

Segundo Seminario de Derecho Registral en Puerto Rico

Auspiciado por el Instituto de Derecho Registral y Notarial de Puerto Rico, Inc., se celebró, durante los días 18 y 19 de abril de 1975 un pequeño encuentro internacional, en el que participaron representantes de Argentina y de Puerto Rico.

La brevedad del tiempo disponible, y la circunstancia de que los delegados argentinos venían obligados a realizar un viaje de «fin de semana», explica la intensidad del programa, que se extendió desde las cuatro de la tarde del día 18, para finalizar a las ocho y media de la noche, hasta, iniciándose a las ocho de la mañana, las cinco de la tarde del día 19.

Correspondiéndose con la visión *práctica* que el jurista portorriqueño tiene del Derecho, y como destacó el mantenedor del seminario, Licenciado Dubón, padre, se trataba de hacer una exposición de los problemas que sufre el Registro de la Propiedad puertorriqueño. A tal efecto, la planificación del programa comprendía una exposición de dichos problemas por parte de la representación puertorriqueña, seguida de un análisis de la reserva de prioridad, para terminar con una proyección de diapositivas del Registro Federal Inmobiliario de Buenos Aires, acompañadas de su explicación correspondiente.

Puerto Rico estuvo representado—en palabras de la Dirección Ejecutiva del Instituto—por la crema del Notariado puertorriqueño: señores Dubón, Miranda, Fournier, etc. Argentina envió a dos destacadas figuras de su cuerpo jurídico, los doctores Edgardo A. Scotti y Francisco Fontbona, quienes no requieren presentación. Invitados de honor lo fueron desde el señor Gobernador y varios de los Secretarios de su Gabinete hasta el Tribunal Supremo en pleno, y varios persidentes de las Comi-

siones Senatoriales y Camerale (ninguno de los cuales pudo hacer acto de presencia), así como el presidente del Colegio de Abogados y el Decano de la Escuela de Derecho, hijo de la Directora Ejecutiva del Instituto. Asimismo, asistieron los representantes—y Notarios—de diversos Bancos de Puerto Rico y de entidades financieras con nexos en los Estados Unidos de Norteamérica.

El temario de la primera sesión se ofrecía sumamente interesante: «El Notario y... 1) El negocio jurídico en gestión en Puerto Rico (1). 2) Financiamiento interino y permanente. 3) Documentos a otorgarse. 4) Responsabilidad del Notario en la fase asesora y en el momento del otorgamiento de los documentos. 5) Función del Registro de la Propiedad en esta etapa. 6) El seguro de título».

Se comenzó la sesión con algún retraso, de media hora aproximadamente, a la espera de una audiencia algo más abundante; y el mantenedor, señor Dubón, padre, resaltó el enfoque *práctico* del tema. Luego de la presentación de los penalistas, se inició la exposición de uno de los representantes de la Banca privada, quien resaltó los problemas que suponen las concesiones de financiamiento para la construcción y los problemas que el Banco debe afrontar en ello. Llamó la atención acerca de la importancia que tiene el asesoramiento del Notario en esta fase, muy destacadamente en consideración a los diversos efectos que implica la presencia de una sociedad cerrada (no mayor de once socios) o abierta, ya que, conforme con la legislación federal norteamericana vigente en Puerto Rico, la sociedad cerrada tiene la consideración de persona natural y, consiguientemente, no se le pueden hacer préstamos con interés superior al fijado por la la Ley de Usura.

Continuó el Notario señor Guillemard, hijo, quien, como representante de un «Banco de Hipotecas», expuso la finalidad de dichas instituciones, consistente en preparar al peticionario de una línea de crédito toda la documentación correspondiente, destacando la importancia de la intervención notarial para orientar al cliente acerca de la conveniencia o no de formar una sociedad a efectos de posibilitar la financiación, etc., y expuso cómo la función de dichos «Bancos de Hipotecas» resulta compleja, por tratarse de instituciones que certifican las diversas fases de construcción, a un costo menor que si cada constructor tuviera que emplear personal especializado al efecto. Como entidades de descuento —pues, y en resumen—las funciones de estos «Bancos de Hipotecas» se diversifican en: a) la labor de gestorfa administrativa inherente al trá-

(1) No sé hasta qué punto es exacta la denominación de «el negocio en gestión». Personalmente creo preferible la expresión: «La gestión del negocio», y en función de lo que se dijo habría eludido el calificativo «jurídico».

mite del financiamiento bancario; b) la obtención para el cliente de dicho préstamo mediante la deducción de una comisión; c) la certificación de las diversas partes de la construcción (2); d) la «administración» de la hipoteca en beneficio del acreedor hipotecario, por darse en Puerto Rico la circunstancia de que todas las hipotecas que en la isla se constituyen van a terminar en la Banca comercial norteamericana, sirviendo la Banca comercial puertorriqueña como mediadores del descuento.

A continuación le fue cedida la palabra al Notario señor Miranda, quien, con sistemática, hizo una exposición de la legislación federal aprobada recientemente (1969 y años posteriores), cuya finalidad es asegurar al consumidor que las entidades de financiación no le están engañando en sus transacciones. El casuismo de la legislación norteamericana explica la peculiaridad de tales garantías: obligación de ofrecer al perceptor del préstamo una información detallada del costo total del mismo, desglosando los diversos gastos inherentes al mutuo; formularios requeridos para tales gestiones, etc., etc., destacando el señor Miranda—también Notario, representante de un Banco comercial local—el plazo «de enfriamiento» concedido al prestatario, quien puede resolver (3) el negocio de préstamo en el plazo de tres días, luego de la firma. La intervención del señor Dubón, hijo (4) —Notario representante de otro Banco comercial local—, aclaró que, tomando en cuenta que el Notario tiene que pagar los sellos de rentas internas inherentes a la documentación, similares al impuesto por sello notarial de otros países, y en atención a que consume su tiempo y el del Banco, en Puerto Rico los Notarios debieran acogerse a la práctica de dejar la documentación sin tramitar durante ese plazo de enfriamiento de tres días, para proceder luego a la ratificación de los documentos proyectados. El señor Miranda insistió en que, en los Estados Unidos de Norteamérica, la documentación se otorga por las partes, siendo después de su firma que se inicia el plazo de enfriamiento, corriendo los gastos por cuenta de la entidad financiadora en caso de resolución del acuerdo. Y a mí me pareció que la práctica que fervorosamente ofrecía el señor Dubón, hijo, a los otros Notarios presentes, dando la impresión de que cumplía con la letra de la ley—existencia de un plazo de tres días para resolver los acuerdos—evadía su

(2) Supongo que tal certificación lo es con destino a la Banca comercial, ya que la única inspección eficaz jurídicamente lo es la que realiza la Junta de Planificación (cuya mayor actividad es precisamente la inspección de obras).

(3) El Notariado local destacó que se trataba de una *rescisión*. Personalmente discrepo, por cuanto la rescisión opera fundamentalmente por causa de lesión. Al menos, ésta es la perspectiva en el Código civil español y en el puertorriqueño, que le sigue aquí literalmente.

(4) Hubo dos señores Dubón hijo; al menor de los mismos me he permitido identificarle con el término inglés abreviado (*jr.*).

espíritu, que es autorizar, una vez firme el acuerdo de financiamiento, o compra con financiamiento, la resolución.

Posteriormente, el señor Dubón hijo pasó a exponer la función del Notario en la fase de otorgamiento de escrituras. Resaltó el señor Dubón —supongo que inconscientemente—, insistiendo en ello, el otorgamiento de escritura hecho por el Notario. Siempre he pensado que el Notario interviene en el otorgamiento, pero pudiera ser que en Puerto Rico otorgue la escritura, conclusión que no sería equivocada, a la luz de la participación que los prestigiosos Notarios puertorriqueños hicieron en el Seminario. Destacó el señor Dubón, hijo, cómo debe el Notario atenerse a las condiciones generales que para la cesión de financiamientos haya fijado el Consejo de la entidad financiadora, al efecto de ajustar el trámite particular a dichas condiciones. Expuso los pasos que en el Banco supone el trámite del préstamo y destacó que, ya una vez otorgada la escritura, la responsabilidad completa es del Notario, porque—llamando a este el momento más importante de la función notarial—, habiéndose concedido el préstamo, el dinero está ya «en la calle».

Interrumpió aquí el doctor Francisco Fontbona para precisar algunas circunstancias inherentes a la financiación—desde una perspectiva estrictamente jurídica—, para lo cual le fue necesario aclarar a los prestigiosos Notarios locales la identidad terminológica existente entre el mutuo y el préstamo. Hizo expresiones previas el doctor Fontbona del asombro que le estaba produciendo la fluidez de la parte puertorriqueña y su dominio de la materia.

Posteriormente, el señor Guillemard, padre, también en representación de la Banca comercial local, hizo una gran exposición de los diversos documentos que los Bancos usan para el otorgamiento de financiamientos, recurriendo a la nomenclatura inglesa por estimar que en castellano era difícilmente adaptable. Llamó la atención acerca de las diversas fases que se dan en el financiamiento y la enorme responsabilidad del Notario, quien, en base a los aranceles, no cobra lo que debe cobrar, e hizo un llamado a los colegas Notarios para reforzar la pretensión de que se modifiquen las leyes arancelarias vigentes. El participante demostró un perfecto conocimiento de la nomenclatura norteamericana de los distintos impresos usados en la financiación, exponiendo que, por las limitaciones económicas que la legislación federal establece para cobrar honorarios y gastos al adquirente de una vivienda, al prestatario que destina el crédito a la adquisición de casa, etc., debe compensarse cobrando más a la otra parte, a quien, frecuentemente, el Notario sirve, también, como Abogado, modo éste de que el Notario no se perjudique económicamente.

Finalmente, el señor Luis Dubón, Jr., hermano del antes citado, pasó

a relatar el significado del seguro de título, materia que él conoce como experto por ser representante, como Notario, de una firma norteamericana dedicada a esa rama mercantil. Advirtió que, contra lo que pueda decirse, él aseguraba a la audiencia la necesidad del seguro de título, indicando las diversas modalidades de seguro existente (de dominio, de acreedor hipotecario, de la situación a que advengan ambas partes en el contrato, etc.), aduciendo las ventajas del seguro, muy principalmente por las dificultades para conseguir, en breve plazo, la investigación del título y por el riesgo del retraso en la registración.

Nueva intervención del doctor Fontbona, quien, para aclarar su perspectiva del Derecho puertorriqueño, planteó algunas preguntas al conferenciante, porque le extrañaba la existencia, presente el Registro y la intervención notarial, de la investigación del título. El planteamiento del doctor Fontbona permitió aclarar que la «investigación del título» es, simplemente, el estado de situación inmobiliaria que consta en el Registro.

Y en cuanto a los peligros derivados del retraso por efectuarse la registración, el doctor Fontbona rogó se le aclarase el funcionamiento del trato y de la prioridad registral, así como la eficacia que podría tener, en el marco obligacional, la condición de acreedor hipotecario por mero contrato, sin trascendencia real por ser inexistente la inscripción. Después de ofrecerse algunas disparidades de criterios por la brillante representación puertorriqueña (unos estimando la mención de hipotecas como existente; otros, basándose en resoluciones de los Tribunales, recordando que la jurisprudencia ha estimado al acreedor hipotecario, por mero contrato sin inscripción, como acreedor preferente, porque, de haberse seguido el trámite, la hipoteca se habría inscrito y habría sido eficaz), el señor Dubón, padre, puso punto final al aspecto aludido, al recordar que la legislación federal de quiebras que rige en Puerto Rico estima al acreedor de mero contrato hipotecario como privilegiado.

Continuó el señor Dubón, Jr., resaltando la necesidad e importancia que tiene para el Notario usar el seguro de título, ya que, citando jurisprudencia norteamericana, acreditó que el seguro por «*negligencia profesional*» (*malpractice*) no cubre todos los posibles errores que pueda cometer el Notario puertorriqueño en las escrituras que él otorga (*sic*). Y de ahí precisamente las ventajas del seguro de título, que garantiza a las partes sus derechos (si bien personalmente creo que solamente garantiza un contenido económico equivalente) y la tranquilidad con que queda el Notario por sus errores.

Aquí me surgió la duda de si la eficacia de ese seguro es como se expuso. Por ejemplo, se dijo por el conferenciante de turno que el seguro garantiza al comprador el título de su propiedad, del acceso a la misma, etc. Y yo me pregunto, ante un caso de reivindicación triun-

fante, ¿cómo puede garantizar el seguro la propiedad? Sigo pensando que garantiza solamente un *quantum* dinerario.

Finalmente, el señor Dubón, Jr., afirmó que el seguro es muy económico, pasando a demostrar el enorme conocimiento que tenía sobre las diversas modalidades de póliza, y proporción entre el costo de cada una conforme la relación con la suma asegurada. Sinceramente, me asombró la rapidez con que refirió las cantidades proporcionales de prima.

La mañana del día 19 estaba prevista para atenderse en ella el tema de la Reserva de prioridad. Lamentablemente, y por causas ajenas a mi voluntad, me fue imposible asistir a las sesiones, que imaginaba del mismo interés que la sesión del día anterior. Mi único consuelo es que no estuve solo en mi ausencia, pues la audiencia se redujo sensiblemente, quizá (y es mera especulación) por no ser la Reserva de prioridad un tema *práctico* al sentir y entender del Notariado puertorriqueño.

Y siento muchísimo haberme perdido la sesión porque debió corresponder a los doctores Scotti y Fontbona la autoría del tema. A ambos los conozco actuando, y siempre han demostrado el entero dominio de la materia, la precisión del léxico, la claridad de ideas propias de grandes juristas. Y a ello debemos añadir su iniciativa para convertir la reserva de prioridad, mediante su instrumentación mecánica, en un elemento adicional de garantía del Registro Inmobiliario. Pero sí pude asistir, por segunda vez en un plazo de tiempo no muy dilatado, a la proyección de diapositivas sobre el funcionamiento del Registro de la Propiedad Inmueble de la capital federal de Buenos Aires. La proyección fue acompañada de clarísimas explicaciones del doctor Fontbona y del doctor Scotti. La audiencia puertorriqueña se interesó principalmente por el costo posible del sistema mecanizado, el diseño de algunas máquinas determinadas y, en un caso concreto, se pensó en que, con el sistema que funciona en Buenos Aires, no hace falta Registrador. Claro es que, quien tal afirmó, no había comprendido la proyección de diapositivas, ni el funcionamiento del Registro bonaerense, ni la función calificadora.

En general, debe reconocerse que la parte puertorriqueña dio en el Seminario su máxima altura. Yo al menos dudo mucho de que puedan llegar más lejos que en la tarde del día 18. El Notariado allí presente demostró el interés que tiene en la función notarial y sus constantes preocupaciones profesionales, su concepción del Derecho y sus proyecciones. Personalmente, estimo que sería muy conveniente reiterar estos encuentros, con una amplia participación internacional. De este modo, medio mundo podría conocer el estado del Derecho en Puerto Rico.

EDUARDO VÁZQUEZ BOTE
Doctor en Derecho