

ÍNDICE

Prólogo del Dr. Alfredo Mario Soto	11
Prólogo del autor	15

INTRODUCCIÓN

1. Las penurias del buen estudiante de Derecho. La enseñanza impartida por especialistas. El contenido elefantiásico de los programas de estudio. Las materias como compartimentos estancos. 2. Un mito (“*lo que importa es la práctica*”) y una evasión (“*al Derecho hay que comenzar a estudiarlo al salir de la Facultad*”). Las graves consecuencias de una formación deficiente. 3. La necesidad de sintetizar y sistematizar los contenidos de las materias . 25

I

¿QUÉ ES EL DERECHO?

1. ¿Qué es el Derecho? La polémica en torno a su objeto. 2. El escepticismo acerca de su carácter científico. 3. Diferentes maneras de concebir al Derecho. La filosofía en que éstas se inspiran. La cultura de la época a la que pertenecen. Anticipo de la síntesis que se incluye en el Apéndice . . 33

II

NORMA JURÍDICA

1. Norma jurídica. Principios éticos. Norma jurídica y leyes físicas. Orden jurídico. 2. Bases fácticas y axiológicas

de la norma. Fuentes. 3. ¿Expresa la ley “la voluntad del pueblo”? 4. La inflación legislativa. 5. “Descodificación” y “resistematización” del Derecho privado. 45

III

SITUACIONES Y RELACIONES JURÍDICAS

1. Personas y cosas. Situación jurídica. 2. Relación jurídica. Relaciones reales (entre persona y cosa). Atribución y exclusión. Relaciones personales (entre persona y persona). Potestad y sujeción; derecho y obligación. El ejercicio de los derechos. Facultad y carga. 3. La complejidad en el Derecho. Personas, cosas y relaciones simples y complejas (*universitas personarum*, *universitates rerum*, *universitas iuris*, *status*). Comportamientos simples y complejos. 4. Fuentes de las situaciones y relaciones jurídicas. Vicisitudes (modificación, transferencia, extinción) . . . 59

IV

COMPORTAMIENTO HUMANO Y ACONTECIMIENTOS DE LA NATURALEZA JURÍDICAMENTE RELEVANTES

1. El comportamiento humano y los acontecimientos de la naturaleza como fuentes de las situaciones jurídicas. La ley no es fuente inmediata de éstas. 2. Perceptibilidad del comportamiento humano y los fenómenos naturales. Imperceptibilidad de las situaciones jurídicas. 3. Formas de comportarse. Declaraciones y actos materiales (decir y hacer). Comportamiento omisivo (silencio e inacción). Comportamiento expreso y tácito. Comportamiento presunto. 4. Comportamiento lícito e ilícito. Consecuencias del comportamiento ilícito (reposición de las cosas al es-

tado anterior, reparación del daño, penas). 5. Forma y prueba del comportamiento. ¿Cómo distinguirlas? El concepto de forma. 6. Prueba, certeza y convicción. El fin del proceso. El concepto de verdad suficiente. Diferencia entre el proceso civil y el proceso penal. 7. Clasificación de las pruebas. Pruebas directas e indirectas; históricas y críticas; judiciales y legales. 8. Carga de la prueba 69

V

HECHOS, ACTOS Y NEGOCIOS JURÍDICOS

1. Hechos, actos y negocios jurídicos. Actos públicos y privados. 2. El negocio jurídico. La autonomía privada y sus límites. 3. ¿Cómo obtener una noción clara del negocio jurídico? 4. Elementos constitutivos del negocio. 5. Forma del negocio (“¿cómo es el negocio?”). No hay negocio sin forma. Clasificación de los negocios en negocios con forma libre y negocios con forma impuesta como carga de validez. 6. Contenido del negocio (“¿qué es el negocio?”). 7. Causa del negocio (“¿para qué es el negocio?”). 8. Componente subjetivo de la forma, el contenido y la causa (voluntad, conciencia e intención). 9. Presupuestos de validez del negocio (capacidad legal de obrar, legitimación, objeto idóneo). 10. Clasificación de los negocios 93

VI

EL ESQUEMA DEL NEGOCIO JURÍDICO

1. El esquema del negocio jurídico (situación inicial, negocio, situación final). Desarrollo del esquema. A) Presupuestos (situación inicial): a) capacidad del sujeto; b) legitimación del sujeto; c) idoneidad del objeto. B) Elementos constitutivos: a) forma; b) contenido; c) causa.

C) Componente subjetivo de los elementos: a) voluntad de dar forma; b) conciencia del contenido; c) intención dirigida a la causa. D) Efectos y vicisitudes (situación final). 2. El presente esquema se aplica a todos los actos jurídicos, y es el mismo que utilizan los penalistas para estudiar el delito. 115

VII

VALIDEZ Y EFICACIA DEL NEGOCIO JURÍDICO

1. Validez y eficacia del negocio jurídico. ¿Cómo obtener una noción clara de ambas? 2. Especies de invalidez: inexistencia, nulidad y anulabilidad. 3. La nulidad y la anulabilidad pueden ser absolutas o relativas, manifiestas u ocultas, totales o parciales, directas o reflejas. 4. Defectos y vicios del negocio. Tipo de nulidad o anulabilidad que respectivamente le provocan. 5. Defecto en los presupuestos. 6. Defecto en los elementos constitutivos. 7. Defecto en el componente subjetivo de los elementos. 8. Confirmación del negocio inválido. Efecto retroactivo, efectos respecto de terceros. 9. Ineficacia del negocio jurídico válido. Casos. 10. Limitaciones al vigor del negocio jurídico. Condición, término 123

VIII

DOCUMENTO

1. Documento, efectos y vicisitudes. 2. Instrumento privado. 3. Instrumentos públicos. 4. Escritura pública. 5. Documento digital. Firma digital. Clave privada para firmar digitalmente. Clave pública para verificar la firma digital. Digesto. 6. Certificado de clave pública que identifica a su titular. Autoridades certificantes. Autoridades de registro. 7. ¿Cómo se firma digitalmente? 8. Ley de firma digital

25.506/2001. Decretos reglamentarios 2628/2002, 1028/2003 y 724/2006. Antecedentes. Reconocimiento legal del documento y la firma digitales. Actos y negocios que no deben documentarse digitalmente. Validez de la suscripción digital. Eficacia probatoria del documento digital. Equiparación a los efectos del derecho penal. Archivo y copias. 9. Documento electrónico. Firma electrónica. Eficacia probatoria del documento electrónico 147

IX

COLABORACIÓN EN EL NEGOCIO AJENO

1. Colaboración en el negocio ajeno. 2. La confusión entre mandato, apoderamiento y poder de representación. 3. El mandato como contrato fuente de los derechos y obligaciones del mandante y el mandatario. 4. Transferencia al mandante de los efectos del negocio celebrado por el mandatario. 5. El apoderamiento como negocio unilateral y abstracto, fuente del poder de representación. 6. Clasificación de los poderes según el objeto (general y total, general amplio, general y parcial, especial y múltiple, especial y único). 7. Clasificación de los poderes según el sujeto (individual o colectivo con ejercicio indistinto, conjunto o alternado). 8. Clasificación de los poderes según los intereses en juego. “Autocontrato” o “contrato consigo mismo”. 9. Fuentes de la llamada representación “legal” (patria potestad, tutela, curatela). 10. Representación sin poder o excediendo sus límites. Ratificación. 11. Vicisitudes del poder de representación (modificaciones objetivas, subjetivas y relativas al vínculo). La sustitución del apoderado como modificación subjetiva. 12. Extinción del poder de representación. 13. Poderes irrevocables, póstumos y “*mortis causa*”. Conceptos generales. 14. Poder irrevocable y póstumo en razón de los intereses en juego (C.C., arts. 1977 y 1982). 15. Poder póstumo en razón de encon-

trarse pendiente de cumplimiento una obligación contraida por el apoderado (C.C., arts. 1980, 1981 y 1969). 16. Poder “ <i>mortis causa</i> ” (C.C., art. 1983)	171
---	-----

X

INTERPRETACIÓN DE LA LEY

Algunos de los interrogantes que debiéramos formularnos al interpretar la ley	195
---	-----

APÉNDICE

(diferentes maneras de concebir al Derecho)

I

El Derecho como sistema normativo

1. Orígenes de esta manera de concebirlo. a) El voluntarismo de John Duns Scott (Escoto) y el nominalismo de Guillermo de Ockam. b) Francisco Suarez. c) Thomas Hobbes. d) Jean Jacques Rousseau	197
2. El normativismo positivista. a) Inmanuel Kant. b) John Austin. c) Francois Laurent (Escuela de la exégesis). d) Bernardo Windscheid. e) Hans Kelsen. f) Alf Ross. g) Herbert L. A. Hart. h) Norberto Bobbio. i) Sebastián Soler	201
3. Autores que abandonaron el positivismo o lucharon contra éste. a) Federico Carlos von Savigny. b) Rudolf von Ihering. c) Francois Geny (la “ <i>libre investigación científica</i> ”). d) Hermann U. Kantorowicz (el “ <i>movimiento del derecho libre</i> ”)	217
4. Secuelas del positivismo	228
5. La jurisprudencia de los conceptos de Jorge Federico Puchta	230

6. La jurisprudencia de los intereses de Philipp Heck ...	232
7. El neokantismo de Rudolf Stammler (Escuela de Marburgo)	233
8. El neokantismo de la Escuela de Baden (o Escuela sudoccidental alemana). La teoría de los valores. a) Heinrich Rickert. b) Emil Lask. c) Gustav Radbruch	236
9. El normativismo neohegeliano. a) Julius Binder. b) Walter Schönfeld. c) Karl Larenz	241
10. El normativismo de Francesco Carnelutti, modalizado por la equidad	247
11. El normativismo de Emilio Betti, modalizado por los principios generales del derecho de contenido deontológico y axiológico	250

II

El Derecho como conducta

1. Orígenes de esta manera de concebirlo. a) El realismo jurídico norteamericano. b) El sociologismo jurídico de Eugene Ehrlich. c) Giorgio del Vecchio	255
2. La teoría egológica de Carlos Cossio	261

III

El Derecho como justicia

1. Orígenes de esta manera de concebirlo	264
2. El retorno de Biondo Biondi a la definición romana clásica del Derecho	265
3. El retorno a la definición aristotélica-romana-tomista del Derecho. a) Michel Villey. b) Juan Berchams Vallet de Goytisolo	266

IV

El Derecho como norma, conducta y justicia

1. El tridimensionalismo de Miguel Reale	276
2. El trialismo de Werner Goldshmidt	278
3. El aporte de Miguel Angel Ciuro Caldani	279
Indice de autores y obras	283