



EL COMPRADOR COMO REHÉN: LA OBSOLESCENCIA DEL DEPÓSITO FRENTE AL VALOR DE PRIMERAS COPIAS DE LOS TESTIMONIOS DE LA MATRIZ

A menudo, la práctica notarial se diluye en un automatismo de trámites, redacciones y entregas de documentos que aceptamos sin cuestionar. Actuamos bajo un marco legal, es cierto, pero también arrastramos usos y costumbres que hoy son meros vestigios de viejas normas o vicisitudes de otros tiempos. Lo que hoy repetimos por inercia tuvo alguna vez una función y un sentido; el riesgo actual es seguir reproduciendo formas que ya perdieron su razón de ser, disociando la técnica jurídica de su verdadera finalidad. Aunque nuestro Código Civil es claro al sentenciar en su Artículo 9° que la costumbre no constituye derecho si la ley no se remite a ella, la realidad de nuestros escritorios parece desmentirlo. Hemos permitido que la inercia de la praxis sustituya al criterio jurídico, elevando meros ritos y formalismos a la categoría de normas invisibles. Al final, nos encontramos repitiendo esquemas vacíos por el solo hecho de que 'siempre se hizo así', olvidando que nuestra función no es la de simples transcritores de usos caducos, sino la de garantes de una legalidad con sentido.

El riesgo de nuestra disciplina es confundir la estrategia con la norma. Muchas de las prácticas que hoy repetimos nacieron como respuestas eficaces y necesarias ante los desafíos de otra época; fueron soluciones inteligentes que el Escribano ideó para dar seguridad jurídica en un contexto que ya no existe. Sin embargo, al no ser fuentes de derecho (según el rigor del Artículo 9°), no gozan de una validez atemporal. Seguir ejecutando esos ritos sin revisar si los desafíos actuales son los mismos, no solo nos hace ineficientes, sino que nos impide crear las nuevas herramientas que la realidad de hoy nos exige.

Para entender el sinsentido actual del depósito en el boleto de reserva —técnicamente un contrato preliminar— debemos recordar su origen: una época donde el título de propiedad era un documento único e irremplazable, y obtener segundas copias constituía un trámite tedioso que desalentaba cualquier intento de duplicidad. En aquel contexto, el vendedor que entregaba sus títulos para el estudio del Escribano quedaba efectivamente 'desarmado', perdiendo la facultad fáctica de negociar con terceros. El depósito de dinero del comprador nacía entonces como una contraprestación lógica: una garantía real ante un riesgo real, tendiente a poner en igualdad de condiciones a ambas partes, creando una garantía equivalente a la que implicaba la entrega del título de propiedad.

Sin embargo, este equilibrio se rompió. Hoy, la normativa permite al vendedor obtener testimonios con igual valor que las primeras copias de forma ágil y unilateral, lo que significa que ya no pierde el control de su derecho de disposición al entregar los títulos de propiedad. Al persistir en la exigencia del depósito, el escribano uruguayo está aplicando una solución para un riesgo que la ley ya resolvió. Estamos obligando al





ESTUDIO NOTARIAL MACHADO

comprador a inmovilizar su capital para proteger una 'exclusividad' que, jurídicamente, el vendedor ya no arriesga.

Al instrumentar el depósito, el Escribano comienza a tejer la telaraña en la que él mismo quedará atrapado. En el momento en que las partes no se ponen de acuerdo, el profesional se convierte en el punto neurálgico de la disputa: una parte le exige que devuelva el dinero y la otra que lo retenga, como si la comparecencia ante los tribunales fuera renunciabile.

Lo cierto es que el Escribano solo puede disponer del depósito por orden judicial; de lo contrario, cometería una ilicitud. Esto lo deja a la deriva de un proceso judicial ajeno y al desenlace casi seguro de la pérdida del cliente. Lo que el cliente no entendió cuando el Escribano se lo explicó en el escritorio, lo va a entender con los hechos cuando no pueda disponer de su dinero, olvidando que alguna vez se le advirtió del riesgo.

Esta persistencia en el depósito no es solo una falta de coherencia técnica; es una quiebra de la estrategia jurídica. Al aplicar ritos del pasado, el Escribano permite que el contrato nazca herido en su equilibrio. Rompemos la buena fe al generar una falsa apariencia de seguridad: le hacemos creer al comprador que su dinero 'reserva' el bien, cuando en realidad el vendedor conserva la facultad de disponer de su derecho, sin pérdida emergente de garantía adicional alguna, que no constituye.

Debemos precisar que la posibilidad de incumplir es inherente a toda obligación y conlleva su respectiva responsabilidad. Sin embargo, la praxis actual genera una asimetría en la ejecución de la sanción. Si el comprador ejerce su libertad de incumplir, sufre una pérdida patrimonial inmediata y automática sobre el capital ya depositado. Por el contrario, si el vendedor decide desvincularse —muchas veces amparado en una oferta superior que absorbe el costo de la multa—, el comprador queda desprovisto del bien y con su liquidez inmovilizada, enfrentando un proceso judicial incierto para hacer efectiva la responsabilidad de la contraparte. El comprador no pierde su libertad de incumplir, pero sí pierde su libertad de maniobra económica.

Estamos avalando un negocio que queda, en los hechos, al arbitrio de una de las partes a la cual, a pesar de las sanciones legales, le puede ser más conveniente incumplir. El depósito no es un antídoto contra la insolvencia del vendedor, ni garantiza que este no prefiera pagar la multa si consigue un mejor precio, amparado en que su título es fácilmente reproducible. Si la intención fuera crear una garantía adicional mediante este 'depósito' —que actúa en rigor como una fianza limitada—, la misma debería exigirse a ambas partes.

Si el Escribano se limita a aceptar el depósito por pura inercia o costumbre, su función se degrada. En lugar de ser el garante de un equilibrio contractual, termina asumiendo una carga que solo penaliza al comprador, sin ofrecer una solución real al negocio. Al final, se convierte en un simple custodio de dinero ajeno que, lejos de dar seguridad, se compra un problema judicial gratuito.

El dilema se agrava cuando es el propio Escribano quien aconseja al comprador el depósito como una supuesta garantía de exclusividad. El cliente, ajeno a la facilidad de reposición de la titulación, presta su consentimiento bajo una falsa premisa de seguridad





ESTUDIO NOTARIAL MACHADO

que el profesional no cuestiona. Al no informar que el vendedor mantiene su facultad de disposición intacta (aun depositado su título ya que este dejó de ser irremplazable), el Escribano permite que el contrato accesorio de garantía nazca viciado por una asimetría que la buena fe y la coherencia del objeto-norma de Cafaro y Carnelli rechazan. Estamos ante una praxis que ha dejado de ser un asesoramiento técnico para convertirse en un rito de indefensión, donde se obliga al comprador a un sacrificio real a cambio de una protección que, jurídicamente, es hoy una ficción.

La distorsión del depósito impacta en la formación del contrato principal a través de una falsa premisa de exclusividad. El comprador se obliga y entrega su capital convencido de que el depósito del título 'reserva' efectivamente el bien, cuando en la realidad jurídica esa reserva es una mera obligación de no hacer que el vendedor puede incumplir. Al ser los testimonios hoy fácilmente reponibles, el mecanismo no logra el 'bloqueo' que el comprador imagina al consentir el negocio.

La falta de una estrategia jurídica coherente en el depósito no es un error teórico; es una trampa de inmovilidad para el comprador. Al aconsejar este rito, el Escribano convierte al cliente en rehén de su propio capital. Ante cualquier conflicto, el comprador queda bloqueado: su dinero permanece cautivo mientras el vendedor —amparado en la lentitud judicial y en la facilidad de recuperar su legitimación dispositiva vía testimonio de la matriz— conserva intacta su capacidad de maniobra. Esta disociación rompe la buena fe: obligamos al comprador a financiar una espera judicial eterna, impidiéndole buscar nuevas opciones, mientras el vendedor no sufre un sacrificio equivalente. La 'garantía' se transforma, en los hechos, en un mecanismo de extorsión pasiva.

Debemos entender que la certeza jurídica tiene una función económica vital: permitir la circulación de la riqueza con el menor costo posible. Sin embargo, el depósito en el boleto de reserva se ha convertido en una ineficiencia sistémica. El Escribano impone al comprador un costo de oportunidad masivo —la inmovilización y desvalorización de su capital— a cambio de una certeza ilusoria. En un mercado moderno, donde el dinero tiene una velocidad de retorno que no admite esperas judiciales, la praxis notarial está fallando. Al no existir reciprocidad real, el contrato deja de ser una herramienta de inversión para ser un foco de riesgo patrimonial.

La verdadera certeza jurídica exige que el costo de la reserva sea recíproco; de lo contrario, el Escribano no está garantizando el tráfico jurídico, sino administrando una asimetría que violenta el principio de igualdad entendido desde la buena fe. No se trata solo de lo que las partes acepten firmar, sino de la licitud de un diseño contractual donde se induce a una parte a un sacrificio real a cambio de una seguridad que el profesional sabe que es técnica y fáctica mente inexistente.

El verdadero riesgo de repetir prácticas obsoletas es la ceguera estratégica. Mientras el Escribano se aferra al depósito como una falsa ancla de seguridad, desatiende los desafíos que la realidad técnica le impone hoy: la vulnerabilidad de la identidad digital, la clonación de documentación y la necesidad de diseñar mecanismos de resguardo que sean efectivos y recíprocos.





ESTUDIO NOTARIAL MACHADO

Seguir defendiendo una praxis que el Artículo 9° no ampara como fuente de derecho y que violenta el equilibrio entre las partes, no es prudencia; es renunciar a nuestro rol de arquitectos del derecho. Es hora de dejar de ser simples custodios de documentos y volver a ser diseñadores de certeza jurídica, adaptando nuestras herramientas a una realidad que exige eficiencia y una buena fe que se traduzca en una protección real para ambas partes, no en la repetición de un rito que hoy es solo una nostalgia.

La inercia de este rito no solo erosiona el patrimonio del comprador; lo expone a una red de riesgos registrales y procesales que el depósito es incapaz de contener. Pero esa es una discusión que merece un análisis aparte sobre la eficacia de nuestras garantías frente a la velocidad del tráfico jurídico actual.

Estudio Notarial Machado

