

INDICE

INEFICACIA DEL CONTRATO RESPECTO DE TERCEROS (principio de la relatividad del contrato)

I) Ineficacia del contrato respecto de terceros (principio de la relatividad del contrato). 1. Alcance y fundamento del principio. 2. Interpretación del art. 1293. 3. Opinión de Peirano Facio. 4. Crítica. 5. Ratificación del principio de la relatividad. 6. Efectos reflejos. 7. La acción directa	7
II) Partes. 1. Parte y tercero. Trascendencia de estas nociones. Concepto de "parte" en sentido general. 2. Parte contractual. 3. Sucesores. 4. "Herederos y demás sucesores de las partes". Interpretación de este giro. Situación de los sucesores o causahabientes a título particular. 5. Excepciones a la regla	17
III) Terceros. 1. Concepto de tercero. El tercero en el derecho positivo uruguayo. 2. Relatividad del concepto. 3. Variabilidad del concepto de tercero. 4. Acreedores. 5. Causahabientes a título particular. Principios que rigen la adquisición derivada. Inoponibilidad del contrato sin fecha cierta al causahabiente a título particular	31
IV) Teoría de la inoponibilidad. 1. Zona donde opera la inoponibilidad. 2. Concepto. Inoponibilidad y nulidad. 3. Inoponibilidad de la simulación. 4. Oponibilidad (relevancia respecto de terceros) de los derechos personales. Inscripción en el registro. 5. Oponibilidad del derecho real. 6. Impugnabilidad	37

ESTIPULACION PARA OTRO

CAPITULO I

HISTORIA. EVOLUCION DE LA ESTIPULACION PARA OTRO

1. Derecho Romano. 2. Pothier. 3. El Código francés. 4. Código Civil uruguayo. 5. Derecho alemán. Código italiano vigente. 6. Conclusiones	49
--	----

CAPITULO II

NOCIONES FUNDAMENTALES

1. Noción de estipulación para otro. 2. La desviación de la prestación. 3. Derecho directo del tercero. 4. Aplicaciones concretas del principio general	53
---	----

CAPITULO III

NATURALEZA JURIDICA

- 1. Las distintas teorías. 2. El problema en el derecho positivo uruguayo. 3. Conclusiones 59

CAPITULO IV

REQUISITOS

- 1. Forma. 2. Determinación y capacidad del beneficiario 65

CAPITULO V

RELACIONES QUE CREA EL CONTRATO

- A) Relaciones entre estipulante y prometiende. B) Relaciones entre estipulante y beneficiario. C) Relaciones entre prometiende y beneficiario. 1. Derecho del beneficiario. 2. Naturaleza y función de la declaración del tercero. 3. Forma. 4. Rechazo. 5. Es una declaración de voluntad recepticia. 6. Excepciones. D) Revocación 67

GARANTIA DE LA RATIFICACION DE TERCERO (PORTE-FORT)

- 1. Nombre. Partes. Importancia práctica. 2. Conexión con el principio de la relatividad del contrato. 3. Deslinde entre representación y garantía de la ratificación. 4. Distinción con el negocio sobre patrimonio ajeno. 5. Naturaleza de la obligación que asume el prometiende. 6. Efectos. 7. Diferencia con la fianza 77

REPRESENTACION

SECCION I

NOCIONES GENERALES

CAPITULO I

CONCEPTO

- 1. Necesidad y utilidad del fenómeno representativo. 2. La idea de sustitución. 3. Presupuestos de la representación: el obrar a nombre

ajeno. 4. Sigue: presupuestos de la representación. El poder. 5. El fenómeno en el plano de los efectos. La eficacia directa o representativa. 6. Disociación entre causa y efecto. Parte en sentido formal y parte en sentido material (o sustancial). 7. Fundamento de la representación. La autonomía de la voluntad. 8. La representación y el principio de la relatividad del contrato. 9. Representación indirecta. 10. Definición. 11. La representación en el derecho positivo. 12. Ambito de la representación. 13. Representación pasiva. 14. Distinción entre representante y mensajero (nuncio) 91

CAPITULO II

LOS SUJETOS Y LAS DISTINTAS RELACIONES QUE SE TRABAN ENTRE ELLOS

1. Sujetos de la relación de representación. 2. Los negocios jurídicos: mandato, apoderamiento, negocio de gestión. 3. Distintas relaciones jurídicas creadas por la representación 105

CAPITULO III

FORMAS DE REPRESENTACION: REPRESENTACION LEGAL Y REPRESENTACION VOLUNTARIA

1. Representación legal o necesaria y representación voluntaria o convencional. 2. Apreciación crítica. 3. Gestión de negocios. 4. Autorización y asistencia 111

CAPITULO IV

MANDATO, PODER Y REPRESENTACION EN DERECHO POSITIVO URUGUAYO

1. El Código Civil uruguayo a la luz de sus antecedentes. 2. Análisis de las disposiciones legales. 3. La doctrina uruguaya 115

CAPITULO V

CAPACIDAD, LEGITIMACION Y ESTADOS SUBJETIVOS

I) **Capacidad del representante.** 1. Distinciones preliminares. 2. La cuestión en el plano dogmático. 3. Derecho positivo. Análisis del art. 2062. 4. Los absolutamente incapaces no pueden ser representantes. II) **Capacidad del representado.** III) **Legitimación.** IV) **Vicios del consentimiento** 123

SECCION II

PRESUPUESTOS DE LA REPRESENTACION

CAPITULO VI

EL OBRAR A NOMBRE AJENO

1. Trascendencia del obrar a nombre ajeno. 2. Como se manifiesta este presupuesto 135

CAPITULO VII

DOCTRINA DEL PODER

- I) Poder y negocio de apoderamiento. 1. Negocio de apoderamiento: naturaleza, efectos. 2. Concepto de poder. Poder y legitimación. Facultad y poder. 3. Legitimación del representado .. 139
- II) Caracteres del poder. 1. Independencia (autonomía) del poder. 2. Abstracción. 3. Instrumentalidad del poder. 4. El poder es un requisito de eficacia del negocio de gestión. 5. Caracteres del ejercicio del poder. 6. Naturaleza recepticia. Destinatarios ... 144
- III) Requisitos. 1. Forma. 2. Poder tácito. 3. Capacidad. 4. Vicios de la voluntad del representado (poderdante). 5. Publicidad del poder 151
- IV) Relaciones entre la voluntad del representante y la del representado. 1. Trascendencia de estas voluntades. 2. Doctrinas sobre la representación. 3. Teoría de Savigny. 4. Teoría de la representación. 5. Doctrina intermedia de Mittels. 6. Apreciación crítica. 7. Valoración de los vicios del consentimiento y los estados psicológicos (buena o mala fe, conocimiento o ignorancia) 159
- V) Contenido y límites del poder. 1. Contenido del poder. Poder general y poder especial. 2. Poder general y poder especial. Crítica de la práctica notarial. 3. Poder especialísimo. 4. Límites del poder. 5. Instrucciones 165
- VI) Extinción 172

SECCION III

VICIOS DE LA RELACION DE REPRESENTACION

CAPITULO VIII

GESTION A NOMBRE AJENO SIN PODER

1. Caracteres del fenómeno llamado "representación sin poder" (gestión sin poder). 2. Gestión sin poder y negocio sobre patrimonio ajeno. 3. Precisiones terminológicas: gestión sin poder y re-

presentación sin poder. 4. Relación entre tercero y pseudo representado: relación entre tercero y **falsus procurator**. 5. Tesis de la ineficacia. 6. Tesis de la nulidad. 7. Tesis del negocio incompleto. 8. Revocación del tercero. 9. Responsabilidad del **falsus procurator**. 173

CAPITULO IX

EL CONFLICTO DE INTERESES ENTRE REPRESENTANTE Y REPRESENTADO EXCESO Y ABUSO DE PODER

1. Definición. 2. Exceso del poder; violación de la relación de base (subyacente). 3. Abuso de poder. 4. Ambito del conflicto de intereses. Doble representación. Conflicto indirecto. 5. Criterio de interpretación. 6. Naturaleza del vicio. Tipo de nulidad. 187

CESION DEL CONTRATO

1. Introducción. Noción primaria. 2. Cesión de créditos. 3. Cesión de deudas. 4. La situación en el plano de los efectos: sucesión en la calidad de parte. 5. Cesión voluntaria y cesión legal. 6. Utilidad y ventajas de la cesión del contrato. 7. Ambito de la cesión del contrato (contratos cedibles). 8. Sujetos. 9. Estructura de la cesión del contrato. Teoría atomista, de la descomposición y de la combinación de negocios. 10. Teoría unitaria. 11. Consentimiento del cedido. 12. Efectos. 197

SUBCONTRATO (CONTRATO DERIVADO)

1. Noción. Contrato base y subcontrato (contrato derivado). 2. Sujetos. 3. El subcontrato en la teoría de los negocios conexos o vinculados. 4. Efecto: naturaleza jurídica del derecho privado. Crítica de la doctrina de Messineo. 5. Autorización y prohibición de subcontratar. 6. Subcontrato total o parcial; propio o impropio. 7. Relaciones jurídicas a que da lugar la subcontratación. 8. Distinción entre cesión del contrato y subcontrato. 9. Cesión de arriendo y subarrendamiento. Análisis de la jurisprudencia. 217

ADDENDUM 235