

# 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 Obliga- ciones.....	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
	e) 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 etéreo.....	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.....	351
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 econó- mica .....	440
a) Crítica de la causa concreta .....	440
b) Crítica de la causa concreta y la operación econó- mica .....	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 precon- tractual.....	455
6.3.2. Responsabilidad precontractual: la excepción a la re- gla de la libertad.....	458
6.3.3. Libertad y responsabilidad precontractual en el Códigi- go 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 precon- tractual y el deber de información.....	466
b) Los distintos enfoques posibles del deber de infor- mación .....	467
c) El enfoque de la LRRCC: deber activo de informa- ción.....	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 repristinación: 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*

EFFECTOS 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 repristación .....	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) Acreedor, representante, acreedor aparente y otros .....	725
b) Acreedores 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