

ÍNDICE GENERAL

CAPACIDAD	5
Capítulo I. Capacidad de derecho o jurídica (de goce) y capacidad de obrar (de ejercicio)	7
1. Capacidad de derecho y capacidad de obrar. 2. Capacidad jurídica o de derecho. 3. Capacidad de obrar. 4. Fundamentos de la incapacidad de obrar. 5. Examen comparativo de la capacidad jurídica y de la capacidad de obrar.	
Capítulo II. Clasificaciones de la capacidad	13
1. Capacidad general y capacidad especial. 2. Capacidad atenuada. 3. Capacidad plena y capacidad limitada. 4. Quienes son capaces e incapaces para contratar.	
Capítulo III. Análisis crítico de algunas reglas y nociones generales	18
A) Cuando debe apreciarse la capacidad	18
1. El principio general: la capacidad debe apreciarse al tiempo del perfeccionamiento del contrato. 2. Incapacidad anterior y superviniente del contrato: incapacidad acaecida durante la formación del negocio.	
B) Capacidad legal de la parte que se obliga	18
C) Capacidad para contratar. Capacidad para obligarse. Libre administración de sus bienes	19
1. Capacidad para contratar. 2. Capacidad para obligarse. 3. Tener la libre administración de sus bienes.	
D) Capacidad para enajenar (capacidad de disposición) y capacidad para administrar	21
1. La doctrina nacional. 2. Su crítica.	
Capítulo IV. Las incapacidades	24
A) Incapacidad de derecho	24
1. Incapacidad jurídica especial. 2. Incapacidad por causa de pena.	
B) Incapacidad de obrar por causa de edad	25
C) Incapacidad de obrar por causa de demencia. El régimen del código Civil	26
1. Fundamento de esta incapacidad. 2. Incapacidad de un menor de edad por razón de demencia. 3. El juicio de incapacidad: la interdicción. Carácter formal y permanente de la incapacidad declarada judicialmente. Irrelevancia de la capacidad natural. 4. Bases del sistema. Incapacidad legal del interdicto e incapacidad natural del demente no interdicto. Naturaleza de la sentencia que decreta la interdicción. 5. Análisis de los artículos 438 y 439 del código civil. 6. Publicidad e interdicción. El Registro.	
D) Incapacidad natural	35

1. Capacidad e incapacidad natural. 2. Incapacidad legal y capacidad natural. 3. Capacidad legal e incapacidad natural. 4. El problema de la incapacidad natural en el derecho positivo uruguayo. ¿Es relevante la incapacidad natural?	
Capítulo V. Los remedios de la incapacidad de obrar	39
A) La representación legal	39
1. Mecanismo de la representación como remedio de la incapacidad. 2. Sujeto del interés y sujeto de la voluntad. Parte en sentido sustancial y parte en sentido formal. 3. Contenido del poder del representante legal. Artículos 271, 395 y 412.	
B) Las autorizaciones y aprobaciones	41
1. Naturaleza y fundamento de la autorización. 2. Distinción entre autorización y aprobación. 3. Requisitos y caracteres del acto autorizativo.	
C) La asistencia	42
1. Concepto. 2. Incapacidad del menor habilitado ¿asistencia o autorización?	
Capítulo VI. Efectos de la incapacidad	45
1. La capacidad como requisito de validez. 2. Incidencia de la incapacidad en el ámbito de las nulidades según la división de éstas en absolutas y relativas. 3. Los arts. 1279 y 1280. 4. Naturaleza de la nulidad que se produce al omitirse la autorización.	
LEGITIMACIÓN	49
Capítulo VII. Legitimación	51
1. Distinción entre capacidad y legitimación. 2. Legitimación y autonomía privada. 3. La legitimación y la regla de que nadie puede transferir más derechos de los que tiene. 4. Relevancia de la legitimación para disponer según la clasificación de negocios jurídicos en obligacionales y dispositivos. 5. Cuándo debe apreciarse la legitimación para disponer. La llamada legitimación superviniente. 6. Legitimación para disponer y legitimación receptiva. 7. Relevancia de la falta de legitimación receptiva. 8. Poder normativo negocial y poder de disposición.	
CAUSA	61
Capítulo I. Concepto	63
1. La causa y el principio causalista. 2. Las teorías subjetivas de la causa. 3. Recepción de la doctrina clásica por el código civil uruguayo. 4. Las teorías objetivas. Causa abstracta. 5. Teorías objetivas (sigue). Causa concreta. 6. Causa concreta y motivos. 7. Operación económica, causa concreta, y contratos coligados.	

Capítulo II. La relevancia de la causa.	71
1. Causa ilícita. 2. Causa ilícita y objeto ilícito. 3. Causa falsa. Causa errónea y causa simulada. 4. Ausencia de causa.	
OBJETO	75
Objeto	77
1. Concepto	
Requisitos del objeto	77
A) Posibilidad del objeto	77
1. Alcance. 2. Imposibilidad originaria y superviniente. 3. Caracteres de la imposibilidad. 4. Clases de imposibilidad. 5. Inidoneidad del objeto. 6. La inexistencia del bien. Negocio sobre cosa futura.	
B) Determinación del objeto	81
1. El objeto determinado e indeterminado. 2. Objeto determinable. 3. La determinación debe ser bilateral.	
C) Interés del acreedor	82
D) Objeto ilícito	83
1. Concepto. 2. Contrariedad a la ley, a las buenas costumbres y al orden público.	
NULIDADES	87
Sección I. Parte General	89
Capítulo I. Concepto de nulidad	89
I. Definición	89
1. Noción preliminar.	
II. Aspectos estructurales	92
1. Caracteres de la imperfección que provoca la nulidad del acto o contrato. Vicio estructural; originario. 2. Contrariedad a la ley (origen legal de la nulidad). 3. Principio de la especificidad (taxatividad) de la nulidad.	
III. Aspecto funcional	95
1. Patología funcional del negocio nulo. Su relación con la patología estructural. 2. Derecho positivo uruguayo. 3. La nulidad no es una sanción.	
Capítulo II	99
A) Validez - Invalidez	99
1. Concepto y terminología. 2. Negocio perfecto (válido). Perfeccionamiento del contrato.	

B) Nulidad e ineficacia	101
1. Las nulidades en la categoría de la ineficacia. Ineficacia en sentido amplio y estricto. 2. Clases de ineficacia. 3. Inoponibilidad. 4. Nulidad y resolución del contrato por incumplimiento. Distinción. 5. Impugnabilidad. 6. Requisitos de validez y requisitos de eficacia.	
C) Nulidad e inexistencia	105
1. Planteo del problema. El aporte de Caffaro y Carnelli . 2. Nulidad e inexistencia en el código civil uruguayo. 3. Conclusiones.	
Capítulo III. Nulidad parcial	109
1. Noción. 2. El criterio voluntario. 3. El criterio objetivo-legal.	
Sección II. Parte especial	
Las nulidades en el derecho positivo uruguayo	113
Capítulo IV. Nulidad absoluta	113
I. Concepto	113
1. Bases para la distinción entre nulidad absoluta y relativa. 2. Elementos que pueden orientar la determinación del concepto de nulidad absoluta. 3. La nulidad absoluta se identifica con la inexistencia.	
II. Causas de nulidad absoluta	115
III. Régimen de la nulidad absoluta	117
A) Ineficacia completa y definitiva	117
1. Caracteres de la ineficacia. 2. La ineficacia de la nulidad absoluta en el código uruguayo.	
B) Nulidad de pleno derecho	119
C) Alegable por todo interesado. Declarable de oficio	120
1. Alegable por todo interesado. 2. Puede declararse de oficio por el juez. 3. La declaración de nulidad absoluta también puede pedirse por el Ministerio Público.	
D) Insanable	122
1. No se subsana por voluntad de las partes. 2. Perpetua: no se subsana por el transcurso del tiempo.	
Capítulo V. Nulidad relativa	125
I. Concepto y caracteres	125
1. Noción. 2. Caracteres. 3. Naturaleza. 4. Casos de nulidad relativa.	
II. Régimen de la nulidad relativa	128
1. La nulidad relativa en el plano funcional: eficacia eliminable – ineficacia eventual. 2. Sujetos legitimados para alegar la nulidad. 3. Prescripción de la acción y de la excepción. 4. Caracteres de la sentencia de anulación. 5. Confirmación. Requisitos y caracteres. 6. Ratificación y confirmación. 7. Naturaleza y efectos. 8. Formas de confirmación.	

Capítulo VI. Efectos de la anulación	133
1. Ámbito de los arts. 1565 y 1566. Régimen de la nulidad absoluta. 2. Eficacia de la anulación. Las restituciones. 3. Excepciones: objeto y causa ilícitos; incapacidad. 4. Efectos respecto de terceros. La doctrina tradicional. 5. Efectos respecto de terceros. Las nuevas tendencias. 6. Evaluación de las nuevas teorías.	
EFICACIA DEL CONTRATO ENTRE LAS PARTES	141
I. Efectos de los contratos	143
1. El efecto obligacional. 2. Requisitos de eficacia.	
II. La fuerza vinculante del contrato	144
1. Interpretación del inc. 1° del art. 1291. En qué consiste la fuerza vinculante del contrato. 2. Fundamento del principio.	
III. Mutuo disenso	146
1. Noción. 2. Fundamento. 3. Efectos del contrato de mutuo disenso. 4. Irretroactividad de los efectos. 5. Corolarios. 6. Mutuo disenso y figuras afines.	
IV. Revocación del contrato	150
1. Análisis crítico de la parte final del art. 1294 a la luz de sus antecedentes. 2. Concepto de revocación. 3. Contratos que son revocables. Fundamento del poder de revocación. 4. Efectos.	
V. Desistimiento unilateral	155
1. Concepto y naturaleza jurídica. 2. Fuentes del derecho de receso. 3. El derecho de receso y los principios de obligatoriedad de los contratos y de igualdad de los contratantes. 4. Nulidad del receso <i>ad nutum</i> convencional. La doctrina dominante. 5. Validez del receso <i>ad nutum</i> convencional. La posición de Gamarra. 6. Ejercicio del derecho de receso. 7. El control judicial. 8. Efectos. 9. Caracteres del desistimiento unilateral. 10. Diferencias con otras figuras jurídicas.	
INEFICACIA DEL CONTRATO RESPECTO DE TERCEROS	163
Principio de relatividad del contrato	167
A) Ineficacia del contrato respecto de los terceros	167
1. Alcance y fundamento del principio. 2. Inoponibilidad del contrato. 3. Efectos reflejos. 4. La acción directa.	
B) Partes y terceros	171
1. Parte contractual. 2. Sucesores. 3. "Herederos y demás sucesores de las partes". Interpretación de este giro. Situación de los sucesores o causahabientes a título particular. 4. Excepciones a la regla. 5. Terceros.	

ESTIPULACIÓN PARA OTRO	177
I. Nociones fundamentales	179
1. Noción de estipulación para otro. 2. La desviación de la prestación. 3. Derecho directo del tercero.	
II. Relaciones que crea el contrato	182
A) Relaciones entre estipulante y prometiende	182
B) Relaciones entre estipulante y beneficiario	184
C) Relaciones entre prometiende y beneficiario	184
1. Derecho del beneficiario. 2. Naturaleza y función de la declaración del tercero. 3. Excepciones.	
D) Revocación	186
GARANTÍA DE LA RATIFICACIÓN DE TERCERO (PORTE-FORT)	189
1. Noción. Importancia práctica. 2. Naturaleza de la "obligación" que asume el prometiende. 3. Efectos.	
REPRESENTACIÓN	195
Sección I. Nociones generales	197
Capítulo I. Concepto	197
1. Necesidad y utilidad del fenómeno representativo. 2. La idea de sustitu- ción. 3. Presupuestos de la representación: el obrar a nombre ajeno. 4. Si- gue: presupuestos de la representación. El poder. 5. El fenómeno en el pla- no de los efectos. La eficacia directa o representativa. 6. Disociación entre causa y efecto. Parte en sentido formal y parte en sentido material (o sus- tancial). 7. Fundamento de la representación. La autonomía de la volun- tad. 8. Definición. 9. Ámbito de la representación. 10. Distinción entre re- presentante y mensajero (nuncio).	
Capítulo II. Los sujetos y las distintas relaciones que se traban entre ellos.	
Formas de representación	203
1. Sujetos de la relación de representación. 2. Los negocios jurídicos: man- dato, apoderamiento, negocio de gestión. 3. Distintas relaciones jurídicas creadas por la representación. 4. Representación legal o necesaria y repre- sentación voluntaria.	
Capítulo III. Mandato, poder y representación en derecho positivo uruguayo	207
1. El código civil uruguayo a la luz de sus antecedentes. 2. Análisis de las disposiciones legales. 3. La doctrina uruguayo.	
Capítulo IV. Capacidad, legitimación y estados subjetivos	211
I) Capacidad del representante	211

1. Distinciones preliminares. 2. Derecho positivo. Análisis del art. 2062. 3. Los absolutamente incapaces no pueden ser representantes.	
II) Capacidad del representado	214
III) Legitimación	214
IV) Vicios del consentimiento	215
Sección II. Presupuestos de la representación	217
Capítulo V. El obrar a nombre ajeno	217
1. Trascendencia del obrar a nombre ajeno. 2. Cómo se manifiesta este presupuesto.	
Capítulo VI. El poder	219
I) Poder y negocio de apoderamiento	219
1. Negocio de apoderamiento: naturaleza, efectos. 2. Concepto de poder. Poder y legitimación. Facultad y poder. 3. Legitimación del representado.	
II) Caracteres del poder	220
1. Independencia (autonomía) del poder. 2. Abstracción. 3. Instrumentalidad del poder. 4. El poder es un requisito de eficacia del negocio de gestión.	
III) Requisitos	223
1. Forma. 2. Poder tácito. 3. Capacidad. 4. Vicios de la voluntad del representado (poderdante). 5. Publicidad del poder.	
IV) Contenido y límites del poder	225
1. Contenido del poder. Poder general y poder especial. 2. Poder especialísimo. 3. Límites del poder. 4. Instrucciones.	
V) Extinción	227
Sección III. Vicios de la relación de representación	229
Capítulo VII. Gestión a nombre ajeno sin poder	229
1. Caracteres del fenómeno llamado "representación sin poder" (gestión sin poder). 2. Relación entre tercero y seudo representado; relación entre tercero y falsus procurator. 3. Consecuencias sobre el negocio de gestión. 4. La situación del tercero. 5. Responsabilidad del <i>falsus procurator</i> . 6. La representación aparente.	
Capítulo VIII. Abuso de poder	234
1. Noción. 2. El conflicto de intereses. 3. Consecuencias sobre el negocio de gestión.	

CESIÓN DEL CONTRATO	237
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. Ámbito de cesión del contrato (contratos cedibles). 7. Sujetos. 8. Estructura de la cesión del contrato. Teoría atomista y teoría unitaria. 9. Consentimiento del cedido. 10. Efectos.	
 SUBCONTRATO	 245
1. Noción. Contrato base y subcontrato (contrato derivado). 2. El subcontrato en la teoría de los negocios conexos o vinculados. 3. Autorización y prohibición de subcontratar. 4. Subcontrato total o parcial, propio o impropio. 5. Relaciones jurídicas a que da lugar la subcontratación.	
 SIMULACIÓN	 251
Capítulo I. Nociones introductorias	253
1. Noción. Especies. 2. Tratamiento legal de la simulación.	
Capítulo II. Análisis en el plano dogmático	256
1. Doctrina tradicional: divergencia entre la voluntad y la declaración. 2. Doctrina de la contradecларación y del doble contrato. 3. Teoría de la causa. 4. Apreciación general de las doctrinas expuestas.	
Capítulo III. Estructura y elementos de la simulación	259
I) Elementos constitutivos	259
1. El acuerdo simulatorio. 2. El negocio simulado.	
II) Elementos externos o contingentes	260
A) El contradocumento	260
B) La causa simulandi	261
Capítulo IV. Simulación absoluta y simulación relativa	262
A) Simulación absoluta	262
1. Noción. 2. El negocio simulado.	
B) Simulación relativa	263
1. Análisis comparativo de la simulación absoluta y la relativa. 2. Régimen jurídico de la simulación relativa. Premisas de la solución. 3. Valoración jurídica del negocio disimulado.	
Capítulo V. De la simulación relativa en general	267
A) Clases de simulación relativa	267
1. Simulación relativa subjetiva y objetiva. 2. Simulación relativa objetiva: simulación en la naturaleza del contrato. 3. Simulación relativa objetiva:	

simulación en los elementos del contrato. 4. La simulación relativa subjetiva (por interposición de personas).	
B) Simulación relativa subjetiva (Interposición de personas)	268
1. Noción. 2. Interposición real. 3. Interposición ficticia (simulada). 4. Caracteres y requisitos de la interposición ficticia. 5. Régimen jurídico de la simulación por interposición de personas. 6. Intestación a nombre ajeno.	
Capítulo VI. Efectos de la simulación	276
1. Partes y terceros. 2. Efectos de la simulación entre las partes. 3. Efectos de la simulación respecto de los terceros. Conflicto entre una de las partes y un tercero. 4. Conflicto entre terceros.	
Capítulo VII. Prueba de la simulación	283
A) Principios generales que rigen la prueba de la simulación	283
1. Criterio de apreciación general en materia de prueba de la simulación.	
2. Prueba de la simulación entre las partes. Prueba de la simulación por los terceros.	
B) Prueba de la simulación por presunciones	285
1. Nociones generales sobre la prueba presuncional. 2. Relación de afecto, amistad, parentesco. 3. Situación económica del adquirente. 4. Naturaleza y cuantía de los bienes enajenados. 5. Falta de ejecución del contrato. 6. Otros indicios.	
NEGOCIOS FIDUCIARIOS E INDIRECTOS	293
Capítulo I. Negocios fiduciarios	295
1. Noción. 2. La doble relación real y obligacional. 3. El elemento confianza en el negocio fiduciario. La fiducia legal. 4. La propiedad fiduciaria. 5. Posibilidad jurídica del negocio fiduciario en nuestro derecho. 6. La causa del negocio fiduciario. 7. El contrato de fideicomiso.	
Capítulo II. El negocio indirecto	303
1. Noción. 2. Causa y motivo. 3. El negocio indirecto no es una categoría jurídica. 4. Razón de ser del negocio indirecto. 5. Negocio indirecto y negocio simulado. 6. Negocio indirecto y negocio fiduciario.	
INTERPRETACIÓN E INTEGRACIÓN DEL CONTRATO	307
INTERPRETACIÓN	309
A) Parte general	309
I. Nociones fundamentales	309
1. ¿Qué es interpretar un contrato? 2. Interpretación y calificación del negocio. Trascendencia de la interpretación. 3. Jerarquía de las normas sobre interpretación.	

II. El proceso lógico de la interpretación 311

1. El caso práctico. 2. Los elementos de la interpretación: textuales y extratextuales. 3. El punto de partida: la interpretación literal o gramatical. 4. El principio *in claris non fit interpretatio*. 5. El valor de la interpretación literal.

B) Las reglas legales de interpretación 317

1. Principio del significado normal típico de la declaración (art. 1297). 2. Principio de la primacía de la intención sobre la expresión (art. 1298). 3. Principio de la interpretación sistemática (art. 1299). 4. Interpretación restrictiva y extensiva (arts. 1305 y 1307). 5. Valoración del comportamiento de los contratantes (art. 1301). 6. Usos interpretativos (art. 1302). 7. Principio de la conservación del contrato (art. 1300). 8. Interpretación a favor del deudor (favor debitoris). 9. Interpretación contra el autor de la cláusula (contra stipulator).

INTEGRACIÓN 325

1. Nociones introductorias. 2. La integración supletoria. 3. Los usos integrativos. 4. La equidad. 5. Integración del contrato con el principio de la buena fe. 6. La integración imperativa. 7. Orden jerárquico de las fuentes de integración.