

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	31
a) Nuestro Derecho	31
b) Propósito	31
c) Interpretación	32
d) Contextualización	34
e) Plan y método de este libro	35
<i>Capítulo 1</i>	
PRIMERA PARTE DERECHO Y OBLIGACIÓN	37
1.1. Qué es el Derecho y cuál el Derecho uruguayo	37
a) Teoría, Dogmática y Política	37
b) Un concepto de Derecho	41
c) Sistema Jurídico	44
d) Delimitación del Derecho Uruguayo. Convicción colectiva, regla de reconocimiento y norma hipotética fundamental	46
e) Reglas Primarias: conducta ilícita y sanción	51
f) Reglas de cambio	54
g) Normas Generales y Particulares	57
h) Principios e Interpretación Constructiva	57
1.2. Derecho Privado y Derecho Público	60
a) Interés Público e Interés Privado	60
b) Derecho Privado y Justicia Correctiva	62
c) Balance sobre la Delimitación Privado-Público	65
1.3. Elementos de historia del Derecho Civil	66
1.4. Elementos de historia del Derecho uruguayo de las Obligaciones	71
1.4.1. La época clásica (1870-1960)	71
a) La fase liberal (1870-1910)	71
b) La fase liberal-social (1910-1960)	72
1.4.2. La época post clásica (1960-2020)	75
1.4.3. Constitución, Ley y Derecho Civil	79

1.5.	Una filosofía del contrato para Uruguay: el diálogo de las esferas pública y privada	83
1.6.	Obligación	86
1.6.1.	Introducción	86
	a) Dos Perspectivas: Desde las Normas y Desde los Sujetos	86
	b) La Obligación como Situación y como Relación	86
1.6.2.	El Concepto de Obligación desde la Perspectiva de las Normas	87
	a) La Obligación como Situación Jurídica	87
	b) Justificación de la distinción entre deberes genéricos y obligaciones	89
	c) El Estado y las obligaciones	90
	d) Los derechos subjetivos como situaciones jurídicas	91
	c) La obligación como relación jurídica.....	93
1.6.3.	La obligación vista desde la perspectiva de los sujetos: la visión clásica	93
	a) Definiciones doctrinarias.....	93
	b) Definiciones legales.....	96
	c) Normas del Código Civil relacionadas con el concepto de obligación	98
1.7.	Elementos de la obligación	99
1.7.1.	Vínculo jurídico	100
	a) Concepto de vínculo	100
	b) Evolución histórica: del vínculo personal al vínculo patrimonial.....	103
1.7.2.	La tesis dualista sobre el vínculo jurídico: deuda y responsabilidad.....	104
1.7.3.	Control gestorio y relación de deuda	106
1.7.4.	La relación de responsabilidad: indemnización vs indemnidad.....	110
1.7.5.	Sujetos de la obligación	112
1.7.5.	Objeto y contenido de la obligación.....	120
1.8.	Otras situaciones jurídicas de derecho privado	122
	a) Derecho personal como aspecto activo de la relación obligacional	122
	b) Deber genérico y derechos absolutos (reales o de la personalidad)	123

c) Sujeción y derecho potestativo.....	123
d) Carga.....	124
e) Relaciones de garantía, declaraciones y garantías ("reps"),y coberturas (hedging)	125

Capítulo 1

SEGUNDA PARTE MODALIDADES DE LAS OBLIGACIONES	129
1.9. Obligaciones Civiles y Naturales.....	129
1.10. Obligaciones de Dar, Hacer y No Hacer.....	132
1.10.1. La clasificación.....	132
1.10.2. Teoría de los Riesgos	133
1.10.3. La Ejecución Forzada en Especie.....	134
1.10.4. Penalidades	135
1.10.5. Otras diferencias	135
1.11. Pluralidad de acreedores o deudores: el beneficio de división	136
1.12. Obligaciones divisibles e indivisibles	137
1.12.1. Divisibilidad material e intelectual y efectos de la di- visibilidad.....	138
1.12.2. Indivisibilidad natural y convencional.....	139
1.12.3. Efectos de la indivisibilidad.....	140
a) Relaciones externas (de acreedores con deudores).....	140
b) Relaciones internas (entre acreedores y entre deu- dores)	141
c) Interrupción de la prescripción.....	141
d) Transmisión de la indivisibilidad a los herederos	142
1.14. Obligaciones solidarias	142
a) Fuentes: ley o voluntad "inequívoca"	142
b) Efectos de la solidaridad en las relaciones externas	144
c) Efectos de la solidaridad en las relaciones internas de cada parte	145
d) No transmisión de la solidaridad a los herederos.....	146
e) Explicaciones doctrinarias de la solidaridad	146
1.15. Obligaciones alternativas y facultativas.....	147
1.16. Obligaciones condicionales	147

Capítulo 2

FUENTES, CONTRATO Y CUASICONTRATO.....	149
2.1. Las fuentes de las obligaciones en general	149
a) Las fuentes como supuesto de hecho de las reglas de cambio.....	149
b) El abordaje desde la filosofía del derecho privado.....	151
c) El debate sobre la voluntad unilateral como fuente de obligaciones.....	156
2.2. Hecho, acto y negocio jurídico: caracterización de las fuentes de las obligaciones.....	158
a) Hecho jurídico en general.....	158
b) Hecho y norma primaria: el acto jurídico.....	160
c) Acto y regla de cambio: negocio jurídico.....	162
d) Ubicación de las fuentes en el aparato conceptual precedente.....	165
2.3. Concepto de contrato.....	166
2.3.1. Las tres propiedades características del contrato como negocio jurídico.....	166
2.3.2. El contrato como negocio jurídico bilateral.....	168
a) Partes.....	168
b) Contraposición de intereses. Contrato, acto colectivo y acto complejo.....	169
2.3.3. El contrato como negocio dispositivo en sentido amplio.....	171
2.3.4. La cuestión de filosofía de derecho privado: ¿por qué el contrato obliga?.....	174
a) El contrato como promesa.....	175
b) Las teorías de la restitución y de la confianza.....	178
c) Una insuficiencia de la teoría del contrato como promesa: ¿por qué no todas las promesas obligan?.....	182
d) Otra insuficiencia: ¿por qué las obligaciones que nacen del contrato no son una copia de lo querido por las partes?.....	184
2.3.5. Autonomía privada, Código Civil y ley de relaciones de consumo. Normas supletorias y normas de orden público.....	186
a) Liberalismo, mercado y autonomía privada: el contrato del Código Civil.....	186

b)	El giro hacia la intervención: el contrato de consumo	189
c)	Una política para el contrato en Uruguay.....	192
2.3.6.	Síntesis de la ley uruguaya de relaciones de consumo	194
2.4.	Cuasicontratos.....	198
2.4.1.	Enriquecimiento sin causa.....	199
a)	Concepto y justificación.....	199
b)	Enriquecimiento. Transferencia de valor. Subjetividad del beneficio.....	200
c)	Empobrecimiento y correlatividad.....	202
d)	Ausencia de causa. Licitud del hecho que genera enriquecimiento	202
e)	Obligación emergente: indemnización imperfecta	203
f)	El problema del enriquecimiento ilícito.....	205
g)	¿Subsidiariedad?.....	207
2.4.2.	Gestión de negocios	209
a)	Concepto y justificación	209
b)	Obligación de continuidad del agente oficioso.....	212
c)	Obligaciones para el dueño	215
2.4.3.	Pago de lo indebido.....	216
a)	Concepto y justificación	216
b)	Régimen: paralelismo con la acción reivindicatoria.....	217
c)	El adquirente de buena fe a título oneroso: mercado y pago de lo indebido.....	219

Capítulo 3

CLASES DE CONTRATOS.....	221
3.1. Introducción.....	221
3.2. Clasificaciones legales.....	221
3.2.1. Onerosos y gratuitos y subclasificación en conmutativos y aleatorios	221
a) El criterio de distinción formal y el problema de la donación modal	221
b) El criterio sustancial: visita a la subclasificación de contratos conmutativos y aleatorios	224
c) Para qué separar contratos onerosos y gratuitos.....	225
d) Equivalencia subjetiva y objetiva	227

3.2.2.	Contratos bilaterales y unilaterales	230
	a) El eje de las obligaciones recíprocas	230
	b) La paradoja de los contratos unilaterales onerosos: presentación y reenvío.....	231
	c) Significación de los contratos bilaterales.....	232
3.2.3.	Contratos consensuales, solemnes y reales.....	233
	a) Concepto	233
	b) ¿Por qué hay contratos solemnes?	235
	c) Requisitos de solemnidad y requisitos de prueba	237
	d) Principio del consensualismo	238
	e) Contratos reales.....	238
	f) Promesa de contrato real.....	239
3.2.4.	Regreso a la paradoja de los contratos unilaterales onerosos.....	241
3.2.5.	Contratos principales y accesorios.....	242
3.2.6.	Contratos nominados e innominados	243
	a) Los contratos innominados en nuestro Código: la perspectiva liberal	243
	b) Los contratos innominados en el Código Civil ita- liano: las rémoras de la perspectiva dirigista del corporativismo.....	246
3.3.	Clasificaciones doctrinarias	247
3.3.1.	Contratos personalísimos o intuitu personae	247
3.3.2.	Contratos de cumplimiento instantáneo y continuado.....	248
	a) La doctrina tradicional	248
	b) Ejecución continuada vs. cumplimiento continuado.....	250
	c) Utilidad de la clasificación	251
	d) El criterio de la fraccionabilidad: una clasificación alternativa.....	251
3.3.3.	Contratos preliminares y contratos definitivos. Las promesas de contratar	252
	a) Conceptos de contrato preliminar y definitivo	252
	b) Función de los contratos preliminares.....	253
	c) El debate sobre la solemnidad	254
	d) El debate sobre la admisibilidad del preliminar	256
	e) Promesas genuinas, promesas de enajenación de inmuebles y promesas impuras.....	257
	f) La ejecución forzada específica del preliminar.....	258
	g) Promesas unilaterales y bilaterales	261

h) Diferenciación de contrato preliminar, contrato de opción y acuerdos no vinculantes (LOI, MOU, etc.).....	261
3.3.4. Contratos discretos y relacionales	263
3.4. Contratos de adhesión, contratos asimétricos y contratos de consumo: un <i>puzzle</i> de clasificaciones legales y doctrinarias.....	264
3.4.1. Contratos paritarios y asimétricos	265
3.4.2. Contratos negociados y de adhesión	267
3.4.3. Contratos de consumo y ordinarios	271
3.4.4. Las relaciones entre las tres clasificaciones precedentes	272
3.4.5. El régimen de cada categoría antes de la ley de relaciones de consumo.....	274
3.4.6. El consenso básico a partir de la ley de relaciones de consumo.....	276
3.4.7. Los desacuerdos luego de la ley de relaciones de consumo	277
3.4.8. El consumo empresarial.....	279
3.4.9. ¿Puede extenderse la LRRC a todos los contratos asimétricos?	282
a) La cuestión	282
b) El argumento de la analogía. Presentación y crítica.....	283
c) El neoconstitucionalismo en acción: el principio de igualdad y los contratos. Presentación y crítica.....	284
d) La cuestión desde la filosofía del derecho privado	287
3.4.10. Consumo y necesidad: una explicación distinta.....	288

Capítulo 4

ESTRUCTURA CONTRACTUAL, CAPACIDAD Y PODER NORMATIVO	289
4.1. Presupuestos, elementos y requisitos de validez de los contratos.....	289
a) Las dos partes de la regla de cambio: estructura y función del contrato	289
b) Los juicios acerca de la estructura del contrato: existencia, validez y eficacia.....	291
c) Descomposición analítica de la estructura del contrato	292

4.2.	Presupuestos de existencia	294
4.2.1.	Capacidad jurídica.....	294
4.2.2.	Poder normativo o competencia	296
	a) Concepto.....	296
	b) La prohibición de ciertos contratos: donación y compraventa entre cónyuges y otros.....	297
	c) Explicaciones de las prohibiciones.....	298
	d) La explicación de Gamarra: falta de legitimación receptiva.....	299
	e) La explicación de Cafaro y Carnelli: falta de poder normativo	300
	f) Conclusiones.....	301
4.3.	Capacidad de obrar	302
4.3.1.	Cualidad intrínseca del sujeto	302
4.3.2.	Diferencia con la capacidad jurídica	304
4.3.3.	Ubicación como requisito de validez del consentimiento.....	305
4.3.4.	Concepto de capacidad de obrar.....	306
4.3.5.	Índices legales para determinar la capacidad.....	306
	a) Índice étareo.....	307
	b) Índice sicológico	308
	c) Índice comunicacional	311
4.3.6.	Alcance de la capacidad y grados de la incapacidad.....	312
	a) Alcance de la capacidad: capacidad plena y limitada	312
	b) Grados de la incapacidad: absoluta, relativa y ca- sos del Art. 447 del CGP.....	314
4.3.7.	Remedios de la incapacidad de obrar	314
	a) Representación legal.....	315
	b) Limitaciones de la representación legal	315
	c) Autorización judicial.....	316
	d) Aprobación Judicial	318
	e) Asistencia	318
	e) Donación de inmuebles y patria potestad: la sen- tencia Macedo.....	319

Capítulo 5

CONSENTIMIENTO.....	323
5.1. Concepto.....	323
a) ¿Voluntad o declaración?.....	324

b) ¿Propuesta de obligarse o propuesta de contrato?.....	324
c) ¿Siempre se precisa la secuencia propuesta-aceptación?	325
5.2. El Consentimiento como proceso	326
5.2.1. Propuesta	326
5.2.2. Propuesta al público: la visión tradicional y la ley de relaciones de consumo	327
5.2.3. Aceptación	329
5.2.4. Necesidad de coincidencia entre propuesta y aceptación	330
5.2.5. Momento de formación del consentimiento.....	331
a) Las cuatro teorías	331
b) La doctrina del Código sobre el momento de formación del consentimiento	336
5.2.6. Eventos que impiden la formación del consentimiento.....	340
5.3. Opción o propuesta irrevocable	344
5.3.1. Concepto.....	344
5.3.2. ¿Qué significa que la propuesta sea irrevocable?.....	344
5.3.3. ¿Qué ocurre con el plazo en la propuesta irrevocable?	347
5.3.4. Puts, calls y otros usos prácticos de la opción	349
5.3.5. Diferenciación de opción y contrato preliminar	350
5.4. La sustancia del consentimiento: declaracionismo vs..... voluntarismo.....	351
a) Voluntarismo.....	352
b) Declaracionismo.....	353
c) Crítica de ambas posiciones	354
d) Un cambio de perspectiva: la política legislativa del Código.....	355
e) Conclusiones.....	357
5.5. La forma del consentimiento: tipos de declaración	358
5.5.1. Declaración expresa y tácita	358
5.5.2. Voluntad presunta: la voluntad como excusa	361
5.5.3. Silencio	362
5.6. Vicios del consentimiento.....	362
5.6.1. Error	364
a) Error relevante y error irrelevante.....	364
b) Error obstáculo y error vicio. Crítica de la división	365

c)	El error incurrido por culpa (error inexcusable)	367
5.6.2.	Dolo.....	369
a)	Introducción	369
b)	Mise en scene	370
c)	¿La mentira es suficiente?	372
d)	Nuestra posición: caída en excusable engaño	372
b)	El dolo por reticencia: un espejismo	374
c)	El dolo incidente y la responsabilidad precontractual.....	376
d)	El dolo de tercero y la protección extracontractual del crédito.....	376
e)	Dolo bueno: ¿puede haber falsedad en los juicios estéticos o morales?	377
5.6.3.	Violencia.....	379
a)	Violencia física	379
b)	Violencia moral.....	380
b)	La violencia del tercero.....	382
c)	El temor reverencial	383
5.6.4.	Lesión	384
a)	Irrelevancia	384
b)	Intereses y usura civil	386
5.7.	La solemnidad como requisito de validez del consentimiento	387
5.8.	Consentimiento electrónico.....	388
5.9.	El problema de los <i>clickwrap agreements</i> . Abuso digital y consumidores	390
a)	Clickwrap, browwrap, shrinkwrap	390
b)	El click ubicuo.....	391
c)	Cuál es exactamente el problema y cómo responder	392
d)	Qué hacer entretanto	393
5.9.	Inteligencia Artificial y Contrato	394
5.9.1.	Los sistemas o agentes de inteligencia artificial.....	394
a)	Inteligencia Artificial.....	394
b)	Machine Learning.....	395
c)	Inteligencia Artificial fuerte y débil y el Test de Turing.....	396
d)	Algunas características relevantes de la IA: opacidad autonomía, impredecibilidad.....	398

5.9.2. El uso de la inteligencia artificial en la contratación:	
una agenda provisoria	399
a) Fase precontractual	399
b) Formación del consentimiento	401
c) Los vicios del consentimiento	403
d) Interpretación del contrato	404
e) La paga mediante agentes de inteligencia artificial	405
f) Balance	406

Capítulo 6

OBJETO, CAUSA Y ETAPA PRECONTRACTUAL.....	407
6.1. Objeto.....	407
6.1.1. Concepto y requisitos de validez.....	407
6.1.2. Determinación	409
6.1.3. Posibilidad física	413
a) La posibilidad física en las obligaciones de hacer y no hacer	414
b) Contratos sobre cosa futura: la posibilidad física en las obligaciones de dar.....	415
c) La imposibilidad física genera inexistencia del objeto	419
6.1.4. Posibilidad jurídica	419
6.1.5. Licitud (o posibilidad moral)	421
6.1.6. Pactos sobre sucesión futura.....	425
a) Tipos de pacto	425
b) Consecuencias: ¿nulidad o inexistencia?	426
c) ¿Por qué esta prohibición?.....	426
d) Un ensayo de justificación: el derecho de suceder fuera del comercio	427
6.1.7. Resumen.....	429
6.2. Causa	429
6.2.1. La doctrina subjetiva.....	429
a) Liberalismo y causa subjetiva.....	429
b) Carácter subjetivo de la causa	431
c) Causa de la obligación	433
d) Causa inmediata.....	433
e) Causa abstracta	435

f)	La cara de política económica de la causa clásica.....	436
6.2.2.	La doctrina objetiva de la causa	437
6.2.3.	La doctrina de la causa concreta y la operación económica	440
a)	Crítica de la causa concreta	440
b)	Crítica de la causa concreta y la operación económica	444
6.2.4.	Balance: adaptación de la causa clásica	446
6.2.5.	Requisitos de validez de la causa.....	449
a)	Las dos subespecies de causa falsa	449
b)	Las dos subespecies de causa ilícita	450
c)	Impacto de los vicios de la causa en el concepto de causa. La tesis de la abstracción limitada.....	451
d)	La finalidad ulterior ilícita conocida por ambas partes.....	452
6.2.6.	“Los muertos que vos matáis...”: la derogación de la causa en francia	453
6.3.	La etapa precontractual.....	455
6.3.1.	Regla general: la libertad de acción en la fase precontractual.....	455
6.3.2.	Responsabilidad precontractual: la excepción a la regla de la libertad.....	458
6.3.3.	Libertad y responsabilidad precontractual en el Código Civil Uruguayo.....	459
6.3.4.	La ruptura injustificada de tratativas.....	464
6.3.5.	El deber precontractual de información en la Ley de Relaciones de Consumo	466
a)	La consagración expresa de la buena fe precontractual y el deber de información.....	466
b)	Los distintos enfoques posibles del deber de información	467
c)	El enfoque de la LRRCC: deber activo de información.....	469
d)	Requisito de claridad de la información debida	471
e)	Requisito de veracidad de la información debida.....	473
f)	Requisito de suficiencia de la información debida	473
6.3.6.	Alcance del resarcimiento debido por el responsable precontractual.....	476

6.3.7. Debida Diligencia (Due Diligence) y fase precontractual	478
a) Concepto	478
b) Consecuencias	478

Capítulo 7

EXISTENCIA, VALIDEZ Y NULIDAD	481
7.1. Existencia e inexistencia del contrato	481
7.1.1. El rol de los juicios de existencia y de validez	481
7.1.2. ¿En qué consiste el tradicional debate uruguayo sobre si inexistencia y nulidad absoluta son o no distintas categorías?	482
7.1.3. ¿En qué casos el contrato no existe?	484
7.2. Validez y nulidad del contrato	487
7.2.1. Validez y nulidad como formas de ser del contrato existente	487
7.2.2. Validez y eficacia son conceptos distintos	489
7.2.3. Origen legal de la nulidad	491
7.2.4. Nulidad absoluta	492
a) Causales de nulidad absoluta	492
b) El error-obstáculo y la violencia física ¿son causales de nulidad absoluta?	495
c) Régimen de la nulidad absoluta	495
d) Consecuencias de la nulidad absoluta: ineficacia originaria y perpetua	497
7.2.5. Nulidad relativa	497
a) Residualidad	497
b) Causales de nulidad relativa	499
c) Régimen de la nulidad relativa	501
d) Subsanción de la nulidad relativa por el tiempo	502
e) Subsanción de la nulidad relativa por confirmación	503
f) Consecuencias de la nulidad relativa declarada judicialmente: ineficacia superviniente	505
7.2.6. Consecuencias de la ineficacia del contrato nulo (absoluta o relativamente)	506
a) Liberación y repristinación	506

	b) Límites de la reipristinación: ilicitud de objeto o causa y contratos con incapaces.....	508
7.3.	Los terceros adquirentes frente a la nulidad y la inexistencia: el ojo de la tormenta.....	510
	7.3.1. Las doctrinas rivales.....	510
	7.3.2. Donde tirios y troyanos concuerdan: los terceros adquirentes en caso de nulidad absoluta.....	511
	7.3.3. Los terceros adquirentes ante la inexistencia de contrato según Cafaro y Carnelli.....	513
	7.3.4. Los terceros adquirentes en la doctrina de Gamarra.....	514
	7.3.5. Un enfoque diferente: la doctrina de Blengio.....	515
	7.3.6. La dimensión política del debate ¿circulación o propiedad?.....	515
7.4.	Simulación.....	517
	7.4.1. Concepto, tipos y elementos.....	517
	7.4.2. ¿Cuál es el defecto del contrato simulado?.....	520
	a) Las aproximaciones voluntarista y declaracionista.....	520
	b) Nuestra propuesta: la simulación como comunicación incompleta.....	521
	c) Negocio en fraude a la ley: diferenciación respecto de la simulación.....	523
	7.4.3. Régimen legal del contrato simulado.....	524
	a) No invocable entre las partes de la simulación.....	524
	b) Invocable por los terceros.....	524
	7.4.4. El contrato disimulado: subtipos de la simulación relativa.....	527
	7.4.5. Prueba de la simulación.....	528
	a) El método.....	528
	b) El instrumento escrito, las cláusulas de acuerdo completo y la simulación.....	530
7.5.	Nulidad parcial.....	532
	7.5.1. Concepto.....	532
	7.5.2. La nulidad parcial en ausencia de consagración legal.....	532
	a) Dos situaciones: pacto o silencio.....	532
	b) Pactos de nulidad parcial: cláusulas de separabilidad.....	533
	c) La nulidad parcial en caso de silencio de las partes y de la ley.....	535

7.6. Cláusulas abusivas en los contratos de consumo: un caso especial de nulidad parcial.....	536
7.6.1. Presentación.....	536
7.6.2. Abusividad sustancial: desequilibrio o violación de la buena fe.....	537
7.6.3. La lista de ejemplos del Art. 31 de la LRRC	539
7.6.4. Abusividad formal	540
7.6.5. Desequilibrio económico y abusividad formal.....	542
7.6.6. Consecuencias de la abusividad: nulidad parcial e integración judicial	543

Capítulo 8

EFICACIA.....	547
8.1. Concepto.....	547
8.2. Requisitos de eficacia	549
8.2.1. Poder de disposición sobre esfera jurídica propia.....	549
a) El poder de disposición en el contrato (autoridad).....	549
b) El poder de disposición en los negocios dispositivos en sentido estricto: legitimación para disponer	550
c) Diferenciación de poder normativo negocial, capacidad de obrar y poder de disposición	551
d) Cuándo existe poder de disposición	552
8.2.2. Representación y poder de disposición sobre esfera jurídica ajena.....	553
a) Fuentes del poder de representación: ley y negocio de apoderamiento. Diferenciación respecto del mandato.....	553
b) Funcionamiento del poder de representación	555
c) Tipos de poder de representación. Poder para actos de disposición. j	556
d) Poder de representación y solemnidad: la Ley 18.362	558
e) Poder de representación irrevocable.....	560
f) Contrato consigo mismo o autocontrato	564
g) Remedios: ratificación y legitimación superviniente	567
h) Poder de disposición sobre esfera jurídica ajena en interés propio	569

8.2.3.	Condición.....	570
	a) La autolimitación de la eficacia negocial.....	570
	b) Marco teórico: reglas de cambio privadas.....	571
	c) Condición suspensiva y condición resolutoria.....	571
	d) Requisitos de validez de la condición.....	573
	e) La condición meramente potestativa.....	576
	f) Renuncia de condiciones y alegación de su falta de cumplimiento	577
	g) Condición y tiempo	579
8.3.	Principio de fuerza vinculante: <i>pacta sunt servanda</i>	580
8.4.	Principio de relatividad.....	581
8.4.1.	El principio en sí mismo.....	581
8.4.2.	La cesión de contrato: cesión de la calidad de parte.....	583
	a) Concepto y estructura.....	583
	b) La posibilidad de consentimiento anticipado del cedido.....	585
8.4.3.	Estipulación para otro y porte fort	585
	a) Las aparentes excepciones al principio de relatividad	585
	b) Estipulación para otro	586
	c) El porte fort como garantía	589
8.5.	Negocios fiduciarios y fideicomiso: un entrelazamiento de efectos reales y personales.....	592
8.5.1.	Negocio fiduciario	593
	a) Concepto y tipos	593
	b) La fiducia de administración antes de la Ley 17.703. Su validez.....	595
	c) La fiducia de garantía antes de la ley 17.703. Su nulidad	595
	d) Balance.....	596
8.5.2.	Fideicomiso	597
	a) Fideicomitente y beneficiario	597
	b) Fiduciario	598
	c) Propiedad fiduciaria	599
	c) Naturaleza de la propiedad fiduciaria y poderes del fiduciario.....	600
	d) Negocio de fideicomiso.....	602
	e) Obligaciones y responsabilidades del fiduciario.....	603
	f) Terminación del fideicomiso.....	604

g) Fideicomiso de administración.....	604
h) Fideicomiso de garantía	605
i) Fideicomiso financiero	607

Capítulo 9

EFECTOS DEL CONTRATO	609
9.1. Introducción.....	609
9.2. Interpretación.....	610
9.2.1. Interpretación y lenguaje en general.....	610
9.2.2. Interpretación libre y reglada. El propósito de la regulación del código.....	613
9.2.3. La doctrina uruguaya actual.....	614
a) Método subjetivo vs método objetivo	614
b) La peculiaridad del Código Civil Uruguayo	616
c) Dos respuestas distintas ante la peculiaridad de nuestro código: las doctrinas tradicional y actual en Uruguay.....	617
d) La doctrina subjetivista actual en Uruguay.....	618
9.2.4. Las reglas de interpretación subjetiva	620
a) Reglas sobre el texto (literal, sistémica y de alcance de expresiones generales)	620
b) Reglas sobre el contexto	623
9.2.5. Las reglas de interpretación objetiva.....	623
9.2.6. El método objetivo	625
a) El objetivismo interpretativo en el código civil uruguayo	625
b) La justificación del objetivismo interpretativo.....	627
9.3. Integración.....	630
9.3.1. Qué es y por qué es necesaria la integración	630
a) Integración supletoria	630
b) ¿Lagunas económico-funcionales?.....	633
c) Integración correctiva o imperativa.....	635
9.3.2. Fuentes de integración supletoria	637
9.3.3. Buena fe objetiva e integración del contrato.....	639
9.3.4. Operación económica: concepto y crítica	643
a) Una noción elusiva.....	643
b) No es necesaria	646
c) No es proponible en materia de integración.....	646

d)	Falta de base en el Derecho positivo uruguayo.....	647
9.3.5.	La operación económica como problema en la jurisprudencia	649
a)	Una hipótesis de uso neutro o descriptivo: el caso Zim.....	650
b)	El uso normativo y oscurecedor en el caso Los Surcos c/ Bandes. Los hechos matan al contrato.	651
c)	Uso normativo en el caso de la Cantina Bancaria. De la invocación de la “realidad” a la postulación de lo “racional”	653
d)	Los contradictorios casos Riogas y Acodike. Distintos usos bajo circunstancias iguales	655
e)	Balance	658
9.5.	Relevancia y oponibilidad: alcance subjetivo de los efectos del negocio.....	659
9.5.	Publicidad registral y oponibilidad	661
9.5.1.	Concepto	661
9.5.2.	Proceso de registración, certificados y caducidad	662
9.5.3.	Actos inscribibles	663
9.5.4.	La publicidad declarativa: oponibilidad, prioridad y reserva de prioridad	664
9.5.5.	Las publicidades constitutiva y noticia como excepciones	666
9.5.6.	El certificado registral erróneo	667
9.6.	Cese de la eficacia del contrato.....	670
9.6.1.	Concepto y tipos de causales de cese	670
9.6.2.	Causales funcionales de cesación de la eficacia	671
a)	Mutuo Disenso	672
b)	Condición resolutoria y plazo resolutorio	673
c)	Facultad de receso unilateral estipulada en el contrato	673
d)	Facultad de receso unilateral en los contratos sin plazo.....	675
e)	Receso abusivo y preaviso	676
f)	El Receso unilateral en los contratos con plazo	680
g)	Facultad de receso unilateral en los contratos de consumo (Art. 16): una protección para el consumidor electrónico y otros.....	682
9.6.3.	Causales-remedio de cese de la eficacia	685

a) Anulación	686
b) Resolución por incumplimiento (Art. 1431), cláusula resolutoria y pacto comisorio.....	686
9.6.4. Consecuencias de la cesación de eficacia: la reprivación	687
9.6.5. Los terceros adquirentes y la cesación de eficacia del contrato	689

Capítulo 10

EXTINCIÓN DE LAS OBLIGACIONES	695
10.1. Aspectos generales	695
10.2. Paga	696
10.2.1. Concepto	696
a) La paga es la satisfacción del interés del acreedor	696
b) Crítica de otras posiciones.....	697
c) Conclusión	699
10.2.2. La naturaleza de la paga	699
a) Las alternativas.....	699
b) La respuesta de las normas positivas.....	700
c) La trascendencia del tema: un caso real de pago involuntario.....	702
10.2.3. Los elementos de la paga en general	704
10.2.4. El elemento sustancial: la satisfacción del acreedor.....	705
a) Satisfacción de intereses en general	705
b) Satisfacción de intereses en las obligaciones	706
c) Obligaciones de medios y de resultado	708
10.2.5. Elemento formal: cómo se paga	709
a) El principio de identidad y el “enigma” del Art. 1458 inc. 2º.	709
b) La paga por entrega de bienes: una supuesta excepción al principio de identidad.....	712
c) Las obligaciones alternativas y facultativas y el principio de identidad.....	714
d) Principio de integridad	715
10.2.6. Elemento temporal: plazo de la obligación.....	715
a) Cómo determinar el plazo: pacto e integración	715
b) La solución supletoria de los Arts. 1333 y 1440.....	716
10.2.7. Elemento subjetivo pasivo: quién paga	718

a)	La satisfacción del interés por el deudor o por un tercero.....	718
b)	Delegación y expromisión.....	719
c)	Compromiso de pagar deuda ajena o asunción de deuda	720
d)	Subrogación legal del tercero que paga	720
e)	Subrogación convencional del tercero que paga.....	722
f)	¿Qué ocurre cuando no es aplicable la subrogación? El enriquecimiento sin causa y sus límites	723
f)	Smart Contracts: el pago automático	724
10.2.8.	Elemento subjetivo activo: quién debe cobrar.....	725
a)	Acreeador, representante, acreedor aparente y otros	725
b)	Acreeadores en obligaciones solidarias, indivisibles y divisibles.....	726
c)	Oblación y consignación: la liberación coactiva del deudor.....	726
d)	Mora del acreedor e imposibilidad de pagar	727
e)	Beneficio de competencia.....	729
10.2.9.	Elemento espacial: dónde se paga	730
10.2.10.	La imputación de la paga: ¿qué se pagó?	731
10.2.11.	Incidencia de la Ley de inclusión financiera (ley 19.210) y su reforma en 2020.....	732
10.3.	Imposibilidad de pago	734
10.3.1.	Concepto de imposibilidad. Requisitos	734
10.3.2.	Imposibilidad absoluta.....	735
a)	Absolutez.....	735
b)	Excesiva onerosidad superviniente y teoría de la imprevisión: Distinción respecto de la imposibilidad de paga	735
d)	Un ejemplo reciente: la pandemia prima facie no configura imposibilidad de paga	737
10.3.3.	Imposibilidad objetiva	738
10.3.4.	La teoría de los riesgos y la imposibilidad de la paga	738
a)	Riesgos en las obligaciones de dar cosa cierta y determinada: casus sentit creditore	739
b)	Riesgos en las obligaciones de dar cosa genérica y en las obligaciones de hacer: casus sentit debitore.....	740
10.4.	Compensación.....	741

10.4.1. Concepto y requisitos.....	741
10.4.2. Justificación de la compensación	742
a) La Visión contable	742
b) La visión utilitarista.....	743
c) La visión moral: la exceptio doli	744
10.4.3. Los límites de la compensación.....	745
a) Límites-sanción.....	745
b) Límites-remedio	747
10.5. Confusión	747
10.6. Prescripción extintiva	749
10.6.1 Concepto.....	749
a) Características: pérdida de la acción, necesidad de oponer la excepción	749
b) Prescripción vs. Caducidad. Plazos de Caducidad	750
10.6.2 Plazos de prescripción	751
a) Regla General: Diez Años.....	751
b) Prescripciones cortas: obligaciones periódicas y servicios profesionales	752
c) Prescripción en las relaciones de consumo.....	755
d) Prescripción de la responsabilidad extracontrac- tual.....	755
e) Interrupción y suspensión del plazo	756
f) Modificación convencional del plazo de prescrip- ción.....	757
10.6.3. ¿Hay una justificación para la prescripción extinti- va?.....	759
10.7. Remisión	763
10.8. Novación	764
10.8.1. Concepto. Causa de la novación.....	764
10.8.2. Tipos de novación. Diferencia con cesiones de crédito y de deuda	765
10.8.3. La reserva de garantías.....	766
REFERENCIAS	767