

Carmen GARCÍA MENDIETA

VIERA, Luis Alberto y Gustavo ORDOQUI, *La promesa de compraventa como título ejecutivo . . . .* 1064

el resultado de un estudio de veinte programas promovidos como condición de préstamos *stand by* a principios de la década del 1970. Estos muestran que:

en todos los casos los programas incluían una reducción en la expansión crediticia, en el 55 por ciento de los mismos contenían medidas de liberalización comercial y el 15 por ciento de los programas contenían restricciones salariales. Además, en el 80 por ciento de los casos se habían impuesto condiciones a los precios de bienes y servicios proporcionados por el sector público.

Jorge WITKER

VIERA, Luis Alberto y Gustavo ORDOQUI, *La promesa de compraventa como título ejecutivo*, Montevideo, Acali Editorial, 1982, 104 pp.

La Editorial Acali inicia con este libro una nueva colección (Monografías jurídicas), con la que se intenta proporcionar al estudioso y, fundamentalmente, al abogado litigante, un marco doctrinario que le sirva de guía en la dilucidación de ciertos casos que se presentan asiduamente ante los estrados judiciales.

La temática de la colección parte —según aclara el prólogo a esta primera obra— de una encuesta entre quienes ejercen intensamente la profesión de abogado; se han escogido así los temas que se caracterizan por su frecuencia de tratamiento y se los ha asignado a especialistas de reconocida solvencia quienes, además del enfoque teórico de la materia, deberán presentar un análisis de los fallos más sobresalientes y actuales sobre el punto en cuestión.

Este primer tomo de la colección encara el tema de si una promesa de compraventa de inmuebles puede revestir, en ciertos supuestos de incumplimiento, el carácter de título ejecutivo. Cabe aclarar que, en derecho uruguayo, la promesa de compraventa de inmuebles —o contrato de promesa— posee una fuerza vinculante mayor que en derecho mexicano: la ley número 8733 confiere incluso un derecho real sobre el bien a favor del promitente comprador.

Pero el estudio realizado por los autores (doctor Luis Alberto Viera, procesalista; doctor Gustavo Ordoqui, civilista), trasciende el ámbito de la promesa de compraventa inmobiliaria para entrar en un cuestionamiento más genérico: ¿puede, en general, un contrato bilateral o si-

nalagmático revestir el carácter de título ejecutivo frente a la parte incumplidora?

La moderna teoría sobre la causa como fundamento del sinalagma funcional, que regula el comportamiento debido por las partes durante toda la vida del contrato, es la base para sostener la procedencia de la ejecutividad del contrato bilateral, en algunos supuestos de incumplimiento.

Los autores, analizando el caso concreto de la promesa de compraventa de inmuebles, pretenden —según expresan— dar respuesta a varios interrogantes:

1) Casos en que el comprador se obligó a pagar el precio en diversas cuotas, para que se realizase la traslación de dominio una vez integrada la totalidad de aquél. Los autores enfocan el tema alternativamente desde el punto de vista del comprador y del vendedor. Con relación a este último, se preguntan si cuenta, en algún momento del *iter* contractual, con una obligación líquida y exigible a su favor que lo habilite para requerir por vía ejecutiva los saldos impagos por el comprador; con relación al primero, se cuestionan acerca de qué es lo que el promitente adquirente puede hacer cuando, no obstante estar obligado al pago de las cuotas, aprecia que la obra no se ha iniciado, o que se ha detenido.

2) Casos en que el bien fue entregado a satisfacción del comprador, pero éste debe cuotas del precio. ¿Tiene el vendedor una acción ejecutiva a su favor?

3) Casos en que se ha pactado, en el propio compromiso de compraventa, que el saldo de precio se pagará simultáneamente con el otorgamiento de la escritura definitiva. Si una de las partes deja de cumplir con la obligación estipulada ¿puede la otra parte proceder por la vía ejecutiva para obtener el cumplimiento?

Seguidamente realizan los autores un análisis de la jurisprudencia más relevante de los tribunales de apelaciones uruguayos, en cuyo ámbito se han sustentado tesis diferentes. Por un lado, se ha sostenido la posición negativa, en cuanto a reconocer la ejecutividad a una prestación dineraria emergente de un contrato bilateral. Esta posición se funda en el principio de interdependencia de las prestaciones, por el cual la exigibilidad de cada prestación está condicionada al cumplimiento de la obligación recíproca respectiva. En caso de incumplimiento, la parte perjudicada puede oponer la *exceptio non adimpleti contractus*. La posición opuesta, sin embargo, ha sido sustentada recientemente; reposa la misma en una moderna revisión de la teoría del sinalagma y en la identidad funcional del juicio ejecutivo con el juicio de entrega de la cosa.

Una sentencia del Tribunal de Apelaciones de Tercer Turno (26/VII/82) formula en sus considerandos las bases conceptuales sobre las que sienta su tesis: por un lado, la analogía de fondo existente entre el juico ejecutivo y el de entrega de la cosa; por otra parte, postula un atento examen del *iter* contractual pactado en cada caso concreto. Así, "no es posible negar la ejecutividad de la obligación dineraria si su exigibilidad no está subordinada al previo o simultáneo cumplimiento de otra obligación a cargo del actor". O sea que el juez, como primera medida, sólo debe comprobar si el acreedor de la prestación pecuniaria ha cumplido a su vez con las obligaciones que el contrato ha puesto a su cargo y que fueran exigibles con anterioridad o simultáneamente con la que se pretende ejecutar; "sólo la falta de cumplimiento de tales prestaciones justifica la oposición de la *exceptio non adimpleti contractus* por parte del deudor de la deuda dineraria".

Seguidamente los autores realizan un análisis profundo de los presupuestos doctrinarios que fundamentan su posición, a saber: A) Relaciones entre título ejecutivo y responsabilidad. Parten aquí de la distinción entre la relación obligacional y la de responsabilidad, para entrar en el problema de la naturaleza del título de ejecución. B) El nacimiento y evolución de los títulos ejecutivos; realizan en este punto un examen histórico comparativo, culminando con un atento análisis de la legislación uruguaya vigente. C) Naturaleza jurídica del título ejecutivo, dividido en tres *items*: el título como declaración de voluntad del deudor, el título como emanación de una declaración y el título como prueba legal.

En el capítulo quinto se preguntan los autores dónde radica la cuestión de si un contrato sinalagmático puede dar lugar a un título ejecutivo; interrogante que tratan de dilucidar a la luz de las normas adjetivas pertinentes del Código de Procedimiento Civil. Resultan claros, para los autores, los requisitos de que se trate de una cantidad de dinero, que sea fehaciente la existencia de la prestación, y que tal cantidad sea líquida. Resta el elemento exigibilidad, al cual dedican el capítulo siguiente, donde se realiza un análisis del término "condición", a la luz de la doctrina y el derecho civil vigente. En el capítulo séptimo se adentran los autores en el concepto de sinalagma, proporcionando un enfoque acorde a los conceptos que hoy día son de recibo en la moderna dogmática civilística. Desde este punto de vista la bilateralidad del contrato queda entroncada con la noción de *causa* "como función económica social del contrato, o como fin empírico o como motivo último de los contrayentes", tal y como la estudia la doctrina italiana en el correr de este siglo.

Para los autores, en la causa del contrato se halla el fundamento de la excepción de contrato no cumplido, de la resolución de los contratos sinalagmáticos en caso de inejecución de las obligaciones de uno de los contrayentes, y en ella reposa, asimismo, la teoría de los riesgos; se funda, además, en la causa, "el comportamiento que se debe asumir en el caso en que se desea accionar contra el deudor y que se pretenda acreditar la exigibilidad de la prestación".

Continúan los autores con un detenido análisis de la exigibilidad en los contratos bilaterales (capítulo octavo), con el estudio de la exigibilidad considerada a la luz del principio de la buena fe (capítulo noveno) y con la relación sinalagma funcional-exigibilidad de las obligaciones recíprocas, de acuerdo con la voluntad de las partes (capítulo décimo).

Culmina la obra con un análisis de los casos prácticos más frecuentes, completándose con un apéndice donde se transcribe una interesante sentencia que acoge la pretensión de ejecutividad de la promesa de compraventa.

En conclusión: el libro de Viera y Ordoqui, corto en extensión aunque denso en contenido, constituye una muestra de cómo los profundos conocimientos, la agudeza del enfoque y la gran experiencia forense de sus autores, se vierten con claridad en una monografía ejemplar, de utilidad indiscutible para el estudioso del derecho en el plano teórico, para el abogado postulante y, asimismo, para el magistrado.

Carmen GARCÍA MENDIETA

WITKER, V., Jorge, *Derecho económico*, México, UNAM, 1984, 980 pp. (Colección Textos Jurídicos Universitarios).

Hace apenas unos cuantos días salió a la luz esta obra, la cual se constituye en un valioso auxiliar para estudiantes y maestros.

En la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México se modificó, por acuerdo del Consejo Interno, el programa de la materia. A partir de la comunicación oficial de esta reforma académica, los estudiantes quedaban un poco a la deriva ya que si bien a partir de 1982 contaban con el libro de texto del maestro Rangel Couto y el de don Andrés Serra Rojas, en este momento ambos sólo podían servir como guía inicial por su falta de actualización dejando un hueco difícil de llenar.