

ÍNDICE GENERAL

Prólogo	3
EL CONTRATO	5
Capítulo I. El negocio jurídico	7
1. Concepto, finalidad y fundamento. 2. Teoría de la voluntad y teoría de la declaración. 3. Clasificación de los negocios jurídicos.	
Capítulo II. Concepto de contrato	10
1. Evolución histórica. 2. Los elementos de la definición legal. La convención. 3. Los sujetos. Concepto de parte y de terceros. 4. Finalidad del contrato: crear obligaciones. 5. Delimitación del concepto. El contrato, negocio jurídico patrimonial.	
Capítulo III. El contrato y los derechos reales. Relaciones entre el contrato y la transferencia y constitución de derechos reales	16
1. Los diversos sistemas: francés, romano, nuestro código. 2. Clasificación de los negocios jurídicos según sus efectos. 3. Contratos que son hábiles para producir un efecto real. El título hábil para transferir el dominio. 4. Título hábil para constituir o transferir un derecho real menor. 5. Modos de adquirir el derecho real. 6. Los negocios dispositivos: traslativos, constitutivos y extintivos. 7. Concepto de enajenación. 8. Noción de gravamen. 9. Trascendencia de la distinción entre negocios dispositivos y obligacionales. En particular la legitimación para disponer.	
Capítulo IV. Publicidad del contrato. El registro: su función. Efectos de la publicidad	30
1. Introducción. 2. Relaciones entre la publicidad y la clasificación de los bienes, en muebles e inmuebles. 3. Relaciones entre la publicidad y la clasificación de los derechos en reales y personales. 4. Distintos sistemas de publicidad. 5. Bases generales del sistema uruguayo de publicidad. 6. Función del registro. 7. Objeto de la publicidad. 8. Efectos de la publicidad. Publicidad constitutiva y publicidad declarativa. 9. Publicidad declarativa: publicidad de la transferencia del derecho de propiedad y de la constitución de los derechos reales menores de goce. Los conflictos de derechos. Principio de la prioridad en la inscripción. 10. Publicidad declarativa: publicidad de los derechos personales de goce (arrendamiento y anticresis). 11. Publicidad constitutiva: publicidad de los derechos reales de garantía.	
Capítulo V. Clasificación de los contratos según su función económica ...	42
1. Importancia y dificultades del tema. 2. Contratos de cambio, crédito y asociación. 3. Contratos de trabajo; de custodia; de garantía.	
Capítulo VI. Clasificación de los contratos en unilaterales y bilaterales. Gratuitos y onerosos. El contrato plurilateral. Contratos conmutativos y aleatorios.	45

A) Unilaterales y bilaterales	45
1. Relaciones entre las clasificaciones de los contratos unilaterales-bilaterales y gratuitos-onerosos. 2. Esencia de la relación bilateral o sinalagmática: la interdependencia de las obligaciones. 3. Importancia de la clasificación.	
B) Gratuitos y onerosos	49
1. Distinción entre contratos gratuitos y onerosos. 2. La noción de equivalencia, fundamento de la distinción entre los contratos gratuitos y los onerosos. 3. La noción de equivalencia: los criterios objetivo y subjetivo. 4. Relaciones conceptuales entre onerosidad y bilateralidad. 5. Importancia de la distinción entre gratuidad y onerosidad.	
C) El contrato plurilateral	54
1. Noción de contrato plurilateral. 2. Caracteres generales. 3. Ubicación del contrato plurilateral en la clasificación de los contratos en uni y bilaterales.	
D) Conmutativos y aleatorios	57
1. Concepto. 2. El álea es esencial.	
Capítulo VII. Contrato principal y accesorio. Negocios combinados o conexos	60
Capítulo VIII. Contratos consensuales, solemnes y reales	63
A) Solemnes y consensuales	63
1. Caracteres de la solemnidad. 2. Requisito de forma. 3. Origen legal. 4. Requisito de validez. 5. Forma solemne y forma probatoria. 6. Función de la solemnidad. Solemnidad y publicidad.	
B) El contrato real	70
1. Concepto. 2. La categoría del contrato real en el Código Civil uruguayo.	
EL CONTRATO PRELIMINAR	75
Capítulo I. Concepto y nociones generales.	77
1. Noción. Función. Nombre. 2. Distinción entre contrato preliminar y definitivo. 3. Sigue: distinción entre contrato preliminar y definitivo. Recapitulación. 4. Objeciones a la categoría del contrato preliminar. Justificación de su utilidad práctica. 5. Sigue: objeciones contra el contrato preliminar. Justificación de su autonomía y validez jurídica.	
Capítulo II. Requisitos del contrato preliminar	85
1. Elementos que debe contener el contrato preliminar. 2. Forma. 3. Capacidad.	
Capítulo III. Efectos	88
1. Eficacia obligacional del contrato preliminar. 2. Contrato preliminar o promesa de compraventa y promesa de enajenación de inmuebles a plazo.	

Capítulo IV. Ejecución forzada del contrato preliminar	90
1. La ejecución forzada específica como regla general. 2. Fungibilidad del hacer. 3. El advenimiento del C.G.P.	
CONTRATO DE OPCIÓN	93
1. Concepto. 2. Nuevas precisiones en torno al concepto de opción. 3. Opción y contrato preliminar. 4. La opción es una propuesta irrevocable por acuerdo de partes. ¿Es la opción un contrato? 5. Forma. 6. Efectos. Efectos entre partes y respecto de terceros. Inscripción del contrato de opción. 7. Clases de opción.	
CONTRATOS DE DURACIÓN (de ejecución continuada o periódica) ...	105
1. Perfeccionamiento y ejecución del contrato. 2. Contratos de cumplimiento instantáneo y contratos de cumplimiento continuado o periódico. 3. Contratos de ejecución inmediata o de ejecución diferida. 4. Contratos de ejecución repartida o escalonada. 5. Contrato de ejecución prolongada. Distinción entre ejecución y cumplimiento. Justificación de la terminología empleada: contratos de cumplimiento continuado o periódico. 6. Régimen jurídico de los contratos de cumplimiento continuado o periódico. Irretroactividad en caso de resolución por incumplimiento. El receso unilateral.	
CONTRATO DE ADHESIÓN. TÍPICO Y ATÍPICO. MIXTO. INTUITUS PERSONAE	115
Contrato de adhesión	117
1. Necesidad del contrato de adhesión. Standarización y adhesión. 2. Sus caracteres. 3. Naturaleza jurídica. 4. Tratamiento del contrato de adhesión en el Código Civil.	
Contratos típicos (nominados) y atípicos (innominados). Contrato mixto .	121
1. El contrato típico. 2. El contrato atípico. 3. Los contratos mixtos.	
Contratos intuitus personae	126
EL PERÍODO PRECONTRACTUAL. LAS TRATATIVAS. LOS ACUERDOS PRENEGOCIALES	129
1. Conclusión, formación, perfeccionamiento. 2. Formación instantánea y formación sucesiva (progresiva). 3. Los actos preparatorios del contrato (prenegociales). 4. Las tratativas. 5. La minuta. 6. Formación progresiva del contrato. Valor del acuerdo sobre los elementos esenciales en caso de reserva o de omisión respecto de los elementos accesorios. 7. Las relaciones jurídicas preparatorias. Acuerdos preparatorios en sentido amplio. 8. Contratos preparatorios en sentido estricto.	

LA RESPONSABILIDAD PRECONTRACTUAL	139
Capítulo I. Introducción	141
1. Orígenes del tema. 2. Delimitación. 3. La construcción del sistema. La doctrina de Ihering. 4. Crítica.	
Capítulo II. Contenido, fundamento y naturaleza de la responsabilidad precontractual	144
A) Cotenido y fundamento	144
1. Planteo del problema. 2. Noción de buena fe. 3. Aplicación del principio de la buena fe en el derecho positivo. 4. Contenido de la buena fe precontractual.	
B) Naturaleza de la responsabilidad precontractual	149
1. Responsabilidad contractual y extracontractual. 2. Naturaleza de la responsabilidad precontractual.	
Capítulo III. Responsabilidad por receso injustificado de las tratativas ..	152
1. El costo de la tratativa. Los tres requisitos de la responsabilidad. Deber de comunicar la decisión. 2. Fundamento de la responsabilidad. 3. Cómo conciliar la responsabilidad con el derecho a interrumpir las tratativas. 4. Razonable confianza en la formación del contrato. 5. La justa causa del receso.	
Capítulo IV. El deber precontractual de informar en el CC	158
1. Fundamento del deber de informar. 2. Función del deber de informar. 3. Criterios que permiten apreciar si existe el deber de informar y en qué medida. 4. Límites del deber de informar. 5. No existe un deber de informar al que puede informarse por sí mismo. 6. Efectos. 7. Ley de Relaciones de Consumo.	
Capítulo V. Daño resarcible	162
1. Interés negativo e interés positivo. 2. Crítica al concepto de "interés negativo". 3. Casuismo.	
PROPUESTA Y ACEPTACIÓN. LA FORMACIÓN DEL CONTRATO ...	165
Capítulo I. La propuesta	167
1. Definición y naturaleza jurídica. 2. Naturaleza recepticia de la propuesta. 3. Caracteres de la propuesta. Debe ser hecha con intención de obligarse. 4. Caracteres de la propuesta. Debe ser completa. 5. Caracteres de la propuesta. Forma. 6. Efectos. Si la propuesta tiene fuerza vinculante. 7. Responsabilidad por revocación de la propuesta.	

Capítulo II. La aceptación	175
1. Concepto. 2. Principio de la congruencia o concordancia entre propuesta y aceptación. La aceptación debe ser pura y simple. Modificación de la propuesta. 3. Trascendencia de la modificación de la propuesta. 4. La aceptación debe ser tempestiva. Concepto de aceptación tardía. La propuesta con plazo. 5. Forma. Aceptación tácita. Contratos electrónicos o telemáticos. 6. Naturaleza recepticia. 7. Revocación de la aceptación.	
Capítulo III. Momento y lugar en que se perfecciona el contrato	182
1. Precisiones previas. 2. Estudio de los distintos sistemas que sirven para fijar el momento y lugar del perfeccionamiento del contrato. 3. Sistema del código uruguayo: la recepción. 4. Trascendencia de esta cuestión.	
Capítulo IV. Extinción de la propuesta y de la aceptación	187
A) Extinción por revocación	187
1. Concepto de revocación. 2. Retiro material y revocación impropia. 3. La propuesta es revocable. La aceptación es irrevocable. 4. Conclusiones. 5. Efecto de la revocación y del retiro. Libertad para revocar. 6. Forma. 7. Fundamento. 8. Desde cuándo produce efecto la revocación.	
B) Propuesta irrevocable	191
1. Posibilidad de la propuesta irrevocable. 2. Fundamento. 3. Naturaleza jurídica. 4. Estructura de la propuesta irrevocable. Naturaleza recepticia de la renuncia. 5. Efectos de la propuesta irrevocable. 6. Opción y propuesta irrevocable. 7. Propuesta con plazo y propuesta irrevocable.	
C) Extinción por muerte o incapacidad del proponente o del aceptante	195
1. Fundamento del art. 1268. 2. El art. 1268: interpretación.	
D) Extinción de la propuesta por falta de aceptación	197
ELEMENTOS ESENCIALES Y REQUISITOS DE VALIDEZ DEL CONTRATO	199
1. Elementos esenciales (o elementos constitutivos) de los contratos. 2. Clasificación de los elementos esenciales en comunes, especiales y especialísimos. 3. La doctrina tradicional. Los elementos naturales y los accidentales. Crítica de esta doctrina. 4. Los requisitos esenciales para la validez de los contratos.	
CONSENTIMIENTO	207
1. El consentimiento, elemento esencial común. 2. Consentimiento significativa acuerdo de voluntades. 3. Bilateralidad del consentimiento. 4. Noción de acuerdo. La coincidencia de voluntades. 5. Formación del consentimiento. 6. Trascendencia del consentimiento.	

FORMAS DE MANIFESTACIÓN DE LA VOLUNTAD	213
Capítulo I. Manifestación de voluntad expresa y tácita	215
1. Generalidades. 2. Criterio para distinguir voluntad expresa y voluntad tácita. 3. La conducta concluyente. 4. Declaración presunta. 5. Comportamiento legalmente calificado. 6. Cargas de iniciativa. 7. Precisión final.	
Capítulo II. El silencio	222
1. Silencio relevante por voluntad de la ley o de las partes. 2. Concepto de silencio. Voluntariedad de la omisión. 3. El silencio como forma de manifestación tácita de la voluntad. 4. Relevancia o irrelevancia del silencio. Solución del problema. 5. Tolerancia ante el incumplimiento y propuesta de modificación o extinción del contrato ya estipulado.	
VICIOS DEL CONSENTIMIENTO	227
SECCIÓN I. ERROR	229
Capítulo I. Introducción	229
1. Los vicios del consentimiento. Disciplina en el código civil. 2. Noción de error. Error e ignorancia. 3. Error y otros vicios. 4. Error determinante; error esencial. 5. Relevancia del error.	
Capítulo II. Error-obstáculo (obstativo)	234
Capítulo III. Error-vicio. El error en la sustancia	235
A) El concepto de sustancia en la doctrina francesa	235
1. Los antecedentes del código uruguayo: código francés y chileno. 2. Las doctrinas objetiva y subjetiva.	
B) La noción de sustancia en el Código Civil uruguayo	236
1. Sustancia y cualidad esencial. 2. Sistema del Código Civil uruguayo: el numeral 3° aplica la doctrina objetiva; el inciso final consagra un criterio subjetivo. 3. Fundamento del art. 1271. La doctrina del código uruguayo.	
C) Presupuestos de la relevancia del error	239
1. Reconocimiento del error. Si el error debe ser conocido por la otra parte.	
2. El error-vicio es unilateral. 3. Si la determinación de la sustancia o cualidad esencial debe ser bilateral. 4. Error sobre la sustancia o cualidad esencial.	
D) Error inexcusable	243
1. Noción. 2. El problema del error inexcusable. 3. Fundamento de la doctrina: la culpa. Distinción entre error excusable y error inexcusable. 4. En qué se funda la privación de la acción de nulidad.	

Capítulo IV. Error-irrelevante	246
A) Error en el motivo	246
1. Noción de motivo. Motivo en sentido estricto. 2. Motivo en sentido amplio. El motivo determinante. 3. Motivo y error.	
B) Error sobre las cualidades no esenciales	247
C) Error sobre el valor	247
D) Error de cálculo (error material de aritmética)	248
1. Concepto. 2. Trascendencia.	
E) Error de derecho	249
1. Noción. 2. Fundamento. 3. El error de derecho puede provocar el disenso. 4. Error sobre los efectos jurídicos.	

SECCIÓN II. VIOLENCIA

Capítulo I. Nociones fundamentales	251
1. Disciplina de la violencia. 2. Incidencia de la violencia en la voluntad. La violencia como vicio del consentimiento. 3. Violencia física y violencia moral.	

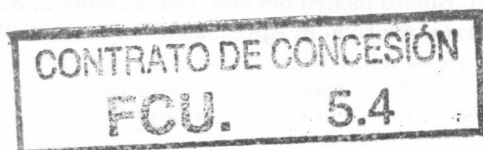
Capítulo II. Requisitos de la violencia	254
A) El mal. Sus caracteres	254
1. Grave. 2. Inminente. Mal probable. Mal inevitable. 3. Mal injusto.	
B) El temor	256
1. Trascendencia del temor. 2. Temor fundado. 3. Temor reverencial.	
C) La relación de causalidad	257
1. La relación de causalidad en el Código Civil. 2. Finalidad de la amenaza. Sus relaciones con el nexo causal. 3. Causalidad y "fuerte impresión".	

Capítulo III. Los sujetos	260
A) El sujeto activo	260
1. Origen de la violencia. 2. Violencia del tercero.	
B) El sujeto pasivo	260
1. Sujeto pasivo de la amenaza. Sujeto pasivo del acto amenazado. 2. Si la enumeración del art. 1272 es o no taxativa. 3. Apreciación en concreto.	

SECCIÓN II. DOLO

Capítulo I. Introducción	263
A) Del dolo en general y del dolo-vicio. Del consentimiento en particular	263
1. Dolo en general y dolo-vicio. 2. Dolo en la formación del consentimiento (arts. 1275-1276).	

B) Caracteres generales y disciplina positiva	263
1. El dolo como hecho ilícito que vicia el consentimiento. 2. Clases de dolo.	
3. Dolo y error. 4. Dolo y violencia.	
Capítulo II. Los elementos del dolo	266
A) El elemento objetivo o material	266
1. La maquinación insidiosa (estratagema o artificio). 2. Si la simple men- tira es suficiente para configurar el dolo. 3. Finalidad del artificio: el enga- ño. La ilicitud del medio. 4. Idoneidad del medio doloso. Entidad o grave- dad del dolo. 5. Dolo bueno y dolo malo.	
B) El elemento subjetivo	269
1. La intención de engañar. 2. Dolo y culpa. 3. El dolo no requiere la inten- ción de dañar ni el perjuicio.	
C) La relación de causalidad	270
1. La relación de causalidad. 2. Dolo principal y dolo incidente. Bases de la distinción. 3. La relación de causalidad y la clasificación del dolo en princi- pal o incidente. Recepción de ésta por el derecho positivo uruguayo. 4. Fun- damento del dolo incidente.	
D) El dolo debe provenir del co-contratante	273
Capítulo III. Dolo negativo. Reticencia.	275
1. El problema del dolo pasivo. 2. Concepto de reticencia. 3. Sigue: Conclu- siones. 4. Si la reticencia es una forma del dolo.	
Capítulo IV. El sujeto pasivo del dolo	281
1. Relevancia del comportamiento de la víctima. Culpa o negligencia del deceptus. 2. Las condiciones personales de la víctima. La apreciación en concreto.	
Capítulo V. Efectos	285
1. La acción de nulidad. 2. La acción indemnizatoria. 3. Independencia de las acciones de nulidad e indemnizatoria. Concurso de acciones. 4. El dolo precontractual. 5. Otros efectos.	



OBSEQUIO

FUNDACIÓN DE CULTURA Y LINGÜÍSTICA