

ÍNDICE GENERAL DEL TOMO SEXTO

PRIMERA PARTE CONCEPTOS FUNDAMENTALES

Capítulo primero EL NEGOCIO JURÍDICO

Sección I

CONCEPTOS FUNDAMENTALES

1.	El fenómeno jurídico: «tipos estructurales» vs. «operaciones económicas». La conexión de negocios.....	14
2.	Noción general de «negocio jurídico».....	16
3.	El principio de la autonomía privada. El área «patrimonial». La delegación legislativa: el poder normativo. El poder de disposición	17
4.	Principales concepciones acerca del «negocio jurídico».....	21
	I. Negocio jurídico. Concepción subjetiva.....	21
	II. Negocio jurídico. Concepción objetiva.....	22
	III. Negocio jurídico. Conclusión	23
	IV. Negocio jurídico (final). Dos principales definiciones que se han propuesto	24
5.	Elementos, presupuestos y efectos del negocio jurídico.....	25
	I. Elementos.....	25
	II. Los presupuestos	26
	III. El efecto del negocio jurídico	27

Sección II

HECHOS, ACTOS Y NEGOCIOS JURÍDICOS

1. Clasificación preliminar. Hechos jurídicos y actos jurídicos	29
I. Hechos jurídicos	29
II. Los actos jurídicos	31
2. El negocio jurídico	33
3. Los actos jurídicos no negociales (o «actos jurídicos en sentido estricto»). Primera parte: concepto general	35
4. Los «actos jurídicos no negociales» (segunda parte). El caso especial de los actos del derecho de familia (adopción, matrimonio, reconocimiento de un hijo natural, etc.)	36
I. Planteo de la cuestión. Diversas opiniones	36
II. La opinión de Ferri. Nuestra opinión	38
5. Clasificación de los negocios jurídicos (unilaterales, bilaterales y plurilaterales).....	40
I. Planteo general	40
II. Negocios unilaterales, bilaterales y plurilaterales	40
6. Clasificación de los negocios jurídicos (continuación). Clasificación general	42
7. Negocios «entre vivos» y negocios «para después de la muerte».....	42
Clasificación general	43
8. Negocios dispositivos (en sentido amplio) y negocios declarativos	43
9. Negocios dispositivos en sentido amplio (continuación). Primera subdivisión: negocios obligacionales y negocios dispositivos en sentido estricto	44
10. Negocios dispositivos en sentido estricto. Primera subclasificación: negocios de enajenación vs. negocios abdicativos.....	45
I. Negocios de enajenación	45
II. Negocios abdicativos	46
11. Negocios dispositivos en sentido estricto (continuación). Subclasificación de los negocios de enajenación: negocios traslativos y constitutivos	48
12. Negocios declarativos. La retroactividad.....	49
I. Planteo general	49
II. Cuestión previa: «el principio de causalidad jurídica».....	49
III. La retroactividad (primera parte). La retroactividad «real». Un ejemplo práctico: el negocio de partición	50

IV. La retroactividad (segunda parte). La retroactividad “personal u obligatoria”. Un caso práctico: el negocio de fijación o reconocimiento	54
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Capítulo Segundo

CONCEPTO DE CONTRATO

INTRODUCCIÓN

1. Noción general de contrato.....	60
2. La división del Libro Cuarto del Código Civil Uruguayo en «Parte General» y «Parte Especial». La importancia del contrato innominado (art. 1260).....	62

Sección I

ANÁLISIS DEL PRIMER ELEMENTO (PRESUPUESTO DE HECHO): EL ACUERDO

1. Análisis del primer elemento: el consentimiento (convención o acuerdo). La relevancia del principio de autonomía privada	65
2. El consentimiento (continuación). La menor relevancia del «consentimiento» en épocas anteriores. Inexistencia histórica —en épocas anteriores— de una «Parte General» aplicable a todos los contratos (ausencia de una «Teoría general del Contrato»).....	66
I. Derecho romano	66
II. La noción de contrato (continuación). Edad media y evolución posterior	68
III. La noción de contrato (final). Época contemporánea. La trascendente relevancia del «consentimiento» en la actualidad. El principio de autonomía privada	70
3. La evolución posterior del principio de autonomía privada. Las limitaciones que fueron dictándose al mismo a lo largo de los siglos XX y XXI	71
I. La época de sanción del Código Civil. El Estado juez y gendarme ..	72
II. Evolución posterior	72
III. Ejemplos concretos de la visión individualista del texto del CCU originario. Ausencia originaria de principios solidaristas (protección contra el abuso del más débil, equidad contractual, etc.). Sanción posterior de leyes especiales que tutelan a ciertos sectores en áreas especiales.....	73

4. La evolución del principio de autonomía privada (continuación). Nuevos intentos de limitar al principio de autonomía privada que tuvieron su fuente en el surgimiento de ciertas posiciones doctrinarias y jurisprudenciales	76
I. Primera limitación a la autonomía privada: el surgimiento del neoconstitucionalismo	76
II. Segundo intento de limitación del principio de autonomía privada. Un sector de la doctrina, a partir de la vigencia de la Ley N.º 17.250 de Relaciones de Consumo, promovió su extensión analógica a los contratos asimétricos entre empresas	77
III. Tercer intento de limitar el principio de la autonomía privada. Un sector de la doctrina uruguaya promovió una aplicación extensiva de las llamadas “cláusulas generales” (el principio de buena fe, el orden público, el abuso de derecho, las buenas costumbres, etc.) con el fin de modificar el derecho positivo	78
IV. Finalmente, una cuarta tentativa de limitar el principio de autonomía privada —primordialmente en el área de la contratación asimétrica ente empresas— fue sostenida por un sector de nuestra doctrina por la vía de plantear la extensión de la moderna noción de “operación económica concreta” a la zona de integración del contrato (art. 1291, inc. 2).....	80
5. La evolución del principio de autonomía privada (final). Síntesis de la situación actual: vigencia del principio de autonomía privada. Sus limitaciones	81
I. Síntesis general.....	81
II. Caracteres del principio de autonomía privada	82

Sección II

EL SEGUNDO ASPECTO (EFECTO JURÍDICO): EL EFECTO OBLIGACIONAL DEL CONTRATO

1. El segundo aspecto de la noción de contrato: los efectos del contrato (la creación de obligaciones). Análisis de los efectos del contrato en el derecho comparado.	83
I. Derecho romano	83
II. Derecho italiano.....	84
III. Derecho francés.....	85
IV. El concepto del contrato en los Proyectos Europeos sobre Contratos	87
2. El concepto de contrato en el derecho uruguayo	89
3. Carácter restringido del concepto de contrato en el Derecho Uruguayo. Consecuencias del mismo. Importancia de la analogía.....	90

4.	Delimitación del concepto de contrato. El contrato como subespecie de la categoría general del «negocio jurídico»	92
I.	Es un negocio jurídico bilateral.....	92
II.	En el contrato, cada una de las «partes» constituye un «centro de interés» opuesto a la otra parte (el conflicto de intereses).....	93
III.	El contrato tiene una causa patrimonial.....	94
IV.	El contrato es un negocio jurídico «entre vivos».....	97
5.	Diferencias entre contrato y acuerdo normativo. Referencia a los llamados actos colectivos, actos complejos y al complejo de actos.....	97
I.	Contrato y acuerdo normativo	97
II.	Contrato, acto colectivo, acto complejo y complejo de actos	98
6.	Algunas figuras especiales sobre las cuales se ha debatido en Uruguay si son (o no) verdaderos contratos.....	100
I.	Contratos que pueden tener más de dos partes. El caso especial de la sociedad (contrato plurilateral y de organización).....	100
II.	El contrato de hipoteca.....	101
III.	El contrato de transacción.....	105
IV.	El llamado «contrato consigo mismo»	107

Capítulo Tercero

FUNDAMENTOS AXIOLÓGICOS DE LA OBLIGATORIEDAD DEL CONTRATO. (MARCO TEÓRICO Y CONSECUENCIAS PRÁCTICAS)

I. Marco teórico

1.	Planteo.....	115
2.	Punto de partida: la llamada «justicia conmutativa o correctiva»	116
3.	Principios fundamentales de la justicia conmutativa en el derecho de las obligaciones.....	117
4.	¿Por qué razón los contratos tienen efecto obligatorio en la generalidad de los ordenamientos? Resumen general de las tesis principales.....	118
I.	Tesis económicas.....	118
II.	Principales tesis que enfocan a la conducta de los contratantes....	121
5.	El contrato como «promesa». Análisis especial de la tesis de Charles Fried.....	123
6.	El contrato como promesa (continuación). La tesis de Ronald Dworking.....	126

II. Consecuencias prácticas

7. Consecuencias prácticas que se derivan de las reflexiones precedentes. El derecho anglo-americano 129

8. Consecuencias prácticas que se derivan de las teorías precedentes (continuación). El derecho continental: el surgimiento de la famosa «teoría del cúmulo» de ambas responsabilidades 131

 I. Planteo general 131

 II. Fundamentos y presupuestos de la aplicación de la «teoría del cúmulo de responsabilidades» 132

9. Consecuencias prácticas que se derivan de las teorías precedentes (continuación del derecho continental). La teoría del cúmulo de responsabilidades en el derecho comparado..... 134

10. Consecuencias prácticas que se derivan de las teorías precedentes (continuación). La “teoría del cúmulo de responsabilidades” en el derecho uruguayo..... 136

 I. Doctrina y jurisprudencia uruguayas..... 136

 II. Nuestra opinión 137

11. Retorno a la tesis de Dworkin sobre el fundamento axiológico de la responsabilidad contractual. Su vinculación con la teoría del cúmulo. Nuestra opinión 140

Capítulo Cuarto

OPERACIÓN ECONÓMICA

1. Contrato y operación económica..... 143

2. La operación económica en la práctica. Algunos ejemplos 145

3. Críticas de un sector de la doctrina a la noción «operación económica» 148

4. Naturaleza del concepto «operación económica» 149

 I. El «negocio económico» en sí mismo 149

 II. Naturaleza de la operación económica 152

5. Utilidad práctica del concepto «operación económica». Incidencia de dicha noción en diversas zonas de la teoría general del contrato. Recepción jurisprudencial 154

6. Límites del concepto de «operación económica»: el mismo carece de relevancia normativa, lo cual impide que sea utilizable en la integración del contrato..... 157

 I. La opinión del Prof. Blengio..... 157

 II. La opinión del Prof. Gamarra 158

 III. La opinión del Prof. Caffera 159

IV. Conclusión.....	160
7. Un caso interesante de Jurisprudencia que ilustra lo expuesto en el número anterior.....	161
I. Relación de hechos. El contrato. Las sentencias.....	161
II. La argumentación del Tribunal Civil de 1º Turno.....	162
III. Análisis crítico del Prof. Caffera.....	163
IV. Conclusión. Nuestra opinión.....	164

SEGUNDA PARTE

EL CONTRATO, LA TRANSFERENCIA DE DERECHOS (TRADICIÓN) Y LA PUBLICIDAD

Capítulo Quinto

EL CONTRATO Y LA TRANSFERENCIA DE LOS DERECHOS (TRADICIÓN)

1. La atribución patrimonial.....	169
2. La atribución patrimonial traslativa. La sucesión en los derechos. La adquisición derivada. La atribución patrimonial constitutiva.....	171
3. Título de adquirir y modo de adquirir.....	173
4. La tradición y la conexión de negocios.....	174
5. Necesidad de efectuar —en todos los regímenes o sistemas— la diferenciación jurídica entre el título (fundamento) y la transferencia efectiva del derecho. Función de la tradición en los sistemas que la incluyen (publicidad).....	175
I. Distinción general entre el título y el efecto real.....	175
II. Función de la tradición.....	176
6. Distintos sistemas jurídicos para la transferencia de la titularidad de los derechos.....	179
I. Sistema seguido por el derecho alemán (acuerdo real abstracto) ..	180
II. Los llamados «sistemas consensualistas» (Francia, Italia).....	182
III. Sistemas que separan el título del modo de adquirir (derecho romano clásico, derecho uruguayo).....	185
7. Vinculación entre la tradición y la teoría del cumplimiento.....	188
8. La tradición en el derecho uruguayo. Concepto general. Clases de tradición.....	189
I. Concepto general.....	189

II. Clases de tradición.....	191
9. Tradición de los bienes muebles no registrables. Oponibilidad a terceros y conflictos de derechos. Análisis del art. 1337 del Código Civil (venta sucesiva).....	193
I. Bienes muebles no registrables: sistema de «la posesión vale título» vs. sistema del «principio de la legitimidad»	193
II. Análisis del art. 1337 del Código Civil	195
10. La transferencia de los derechos personales (<i>cuasitraditio</i>)	197
I. Ámbito de aplicación del art. 768.....	197
II. Cesión de créditos (arts. 768 inc. 2 y 1757 a 1759)	199
11. La tradición como negocio jurídico. Requisitos de validez (o existencia)	201
I. Causa: obligación preexistente	202
II. Capacidad para contratar	203
III. Consentimiento de partes.....	204
IV. Objeto de la tradición	205
12. Efectos de la tradición. Requisitos de eficacia	205
I. Requisitos legales de eficacia de la tradición	205
II. Requisitos legales de eficacia (continuación). El caso especial de la compraventa (Art. 769, inc. final)	209
III. Requisitos voluntarios de eficacia.....	210
13. Eficacia de la tradición (segunda parte). Oponibilidad a terceros	210

Capítulo Sexto

PUBLICIDAD REGISTRAL

1. Noción de publicidad en general. La publicidad registral	213
2. Organización de los Registros Públicos	216
3. Subdivisiones fundamentales: a) “registros de bienes” (folio real) vs. “registros de personas” (ficha personal); b) “bienes registrables” vs. “bienes no registrables”	217
I. Registros personales	217
II. Registros de base real (“bienes registrables”)	219
III. Registros de base real (continuación). Bienes inmuebles y muebles registrables. El principio de inmatriculación. Bienes muebles no registrables.....	220
4. Posibles efectos de las inscripciones. Cuadro general.....	225

5.	Diferencias entre la eficacia de los contratos y la oponibilidad de los contratos y de los derechos. Análisis del concepto de “inoponibilidad”	226
	I. Diferencias entre eficacia y oponibilidad.....	226
	II. Concepto y naturaleza de la “inoponibilidad”	227
6.	“El principio de la “oponibilidad a terceros” como efecto de la inscripción registral. La llamada “publicidad declarativa”	229
	I. El principio de prioridad.	229
	II. Excepción al “principio de prioridad”: la denominada “reserva de prioridad”. La hipótesis de los llamados “negocios sobre el rango”	230
7.	El principio de la “oponibilidad a terceros” como efecto de la inscripción registral (continuación). Análisis del art. 54 de la ley 16.871. 231	
	I. La oponibilidad a terceros	231
	II. Art. 54 de la ley 16.871. Análisis del principio de la oponibilidad a terceros.....	232
8.	Otros posibles efectos de la inscripción registral: las hipótesis excepcionales de publicidad constitutiva y de publicidad informativa (“mere noticia”).....	235
	I. La publicidad constitutiva.....	235
	II. Publicidad meramente informativa (publicidad mere noticia)	235
9.	Inscripción de las demandas y sentencias judiciales	236
10.	Inscripción de los embargos (específicos y genéricos)	237
	I. Aspectos generales.....	237
	II. Efectos jurídicos de la inscripción de los embargos	239
11.	Inscripción de providencias de jurisdicción voluntaria.....	241
12.	La no vigencia del principio de “presunción de exactitud registral”. La calificación registral. El principio de insubsanibilidad (art. 62 Ley 16.871).....	242
	I. Planteo de la cuestión.....	242
	II. Limitaciones de la calificación registral	243
	III. El principio de presunción de exactitud registral	244
13.	El certificado registral erróneo.....	245

TERCERA PARTE
CLASIFICACIONES DE LOS CONTRATOS

Capítulo Séptimo

**LA CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS DE
ACUERDO CON SU FUNCIÓN ECONÓMICA**

1.	Los tipos contractuales nominados	253
I.	Concepto general.....	253
II.	Normas legales generales vs. tipos legales especiales.....	254
III.	Función de los tipos legales.....	255
2.	Clasificación de los contratos de acuerdo con su función económica.....	256
I.	La función económica	256
II.	La utilidad práctica de esta clasificación.....	257
3.	Clasificación de los contratos de acuerdo con su función económica (segunda parte). Análisis de las principales funciones económicas postuladas por la doctrina	258
I.	Contratos de cambio	258
II.	Función de cambio en el uso y goce	258
III.	Función de crédito	259
IV.	Función de garantía.....	259
V.	Función de custodia o conservación.....	260
VI.	Función de colaboración gestoría.....	260
VII.	Función asociativa	260
VIII.	Función preparatoria.....	261
IX.	Función de prevención del riesgo.....	262
X.	Contrato cuya función es dirimir una controversia	264
XI.	Contratos con función de recreación.....	265

Capítulo Octavo

CONTRATOS ONEROSOS Y GRATUITOS – CONTRATOS BILATERALES Y UNILATERALES. EL CONTRATO PLURILATERAL

Sección I

CONTRATOS ONEROSOS Y GRATUITOS

- I. Los contratos onerosos..... 268
2. Los contratos onerosos (continuación). La noción de equivalencia 271
3. Los contratos onerosos (final). Contratos conmutativos y contratos aleatorios 274
4. Los contratos gratuitos 276

Sección II

CONTRATOS UNILATERALES Y BILATERALES

1. Diferencia entre los negocios jurídicos bilaterales y los contratos bilaterales..... 279
2. La interdependencia de las obligaciones. Diferencia entre los contratos bilaterales y los onerosos 281
3. Los llamados contratos “sinalagmáticos imperfectos” 283
4. Consecuencias prácticas de la presente clasificación..... 283

Sección III

EL CONTRATO PLURILATERAL

1. Contrato plurilateral vs. la sociedad lucrativa..... 285
 - I. Consideraciones generales 285
 - II. Figuras societarias en un sentido amplio..... 286
2. La sociedad lucrativa 287
3. Elemento contractual y elemento organizativo..... 288
4. La sociedad como contrato..... 290
 - I. Aspectos generales..... 290
 - II. La participación social (“cuota social”) 291
5. La sociedad como organismo. La sociedad civil: ¿es sujeto de derecho? 293
6. La sociedad civil común: ¿es sujeto de derecho? (continuación)..... 295
7. La sociedad civil: ¿es sujeto de derecho? (continuación) 296
8. La sociedad civil: ¿es sujeto de derecho? (final)..... 301

Capítulo Noveno

CONTRATOS CONSENSUALES Y CONTRATOS SOLEMNES LOS CONTRATOS REALES

Sección I

CONTRATOS CONSENSUALES Y CONTRATOS SOLEMNES

1. La clasificación de los contratos en lo que respecta a su modo de perfeccionamiento (art. 1252 C. Civil)	305
2. Los contratos consensuales. El principio del consensualismo.....	306
I. Aspectos generales.....	306
II. Derecho uruguayo.....	308
3. Los contratos solemnes.....	309
4. Función de la solemnidad.....	311
5. Caracteres de la solemnidad	314
I. Requisito de forma.....	314
II. Origen legal.....	316
III. Es de esencia para la validez del contrato (art. 1252, 1264 y 1560).....	318
6. La inscripción de un contrato en el Registro no constituye un requisito de solemnidad	320
7. Poder para otorgar contratos solemnes. Contratos preliminares de contratos solemnes.....	321

Sección II

LOS CONTRATOS REALES

1. Los contratos reales. Noción general.....	323
2. Existencia de los contratos reales en diversos ordenamientos.....	324
3. Existencia y regulación de los contratos reales en el C. Civil Uruguayo.....	326
4. Función de la entrega en los contratos reales.....	328
5. Cuestionamientos al contrato real formulados por parte de la doctrina. Contestación respecto de los mismos.....	330
6. Argumentos de derecho positivo formulados por quienes han negado la existencia del contrato real en nuestro derecho. Contestación de parte de quienes han aceptado su existencia.....	332
I. La doctrina tradicional. La opinión de Peirano	332
II. La tesis del Prof. Sánchez Fontáns.....	333

III. La tesis de Gamarra	335
IV. Otras opiniones recientes de la doctrina civilista uruguaya (Caffera, Rodríguez Russo, Fernández Fernández, G.)	335
7. Nuestra opinión respecto al inc. 2º del art. 1252. El mismo refiere a la promesa de contrato real. Efectos que produce el momento consensual del contrato real.....	336
8. Nuestra opinión sobre los contratos reales. Conclusión	338

Capítulo Décimo

CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS DE CONFORMIDAD CON LA CONEXIÓN DE NEGOCIOS: CONTRATOS PRINCIPALES Y CONTRATOS ACCESORIOS CONTRATOS CONEXOS O COLIGADOS

Sección I

CONTRATOS PRINCIPALES Y CONTRATOS ACCESORIOS

1. La conexión de negocios.....	339
2. Contratos principales y accesorios.....	341
I. Autonomía estructural. Aspectos generales.....	341
II. Autonomía estructural (continuación). La causa en los con- tratos de garantía	342
III. Dependencia funcional	343
3. Contratos de garantía: ¿deben ser necesariamente “accesorios”? Validez de los contratos de garantía de pago a primera demanda	344
I. Noción general	344
II. Naturaleza jurídica.....	346
4. Refutación de algunos posibles cuestionamientos. A) La supuesta falta de causa	348
5. Refutación de algunos posibles cuestionamientos (continuación): B) La cuestión de si es (o no) accesorio. La imposibilidad de inter- poner excepciones vinculadas con el contrato base.....	349
6. Refutación de algunos posibles cuestionamientos (final): C) La cuestión de si la imposibilidad del garante de oponer excepciones viola el principio del debido proceso.....	350

Sección II

CONTRATOS CONEXOS O COLIGADOS

1. Contratos y negocios jurídicos coligados o conexos	353
2. Vinculación entre las categorías “operación económica” y “conexión contractual”	354
3. Recepción de las categorías “operación económica” y “coligamiento contractual” por nuestra jurisprudencia	355
4. Coligamiento contractual y operación económica: análisis de la controversia resuelta por la sentencia del Tribunal de Apelaciones de 4° Turno del 20 de junio de 2014 ⁵⁵	358
I. Resumen preliminar de los hechos más relevantes	358
II. La sentencia del Trib. Civ. 4° Turno del 20 de junio de 2014.....	361

Capítulo Décimo Primero

OTRAS CLASIFICACIONES

CONTRATOS DE DURACIÓN - CONTRATOS *INTUITUS PERSONAE*

Sección I

CONTRATOS DE DURACIÓN

1. Contratos de ejecución instantánea y de ejecución continuada	363
2. El factor tiempo en los contratos de ejecución instantánea. Naturaleza suspensiva del plazo pactado en este tipo de contratos (plazo inicial o suspensivo)	364
3. Contratos de duración: el factor tiempo es un elemento esencial. Naturaleza del plazo pactado en los contratos de duración (plazo final o resolutorio). El caso especial de los contratos de ejecución prolongada	366
4. El contrato de duración es un contrato único. ¿genera una pluralidad de obligaciones?	369
5. Caracteres específicos del régimen jurídico de los contratos de duración	370
I. Efecto ex-nunc de la condición resolutoria legal (art. 1431) y de la condición resolutoria expresa (art. 1421)	370
II. El receso o desistimiento unilateral en los contratos de duración.	371
III. Excesiva onerosidad superviniente.....	373

Sección II**CONTRATOS INTUITUS PERSONAE**

1. Caracteres generales	374
2. Algunos ejemplos especiales.....	375
3. Consecuencias fundamentales de la categoría	376
I. Intransmisibilidad	377
II. No pueden ser cumplidos por un tercero. El caso especial de las obligaciones de hacer (art. 1452).....	377
III. Imposibilidad de ejecución forzada específica	379
IV. El error en la persona constituye vicio del consentimiento y da lugar a la nulidad del contrato.....	380

Capítulo Décimo Segundo**CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS (CONTINUACIÓN):
CONTRATOS NOMINADOS VS. CONTRATOS ATÍPICOS***

1. Derecho romano antiguo y etapas subsiguientes: ausencia de una teoría general del contrato	383
2. Surgimiento de la teoría general del contrato.....	384
3. Sentido actual de los tipos contractuales nominados	386
4. Los contratos innominados o atípicos. Caracteres generales	388
5. Delimitación de los contratos innominados. La exclusión de la llamada “atipicidad aparente”	389
6. Disciplina aplicable a los contratos innominados	390
7. El contrato mixto	391
I. Contrato único y causa única mixta	391
II. Contrato mixto único con causas no concurrentes.....	393
III. Conclusión.....	394
8. El contrato mixto (continuación). El contrato de garaje como contrato único con causa mixta concurrente. Doctrina civil uruguaya. Casos de jurisprudencia.	395
I. Caracteres generales	395
II. Un caso de jurisprudencia sobre el contrato de garaje	396
III. Un caso de jurisprudencia distinto al anterior: el estacionamiento de vehículos en los hipermercados. Análisis de los estudios efectuados por los juristas uruguayos Mantero-Chalar y por Szafrir-Labandera.....	397

9. Los casos de “atipicidad pura”. Carácter excepcional de esta figura 400

10. Los casos de “atipicidad pura”(continuación). El contrato de franchising: ¿constituye una hipótesis de “atipicidad pura”? Referencia al estudio del Prof. Caffera 401

Capítulo Décimo Tercero

CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS (CONTINUACIÓN)
CONTRATOS DE NEGOCIACIÓN
ANÁLISIS ESPECIAL DEL “DERECHO DE PREFERENCIA”

1. “Contratos de negociación” vs. “contratos preparatorios” 403

2. Los contratos de negociación 404

 I. Noción general 404

 II. Contratos que confieren a una de las partes cierto derecho para el caso de que su inicie una futura negociación..... 404

 III. Los contratos que obligan a negociar..... 405

 IV. Los contratos que organizan las futuras negociaciones. Las denominadas “cartas de intención”..... 405

3. Los contratos de negociación: análisis especial del “pacto de preferencia” 406

 I. Consideraciones generales 406

 II. Algunos ejemplos de derecho comparado 407

4. Análisis del “pacto de preferencia” (*continuación*). La situación en el derecho uruguayo..... 410

 I. Posición de la doctrina..... 410

 II. Posición de la jurisprudencia uruguaya 413

5. El pacto de preferencia (final). Consecuencias de lo precedentemente expuesto 414

6. El “pacto de preferencia”. Conclusión 415

Capítulo Décimo Cuarto

CONTRATOS PREPARATORIOS: (PRIMERA PARTE)
EL CONTRATO PRELIMINAR O PROMESA DE CONTRATAR*

1. Concepto general. Utilidad práctica. Normas de derecho positivo..... 418

 I. Noción general 418

II.	Utilidad práctica. El contrato preliminar se otorga normalmente en documento privado	419
III.	Disposiciones sobre el contrato preliminar en el derecho positivo uruguayo	420
2.	Aspecto estructural y aspecto funcional. Problemas que plantea el contrato preliminar	422
I.	Dependencia funcional del preliminar. Autonomía estructural relativa entre ambos contratos.....	422
II.	Algunos problemas estructurales entre el preliminar y el definitivo	424
3.	La llamada “ley de correspondencia de formas” vinculada con las tres situaciones posibles: contratos definitivos consensuales, contratos definitivos reales y contratos definitivos solemnes.	425
I.	Contrato preliminar de los contratos consensuales.....	425
II.	Contrato preliminar de contratos reales	426
III.	El contrato preliminar de los contratos solemnes. La cuestión de la “ley de correspondencia de formas”	429
4.	La cuestión de la “fungibilidad del hacer”. Aspectos generales	437
5.	La ejecución forzada de las obligaciones de hacer (continuación). El caso especial en el cual el “hacer” consiste en la obligación de efectuar la conclusión de un contrato (art. 398, N.º 4).....	439
6.	El problema del contrato definitivo como “acto debido”	444
I.	El cumplimiento: ¿constituye un negocio jurídico?	444
II.	Naturaleza del contrato preliminar en sus relaciones con el definitivo.....	446
III.	Unicidad de la operación económica y tesis de la doble causa	447
7.	La llamada “promesa anómala” en la etapa <i>anterior</i> a la vigencia de la Ley 8733 del 17 de junio de 1931	449
8.	<i>La Ley 8733 del 17-6-1931 creó un nuevo contrato</i> : la “promesa de enajenación de inmuebles a plazos”. Análisis de sus principales normas modificativas: el art. 154 de la Ley 13.420 del 2-12-1965 y el art. 521 de la Ley 13.892 del 19-10-1970. En sede de propiedad horizontal: el art. 15 de la ley 10.751 de del 25-6-1946 modificado por el art. 9 de la ley 12. 358 del 3-1-1957.....	451
I.	La ley 8733 del 17-6-1931.....	451
II.	Las leyes modificativas de la Ley 8733.....	454
III.	Síntesis de lo expuesto.....	455
9.	Situación jurídica <i>actual</i> de los “contratos preliminares de compraventa de inmuebles” y de las “promesas anómalas”, que <i>no</i> hayan sido inscriptos en el Registro respectivo.....	456

I. Contratos preliminares de venta de inmuebles no inscriptos	456
II. Promesas “anómalas” no inscriptas	459

Capítulo Décimo Quinto

CONTRATOS PREPARATORIOS: CONTINUACIÓN (SEGUNDA PARTE) EL “CONTRATO DE OPCIÓN” - EL LLAMADO “BOLETO DE RESERVA”

Sección I

EL CONTRATO DE OPCIÓN

1. Noción general	463
2. Conexión de negocios. Función preparatoria.....	465
I. Conexión de negocios	465
II. Función preparatoria.....	465
3. El contrato de opción. Noción general. Clasificación	466
4. Estructura del contrato de opción. Sus relaciones con el segundo contrato.....	468
I. Esquema general	468
II. Explicación del cuadro anterior	469
5. Categorización del contrato de opción	474
I. ¿Contrato? o ¿Negocio jurídico bilateral innominado?.....	474
II. Carácter consensual.	475
III. En principio es unilateral y gratuito. Excepto la eventualidad de que exista un “premio o prima de opción” o que contenga otras cláusulas especiales.....	475
IV. Objeto	475
V. Causa.....	476
VI. Contrato de duración	476
6. Naturaleza del contrato de opción	477
I. Teoría de la condición suspensiva.....	477
II. Teoría de la promesa unilateral. Diferencias entre la promesa unilateral y la opción	478
III. Tesis de la propuesta irrevocable. Aspectos generales	480
IV. Tesis de la oferta irrevocable (continuación) Aspectos particulares: ¿puede la renuncia ser temporal o condicional?.....	481
7. Naturaleza del “derecho” de opción. Los derechos de configuración	483
8. Efectos del contrato de opción. El derecho de configuración	485

Sección II**EL LLAMADO “BOLETO DE RESERVA”**

1.	Función del llamado “Boleto de Reserva”	487
2.	Función del Boleto de Reserva (continuación). Carácter precario y condicional del vínculo que consagra	488
3.	Cuestiones terminológicas. Diferencias con los denominados “contratos de reservación”	491
4.	Análisis del segundo contrato objeto de la reserva	493
5.	Naturaleza del boleto de reserva según la modalidad asumida por el mismo	494
	I. Principales Modalidades	494
	II. Conclusión general sobre la naturaleza de la reserva	499
6.	Principales consecuencias prácticas de la naturaleza asignada al boleto de reserva típico	500
	I. Consecuencias en materia tributaria. Incidencia de la naturaleza suspensivamente condicional del boleto.....	501
	II. Consecuencias en cuanto a si el boleto genera (o no) el derecho de la Inmobiliaria actuante a cobrar su comisión	504
	III. Consecuencias derivadas de su calidad de contrato preliminar; en particular, la de ser susceptible de ejecución forzada específica	505

Capítulo Décimo Sexto**CONTRATOS DE ADHESIÓN - LEY DE RELACIONES DE CONSUMO
(LEY N.º 17.250) - CLÁUSULAS ABUSIVAS**

	Introducción. Contratos de adhesión	507
1.	Antecedentes del derecho del consumo.....	508
2.	Situación jurídica de la contratación en masa con anterioridad a la sanción (en diversos países) de las leyes de tutela del consumidor ..	510
	I. Los contratos de adhesión en general. Consideraciones sobre algunos ordenamientos. Cuestionamientos de su naturaleza contractual	510
	II. Los contratos de adhesión en general (sigue).Derecho uruguayo anterior a la Ley 17.250.....	513
3.	La Ley Uruguaya de Relaciones de Consumo N.º 17.250. Aspectos fundamentales.....	514

4.	La Ley Uruguaya de Relaciones de Consumo N.º 17.250 (continuación) Delimitación de su ámbito de aplicación: el concepto de consumidor	516
	I. Aspectos generales.....	516
	II. El concepto de “consumidor” en la ley uruguaya. Su importancia práctica a efectos de la admisión (o no), en el Uruguay, del llamado “consumo empresarial”.....	518
5.	La Ley Uruguaya de Relaciones de Consumo N.º 17.250 (continuación) Regulación de los contratos de adhesión	525
	I. Los contratos de adhesión. Aspectos generales.....	525
	II. Caracteres generales de la regulación legal.....	526
6.	Las cláusulas abusivas en los contratos de adhesión. Panorama general de otros ordenamientos. Directivas de la CEE	528
7.	Las cláusulas abusivas en la Ley N.º 17.250. Fundamentos de su control.....	529
8.	El art. 31 de la Ley 17.250. Análisis de las tres especies de abusividad	530
	I. Aspectos generales. El art. 31 de la LRC	530
	II. Existencia de tres tipos de abusividad	531
9.	Las cláusulas de exoneración o limitación de la responsabilidad del proveedor como hipótesis especialmente relevantes de “cláusulas abusivas”.....	534
	I. Panorama general sobre las cláusulas de exoneración o limitación de responsabilidad.....	535
	II. Cláusulas de exoneración o limitación en el derecho uruguayo.....	536
10.	Nulidad de las cláusulas abusivas. Integración del contrato	538
	Bibliografía	541