oferta.....	65
27.- Efectos de la oferta antes de su aceptación.....	67
28.- La aceptación y sus caracteres .....	69
29.- Momento de la formación del consentimiento.....	70
29.1.- Lugar de la formación del consentimiento.....	73

*Párrafo II**La doctrina actual del período prenegocial  
y de la formación del consentimiento*

30.- La etapa prenegocial.....	74
--------------------------------	----

30.1.-Las obligaciones en la etapa prenegocial.....	86
30.2.-La denominada responsabilidad precontractual.....	93

### SECCIÓN III

#### LOS VICIOS DE LA VOLUNTAD

31.- La integridad de la voluntad. Voluntad y confianza.....	96
32.- Reglamentación legal.....	98
33.- Enumeración.....	100
33.1.- Momento de la apreciación del vicio.....	100

#### *Párrafo I*

#### *El error como vicio de la voluntad*

34.- Concepto.....	101
Bibliografía.....	101
35.- Error que vicia la voluntad.....	102
36.- Historia.....	102
37.- El error de derecho.....	103
38.- El error impeditivo u obtativo. Error esencial.....	107
38.1.- Sanción.....	110
39.- Error substancial.....	111
Bibliografía.....	117
40.- Derecho chileno.....	117
41.- Sanción.....	120
42.- Error sobre cualidades accidentales. Error sobre la cantidad	120
43.- Error sobre la persona.....	126
44.- Error sobre los motivos.....	130
45.- Conclusión.....	133
46.- La máxima <i>nemo auditur</i> y el error.....	134
47.- El perjuicio y el error.....	138
48.- ¿Debe el error provenir de todas las partes?.....	139
49.- Error común.....	141

#### *Párrafo II*

#### *El dolo como vicio de la voluntad*

50.- Concepto.....	143
--------------------	-----

51.- Dolo y error .....	146
Bibliografía.....	147
52.- Elementos constitutivos del dolo .....	148
53.- Incidencia de la naturaleza jurídica del dolo.....	151
54.- Dolo y omisión. Reticencia .....	152
55.- Dolo y culpa. Dolo preterintencional .....	154
56.- Condiciones para que el dolo vicie la voluntad .....	154
57.- El dolo debe ser determinante. Apreciación. Dolo principal y dolo incidental.....	154
58.- El dolo debe ser obra de una de las partes.....	159
59.- El dolo y los negocios unilaterales.....	162
60.- Prueba del dolo.....	163
60.1.- Sanción del dolo. Nulidad y responsabilidad.....	164

*Párrafo III*

*La fuerza como vicio de la voluntad*

61.- Noción. ....	166
Bibliografía.....	167
62.- Reglamentación .....	168
62.1.- Condiciones de la fuerza para viciar la voluntad.....	168
63.- Gravedad de la fuerza.....	168
64.- Temor reverencial.....	170
65.- Determinante .....	173
66.- Injusta .....	173
67.- Fuerza ejercida por terceros .....	175
68.- Presión por circunstancias externas .....	175
69.- Sanción .....	180
70.- Prueba .....	180

*Párrafo IV*

*La lesión*

71.- Concepto.....	180
72.- Las aplicaciones particulares de la lesión.....	182
73.- Sanción .....	183
74.- Fundamento de la lesión.....	184
75.- Evolución histórica.....	187

75.1.- Derecho comparado.....	190
Bibliografía.....	193

#### SECCIÓN IV

#### LAS EXIGENCIAS PARTICULARES PARA LA EXTERIORIZACIÓN DE LA VOLUNTAD

76.- Introducción.....	194
------------------------	-----

##### *Párrafo I*

##### *La capacidad y el poder negocial*

77.- Capacidad y poder.....	194
78.- Concepto.....	195
78.1.- Reglamentación.....	195
79.- Capacidad de goce y capacidad de ejercicio.....	196
80.- No hay incapacidad de goce general.....	197
81.- La incapacidad de ejercicio.....	198
82.- Incapacidad absoluta y relativa.....	199
83.- Incapaces absolutos.....	200
84.- Dementes.....	200
85.- El impúber.....	204
86.- Sordomudos que no puedan darse a entender claramente. El lenguaje de señas.....	204
87.- Sanción.....	205
88.- Incapacidades relativas.....	205
89.- Menores adultos.....	205
90.- Disipadores interdictos.....	206
91.- Límite patrimonial de la incapacidad relativa y sanción a los negocios celebrados por incapaz relativo.....	206
92.- Incapacidades especiales.....	208
93.- Poder de disposición.....	208

##### *Párrafo II*

##### *La forma en el negocio*

94.- Consensualismo y formalismo.....	209
---------------------------------------	-----

95.- La exigencia de la forma.....	212
96.- Las solemnidades .....	213
97.- Conclusiones.....	216

## CAPÍTULO SEGUNDO

### EL OBJETO

#### SECCIÓN I

##### CONCEPTO Y REQUISITOS

98.- El objeto es un requisito del negocio .....	219
99.- Objeto del negocio, objeto de la obligación, objeto de la prestación. Objeto y contenido del negocio .....	220
100.- Concepto.....	221
101.- Requisitos del objeto .....	226

#### SECCIÓN II

##### LA DETERMINACIÓN DEL OBJETO

102.- El objeto debe ser determinado o determinable.....	226
103.- Determinación genérica y determinación específica.....	228

#### SECCIÓN III

##### POSIBILIDAD DEL OBJETO

104.- El objeto debe ser posible .....	230
--	-----

#### SECCIÓN IV

##### LA ILICITUD DEL OBJETO

105.- Concepto.....	236
106.- Actos contrarios al derecho público.....	237

107.- Derecho a suceder por causa de muerte.....	238
108.- Condonación del dolo futuro.....	239
109.- Casos del Art. 1466.....	241
110.- Enajenación de cosas indicadas por el Art. 1464.....	243
111.- Concepto de enajenación en el Art. 1464.....	243
112.- Caso especial de la compraventa.....	246
113.- Caso particular de la promesa de venta.....	248
114.- Caso de la adjudicación.....	250
115.- Cosas inenajenables.....	251
116.- Derechos y privilegios inenajenables.....	253
117.- Enajenación de cosas embargadas por decreto judicial.....	253
118.- Concepto de embargo.....	254
119.- Publicidad del embargo.....	256
120.- El embargo y las enajenaciones forzadas.....	258
121.- Forma de enajenar válidamente la cosa embargada.....	262
122.- Autorización del juez.....	262
123.- Consentimiento del acreedor.....	262
124.- Enajenación de cosas litigiosas.....	262

### CAPÍTULO TERCERO

#### LA CAUSA EN EL NEGOCIO JURÍDICO

125.- El problema de la causa.....	265
Bibliografía.....	266

#### SECCIÓN I

##### EL CONCEPTO DE CAUSA

126.- Antecedentes históricos.....	268
127.- La doctrina clásica de la causa y el Código Civil.....	269
128.- La posición anticausalista.....	271
129.- Las tendencias modernas.....	272
130.- Las teorías subjetivas.....	274
131.- El retorno a la causa objetiva.....	276

132.- Conclusión.....	278
133.- La teoría de la causa y el derecho chileno.....	280

## SECCIÓN II

### EL ROL JURÍDICO DE LA CAUSA

134.- Doble rol de la causa.....	282
135.- Negocios abstractos.....	283
136.- La causa debe ser real.....	287
137.- Ausencia de causa.....	288
138.- Licitud de la causa.....	289

## CAPÍTULO IV

### LAS MODALIDADES EN EL NEGOCIO JURÍDICO

139.- Concepto.....	291
140.- Las modalidades requisitos de eficacia.....	292
141.- La condición como modalidad.....	293
142.- Teoría o reglamentación unitaria.....	296
143.- Condiciones juris.....	296
144.- El plazo como modalidad.....	296
145.- El modo.....	298

## PARTE II

### INVALIDEZ E INEFICACIA DEL NEGOCIO JURÍDICO

146.- Introducción.....	303
147.- Terminología.....	303
Bibliografía.....	304



148.- Invalidez, ineficacia y sanción .....	305
149.- Invalidez e ineficacia en el derecho chileno .....	305

## CAPÍTULO I

### LA NULIDAD DE LOS NEGOCIOS JURÍDICOS

Bibliografía .....	307
--------------------	-----

## SECCIÓN I

### LA INEXISTENCIA DEL NEGOCIO JURÍDICO

150.- Nulidad e inexistencia .....	308
151.- Consecuencias .....	310
152.- Acogida y crítica en el derecho comparado .....	311
153.- Derecho chileno .....	313

## SECCIÓN II

### CONCEPTO Y CLASIFICACIÓN DE LA NULIDAD

154.- Reglamentación .....	318
155.- Concepto de nulidad .....	318
156.- Nulidad absoluta, nulidad relativa .....	321
156.1.- Nulidad total y nulidad parcial .....	322
156.2.- Nulidad consecucional .....	326
156.3.- Nulidad refleja .....	327
157.- La nulidad es sanción a un vicio originario .....	328

## SECCIÓN III

### LA NULIDAD ABSOLUTA

158.- Concepto .....	330
159.- Fundamentos .....	330

160.- Causales de nulidad absoluta .....	331
161.- Titulares de la acción. El Ministerio Público .....	333
162.- Titulares de la acción de nulidad. Todo lo que tenga interés en ello .....	335
162.1.- Naturaleza del interés .....	338
162.2.- El interés debe ser personal y además cierto .....	341
162.3.- El interés debe ser alegado y probado .....	344
162.4.- Interés actual .....	346
162.5.- El interés y las facultades del juez .....	349
163.- La situación de los herederos .....	349
164.- Los acreedores .....	353
165.- Caso del que sabía o debía conocer el vicio. <i>La máxima "nemo auditur..."</i> .....	355
165.1.- El heredero del que sabía o debía saber el vicio que invalidaba al negocio .....	361
165.2.- Caso especial de los representados .....	361
165.3.- La nulidad matrimonial y la máxima .....	362
166.- El juez puede y debe declarar de oficio la nulidad absoluta .....	363
167.- Causales de nulidad absoluta .....	368

### SECCIÓN III

#### LA NULIDAD RELATIVA

168.- Concepto .....	369
168.1.- Fundamento .....	369
169.- Es un beneficio establecido a favor de ciertas personas .....	371
170.- Titulares .....	372
171.- Causales de nulidad relativa .....	372

### SECCIÓN IV

#### DEL SANEAMIENTO POR TIEMPO Y DE LOS ASPECTOS PROCESALES DE LA NULIDAD

172.- El saneamiento por tiempo .....	373
173.- Formas de hacer valer la nulidad en juicio .....	376

174.- Calificación de la nulidad.....	378
---------------------------------------	-----

## SECCIÓN V

### DE LA CONFIRMACIÓN DE LA NULIDAD

175.- Concepto.....	379
176.- Fundamento y naturaleza .....	380
177.- No procede respecto de la nulidad absoluta.....	382
178.- Es negocio unilateral.....	383
179.- Requisitos.....	384
180.- Formas de la confirmación.....	385
181.- Efectos.....	388

## SECCIÓN VI

### DE LOS EFECTOS DE LA NULIDAD

182.- Son unos mismos para toda nulidad.....	390
183.- Se producen en virtud de sentencia judicial.....	390
184.- Son relativos.....	391
185.- Efectos entre las partes que celebraron el negocio nulo.....	392
185.1.- Los efectos entre las partes del negocio que no ha producido efectos .....	395
185.2.- Los efectos entre las partes de un negocio nulo que ya produjo sus efectos.....	395
186.- Reglas aplicables a las restituciones entre partes.....	398
187.- Excepción: aplicación de la máxima <i>nemo auditur</i> .....	398
188.- Excepción: la lesión enorme .....	401
189.- Excepción: negocios a favor de los incapaces .....	401
190.- Excepción: los negocios de ejecución sucesiva.....	403
191.- Excepción: los frutos del poseedor de buena fe.....	404
192.- Efectos de la nulidad frente a terceros .....	404
193.- Nulidad y responsabilidad civil.....	407

## SECCIÓN VII

## LA CONVERSIÓN DEL NEGOCIO NULO

194.- Concepto.....	409
195.- Casos previstos por la ley.....	410
195.1.- Fundamentos de la conversión.....	411

## CAPITULO II

## INEFICACIA DEL NEGOCIO JURÍDICO

196.- Concepto.....	413
197.- Hipótesis de ineficacia.....	414
197.1.- Remisión.....	414
198.- La inoponibilidad.....	415
199.- La revocación.....	418
200.- Otras formas de ineficacia.....	420

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Libros.....	423
Artículos y Notas de Jurisprudencia.....	431