

ÍNDICE GENERAL DEL TOMO SÉPTIMO

PLAN DEL TOMO VII

CUARTA PARTE LA ASIMETRÍA EN LA CONTRATACIÓN

Capítulo Décimo Séptimo LA ASIMETRÍA EN LA CONTRATACIÓN (PRIMERA PARTE)

Sección I

PRINCIPIO DE AUTONOMÍA PRIVADA, CONTRATOS ASIMÉTRICOS Y CONTRATANTES DÉBILES

1.	Código Civil y principio de autonomía privada	13
I.	Código Civil	13
II.	Evolución posterior	15
2.	Asimetrías en la contratación y principales intentos doctrinarios de limitar el principio de autonomía privada	17
3.	Concepto de contrato asimétrico	18
I.	Diversas clasificaciones	18
II.	Falta de precisión de dichas categorías	20
4.	Concepto de contratante débil.....	23

Sección II

**EL PRINCIPIO CONSTITUCIONAL DE IGUALDAD:
¿ES APLICABLE A LA CONTRATACIÓN PRIVADA?**

1. La polémica planteada en la doctrina civil uruguaya respecto de la aplicación directa del principio constitucional de igualdad a la contratación privada.....	25
2. Nuestra opinión. Aspectos generales.....	30
3. Análisis de un caso concreto.....	31
4. Nuestra opinión (continuación). Otro aspecto a considerar: el problema del llamado “gobierno de los jueces”.....	33
I. El gobierno de los jueces.....	33
II. Peligro de instaurar un nuevo iusnaturalismo.....	33
III. Las tres principales etapas del pensamiento jurídico.....	34
IV. Reflexión final.....	35

Capítulo Décimo Octavo

LA ASIMETRÍA EN LA CONTRATACIÓN (SEGUNDA PARTE)

Introducción.....	37
-------------------	----

Sección 1

CORRIENTES QUE POSTULAN LA APLICACIÓN ANALÓGICA DE LA LRC A LA CONTRATACIÓN ASIMÉTRICA ENTRE EMPRESAS

1. Situación anterior a la década iniciada en 1990.....	39
2. Sanción de la LRC.....	39
3. Planteo de las posibles situaciones.....	40
4. Dificultades que plantean las clasificaciones formuladas en el número anterior.....	42
5. Principales posiciones sostenidas por la doctrina uruguaya.....	44
I. Planteo de la cuestión.....	44
II. Tesis que postula la extensión analógica de las disposiciones de la LRC sobre cláusulas abusivas a los contratos asimétricos entre empresas.....	44
III. Tesis contrarias a la extensión analógica de las disposiciones de la LRC a los contratos asimétricos entre empresas.....	45
IV. Tesis intermedias.....	47

6. Nuestra opinión	48
--------------------------	----

Sección II

CORRIENTES QUE PROMUEVEN LA APLICACIÓN EXTENSIVA DE LAS CLÁUSULAS GENERALES (ABUSO DE DERECHO, BUENA FE) CON EL FIN DE CORREGIR EL DERECHO POSITIVO Y LAS CLÁUSULAS CONTRACTUALES EN LA CONTRATACIÓN ASIMÉTRICA ENTRE EMPRESAS

1. Planteo de la cuestión	50
2. El abuso del derecho	52
3. El principio de la buena fe.....	56
4. Casos especiales en los cuales pueden configurarse hipótesis de abuso de derecho o de violación del principio de buena fe.....	61

Sección III

CORRIENTES QUE SOSTIENEN LA EXTENSIÓN DE LA APLICACIÓN DE LA MODERNA TEORÍA DE LA “OPERACIÓN ECONÓMICA CONCRETA” A LA ZONA DE LA INTEGRACIÓN DEL CONTRATO

1. La llamada teoría de la “operación económica concreta”	63
2. La opinión del Prof. Blengio	64
3. La opinión del Prof. Gamarra	65
4. La opinión del Prof. Caffera	66
5. Conclusión. Nuestra opinión	67
6. Un caso interesante de Jurisprudencia que ilustra lo expuesto en el número anterior	68
I. Relación de hechos. El contrato. Las sentencias.....	68
II. La argumentación del Tribunal Civil 1º Turno.....	69
III. Análisis crítico del Prof. Caffera	70
IV. Nuestra opinión. Conclusión	71

QUINTA PARTE
PRESUPUESTOS Y ELEMENTOS ESENCIALES

Capítulo decimo noveno

TEORÍA DEL CONTRATO. PLANTEO GENERAL

1.	“Requisitos” esenciales de validez del contrato vs. “presupuestos y elementos” esenciales del contrato.....	75
	I. Planteo general.....	75
	II. Los fenómenos “en si mismos” vs. los fenómenos “para” el derecho	76
2.	Requisitos esenciales de validez de los contratos. Panorama general....	78
3.	Requisitos esenciales de validez de los contratos. Derecho Uruguayo ...	81
	I. Requisitos esenciales	81
	II. Requisitos naturales	82
	III. Requisitos accidentales	83
4.	Análisis del contrato desde el enfoque de la ciencia jurídica	86
	I. Los “elementos esenciales” vs. los “efectos” del contrato.....	86
	II. Presupuestos internos y externos	88
5.	Consecuencias prácticas de la falta o de la existencia de vicios respecto de los presupuestos, elementos o requisitos del contrato. Esquema preliminar	90

Capítulo Vigésimo

PRESUPUESTOS EXTERNOS DE LA FORMACIÓN DEL CONTRATO:
LA CAPACIDAD JURÍDICA Y EL PODER NORMATIVO

Planteo preliminar	91
--------------------------	----

Sección I

LA CAPACIDAD JURÍDICA

1.	Sujeto de derecho vs. capacidad jurídica. Aspectos generales.....	93
	I. Sujeto de derecho	93
	II. La “capacidad jurídica”. Diferencias con “la competencia”	94
2.	Las personas físicas. Subjetividad jurídica vs. capacidad jurídica. El patrimonio	96

3.	Situaciones especiales: el “concebido” y el “nacido no viable”: ¿son sujetos de derecho? Si la respuesta fuera afirmativa: ¿tienen plena capacidad jurídica?	98
4.	Personas jurídicas. Aspectos generales. Panorama histórico.....	102
5.	Las personas jurídicas (continuación). Análisis de ciertas teorías fundamentales acerca de su naturaleza	105
	I. La concepción de Kelsen.....	105
	II. La concepción de Carnelutti.....	107
	III. La llamada “concepción normativa”	108
6.	Las personas jurídicas. (continuación). Delimitación de los conceptos de “sujeto de Derecho, “capacidad Jurídica”, “patrimonio”, y “autonomía patrimonial”. Divergencias entre la “teoría del derecho” y el “derecho positivo”	110
	I. Sujeto de Derecho. El reconocimiento	110
	II. Capacidad jurídica	114
	III. Autonomía patrimonial	117
7.	Las personas jurídicas (final). Zonas grises: situación del condominio. El “grupo” de condóminos: ¿es sujeto de derecho?	118
	I. El condominio. Nociones generales.....	118
	II. La concepción de Carnelutti. Análisis especial.....	121
	III. La concepción de Carnelutti (continuación). Evaluación	123

Sección II

EL PODER NORMATIVO

1.	La autonomía privada	125
2.	Delegación legislativa y poder normativo.....	125
3.	El área patrimonial.....	127
4.	El poder normativo negocial. La esfera patrimonial.....	127
5.	Precisiones sobre la “autonomía privada” y sobre el “poder normativo”. Los poderes de representación y de disposición	128
6.	Falta de poder normativo o de capacidad jurídica. Consecuencias prácticas: ¿inexistencia o nulidad absoluta?	130
7.	Hipótesis legales de falta de poder normativo	132

Capítulo Vigésimo Primero

CAPACIDAD PARA CONTRATAR. SUS DIFERENCIAS CON LA LEGITIMACIÓN, CON EL PODER NORMATIVO, EL PODER DE DISPOSICIÓN Y EL PODER DE REPRESENTACIÓN

1.	La capacidad jurídica y la capacidad de obrar	135
2.	La legitimación para contratar. Naturaleza interna de la capacidad para contratar vs. naturaleza externa de la legitimación. Las tres subespecies de legitimación	139
3.	La legitimación para contratar (continuación). La legitimación receptiva	140
4.	Las nuevas nociones de “poder normativo”, “poder de disposición” y “poder de representación” propuestas para sustituir las tres anteriores nociones de “legitimación para contratar”	141
5.	Fundamento de la exigencia de la capacidad para contratar. Momento en el que debe apreciarse la capacidad de los contratantes	143
6.	Clasificación de las capacidades e incapacidades. (Primera parte).....	144
	I. Incapacidades absolutas y relativas	144
	II. Incapacidades generales y especiales. Capacidades generales y especiales.....	145
	III. Capacidad plena y capacidad limitada	146
7.	Clasificación de las incapacidades. (Segunda parte): incapacidades legales y incapacidades naturales	147
	I. El principio general del art. 1278	147
	II. Incapacidades legales y naturales	148
8.	Nuevos paradigmas respecto del tratamiento jurídico de las situaciones de incapacidad	150
	I. Discapacidades intelectuales (“dementes”)	150
	II. Los menores de edad.....	152
9.	Estudio de las incapacidades. Esquema general.....	154
	I. Incapaces absolutos (art. 1279).....	154
	II. Incapaces relativos (art. 1280).....	155
	III. Hipótesis cuestionables	155
10.	Análisis especial de las incapacidades. 1º Situación de los discapacitados intelectuales (“dementes”)	157
	I. Situación actual de los discapacitados intelectuales	157
	II. Resumen del procedimiento a seguir.....	158
	III. La inhabilitación.....	160

IV. Resumen de las diferencias entre la inhabilitación y la curatela común.....	163
11. Análisis especial de las incapacidades intelectuales (continuación). Nulidad de los actos de los dementes (arts.438-439, C. Civil).....	164
I. Análisis del art. 438.....	164
II. Análisis del art. 439.....	171
12. Análisis de las incapacidades. 2º) Los sordomudos que no pueden darse a entender por escrito ni por lenguaje de señas.....	174
13. Análisis especial de las incapacidades. 3º) Situación de los menores ...	176
I. Paradigma actual.....	176
II. Plan general.....	177
III. Los concebidos.....	178
IV. Los impúberes.....	183
V. Los púberes.....	184
A) Los menores púberes solteros sin peculio profesional o industrial	185
B) Los púberes solteros con peculio profesional o industrial	186
C) Los menores casados.....	189
14. Los institutos que remedian la falta de capacidad para contratar	192
I. La representación legal	192
II. Las autorizaciones y las aprobaciones judiciales.....	196
III. La asistencia	198
15. Consecuencias de la actuación de los incapaces sin el cumplimiento de los requisitos estudiados en este capítulo.....	198

Capítulo Vigésimo Segundo

EL CONSENTIMIENTO

Sección primera

EL CONSENTIMIENTO CONTRACTUAL EN GENERAL

1. Principales normas aplicables.....	204
2. Libertad contractual: tratativas, contratos de negociación, responsabilidad precontractual. Reenvíos.....	206
3. Declaración de voluntad	208
I. Voluntad y negocio jurídico	208
II. Voluntad interna y voluntad declarada.....	209
III La declaración de voluntad. Análisis general	210

IV. Declaración de voluntad recepticia.....	210
V. Declaraciones no recepticias	211
4. Declaraciones de voluntad expresas (directas) y tácitas (indirectas) ...	212
5. El silencio	214
6. La formación del contrato. La propuesta.....	217
I. La propuesta. Noción general	217
II. Destinatarios de la propuesta	218
III. Contenido de la propuesta.....	220
IV. Naturaleza de la propuesta.....	223
7. La formación del contrato. La aceptación.....	225
I. Posibles actitudes de destinatario	225
II. La aceptación	226
III. Caracteres	226
IV. Aceptación tácita.....	227
8. La formación del contrato. Momento de perfeccionamiento del contrato.....	229
I. El perfeccionamiento	229
II. Criterio general.....	230
III. Posibles sistemas en el derecho comparado	231
IV. El art. 1265 del C. Civil Uruguayo	233
9. Trascendencia del momento y lugar de perfeccionamiento del contrato	234
10. Diversos sistemas sobre el carácter vinculante o no vinculante de la propuesta y de la aceptación	235
11. Derecho uruguayo. Caducidad de la propuesta y de la aceptación	237
I. Caducidad de la propuesta por vencimiento del plazo.....	237
II. Caducidad de la propuesta por fallecimiento o incapacidad del proponente o del destinatario (art. 1268)	238
III. Caducidad de la aceptación por fallecimiento o incapacidad del aceptante	240
12. Derecho uruguayo. Revocación de la propuesta y de la aceptación	241
13. Derecho uruguayo. La propuesta irrevocable (arts. 1265 inc. 2 y 1266)	243
I. Concepto general.....	243
II. Naturaleza de la propuesta irrevocable	244
III. Efectos de la irrevocabilidad de la propuesta.....	247
IV. Término de duración del carácter irrevocable de la propuesta	247

Sección II

EL CONSENTIMIENTO CONTRACTUAL (SEGUNDA PARTE)

PARTICULARIDADES VINCULADAS AL CONSENTIMIENTO EN LA LEY DE RELACIONES DE CONSUMO (LEY 17.250)

1.	Delimitación del tema.....	250
2.	El Derecho del Consumo. La sanción de la Ley N.º 17.250 de Relaciones de Consumo.....	251
3.	El contrato de consumo.....	254
4.	Estructura general de los aspectos de la LRC vinculados directa o indirectamente con el consentimiento.....	255
	I. El período pre-contractual.....	255
	II. El perfeccionamiento del contrato.....	255
	III. Ejecución- Incumplimiento-Responsabilidad.....	255
5.	El principio de buena fe.....	256
6.	La obligación de informar. La publicidad y su vinculación con el deber de informar.....	257
	I. Normas fundamentales.....	257
	II. Fundamentos generales del deber de informar.....	261
	III. El cumplimiento del deber de informar: el principio de transparencia (art.6 lit. C, y art. 13). Jurisprudencia.....	263
	IV. La publicidad. Su vinculación con el deber de informar (arts. 14 y 24-27). Jurisprudencia.....	265
	V. La publicidad engañosa (art. 24). Jurisprudencia.....	268
	VI. La publicidad comparativa (art. 25).....	272
7.	La oferta en general (art. 12).....	274
	I. Posibilidad de que la oferta sea dirigida a personas indeterminadas.....	274
	II. La oferta encarada como vehículo de información.....	278
8.	Garantía contractual de productos y servicios (art. 23).....	280
9.	Prácticas abusivas en la oferta (art. 22). Jurisprudencia.....	284
10.	La oferta de productos y servicios realizada fuera de local empresarial (art. 16).....	289

Capítulo Vigésimo Tercero
VICIOS DEL CONSENTIMIENTO

Introducción	298
Consideraciones generales acerca de los “vicios de la voluntad”	298
I. Motivos, voluntad y declaración	298
II. Posibles alternativas	299

Sección I

EL ERROR

1. Noción general	301
2. La particularidad del error (frente a los otros dos vicios). Panorama de otros ordenamientos sobre el error	302
I. La particularidad del error	302
II. Panorama de otros ordenamientos	303
3. El Error en el C. Civil Uruguayo	308
4. Error obstáculo	309
I. El art. 1271 Nos. 1° y 2°	309
II. Modalidades del error obstáculo: “error en la formación de la voluntad” vs “error en la transmisión de la declaración”	310
III. Consecuencias jurídicas del error obstáculo. Posiciones de la doctrina uruguaya	311
IV. La posición de la jurisprudencia uruguaya	312
V. Nuestra opinión	313
5. Error vicio del consentimiento (art. 1271 n.° 3). Jurisprudencia	315
I. Nociones generales	315
II. Derecho uruguayo	315
III. Comparación con otros sistemas modernos	317
IV. Jurisprudencia	318
6. Error en la persona	319
7. Error de cálculo, error en el valor, error en la cantidad	322
8. Error de derecho	323
I. El art. 1270, inc. 1, del C. Civil	323
II. Derecho comparado	324
III. Conclusión	326
9. Error inexcusable. Jurisprudencia	327
I. Aspectos generales	327
II. Jurisprudencia	328

10. Error en los motivos.....	330
11. Consecuencias del error vicio del consentimiento.....	332

Sección II

LA VIOLENCIA

1. Fundamentos del instituto.....	334
2. Subdivisión: violencia física y violencia moral. Análisis de la “violencia física”.....	335
I. Violencia física y moral.....	335
II. Consecuencias de la violencia física.....	337
3. Violencia moral (violencia relativa).....	338
I. Noción. Jurisprudencia.....	338
II. Elementos fundamentales de la figura.....	338
4. Consecuencias de la violencia moral (violencia relativa).....	342
5. Sujetos activos de la violencia. La hipótesis de ausencia de sujetos activos: el “estado de necesidad”, el “temor a un peligro”, etc.....	343
6. Jurisprudencia uruguaya.....	344
I. Casos en los cuales la impugnación por violencia moral fue admitida.....	344
II. Casos en que la impugnación por violencia moral fue rechazada..	346

Sección III

EL DOLO

1. Concepto y fundamento de dolo vicio del consentimiento. El dolo como “vicio de la voluntad” y como “acto ilícito”.....	348
2. Las dos especies de dolo. Elementos.....	350
3. Los elementos del dolo. 1º) El elemento material.....	351
I. El elemento material.....	351
II. La simple mentira: ¿puede ser suficiente para configurar “dolo-vicio”?.....	352
4. Los elementos del dolo. 2º) El elemento subjetivo.....	354
5. Los elementos del dolo. 3º) El nexo de causalidad.....	355
6. Situación de la víctima: la incidencia del dolo debe apreciarse “en concreto”.....	357
I. La doctrina.....	357
II. La jurisprudencia.....	358
7. El dolo debe provenir del co-contratante. La cuestión del “dolo del tercero”.....	358

I.	Debe provenir del co-contratante.....	358
II.	La cuestión del “dolo realizado por un tercero”.....	359
8.	El denominado “dolo bonus”	362
9.	La cuestión de la reticencia (dolo negativo).....	363
I.	Ordenamientos en los cuales la reticencia constituye una de las posibles modalidades del dolo	363
II.	Ordenamientos en los cuales –para que se configure dolo– es necesaria la existencia de un elemento material (estratagemas) ..	365
10.	Consecuencias del dolo-vicio en materia civil	367

Capítulo Vigésimo Cuarto

LA LESIÓN

	Introducción. Transcripción de las ideas de David Hume acerca de la igualdad como “valor general”.....	369
1.	Las dos especies de lesión. Lesión objetiva y lesión calificada.	370
2.	Panorama del derecho comparado	371
I.	Derecho francés.....	371
II.	Derecho Italiano.....	374
III.	Derecho alemán	377
IV.	Conclusión.....	378
3.	Fundamentos de la lesión.....	378
I.	Lesión objetiva	378
II.	Lesión calificada.....	380
4.	Derecho Uruguayo. Lesión objetiva	383
I.	Disposiciones del C. Civil	383
II.	Otros casos concretos previstos expresamente por la ley	385
III.	El art. 30 de la Ley 17.250 de Relaciones de Consumo	386
5.	Derecho Uruguayo. La “lesión calificada”. Conceptos previos. La vigencia del principio de autonomía privada.....	387
6.	Derecho Uruguayo. La “lesión calificada” (continuación). Análisis de la tesis doctrinaria que ha sostenido la vigencia de la “lesión calificada” fundándose en ciertos principios generales de derecho	389
I.	Análisis de la nueva tesis.....	389
II.	La tesis contraria.....	390
III.	Análisis y juicio crítico de los distintos argumentos.....	390

7. Derecho uruguayo. Lesión calificada. Proyecto presentado al Instituto de Derecho Civil, sobre la lesión calificada y la teoría de la imprevisión.....	394
I. Finalidad del Proyecto.....	394
II. Teoría de la Imprevisión. Análisis del art. 1 del Proyecto.....	395
II. Lesión calificada. Análisis del art. 2 del texto proyectado.....	397
III. El art. 3 del Proyecto. Vigencia de las modificaciones.....	398

Capítulo Vigésimo Quinto

OBJETO DE LOS CONTRATOS

Sección I

PRIMERA PARTE: ANÁLISIS DE LA CATEGORÍA “OBJETO DE LOS CONTRATOS”

1. Panorama general de los distintos ordenamientos sobre el objeto de los contratos	401
I. Códigos Civiles que intentan dar una noción acerca del objeto del contrato. El Código Civil Uruguayo.....	402
II. Códigos civiles que no suministran noción alguna acerca del “objeto” y se limitan a establecer los caracteres que deben contener las obligaciones estipuladas en los contratos.....	404
2. Interés que presenta este tema.....	405
3. Distinciones previas al ingreso en el fondo del tema: la patrimonialidad de la prestación, el interés del acreedor, la causa de los contratos y el efecto jurídico de los contratos.....	406
I. Objeto de los contratos vs. patrimonialidad de la prestación.....	406
II. Objeto de los contratos vs. interés del acreedor. Objeto del contrato vs. causa del contrato.....	413
III. Objeto de los contratos vs. efecto obligacional del contrato.....	416
4. El objeto de los contratos. Principales tesis que se han sostenido	416
I. Los contratos no tienen objeto.....	416
II. El objeto del contrato coincide con el objeto de la obligación	418
III. El objeto está constituido por el “reglamento contractual”	419
5. El objeto de los contratos (continuación). Análisis de las principales concepciones que han sostenido que el “objeto de los contratos” constituye una categoría autónoma, a la par de los otros tres elementos esenciales (consentimiento, causa, capacidad).....	420

I.	El objeto como “regulación de la operación económica concreta” (Lorenzetti).....	420
II.	El objeto del contrato es el “reglamento contractual” (Roppo).....	421
III.	El objeto como “regulación (normación) del comportamiento futuro de las partes” (Cafaro y Carnelli).....	421
IV.	El objeto como “representación programática de la relación” (Gabrielli).....	422
6.	El objeto de los contratos (continuación). Nuestra opinión.....	423
7.	El objeto de los contratos (final). Diferencias entre el “objeto” y el “contenido” del contrato.....	425
I.	Noción general del “contenido” del contrato. Su diferencia con el “objeto”.....	425
II.	La relación entre el “objeto” y el “contenido” en el derecho uruguayo. La diferencia entre interpretación e integración del contrato.....	427
8.	El objeto del contrato (final). Reflexión general.....	429

Sección II

CARACTERES ESENCIALES DEL OBJETO DE LOS CONTRATOS EXIGIDOS POR EL ORDENAMIENTO URUGUAYO

Sub-Sección I

OBJETO DETERMINADO O DETERMINABLE

1.	La determinación del objeto. Normas legales fundamentales.....	432
2.	Primera situación: objeto determinado en el propio contrato. Elementos generales.....	433
3.	Continuación. Primera situación: objeto determinado en el propio contrato. Un caso de jurisprudencia.....	434
4.	Segunda situación. Objeto determinable. Contrato sobre cosa presente.....	435
I.	Aspectos generales. Determinación por las partes.....	435
II.	Determinación realizada por un tercero.....	438
5.	Tercera situación. Contrato sobre cosa futura.....	443
6.	Contrato sobre cosa futura (continuación). Prohibiciones legales expresas.....	448
I.	Prohibición de hipoteca de bienes futuros y de donación de bienes futuros.....	448
II.	Prohibición de celebrar contratos sobre sucesiones futuras (art. 1285).....	450

Sub-Sección II**OBJETO (FÍSICA Y JURÍDICAMENTE) POSIBLE**

1. Posibilidad física, material o fáctica	454
2. Posibilidad jurídica (idoneidad del objeto).....	456
I. Criterios generales.....	456
II. Casos de jurisprudencia	460

Sub-Sección III**EL OBJETO DEBE SER LÍCITO**

1. Noción de ilicitud. Normas principales. Fundamento	461
2. Causales legales de ilicitud	462
3. Interpretación de la noción de “ilicitud”	464
I. Punto de partida: un caso de jurisprudencia	464
II. El problema de la irrepetibilidad del pago en los casos de ob- jeto ilícito y causa ilícita	464
III. Análisis del contrato ilícito en el derecho italiano	465
IV. La irrepetibilidad del pago en el derecho uruguayo (art. 1565).....	467
V. Caso de jurisprudencia en el cual se aplica el criterio precedente- mente expuesto	471
4. Diferencias entre objeto ilícito y falta de poder normativo ne- gocial.....	471
I. Consideraciones generales	471
II. Diferencias entre “objeto ilícito” y “falta de poder normativo negocial”	472
III. Dos casos de jurisprudencia sobre la prohibición de la cesión de derechos sobre la actividad de un deportista (o de su trans- ferencia) excepto en favor de quien sea una institución depor- tiva reconocida	474

Capítulo Vigésimo Sexto**LA CAUSA DE LOS CONTRATOS****Sección I****CONCEPTOS FUNDAMENTALES**

1. La causa en la teoría del negocio jurídico.....	477
--	-----

I.	La causa como elemento del negocio jurídico. La causa como finalidad	477
II.	Toda atribución patrimonial requiere una causa que la justifique	478
2.	Las dos grandes cuestiones que plantea la causa: primero: ¿que es la causa?; segundo: ¿para qué sirve la causa?.....	479
3.	Lo que la causa “es”. La noción de “justificación”.....	479
4.	Para que sirve la causa. Utilidad práctica de la causa como medio de control de la autonomía privada. Otras funciones	483
5.	El principio de la irrelevancia de los motivos. Distinción entre causa y motivos. Diferenciación entre “motivos” e “intereses”.....	485
I.	Distinción entre causa y motivos.....	485
II.	Casos especiales en los cuales los motivos tienen relevancia jurídica	486
III.	Diferencia esencial entre “motivos” e “intereses”	487
6.	Negocios causales vs. negocios abstractos	489
I.	Nociones generales	489
II.	Ejemplos de negocio abstracto: el negocio de transferencia de la propiedad en el derecho romano y en el derecho alemán. Sus diferencias con el derecho uruguayo.....	490
III.	Función del negocio abstracto. Carácter relativo de la referida abstracción. El clásico ejemplo de los títulos de crédito	491
7.	La causa en el derecho comparado. El modelo francés	495
I.	Antecedentes del modelo francés. Derecho romano. Derecho Canónico. Domat. Pothier	495
II.	La causa en el Código Civil francés	498
III.	Un caso de la jurisprudencia francesa.....	500
IV.	La causa en el régimen francés actual: la Reforma del derecho de las obligaciones realizada por la Ordenanza de 2016	501
8.	La causa en el derecho comparado (continuación). El modelo italiano.	503
I.	La causa en el actual Código Italiano de 1942.....	503
II.	Críticas que se han formularon a la causa entendida como “función económico-social del contrato”	507
III.	La reciente “teoría objetiva de la causa concreta”	509
9.	La causa en el derecho comparado (final). Modelos que no mencionan a la causa como requisito autónomo del contrato	511
I.	El derecho alemán	511
II.	El derecho inglés.....	512
III.	Derecho francés actual. Reenvío	513

IV. Proyectos Europeos sobre Contratos. “Principios del Derecho Europeo de Contratos (PECL)”. Código Europeo de los Contratos”	513
--	-----

Sección II

LA CAUSA EN EL DERECHO CIVIL URUGUAYO

1. Plan.....	516
2. Aplicación de las tres concepciones de la causa	516
3. El Código Civil uruguayo consagró la “teoría subjetiva abstracta de la causa”.....	517
I. Noción general	517
II. Caracteres de la teoría subjetiva clásica	518
III. Algunas de las críticas que se han formulado a la doctrina subjetiva	520
4. Vicios de la causa. Planteo. Consideración preliminar.....	522
I. Planteo.....	522
II. Consideración preliminar: en el derecho uruguayo no rige el principio consagrado en el art. 1322 del C. Italiano que exige que los contratos innominados deban tener objetos (y lógicamente, también causas) que sean “merecedoras de tutela jurídica según el ordenamiento”.....	522
5. Vicios de la causa (Continuación).Análisis de la causa ilícita (art. 1288)	524
I. Causa ilícita. Hipótesis legales	524
II. La noción de “causa ilícita” y su vinculación con la clasificación de los contratos en nominados e innominados. Casos de causa ilícita con objeto lícito en los contratos innominados	525
III. La ilicitud de causa en los contratos gratuitos.....	526
IV Jurisprudencia en materia de causa ilícita	527
6. Vicios de la causa (Continuación).Análisis de la ausencia de causa (art. 1288).....	529
A) Causa errónea	530
I. Hipótesis de causa errónea. Contratos en los cuales la ausencia de causa deriva del error padecido por uno o por ambos contratantes	530
II. Causa errónea (Continuación) Jurisprudencia	532
B) Causa simulada.....	533
I. Nociones generales.....	533
II. Naturaleza de la simulación. Importancia. Jurisprudencia.....	535
III. Distintas clases de simulación	536

7. Vicios de la causa (Continuación). Hipótesis del negocio aparente cuya causa es falsa cuando se apoya en una causa verdadera (art. 1289)	539
8. Prueba de la causa (art. 1290).....	539
9. La teoría de la causa objetiva concreta. La operación económica. Incidencia de dicha noción en diversas zonas de la teoría general del contrato.....	540
10. La teoría de la causa objetiva concreta (continuación). La operación económica. Los “intereses concretos” que justifican cada contrato singular	542
11. La teoría de la causa objetiva concreta (continuación). Los “intereses concretos”. Relevancia histórica de los “intereses concretos”	544
I. Los “intereses concretos”	544
II. Históricamente, siempre tuvieron relevancia ciertos “intereses concretos”	545
III. Relevancia actual de los “intereses concretos”. Reenvío.....	549
12. La teoría de la causa objetiva concreta (continuación). Su aplicación en el derecho uruguayo. Argumentos a favor de su admisión	550
13. Limitaciones en la aplicación de la teoría de la causa concreta (primera parte) La opinión de Caffera. El problema de los motivos concretos ulteriores	555
14. Limitaciones en la aplicación de la teoría de la causa concreta (segunda parte) La “operación económica” carece de valor normativo, no siendo por tanto aplicable a la integración del contrato.....	556
15. Limitaciones en la aplicación de la teoría de la causa concreta (tercera parte) La “operación económica” carece de valor normativo. Análisis de un primer caso de jurisprudencia	558
16. Otro caso de jurisprudencia.....	561

Bibliografía.....