

ÍNDICE GENERAL

CAPACIDAD	3
Capítulo I. Capacidad de derecho o jurídica (de goce) y capacidad de obrar (de ejercicio)	5
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	11
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	16
A) Cuando debe apreciarse la capacidad	16
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	16
C) Capacidad para contratar. Capacidad para obligarse. Libre administración de sus bienes	17
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	19
1. La doctrina nacional. 2. Su crítica.	
Capítulo IV. Las incapacidades	22
A) Incapacidad de derecho	22
1. Incapacidad jurídica especial. 2. Incapacidad por causa de pena.	
B) Incapacidad de obrar por causa de edad	23
C) Incapacidad de obrar por causa de demencia. El régimen del código Civil	24
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	33

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	37
A) La representación legal	37
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	39
1. Naturaleza y fundamento de la autorización. 2. Distinción entre autorización y aprobación. 3. Requisitos y caracteres del acto autorizativo.	
C) La asistencia	40
1. Concepto. 2. Incapacidad del menor habilitado ¿asistencia o autorización?	
Capítulo VI. Efectos de la incapacidad	43
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	47
Capítulo VII. Legitimación	49
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	59
Capítulo I. Concepto	61
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.	69
1. Causa ilícita. 2. Causa ilícita y objeto ilícito. 3. Causa falsa. Causa errónea y causa simulada. 4. Ausencia de causa.	
OBJETO	73
Objeto	75
1. Concepto	
Requisitos del objeto	75
A) Posibilidad del objeto	75
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	79
1. El objeto determinado e indeterminado. 2. Objeto determinable. 3. La determinación debe ser bilateral.	
C) Interés del acreedor	80
D) Objeto ilícito	81
1. Concepto. 2. Contrariedad a la ley, a las buenas costumbres y al orden público.	
NULIDADES	85
Sección I. Parte General	87
Capítulo I. Concepto de nulidad	87
I. Definición	87
1. Noción preliminar.	
II. Aspectos estructurales	90
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	93
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	97
A) Validez - Invalidez	97
1. Concepto y terminología. 2. Negocio perfecto (válido). Perfeccionamiento del contrato.	

B) Nulidad e ineficacia	99
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	103
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	107
1. Noción. 2. El criterio voluntario. 3. El criterio objetivo-legal.	
Sección II. Parte especial	
Las nulidades en el derecho positivo uruguayo	111
Capítulo IV. Nulidad absoluta	111
I. Concepto	111
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	113
III. Régimen de la nulidad absoluta	115
A) Ineficacia completa y definitiva	115
1. Caracteres de la ineficacia. 2. La ineficacia de la nulidad absoluta en el código uruguayo.	
B) Nulidad de pleno derecho	117
C) Alegable por todo interesado. Declarable de oficio	118
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	120
1. No se subsana por voluntad de las partes. 2. Perpetua: no se subsana por el transcurso del tiempo.	
Capítulo V. Nulidad relativa	123
I. Concepto y caracteres	123
1. Noción. 2. Caracteres. 3. Naturaleza. 4. Casos de nulidad relativa.	
II. Régimen de la nulidad relativa	126
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	131
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	 139
I. Efectos de los contratos	141
1. El efecto obligacional. 2. Requisitos de eficacia.	
II. La fuerza vinculante del contrato	142
1. Interpretación del inc. 1° del art. 1291. En qué consiste la fuerza vinculante del contrato. 2. Fundamento del principio.	
III. Mutuo disenso	144
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	148
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	153
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. Ejercicio del derecho de receso. 5. El control judicial. 6. Efectos. 7. Caracteres del desistimiento unilateral. 8. Diferencias con otras figuras jurídicas.	
 INEFICACIA DEL CONTRATO RESPECTO DE TERCEROS	 161
Principio de relatividad del contrato	161
A) Ineficacia del contrato respecto de los terceros	163
1. Alcance y fundamento del principio. 2. Inoponibilidad del contrato. 3. Efectos reflejos. 4. La acción directa.	
B) Partes y terceros	167
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	173
I. Nociones fundamentales	175
1. Noción de estipulación para otro. 2. La desviación de la prestación. 3. Derecho directo del tercero.	
II. Relaciones que crea el contrato	178
A) Relaciones entre estipulante y prometiende	178
B) Relaciones entre estipulante y beneficiario	180
C) Relaciones entre prometiende y beneficiario	180
1. Derecho del beneficiario. 2. Naturaleza y función de la declaración del tercero. 3. Excepciones.	
D) Revocación	182
GARANTÍA DE LA RATIFICACIÓN DE TERCERO (PORTE-FORT) ...	185
1. Noción. Importancia práctica. 2. Naturaleza de la "obligación" que asu- me el prometiende. 3. Efectos.	
REPRESENTACIÓN	191
Sección I. Nociones generales	193
Capítulo I. Concepto	193
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	199
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	203
1. El código civil uruguayo a la luz de sus antecedentes. 2. Análisis de las disposiciones legales. 3. La doctrina uruguayana.	
Capítulo IV. Capacidad, legitimación y estados subjetivos	207
I) Capacidad del representante	207

1. Distinciones preliminares. 2. Derecho positivo. Análisis del art. 2062. 3. Los absolutamente incapaces no pueden ser representantes.	
II) Capacidad del representado	210
III) Legitimación	210
IV) Vicios del consentimiento	211
 Sección II. Presupuestos de la representación	 213
Capítulo V. El obrar a nombre ajeno	213
1. Trascendencia del obrar a nombre ajeno. 2. Cómo se manifiesta este presupuesto.	
Capítulo VI. El poder	215
I) Poder y negocio de apoderamiento	215
1. Negocio de apoderamiento: naturaleza, efectos. 2. Concepto de poder. Poder y legitimación. Facultad y poder. 3. Legitimación del representado.	
II) Caracteres del poder	216
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	219
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	221
1. Contenido del poder. Poder general y poder especial. 2. Poder especialísimo. 3. Límites del poder. 4. Instrucciones.	
V) Extinción	223
 Sección III. Vicios de la relación de representación	 225
Capítulo VII. Gestión a nombre ajeno sin poder	225
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	230
1. Noción. 2. El conflicto de intereses. 3. Consecuencias sobre el negocio de gestión.	

CESIÓN DEL CONTRATO	233
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	241
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	247
Capítulo I. Nociones introductorias	249
1. Noción. Especies. 2. Tratamiento legal de la simulación.	
Capítulo II. Análisis en el plano dogmático	252
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	255
I) Elementos constitutivos	255
1. El acuerdo simulatorio. 2. El negocio simulado.	
II) Elementos externos o contingentes	256
A) El contradocumento	256
B) La causa simulandi	257
Capítulo IV. Simulación absoluta y simulación relativa	258
A) Simulación absoluta	258
1. Noción. 2. El negocio simulado.	
B) Simulación relativa	259
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	263
A) Clases de simulación relativa	263
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)	264
1. Noción. 2. <u>Interposición real</u> . 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	272
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	279
A) Principios generales que rigen la prueba de la simulación	279
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	281
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	289
Capítulo I. Negocios fiduciarios	291
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	299
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	303
INTERPRETACIÓN	305
A) Parte general	305
I. Nociones fundamentales	305
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	307
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 <i>in claris non fit interpretatio</i> . 5. El valor de la interpretación literal.	
B) Las reglas legales de interpretación	313
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	321
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.	

CONTRATO DE CONCESIÓN
FCU. 5.4

I GAMAtg v. 2
Tratado de derecho civil
Gamarrá Sagarra, Jorge Anastasio.



FD/53359

JIO
VENSI.A..IA