

EL CONTRATO DE SEGUROS DE TÍTULOS DE PROPIEDAD INMOBILIARIA EN LOS ESTADOS UNIDOS

Prof. Jorge A. Vargas

1. BREVES ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El Contrato de Seguro de Título de Propiedad es un contrato típicamente norteamericano.¹ Su origen se explica por las peculiaridades específicas de tipo legal y administrativo que rodean la transferencia y enajenación de bienes inmuebles en los Estados Unidos.

Merced a su carácter permanente, no es extraño que cada bien inmueble posea una historia larga y llena de vicisitudes si se le examina desde el punto de vista de la secuela de transacciones que han tenido lugar a lo largo del tiempo y del espacio entre individuos, o sujetos de Derecho, que en un momento dado han ejercido un derecho real sobre el bien inmueble en cuestión.

De acuerdo con el derecho de los Estados Unidos, estas transacciones pueden haber tenido un carácter legal fundado en el Derecho o en la equidad; una naturaleza posesoria o no posesoria; o bien un título de propiedad absoluto u otro sujeto a serias limitaciones. Por consiguiente, no es difícil que en aquel país se presente el caso de que alguno de esos intereses pueda todavía existir, y aun tener una validez legal incuestionable, en el momento de efectuar la enajenación de un bien inmueble dado. Por lo tanto, el adquirente de un bien inmueble por lo común se halla bajo un doble riesgo: el primero, que el inmueble que está por comprar se encuentre afectado por los derechos reales de un tercero y, el segundo, que el vendedor omita informarle de esta situación.

Así pues, el Contrato de Seguro de Título de Propiedad nace en los Estados Unidos hace poco más de un siglo como una medida legal creada *ex profeso* para proteger al comprador de bienes raíces en contra de estas anomalías o defectos. En términos sencillos,

¹ Véase D. Barlow Burke, Jr., *Law of Title Insurance (El Derecho del Seguro sobre Títulos de Propiedad)*, 2nd ed., 1994 Supplement. Little, Brown and Co., New York, 1994, p. xxii. (Todas las traducciones del inglés al español son del autor).

[E]ste contrato consiste en la expedición de una póliza de seguro que determina que si la naturaleza del título de propiedad es diferente de la que se establece en dicha póliza, y si el asegurado sufre pérdidas como resultado de esa diferencia, la compañía aseguradora reembolsará entonces al asegurado por la pérdida en cuestión, así como por los gastos legales que se hayan generado al respecto, hasta el máximo de la cantidad autorizada por la citada póliza.²

Se sabe que la primera compañía aseguradora de títulos de propiedad, denominada “Law Property Assurance and Law Society”, se estableció en el Estado de Penssylvania en 1853.³ Empero, el éxito de lo que llegaría a convertirse con el paso del tiempo en una de las más poderosas industrias de los Estados Unidos en materia de seguros se le atribuye no al establecimiento de dicha compañía sino a la sentencia dictada en el juicio *Watson vs. Muirhead*,⁴ decidido en 1868.

Por lo que toca al origen y desarrollo de la industria de los contratos de seguro sobre títulos de propiedad en los Estados Unidos, cabría señalar que corresponde a Penssylvania el mérito de haber promulgado la primera legislación a nivel estatal que autorizó esta clase de contratos de seguro en aquel país.⁵ Con base en esta legislación se estableció, en 1876, la empresa denominada “The Lawyers’ Title Insurance Corporation”, que continúa operando a la fecha.⁶

Para 1887 este tipo de empresas se habían extendido ya a las principales ciudades del noreste de los Estados Unidos, tales como Baltimore, Filadelfia, Nueva York y Washington, D. C.⁷

Bien pronto esta tendencia habría de extenderse a la costa oeste del vecino país donde, por los problemas inherentes a la titulación de tierras, esta industria pronto cobraría un ímpetu extraordinario.

² *Ibid.*, p. 1-2.

³ *Id.*

⁴ 57 Penssylvania 161 (1968).

⁵ Al respecto, véase la obra de E. Roberts *et al.*, *The Public Regulation of Title Insurance Companies and Abstractors (La Reglamentación Pública de las Compañías de Seguros de Títulos de Propiedad y de los Formuladores de Resúmenes)*, 1961, p. 1.

⁶ *Id.*, pp. 2-3. El establecimiento de la “Compañía de Seguros de Títulos de Propiedad de Abogados” generó una controversia sobre si los abogados estaban legalmente autorizados para expedir este tipo de contratos de seguro. Véase sobre este tema Payne, “Title Insurance and the Unauthorized Practice of Law Controversy”, en 53 *Minnesota Law Review*, 423-434 (1969).

⁷ *Id.*, pp. 2-3.

En efecto, cabría recordar que con motivo del Tratado de Guadalupe Hidalgo,⁸ y pocos años después por la llamada “Compra de Gadsden”,⁹ vastas extensiones de territorio fueron cedidas a los Estados Unidos por México. Como resultado de esta cesión se generaron en aquel país —principalmente en los Estados de California y Nuevo México—, numerosos problemas de índole legal relacionados con los títulos de propiedad de los territorios cedidos, ya fuere que tales títulos derivaran de las originales “Mercedes Reales” y concesiones de tierras otorgadas por la Corona Española, o bien que dicha propiedad se fundara en el dictamen rendido por la Oficina Encargada de Dictaminar sobre la Validez Legal de los Títulos de Propiedad (creada en California con ese propósito específico) y aun en ciertos actos posesorios de dudosa validez legal. Así pues, el clima administrativo y legal que prevalecía en la California de la segunda mitad del siglo pasado no podía haber sido mejor para dar un vigoroso impulso al rápido florecimiento de la industria de los contratos de seguro sobre títulos de propiedad.¹⁰

Como era de esperarse, los grandes terratenientes californianos habían expresado por largo tiempo una preocupación grave y creciente tanto sobre la amenaza que presentaban los poseedores *de facto* de tierras (*V.gr.*; *squatters* o “paracaidistas”), como sobre los elevados costos ocasionados por el inicio y seguimiento de litigios prolongados, o bien por la realización de tediosas búsquedas de titulación de tierras, claramente necesarias para poder defender con éxito desde un punto de vista legal sus propiedades inmobiliarias.

Como resultado de esta situación tan especial, el contrato de seguro sobre títulos de propiedad bien pronto se convirtió en el instrumento legal más práctico para garantizar estos tres objetivos: la reducción de los costos de un litigio o de una búsqueda de título, la fijación de la cuantía de estos costos con fines comerciales, así como la minimización de los riesgos sobre la titulación de inmuebles.

⁸ Celebrado el 2 de febrero de 1848 en la Villa de Guadalupe Hidalgo, situada al norte de la ciudad de México. Como se sabe, con base en este tratado México estableció la actual línea divisoria internacional con los Estados Unidos, cediéndole poco más de la mitad de su territorio en lo que hoy comprenden los Estados de California, Arizona, Nuevo México, Colorado, Utah y Nevada.

⁹ En México, a este instrumento se le conoce como Tratado de la Mesilla, suscrito el 30 de diciembre de 1853.

¹⁰ Véase al respecto el interesante estudio de G. M. Bakken, *Practicing Law in Frontier California (La Práctica del Derecho en la California del Viejo Oeste)*, 1991, p. 82. Para una relación detallada de las confusiones y disputas legales generadas entonces sobre títulos de propiedad, véase P. W. Gates, *Land and Law in California (Tierras y Derecho en California)*, 1991, pp. 185-204.

Cabría subrayar que el éxito de que a la fecha disfruta este tipo de contrato en aquel país obedeció, en una gran medida, a la situación tan peculiar creada en materia de titulación de inmuebles en el oeste norteamericano como consecuencia directa de la guerra de 1846-1848 entre México y los Estados Unidos, y de los tratados citados, al igual que por la serie de eventos de índole socio-económica, política y legal que como cauda envolvieron a esa parte de los Estados Unidos.

La clara ausencia de estas condiciones históricas en México, aunado a la tradición y práctica civilista que ejerce en el país el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, en conjunción con la función notarial, parecerían sugerir, *inter alia*, lo relativamente difícil que sería intentar hoy en día la introducción del uso de esta clase de contratos de seguro para garantizar la validez de títulos de propiedad inmobiliarios. Empero, una remota posibilidad para la introducción parcial de este uso podría hacerse depender del Tratado de Libre Comercio. Es posible pensar que un número creciente, pero limitado, de empresas y nacionales de los Estados Unidos, acostumbrados a este tipo de contrato, promovieran su utilización en México, sobre todo en ciertas partes del país —como Chiapas, Oaxaca y Tabasco, por ejemplo—, donde la titulación de bienes inmuebles ha sufrido de crónicas y claras irregularidades. Como se sabe, en estas partes del país la distribución de tierras se ha visto complicada por problemas ejidales, así como por el desalojo e invasión de tierras, para citar algunos de los más importantes. Ciertamente, no cabe duda que la rebelión de Chiapas ha contribuido a agravar esta delicada situación.

Además de los problemas inherentes a la titulación de tierras, dependientes de la eficiencia que en su oportunidad muestre el Registro Público de la Propiedad y del Comercio del Estado en cuestión, deberá pensarse también que los inversionistas extranjeros atraídos por el Tratado de Libre Comercio habrán de seguir con atención las decisiones judiciales que dicten los tribunales competentes en la materia, así como la política oficial que avance el gobierno de México en relación con el respeto y el reconocimiento de esta clase de derechos inmobiliarios. Todo está dentro de un contexto de impartición de justicia que sea moderna, objetiva, honesta y eficiente.

Se ha señalado que fue hacia fines del siglo pasado e inicios del presente cuando esta clase de contrato consolidó su popularidad en los Estados Unidos por las ventajas que ofrecía a nivel legal y

comercial.¹¹ Corresponde a esta misma época cuando diferentes Estados en aquella nación empezaron a considerar la adopción de alguno de estos dos sistemas para el control y registro de los títulos de propiedad inmobiliaria, a saber: a) el sistema llamado Torrens, consistente en un registro de la propiedad semejante al que se sigue en México; y, b) el del contrato de seguro descrito.

Puede señalarse, entonces, que durante los albores del presente siglo estos dos sistemas entablaron una fuerte competencia entre sí. Por ejemplo, entre 1900 y 1992, alrededor de veinte Estados eligieron el llamado sistema Torrens.¹² Sin embargo, fue el sistema contractual el que se impuso a la postre.

Amén de las recién comentadas condiciones tan peculiares en materia de titulación que se dieron en California a mediados del siglo pasado,¹³ otro poderoso factor que contribuyó a cimentar el triunfo del sistema contractual fue la manera en que este sistema sirvió de complemento a la política nacional vigente entre la Primera y la Segunda Guerra mundiales al promover la adquisición de viviendas de los nacionales de aquella nación mediante financiamientos con base en préstamos hipotecarios.¹⁴

Las instituciones bancarias de la época pronto llegaron a la conclusión de que el sistema contractual de seguros de títulos de propiedad inmobiliaria constituía un servicio no sólo necesario, sino también auxiliar en el proceso de financiamiento de propiedades residenciales.¹⁵ Además, tales instituciones se aprovecharon de la índole macroeconómica de este mercado para utilizar las pólizas de este seguro para normalizar el servicio y así poder vender las hipotecas con un cierto descuento en el correspondiente mercado secundario de valores.¹⁶

La intervención del gobierno federal en los mercados de la vivienda en la década de los treinta aceleró el proceso de normalización en materia de préstamos mediante la introducción de un

¹¹ Ver Burke, *supra* nota 1, p. 1:5.

¹² Ver B. Burke, *American Conveyancing Patterns (Tendencias en la Transferencia de Inmuebles)*, 1978, p. 108.

¹³ Ver *supra* notas 8-10 y los textos correspondientes.

¹⁴ Ver Viele, "The Problem of Land Titles" (El Problema de los Títulos de Propiedad Inmobiliaria, 44 *Political Science Quarterly* 421-431 (1929).

¹⁵ Ver Burke, *supra* nota 1, p. 1:6.

¹⁶ Ver Gage, *Land Title Assuring Agencies in the United States (Agencias Aseguradoras de Títulos de Propiedad en los Estados Unidos)*, 1937, pp. 421-431; y, Roberts, "Title Insurance: State Regulation and the Public Perspective" (*El Seguro de Título de Propiedad: Reglamentación Estatal y la Perspectiva Pública*), 39 *Indiana Law Journal*, pp. 1-8 (1963).

sistema que incorporaba la amortización del principal y los intereses, términos de financiamiento más largos e intereses más bajos, lo que a la postre resultó en el impulso que faltaba para que el contrato de seguro de títulos inmobiliarios llegara a tener un alcance nacional.

Como resultado de esta política nacional, la gran mayoría de las instituciones bancarias que proporcionaban préstamos hipotecarios empezaron a requerir de sus clientes la celebración del respectivo contrato de seguro como condición *sine qua non* para la obtención del préstamo citado. En ciertas regiones del país vecino esta clase de contratos llegaron a ser una cosa de rutina para cualquier enajenación residencial inmobiliaria¹⁷ y, por lo que toca a transacciones comerciales de gran envergadura, el mismo contrato se convirtió en un componente indispensable.¹⁸

Hacia fines de la Segunda Guerra Mundial el sistema contractual llegó a convertirse en el contrato típico en materia de transacciones inmobiliarias.¹⁹

Aunque esta clase de contrato, como se vio, aparece en la costa oriental de los Estados Unidos, es en la costa occidental en donde se consolida a nivel regional, en particular a lo largo de la costa californiana.²⁰

En la década de los 50 operaban en los Estados Unidos unas 150 empresas dedicadas a ofrecer esta clase de contratos. La gran mayoría de ellas ofrecían pólizas con vigencia en más de una jurisdicción.²¹ Sin embargo este número decrece a un centenar en los setenta. En la actualidad, estas empresas se han afiliado en unas 15 grandes compañías que cubren el mercado a lo largo y ancho de la vecina nación. Según informes recientes, las cuatro empresas más grandes en esta industria acapararon más del 50% a principios de los ochenta.²² De éstas, la más grande empresa controló cerca del 20% del mercado. Por lo que se refiere a California, las

¹⁷ Ver Rooney, *Title Insurance: A Primer for Attorneys (El Contrato de Seguro de Títulos Inmobiliarios: Un Manual para Abogados)*, 14 *Real Property*, p. 608 (1979).

¹⁸ Ver Kuklin, "Commercial Title Insurance and the Lawyer's Responsibility" (*El Contrato de Seguro del Título Inmobiliario Comercial*), 15 *Real Property* 557-558 (1980).

¹⁹ Ver Roberts, *supra* nota 5, pp. 8-9.

²⁰ Ver Burke, *supra* nota 1, p. 1-7.

²¹ Ver Johnstone, "Title Insurance" (*El Contrato de Seguro de Títulos de Propiedad Inmobiliaria*), 66 *Yale Law Journal*, pp. 492-493 (1957).

²² Rooney, "Bar-Related Title Insurance: The Positive Perspective" (*El Contrato de Seguro de Títulos de Propiedad Inmobiliaria y las Barras de Abogados: Una Perspectiva Positiva*), *Southern Illinois University Law Journal*, pp. 263-265 (1980).

cuatro compañías aseguradoras más grandes acapararon más del 70% del mercado en esa localidad.²³ En los últimos años se ha visto una concentración creciente en la cúpula empresarial que controla el mercado.

Desde un punto de vista financiero, esta industria expide contratos de seguro por un total de 75 billones de dólares cada año, y recibe aproximadamente 250 millones de dólares anuales en premios.²⁴

Se estima que las cuotas que la industria aplica por esta clase de contratos no han cambiado en los últimos 20 años. Por lo general, las compañías aseguradoras cobran 2.50 dólares por cada millar de cobertura a la institución bancaria o empresa prestataria y 3.50 de dólar por cada mil dólares de cobertura al comprador o al dueño del bien inmueble, además de otros gastos relacionados con la investigación del título y el “cierre” de la transacción.²⁵ Estas dos últimas cuotas pueden ascender al 1% del precio de venta del bien inmueble.²⁶

El siguiente ejemplo daría una idea más clara de las cuotas aplicables a una transacción de este contrato de seguro: la investigación del título de propiedad de inmueble donde se construyó el World Trade Center (Centro Mundial de Comercio), ubicado en la ciudad de Nueva York, tuvo un costo de 45,000 dólares. Esta fue la cuota que se aplicó a la investigación del título de este inmueble, el cual cubre una área de 16 acres en Manhattan, así como por un seguro de dicho título garantizado por la cantidad de 29 millones de dólares. La investigación del título en cuestión consumió siete años de labor investigadora. Dadas las dimensiones y complejidades legales y administrativas de la tarea, el trabajo fue desarrollado por cuatro compañías de seguros. Así pues, parecería que fue razonable el precio de 45,000 dólares que se pagó por este trabajo.²⁷

²³ Ver B. Owen y J. Grundfest, “A Report to the State of California: Licencing of Real Estate Brokers as Underwritten Title Insurance Agents” (*Informe al Estado de California: Licencias a Agentes de Bienes Raíces como Agentes de Seguros de Títulos Inmobiliarios*), *Studies in Industry Economics* No. 64, 1976.

²⁴ Véase Burke, *supra* nota 1, p. 1:8.

²⁵ Ver Uri, “The Title Insurance Industry: A Reexamination” (*La Industria de los Seguros de Títulos Inmobiliarios: Un Reexamen*), 17 *Real Estate Law Journal*, pp. 313-318 (1989).

²⁶ Ver Johnstone, *supra* nota 21, p. 501.

²⁷ Ver Pacey, “Grounds for Reappraisal? Wall Street May be Placing Too Low a Value on Title Insurance” (*Causas para Reevaluar? Wall Street tal vez esté Asignando un Valor muy Bajo al Seguro de Títulos Inmobiliarios*), Barrón, Nov. 13, 1972, p. 3.

2. CONTENIDO LEGAL DEL CONTRATO DE SEGUROS SOBRE TÍTULOS DE PROPIEDAD INMOBILIARIA

Como parte del Derecho de los Estados Unidos, este contrato puede ser definido como el

[A] cuerdo mediante el cual, previo el pago de una sola aportación hecha por el beneficiario del seguro, la parte aseguradora se compromete a indemnizar al beneficiario de la póliza por las pérdidas causadas debido defectos en el títulos de propiedad inmobiliaria, o en los derechos reales correspondientes, en relación con la propiedad asegurada, en una cantidad que no exceda la estipulada en la póliza correspondiente, y que se sabe existían en la fecha en que se extendió dicha póliza.²⁸

Merece aclararse que el beneficiario de la póliza no necesita ser el dueño o propietario del inmueble para obtener esta clase de seguro. Basta que dicho beneficiario asegure la prioridad de sus intereses o derechos reales sobre el bien inmueble de que se trate. Por lo tanto, el beneficiario de esta clase de seguro puede ser tanto el propietario del inmueble en cuestión como el prestamista o acreedor hipotecario.

En general, el propietario o acreedor hipotecario no adquiere ningunos derechos reales cuando el deudor hipotecario adquiere una póliza para esta clase de seguro. Esto ocurre aún en el caso de que el propietario (que es quien solicitó el préstamo hipotecario) cubre el costo de la póliza del que solicitó el préstamo, o deudor hipotecario, cuando ambas partes llegan a un arreglo en relación con los costos del “cierre” de la transacción. Dada la elevada litigiosidad que existe en los Estados Unidos en la actualidad, esta situación hubo de ser precisada en un caso decidido en 1990.

En efecto, en el juicio de *Ortega v. First American Title Insurance Company*,²⁹ decidido por el Tribunal de Apelación de Louisiana, la sentencia estipuló:

[L]a jurisprudencia es clara en el sentido de que el seguro sobre un título inmobiliario extendido sólo como resultado de una hipoteca no confiere derecho alguno al acreedor hipotecario. *Trosclair v. Chicago Title Insurance Company*, 374 So. 2d 197 (La. App., 4th Cir.,

²⁸ Ver Burke, *supra* nota 1, p. 2:1.

²⁹ *Ortega vd. First American Title Insurance Co.*, 569 So. 2d 101 (La. Ct. App. 1990).

1979)... Sólo el deudor hipotecario puede demandar para obtener algún beneficio de conformidad con las reclamaciones del título en contra del [asegurado].³⁰

De igual modo, el vendedor de una póliza no obtiene ningún derecho en la póliza que el propietario de un inmueble extiende al comprador, a quien el vendedor vende el título respectivo. Esta situación fue decidida en otro caso,³¹ en el cual los vendedores reclamaron, sin éxito, que estaban cubiertos por la póliza que un propietario había extendido a sus compradores.

Evidentemente, el pago de las pérdidas se hace de acuerdo con los términos de la póliza. Empero, esta aseveración debe ser aclarada en el sentido de que en esta clase de contratos “los términos y las condiciones de la cobertura explicitan, con toda claridad, que la póliza de este seguro no consiste en un contrato que garantice la calidad misma del título de propiedad sino, por el contrario, en un acuerdo para indemnizar al beneficiario de la póliza”.³²

Según se acostumbra en el sistema legal de los Estados Unidos, se hace necesario ahora citar el caso *Green v. Evesham Corporation*,³³ decidido en 1981, que sentenció:

Está definido que la póliza de un contrato de seguro sobre un título de propiedad inmobiliaria es un contrato de indemnización (i.e. *a contract of indemnity*) según el cual el asegurador está de acuerdo en indemnizar a su asegurado en una cantidad determinada por las pérdidas sufridas debido a los defectos del título, o a las cargas o gravámenes en su contra, en relación con un bien inmobiliario sobre el cual el asegurado ejerce un interés.³⁴

Por lo tanto, es importante establecer la distinción entre un contrato de indemnización y otro de garantía. Se ha establecido que una garantía es una promesa de pagar, o de responder, por las pérdidas o daños causados por otro. La jurisprudencia de los Estados Unidos al respecto es abundante; bastaría citar la parte

³⁰ *Id.*

³¹ Ver *Breuer-Harrison Inc. v. Combe*, 799 p. 2d 717, 729 (Utah Ct. App. 1990).

³² Ver Burke, *supra* nota 1, p. 2-2.

³³ *Green v. Evesham Corp.*, 179 N. J. Super. 105, 430 A. 2d 944, 946 (1981). Un caso semejante, *Hicks v. Saboe*, 521 Pa. 380, 555 A. 2d 1241, 1243 (1989), dispuso: “El propósito del contrato de seguro sobre títulos inmobiliarios es proteger al asegurado, o sea el comprador, en contra de las pérdidas derivadas de los defectos en el título de propiedad que adquiere.”

³⁴ *Id.*

conducente en el caso *Lawrence v. Chicago Title Insurance Company* (1987), que dispuso:

El contrato de seguro sobre títulos inmobiliarios es un contrato de indemnización según el cual la compañía aseguradora se obliga a indemnizar al asegurado contra pérdidas sufridas en el caso de que la contingencia prevista se presente; por ejemplo, que se descubra una carga o gravamen que afecte el título en cuestión. Sin embargo, la póliza de este contrato no constituye una representación en el sentido de que la contingencia prevista no va en efecto a ocurrir. Por consiguiente, cuando tal contingencia se presenta no cabe enderezar una acción por negligencia o por falsa representación en contra del asegurado con base en la póliza misma.³⁵

Aunque la mayoría de las decisiones emitidas por los tribunales de aquel país caracterizan a este seguro como un “contrato de indemnización”, con frecuencia tales tribunales redactan sus sentencias en tal sentido que también sea posible interpretar que el contrato en cuestión “abarca un acto en términos más amplios”.³⁶ En general, este tipo de casos consideran la póliza misma del contrato de seguro de títulos inmobiliarios “como un convenio en contra de la existencia de gravámenes presentes en el título de propiedad. O, dicho en otros términos, se trata de una garantía de que la validez del título es la que se contiene en el tenor de la póliza respectiva”.³⁷

En el sistema de Derecho de los Estados Unidos, el contrato de seguro de títulos inmobiliarios se distingue de otros contratos por dos características únicas. En primer lugar, porque no se basa en la predicción que hace algún actuario o experto en estadísticas de que se va a producir un cierto evento en el futuro, como es en el seguro de vida o contra accidentes, por ejemplo.

³⁵ Ver, *inter alia*, *Lawrence v. Chicago Title Insurance Co.*, 192 Cal. App. 3d 70, 237 Cal. Rptr. 264, 266 (1987). Los tribunales de los Estados Unidos se han esforzado en establecer una serie de distinciones legales entre esta clase de seguro, como “contrato de indemnización”, en contraste con lo que podría llamarse un contrato de garantía.

³⁶ Un caso típico en favor de esta interpretación sería, *inter alia*, el de *Summonte v. First American Title Insurance Co.*, 180 N. J. Super. 605, 436 A. 2d 110, 113-114 (1981).

³⁷ Ver *Smirlock Realty Corp. v. Title Guarantee Co.*, 52 N. Y. 2d 179, 418 N. E. 2d 650 (1981).

A) *Protección contra defectos derivados del registro del título mismo*

El contrato de que se ocupa el presente estudio se funda, en gran medida, en el trabajo que realiza un investigador documental (llamado “*Abstractor*”) con objeto de determinar que no existen omisiones, saltos o lagunas (conocidos como “Defectos”) en la cadena de titulación de un bien inmueble dado. La tarea principal de este investigador es cerciorarse de que en dicha cadena no aparecen tales defectos, creados por alguna transacción anterior, que puedan ser invocados en el futuro. En realidad, en los Estados Unidos, esta búsqueda en el pasado con objeto de encontrar defectos que puedan tener consecuencias en el futuro es lo que la gran mayoría de los nacionales de aquel país identifican como la labor que desempeñan las compañías de seguros de títulos de propiedad inmobiliaria. Es más, podría señalarse que si la labor del investigador es precisa, eficiente y completa, las reclamaciones y el promedio de las pérdidas serían mínimas para la compañía aseguradora, si no es que inexistentes.

Ahora bien, si la búsqueda en cuestión descubre la existencia de un defecto, este defecto dará lugar a un caso de excepción que deberá excluirse del alcance de la cobertura en la póliza respectiva, por lo que aún así las pérdidas seguirán siendo mínimas. En cambio, una empresa que vende seguros de vida sabe que, tarde o temprano, tendrá que pagar el importe de la póliza correspondiente.

En segundo término, la póliza de esta clase de seguro se cubre en su totalidad con una sola aportación (“*Premium*”) y la cobertura continuará vigente mientras el asegurado quede sujeto a una responsabilidad legal originada por la existencia de algún “defecto” en el título, ya sea en su calidad de dueño actual o en posesión del bien inmueble, o bien como vendedor o garantor de la validez del título en el caso de una enajenación inmobiliaria en el futuro.

B) *Protección contra defectos no detectados por el investigador de la cadena del título*

Este contrato proporciona no sólo un seguro en contra de los defectos derivados del acto de registro del título, como se vio, sino también de problemas que no hubieren sido revelados o detectados por el investigador en su búsqueda en los archivos públicos para el registro de inmuebles. En Derecho norteamericano, estos

defectos son conocidos como “Off-record risks”,³⁸ expresión que podría ser traducida informalmente como “riesgos no contenidos en el título mismo”. Cabe aclarar que la detección de este tipo de riesgos es virtualmente imposible, aun para el más experto de los investigadores de títulos.

He aquí una lista de algunos de estos riesgos:

1) El registro equivocado, ya sea alfabético o por ubicación, del título inmobiliario en cuestión por la oficina de registro correspondiente;

2) Cuestiones relativas a la identidad de las partes que aparecen en un título dado;

3) Problemas derivados del tipo de enajenación;

4) Estado civil o capacidad legal de una de las partes involucrada en una transacción inmobiliaria; por ejemplo, que se trate de:

a) Una persona casada cuya propiedad se encuentra sujeta a una reclamación derivada de una dote;

b) Un extranjero sin la capacidad legal requerida para ser propietario de un bien inmueble;³⁹ o

c) Una persona insolvente cuyos acreedores han ejercido una reclamación sobre los inmuebles del insolvente, en un juicio de quiebra;

5) La presencia de situaciones que no quedan consignadas o reflejadas en el texto de un documento pero que afectan su validez, como podría ser el caso, por ejemplo, de su celebración con fines fraudulentos, bajo coacción moral, por un menor o por una persona incapaz.

Evidentemente, el caso extremo en esta clase de riesgos es cuando aparece un documento que ha sido falsificado. En el caso *Wheeler v. Reese* (1992),⁴⁰ el Tribunal de Apelación de Colorado reconoció que la falsificación y alteración de un título de propiedad son “Off-record risks, reconocidos y asegurados” por la empresa aseguradora.

Por otra parte, el poder dado a un abogado (i.e. *Power of Attorney*) puede ser revocado o modificado por la muerte o la incapacidad legal subsecuentes del poderdante, sin que esto quede reflejado

³⁸ Burke, *supra* nota 1, p. 2:9.

³⁹ Por ejemplo, el caso de *Citicorp Real Estate, Inc. v. Banque Arabe Internationale D'Investissement*, 747 S. W. 2d 976 (Tx. Ct App. 1988).

⁴⁰ *Wheeler v. Reese*, 835 P. 2d 572 (Colo. Ct. App. 1992).

en el título respectivo. Asimismo, un título puede perderse parcial o totalmente por una posesión adquisitiva que tampoco se refleje en el título, etcétera.

La lista de estos riesgos es bastante larga y, en la mayoría de los casos, sirve como una especie de publicidad a favor de la empresa aseguradora. Desde el punto de vista del cliente, esto le sugiere la conveniencia de adquirir esta clase de seguro en especial cuando el título en cuestión es probable que sea cuestionado en un litigio, cuando “faltan eslabones” en la cadena del título o bien cuando este documento ha pasado por las manos de una persona involucrada en un juicio sucesorio o en una bancarrota.

Algunos críticos de esta clase de contrato han señalado lo infrecuente de este tipo de riesgos. Sin embargo, cabría señalar que su presencia varía de tiempo en tiempo y de jurisdicción a jurisdicción.

Como podrá suponerse, algunos riesgos escapan a esta clasificación dual. Un ejemplo sería la existencia de una servidumbre negativa recíproca, la cual puede darse en el Derecho de Propiedad de los Estados Unidos sin que aparezca en el título inmobiliario del caso.

Prevención de pérdidas

Al contrario de otra clase de seguros, el contrato de seguro sobre títulos de propiedad inmobiliaria no se ocupa de cubrir riesgos futuros sino aquellos que están presentes al momento mismo de celebrarse el contrato. Así, en el caso *Fidelity Title Company v. Washington Department of Revenue* (1987),⁴¹ el Tribunal de Apelación determinó:

El contrato de seguro de títulos inmobiliarios es muy diferente de cualquier otro seguro. Las compañías aseguradoras en las otras áreas no pueden controlar el riesgo más allá de ser muy cuidadosos en la selección de sus asegurados. Sin embargo, las compañías que trabajan esta clase de contratos no ejercen ningún control sobre el riesgo; simplemente tratan de eliminarlo mediante el trabajo que despliegan para determinar la validez del título. En esta clase de contrato no se trata propiamente de asumir responsabilidad por la existencia de un riesgo incontrolable sino de tener la garantía de que el

⁴¹ *Fidelity Title Co. v. Washington Dept. of Rev.*, 49 Wash. App. 662, 745 P. 2d 530, 531 (1987).

trabajo de investigación de la empresa sobre dicho título ha sido eficiente y adecuado y, por lo tanto, libre de riesgos.⁴²

Un defecto en el título que se conoce seguramente apareció como resultado del trabajo de investigación sobre ese instrumento legal. Por lo común, los defectos que se conocen quedan excluidos de la cobertura de la póliza y aparecen incluidos en la llamada "Tarifa B" (*Schedule B*) del contrato. Cuando la empresa aseguradora es también la que investiga el título, la identificación de riesgos es parte del proceso de expedición de la póliza y dicha empresa asume tanto la responsabilidad que incumbe al investigador (*Title Abstractor*), como a la compañía aseguradora.

Generalmente, la compañía en cuestión trata de eludir la responsabilidad que compete al investigador, expresándolo así en la respectiva póliza; sin embargo, los tribunales de los Estados Unidos han interpretado tales provisiones exculpatorias en términos muy limitados y en contra de la empresa aseguradora, llegando aun a rechazarlas por completo en algunos casos. Además, cuando el asegurado indica que el defecto va a afectar el uso del título de que se trate, la empresa podrá contratar el seguro añadiendo un costo adicional o, bien, proceder a tratar de eliminar el riesgo a nombre del asegurado.⁴³

Por ende, el proceso de identificación y eliminación de riesgos constituyen dos de los más importantes servicios auxiliares que ofrece los servicios de esta clase de empresas. Numerosas empresas desempeñan el trabajo de investigar y resumir los títulos inmobiliarios.⁴⁴ Es común que se cobre una cuota adicional por este servicio.

Como podrá suponerse, cuando la propiedad asegurada va a ser transformada mediante algún desarrollo comercial, por ejemplo, la función de eliminación de riesgos que sean conocidos es imperativa para el asegurado.

Contexto que rodea esta clase de contrato en los E.U.A.

En la gran mayoría de las transacciones inmobiliarias que tienen lugar en los Estados Unidos, el contrato de seguro de títulos

⁴² *Id.*

⁴³ Burke, *supra* nota 1, p. 2:12.

⁴⁴ En el caso *Fidelity*, el tribunal sentenció: "[L]a preparación del resumen del título representa el 90%, o más, del trabajo necesario para llegar al producto final, ya se trate de un seguro sobre títulos inmobiliarios o de un simple informe sobre dicho título."

de propiedad inmobiliaria apenas si constituye uno de los múltiples servicios que se requieren para llevar a feliz término la operación. Por ejemplo, estas transacciones requieren de los servicios de agentes de ventas de bienes raíces, instituciones de financiamiento hipotecario, evaluadores de bienes raíces, inspectores oficiales de viviendas, ingenieros civiles y funcionarios intermediarios —llamados Escrow officers—, para citar los más importantes.

Por lo común, estas transacciones se inician con un contrato de compraventa, como en México. Este contrato contiene una disposición que señala que el vendedor deberá entregar el título de propiedad en cuestión al comprador, al cierre de la transacción. Este “cierre” con frecuencia está sujeto a que el vendedor le demuestre al comprador que el título inmobiliario que posee es válido legalmente (i.e. “*Marketable title*” to the property). Por lo general, esta expresión se incluye en el texto del contrato de compraventa; sin embargo, cuando esto no ocurre, el Derecho de Propiedad de aquel país presume que tal expresión se encuentra incorporada de manera implícita en dicho contrato. Así pues, el Derecho norteamericano reconoce que el comprador tiene el derecho a adquirir un bien inmueble que se encuentra amparado por un título “*Marketable*”, lo que en términos comunes podría significar que dicho inmueble se halla en el mercado, libre de gravámenes y en aptitud de ser legalmente transferido.

Desde otro ángulo, podría afirmarse que el “*Marketable title*” es uno que se halla libre de cuestionamientos o dudas, de tal modo que un tribunal competente tendría la autoridad para obligar a un comprador a aceptarlo. La jurisprudencia en esta materia es muy prolija. Por ejemplo, en el caso *DeJong v. Mandelbaum* (1986),⁴⁵ el tribunal aclaró:

[E]l “*Marketable title*” ha sido definido como un título bueno, libre de gravámenes o defectos legales. La prueba que determina si un título tiene esta cualidad es cuando el comprador puede disfrutar pacíficamente y usar la propiedad para los propósitos planeados y anunciados.⁴⁶

Los especialistas han señalado que “*Marketable title*” es el que está más allá de cualquier duda.⁴⁷

⁴⁵ *DeJong v. Mandelbaum*, 122 A.D. 2d 772, 505 N.Y.S. 2d 659 (1986).

⁴⁶ *Id.*

⁴⁷ Burke, *supra* nota 1, p. 2:14.

Una variación en este campo es cuando el contrato estipula que el vendedor tiene la obligación de dar al comprador un título legalmente válido desde el punto de vista de su registro (i.e. *Marketable title of record*). Otros demandan un “*Insurable title*”, que sería un título de propiedad inmobiliaria que puede quedar debidamente asegurado, a la vez que aprobado por alguna compañía aseguradora.

En fin, baste con señalar que en estos casos es necesario contar con los servicios de un abogado, un investigador del título, o una empresa aseguradora que investigue el título y determine su validez legal, debiendo considerar que, de acuerdo con el Derecho norteamericano, si esta calidad del título no puede ser determinada, entonces el comprador no tiene la obligación de “cerrar” la transacción.⁴⁸

Lo anterior da una idea de la importancia que las empresas aseguradoras de títulos inmobiliarios ejercen en los Estados Unidos en materia de enajenaciones de bienes raíces. No sería exagerado sugerir que, en principio, ninguna de estas transacciones tiene lugar sin la expedición de la póliza de seguro respectiva.

Formas comunes de pólizas

En realidad, las formas que han sido aprobadas por la *American Land Title Association* (Asociación Norteamericana de Títulos de Propiedad Inmobiliaria, o ALTA) son las que se usan comúnmente en los Estados Unidos.⁴⁹

ALTA introdujo en el mercado su primera póliza en esta clase de seguros en 1929, la que continuó siendo utilizada hasta fines de la década de los cincuenta. Años más tarde, en 1959, ALTA lanzó al mercado su póliza para primeros compradores y, en 1962, reestructuró el contenido de las pólizas para propietarios y prestamistas, las que fueron bien acogidas. En 1970, y luego en 1986, ALTA recibió la aprobación de estas dos últimas categorías de pólizas. Las formas más recientes son las aprobadas en 1990.⁵⁰

⁴⁸ Ver, por ejemplo, *Firebaugh v. Wittenberg*, 309 Ill. 536, 141 N.E. 379 (1923).

⁴⁹ Ver Title Insurance 1990. The Basics and Beyond. (*Seguros de Títulos Inmobiliarios. Lo Básico y Algo más*). Editado por J. M. Pedowitz, Real Estate Law and Practice. N4-4540 Practising Law Institute (Course Handbook Series, No. 358, October-December, 1990), pp. 63-84.

⁵⁰ *Id.*, p. 65.

Merece señalarse que las pólizas de ALTA no han tenido la misma aceptación en diferentes partes de aquel país. Así por ejemplo, en el noroeste, las formas de ALTA no empezaron a usarse sino en fecha reciente. Las poderosas empresas aseguradoras de Nueva York y Texas han sido lentas en aceptar las nuevas formas, lo que sugiere que tanto abogados, como empresas, se han valido de otras formas en esta clase de transacciones.⁵¹

Por otra parte, en el oeste, la *California Land Title Association* (Asociación de Títulos Inmobiliarios de California, o CLTA) cuenta con sus propias formas, que se utilizan en algunas partes de ese Estado.

A su vez, la forma más común en Nueva York es la Forma-100 del *New York Board of Title Underwriters* (Consejo de Suscriptores de Títulos Inmobiliarios, o NYBTU), emitida originalmente en 1946. En 1987, la Asociación de Títulos Inmobiliarios del Estado de Nueva York, habiendo participado en la redacción de las formas ALTA, sometieron los textos respectivos a la aprobación del Departamento de Seguros de ese Estado, que dio su aprobación.

En Texas, donde las formas son aprobadas por las instituciones que regulan a las empresas aseguradoras, las formas en esta clase de contratos han funcionado sin problemas por largo tiempo, aunque en ese Estado este tipo de seguros son de los más caros en los Estados Unidos, especialmente si se las compara con las pólizas CLTA.

Las pólizas CLTA, de California, se están popularizando por ser más baratas que las de Texas. Las primeras no requieren que se haga un levantamiento de la propiedad y, en consecuencia, excluyen varias cuestiones extra-titulares que las hacen menos costosas que las formas ALTA. En cambio, con ALTA la propiedad siempre tiene que ser sujeta a un levantamiento o a una inspección antes del cierre de la transacción o de la expedición de la póliza.

Las pólizas ALTA son revisadas con cierta periodicidad, como ocurrió, para citar un caso concreto, en 1984. En esa ocasión, la principal preocupación se centró en la jurisprudencia tan adversa para las empresas aseguradoras que entonces estaba siendo generada por los tribunales cuando éstos empezaron a interpretar las pólizas. Otras razones secundarias que han abogado por esta clase de revisiones incluyen, *inter alia*, el crecimiento del mercado secundario de préstamos hipotecarios frente a la expansión de empre-

⁵¹ Burke, *supra* nota 1, p. 2:21.

sas aseguradoras a nivel nacional, lo que ha alterado la atmósfera comercial en esta clase de transacciones.

En fin, en abril de 1990 ALTA adoptó las formas más recientes, consistentes en una póliza para propietarios y otra para prestamistas, basadas en una revisión hecha en 1987. Estas formas se mantienen vigentes a la fecha.⁵²

3. LA PÓLIZA DEL CONTRATO DE SEGURO SOBRE TÍTULOS DE PROPIEDAD INMOBILIARIA

La póliza de esta clase de contratos generalmente se expide en una forma convencional que utilizan la gran mayoría de las empresas que ofrecen este servicio en los Estados Unidos. Según se vio, la forma más común es la de la *American Land Title Association* (Asociación Norteamericana de Títulos de Propiedad Inmobiliaria, o ALTA).

Las pólizas de ALTA, por lo general, constan de varias partes. En primer término, la declaración de la cobertura que proporciona la empresa aseguradora, aplicable al bien inmueble descrito en el llamado "*Schedule A*", o "Tarifa A" de la forma. Esta tarifa asimismo contiene el número que la empresa otorga a esta póliza, su monto, la fecha y lugar en que fue expedida, así como una descripción legal de la propiedad inmobiliaria asegurada.

En segundo lugar, una breve declaración sobre los términos de la cobertura, con una enumeración de las excepciones aplicables. Es común que estas excepciones sean, también, excepciones de cajón, o sean aquellas que la empresa aseguradora aplica en todos los casos y no la clase de excepciones diseñadas de manera especial para casos particulares o concretos. Podría que, en general, estas excepciones precisan los límites de la responsabilidad legal que ha sido contraído por la empresa aseguradora.

En tercer lugar se encuentran los términos y las condiciones del contrato de seguro, las que ocupan la mayor parte del texto del citado contrato. Esta parte suele comprender algunas definiciones básicas, una descripción de los eventos con posterioridad a los cuales la póliza cesará (o no) de surtir sus efectos, el procedimiento que deberá seguirse para presentar una reclamación, un sumario de la relación entre el asegurado y la empresa aseguradora (que incluye tanto la obligación que tiene esta empresa de hacer la defensa del título, como la que tiene el asegurado de coope-

⁵² Ver Burke, *supra* nota 1, p. 2:24.

rar en este caso), la manera en que habrán de determinarse las cantidades pagaderas cuando tenga lugar una reclamación válida, la reducción del monto del seguro resultante del pago de cualquier reclamación, una cláusula arbitral para la solución de controversias, así como otras disposiciones. Dentro de estas últimas se incluye una cláusula contractual con objeto de eliminar de la cobertura del seguro cualquiera otra cobertura que pueda resultar afectada por la información del título contenida en un informe preliminar sobre el mismo, realizado una vez que se investigó el título inmobiliario que va a ser asegurado, pero siempre con anterioridad a la expedición de la póliza respectiva.

Al final se encuentra la lista de las excepciones a la cobertura del seguro. Son estas excepciones las que se incluyen de manera individual y específica, aplicables a cada caso concreto, relacionadas con los defectos detectados y conocidos del título en cuestión que no han sido asegurados de una manera especial. Generalmente, estas excepciones son el resultado de la investigación del título, aunque la empresa aseguradora no siempre contrae la obligación de desarrollar tal investigación por lo que, en consecuencia, la póliza no debe ser considerada como una descripción fidedigna y legal de la validez del título. En el caso de que se halla contratado una cobertura especial, esta situación deberá quedar reflejada en la póliza, previo el pago de una cantidad adicional.

Merece aclararse que la interpretación del contenido de la póliza deberá hacerse con base en la jurisprudencia aplicable. Según el Derecho norteamericano, esta jurisprudencia habrá de comprender, en primer lugar, los casos decididos en esta materia en particular; en segundo término, las decisiones relacionadas con otras clases de seguros⁵³ y, por último, aquellas dictadas en el campo de los contratos en general.⁵⁴ Evidentemente, el tipo de interpretación legal que hagan los tribunales de la póliza del seguro en cuestión dependerá en gran medida de la ubicación del tribunal que conozca del asunto. En todo caso, parecería que en la mayoría de los casos el tenor de la póliza es la que controla la decisión final que dicte el tribunal que se ocupe del asunto.⁵⁵

⁵³ *Falmouth National Bank v. Titor Title Insurance Company*, 920 F. 2d 1058, 1060-1061 (1st Circ. 1990).

⁵⁴ *Standard Fire Insurance Company v. Marine Contracting and Towing Co.*, 392 S.E. 2d 460, 461 (S.C. 1990).

⁵⁵ *Lawyers Title Insurance Corporation v. First Federal Savings Bank*, 744 F. Suppl 778, 783 (E. D. Mich. 1990).

3.1. *El contrato de seguro contra pérdidas o daños incurridos*

El contrato de seguro en contra de “pérdidas o daños sostenidos o incurridos” es la expresión legal que por lo general se utiliza para subrayar que dicho contrato se extiende “sólo para proteger en contra de pérdidas actualmente sufridas”.⁵⁶ Esto implica que el defecto en el título no sólo tiene que existir por fuerza sino también debe ser explícitamente reclamado. Por lo tanto, de acuerdo con el Derecho de los Estados Unidos, como se vio, el contrato de seguro se considera como un contrato de indemnización en lugar de ser concebido como una garantía extendida por la empresa aseguradora en relación con la validez legal de tal título.⁵⁷ El resultado de esta distinción es que el acreedor hipotecario, por una parte, y el dueño del inmueble, por la otra, son tratados de manera diferente desde un punto de vista legal.

Así, en el caso del acreedor hipotecario, cuando un gravamen hipotecario es asegurado y resulta que con posterioridad se descubre la existencia de otra carga superior al primer gravamen, el asegurado debe comprobar una de estas dos situaciones: o bien que el gravamen no se encuentra sujeto a que el préstamo se considere como un acuerdo colateral junto con otros bienes que el acreedor hipotecario haya convenido en tomar en cuenta en primer lugar.⁵⁸ Cuando dicho acreedor requiera se otorgue una fianza u otra garantía para cubrir ciertos riesgos que quedarían asegurados en la póliza a ser extendida, esta condición deberá ser cumplida. Puede afirmarse que en este caso se trata, en realidad, de un contrato entre la empresa aseguradora y el asegurado.

Por otra parte, el prestamista asegurado deberá probar que la garantía estaba dañada debido al primer gravamen. Si no es posible probar esto, entonces el asegurado no podrá establecer una reclamación “los daños que actualmente se hayan sufrido”.⁵⁹ La mera presencia de una carga anterior es insuficiente para avanzar esta reclamación; en realidad, deberá probarse que la existencia de dicha carga trajo como consecuencia que el gravamen asegurado haya quedado “desprotegido”. Para ello deberá probarse que el

⁵⁶ Ver *Hawkins v. Oakland Title Insurance and Guarantee Company*, 165 Cal. App. 2d 116, 331. P. 2d 742 (Cal. Ct. App. 1958).

⁵⁷ Ver *supra* nota 33 y texto correspondiente.

⁵⁸ *Foothill Capital Corporation v. Commonwealth Land Title Insurance Company*, 1987 U.S. Dist. (E.D. Penn., noviembre 13, 1987).

⁵⁹ *Ring v. Home Title Guarantee Company*, 168 So. 2d 580 (Fla. Dist. Ct. App. 1964).

valor del inmueble es inferior a la cantidad monetaria que resulte de la suma de la carga y del gravamen.

Cuando se cuantifiquen los daños causados a la institución prestamista, la cantidad que fue prestada de conformidad con el contrato respectivo es la que se convierte en la cantidad máxima que deberá cubrirse para el pago de “pérdidas o daños”, en lugar del valor consignado en el título de crédito respectivo.⁶⁰ La explicación de esta regla, desde el ángulo del Derecho de los Estados Unidos, se encuentra al señalarse que “no es el título de crédito hipotecario lo que se asegura sino más bien la pérdida resultante del defecto que contiene dicho título”.⁶¹

En realidad, esta es una cuestión que incluye tanto la interpretación de la política que se halla contenida en la norma, como lo relacionado con la cuantificación de los daños.

Cabría hacer mención al problema que por lo común se presenta cuando se trata de determinar en qué medida las pérdidas o daños han sido sufridas en el tiempo presente o “actual”. En ciertos casos, esta situación puede ser un tanto elusiva o difícil de determinar. Por ejemplo, en algunos casos no comerciales una decisión adversa puede obligar a la empresa aseguradora a hacer el pago correspondiente, mientras que en una situación comercial no es necesario que se haya dado un litigio, ya sea que se halle pendiente o haya concluido, para que se determine que “se ha sufrido una pérdida actual”. Esta última hipótesis se daría cuando la prioridad del título del asegurado ha sido negociada, para luego ser eliminada debido a una causa superveniente.

En Derecho de los Estados Unidos, éste sería el caso, por ejemplo, cuando debido al cambio en el orden de prioridades se le niega al empresario constructor asegurado el beneficio de poder subdividir la propiedad comercial en cuestión para poder vender lotes.⁶² En cambio, en el caso de una póliza residencial, el requisito de “la pérdida actual” puede obligar al asegurado a esperar hasta que llegue el momento en que va a “re-vender” el título inmobiliario que fue asegurado.⁶³

⁶⁰ *Title & Transactions Company of Florida v. Parker*, 468 So. 2d 520, 523 (Fla. Dist. Ct. App. 1985).

⁶¹ Ver *Falmouth*, *supra* nota 53.

⁶² Una revisión de esta clase de casos se hace en *Summonte v. First American Title Insurance Company*, 180 N.J. Super. 605, 436 A. 2d 110, 116 (Ch. Div. 1981).

⁶³ *Id.*

En este campo, la jurisprudencia de aquel país ha decidido una serie de casos con diferentes grados de complejidad, los que aquí se omiten por considerarlos fuera del alcance del presente estudio.

3.2. *El seguro a partir de la fecha que aparece en la póliza respectiva*

El contrato de seguro de un título inmobiliario es un acuerdo de indemnización que opera a partir de la fecha que aparece consignada en la póliza respectiva. Por lo general, la póliza señala no sólo la fecha sino la hora específica del día respectivo. Los defectos que se descubran con posterioridad a dicha fecha y hora no estarán asegurados. Los defectos en el título, sean consensuales o no, quedan asegurados sólo si existen en la fecha en que se expida la póliza del caso.⁶⁴

En algunas regiones de los Estados Unidos, la “fecha de la póliza” se reputa como aquella en que tuvo lugar el cierre de la transacción o en la que se hizo entrega material del préstamo hipotecario. Sin embargo, la fecha del cierre puede no ser aquella en que el título de propiedad inmobiliaria, o bien la hipoteca, hayan quedado debidamente registradas. Puede darse el caso que el registro se dilate debido a cuestiones de procedimiento, o bien porque se tengan que realizar investigaciones adicionales sobre el título antes de la expedición de la póliza. Cuando estas dos fechas son diferentes, la cobertura de la póliza no proporcionará protección alguna en contra de los intereses o defectos que tenga el título entre el espacio de tiempo, o laguna cronológica que se dé entre esas dos fechas.⁶⁵ Empero, las pólizas más recientes en esta clase de contratos otorgan ya una protección aún dentro de esta diferencia de tiempo.⁶⁶

Por estipulación expresa, estas pólizas no son transferibles. Sin embargo, en casos excepcionales en que la empresa aseguradora conviene de manera expresa en la transferibilidad de la póliza, la fecha de transferencia controla la responsabilidad de la empresa.⁶⁷

⁶⁴ *Bragman v. Commonwealth Land Title Insurance Company*, 421 F. Supp. 99 (E.D. Pa. 1976).

⁶⁵ Ver R. Jordan, *ALTA responds to Industry Requests for Uniform Policies (ALTA da respuesta a las Peticiones de la Industria en Favor de Políticas Uniformes)*, *Lawyers Title News*, march-april 1989, p. 6; y, W.A. Colavito, *Parameters of Title Insurance Coverage Delineated (Delineación de los Parámetros de la Cobertura de los Seguros de Títulos Inmobiliarios)*, 202 *New York Law Journal*, november 15, 1989, p. 33.

⁶⁶ *Id.*

⁶⁷ Burke, *supra* nota 1, p. 3:17.

La “fecha de la póliza” proporciona un límite temporal que define el alcance de la cobertura; sin embargo, en ocasiones la doctrina en este campo tiende a obscurecer dicho límite. Por ejemplo, el gravamen que establece sobre el bien inmueble un trabajador dado (i.e. *Mechanic’s lien*)⁶⁸ puede entrar en vigor en el momento mismo en que dicho trabajador inicia sus actividades, en lugar de la fecha en que registre dicho gravamen. Si la fecha de la póliza cae entre el inicio de las labores del trabajador y el registro de su gravamen, la doctrina dispone que la prelación de ese crédito se estima que se debe “retrotraer” (i.e. “*Relates back*”) a la fecha más antigua.⁶⁹

Un problema similar se presenta cuando la fecha de la póliza cae entre la fecha en que se entrega el bien inmueble “en escrow” y el cierre de la transacción. En este caso, el poseedor original del título se considera que es tanto el vendedor, que puso la propiedad “es escrow”, así como el vendedor asegurado y poseedor original del título. La empresa aseguradora deberá defender a su asegurado en contra de cualesquiera derechos extratitulares, aunque la obligación de pagar la reclamación no aparezca en términos muy claros.⁷⁰

3.3. Seguro en contra de un “título sobre un bien inmueble o un interés real... diferente de lo declarado”

Como se sabe, el contrato de seguro protege en contra de la existencia de algún defecto en un bien inmobiliario (o en el correspondiente un interés legal). Cabe aclarar que en el caso de la protección de un interés real, la descripción de este interés no suele ser descrito en detalle en la póliza respectiva sino más bien en

⁶⁸ En el derecho de los Estados Unidos se entiende por “*Mechanic’s lien*” cualquier gravamen o carga que es impuesto a un bien inmueble por “cualquier persona que proporciona materiales o trabajo al propietario de dicho bien, añadiendo así un valor adicional a dicha propiedad”. La persona en cuestión, con posterioridad al inicio del trabajo, y aún después de haberlo concluido, puede registrar esa carga o gravamen en contra del bien inmueble citado por el valor de los servicios prestados. Por lo general, esta clase de gravámenes tienen su fundamento en la legislación aplicable de cada Estado.

El trabajador o “*Mechanic*” puede incluir desde un arquitecto hasta un carpintero, así como constructores, subcontratistas y, en ciertos casos “sub-sub contratistas”. Al respecto, ver Burke, *supra* nota 1, “Exception for Mechanic’s Liens” (*Excepciones a los Gravámenes de Trabajadores*), pp. 16:23-16:25.

⁶⁹ Burke, *supra* nota 1, p. 3.2.2.

⁷⁰ *Id.*

términos generales —V.gr.: título de propietario, o arrendatario, por ejemplo). Sin embargo, la descripción del bien inmueble o el interés respectivo puede originarse por diferentes métodos: aceptación con base en el “Common law”,⁷¹ aceptación con base en una legislación dada para efectos de registro,⁷² o asignación de algún tipo de reparación legal generalmente asociada con bienes raíces.⁷³

La utilización de la descripción legal de la propiedad no debe ser confundido con la descripción del bien inmueble o del interés que fue asegurado. Existe una diferencia clara entre el título de propiedad y la superficie de ese inmueble descrita en la póliza. Un conocido caso sentenció al respecto:

Ante la ausencia de una descripción detallada de la superficie del bien inmueble [en el texto de la descripción de lo que fue asegurado], una empresa aseguradora no asegura la cantidad del inmueble. Estas empresas están en el negocio de garantizar o asegurar el título de propiedad, y no su superficie.⁷⁴

Empero, si el asegurado desea asegurar la superficie del bien inmueble de que se trate, puede hacerlo como algo especial a ser incluido dentro de la cobertura correspondiente, o bien proporcionar a la empresa aseguradora con un levantamiento topográfico de la propiedad en el que se describa en términos precisos la superficie exacta del inmueble que ha sido asegurada.

El contrato de seguro sobre un título inmobiliario no constituye una garantía de que la propiedad vale en términos comerciales lo que el asegurado pagó por ella; la póliza no asigna ningún valor comercial a dicho inmueble. Así pues, la cantidad asegurada que se consigna en la póliza, en una póliza de propietario, por lo común refleja el precio de compra que pagó el asegurado pero en esta materia no hay la garantía, seguridad o certificación de parte de la empresa aseguradora de que la propiedad tiene, en realidad,

⁷¹ Para un análisis detallado de este tipo de adquisición, véase algún texto sobre la materia como J. E. Cribbett & C. W. Johnson, *Property (Propiedad)* 40-68 (3d ed. 1989), por ejemplo.

⁷² Para un resumen de esta clase de actos, véase A. J. Casner (Compilador), 4 *American Law of Property (El Derecho de Propiedad de los Estados Unidos)*, 549-553 (1952).

⁷³ *Camp v. Commonwealth Land Title Insurance Company*, 787 F. 2d 1258 (8th Cir. 1986).

⁷⁴ *Walker Rogge, Inc. v. Chelsea Title & Guarantee Company*, 222 N. J. Super. 363, 536 A2d. 1309 (App. Div. 1988).

ese valor. Debe señalarse que este tipo de seguro puede ser adquirido como algo especial, a un costo adicional.

En los Estados Unidos puede darse el caso de que un título de propiedad sea perfecto, legalmente hablando, o dicho en términos jurídicos inmobiliarios, "*Marketable*", sin que tenga ningún valor comercial. Esto se debe a que esta clase de contrato no es un seguro sobre un terreno o una propiedad, ni tampoco una protección en contra de la caída o "deslice" del valor comercial de un inmueble y mucho menos una declaración sobre el valor de la propiedad en el momento en que se expida la póliza. Esto quedó precisado en un famoso caso en California,⁷⁵ en que el tribunal decidió en términos generales que un asegurado puede tener un título perfectamente válido, desde un punto de vista legal, aunque dicho título carezca de valor económico alguno.

Los costos incurridos en hacer la limpieza de un terreno en el que se hayan vertido sustancias tóxicas, nocivas o peligrosas pueden sin duda afectar el valor de ese inmueble. Sin embargo, cuando el o los asegurados han avanzado una reclamación con objeto de obtener una compensación, la empresa aseguradora por lo general no ha sido considerada responsable del pago de tales costos, aún en el caso de que los costos en cuestión se hayan generado con base en el cumplimiento de disposiciones regulatorias de protección del medio ambiente que por lo común tienen una alta prioridad ("*Superliens*"), aunque hayan sido generados con posterioridad a la fecha de expedición de la póliza, ya que se los considera con una prelación más elevada que aquellas cargas o gravámenes surgidos con anterioridad a la fecha de expedición de la póliza.⁷⁶

Típicamente, las pólizas de esta clase de seguros no protegen en contra de los usos actuales o futuros que el asegurado piense dar a la propiedad cuyo título fue asegurado, en particular cuando alguno de tales usos se considera ilegal con base en alguna reglamentación en cuanto al tipo de construcción (conocida en el Derecho de Propiedad de los Estados Unidos como "*Zoning*"). La frase aplicable a este caso sería la de que "*Zoning*" es un control o reglamentación en cuanto al uso de alguna propiedad, más no su título; el título puede ser perfecto, claramente "*Marketable*", pero puede ser destinado a un uso inadecuado.⁷⁷

⁷⁵ *Hocking v. Title Insurance & Tr. Company*, 37 Cal. 2d 644, 234 P.2d 625 (1951).

⁷⁶ *Chicago Title Insurance Company v. Kumar*, 24 Mass. App. Ct. 53, 506, N.E.2d 154 (1987).

⁷⁷ Ver American Land Title Association, Owner's Policy. Exclusiones from Coverage (*Póliza para Propietarios, Exclusiones en la Cobertura*), abril 6 de 1990, Sección 1(a).

No sólo la disminución de un interés real, un bien inmueble o su título generan el pago de una compensación; la falta absoluta del título también genera dicho pago.⁷⁸ Por ejemplo, si un gravamen hipotecario es asegurado pero durante el periodo previo a la expedición de la póliza y su fecha de entrada en vigor el comprador hipotecario transfiere el título al vendedor quien procede a registrar y a re-transferir el título al comprador, esta retransferencia elimina el título sobre el que el gravamen hipotecario hubiera podido fundarse. En contra de este tipo de defecto, o más bien ausencia de título por asimilación, la cobertura que describe el gravamen hipotecario concede una reclamación y un remedio legal.⁷⁹

El comprador de un bien inmueble no puede, meramente mediante la adquisición de un seguro de título, hacer una reclamación con base en la póliza por un interés mayor que el que hubiere comprado originalmente. Esta regla se sigue aún en el caso de que la póliza haya incurrido en un error en relación con la naturaleza del inmueble, puesto que el comprador no podría argumentar que fue inducido a comprar la propiedad debido a la declaración contenida en la póliza (debido a que todavía no había sido expedida).⁸⁰ En este caso, los registros públicos deberían de haber proporcionado información sobre la naturaleza verdadera de dicho inmueble.

En otra situación con implicaciones ambientales, los propietarios superficiales en un fraccionamiento residencial intentaron fincar una responsabilidad legal a una empresa aseguradora cuando la propiedad se hundió debido a la realización de actividades mineras subterráneas. El tribunal rechazó la reclamación,⁸¹ al señalar:

El propósito del seguro del título no es el de proteger al asegurado en contra de pérdidas resultantes de daños físicos a la propiedad; más bien, se trata de proteger al asegurado en contra de defectos encontrados en el título.⁸²

En este caso, cada título de los propietarios contenía una cláusula que estipulaba que el propietario superficial renunciaba a su derecho a demandar por daños y perjuicios derivados en alguna forma del terreno. Dichos propietarios también alegaron que la em-

⁷⁸ *Fohn v. Title Insurance Corporation of Saint Louis*, 529 S. W. 2d 1 (Mo. 1975).

⁷⁹ *Banville v. Schmidt*, 37 Cal. App. 3d 92, 112 Cal Rptr. 126 (1974).

⁸⁰ *Rudolph v. Title & Tr. Company of Florida*, 402 So. 2d 1275 (Fla. Dist. Ct. App. 1981).

⁸¹ *Holmes v. Alabama Title Company*, 507 So. 2d 922, 925 (Alabama 1987).

⁸² *Id.*

presa aseguradora debería de haberles explicado las consecuencias legales de estas cláusulas, pero el tribunal desoyó su petición, explicando que había interpretado el contenido de dichas cláusulas como una limitación impuesta al inmueble asegurado por los propietarios.⁸³

3.4. Seguro en contra de “cualquier defecto, carga o gravamen en el título”

Se dice que hay un “defecto en el título” cuando la totalidad de los derechos, privilegios y poderes que se conocen por lo general bajo el nombre de “propiedad” se hallan sujetos a las reclamaciones de otros.⁸⁴ En el conocido caso de *United States v. City of Flint* (1972), el tribunal sentenció que cuando el que se asegura es el gobierno de los Estados Unidos, los gravámenes fiscales del estado y del condado que no hayan sido excluidos deberán ser extinguidos por una empresa aseguradora aún cuando tales gravámenes no puedan ser ejecutados en contra de los Estados Unidos, ni tampoco se le pueda privar a dicho gobierno de la posesión respectiva.⁸⁵ Para llegar a esta conclusión el tribunal aplicó la noción de “*Federal common law*” que se le aplica a los Estados Unidos en la misma medida de responsabilidad fiscal que a cualquier otro individuo.

El tribunal opinó que esta doctrina existía en la fecha en que se expidió la póliza, al afirmar:

El único objeto del seguro de título de propiedad inmobiliaria es el de cubrir las posibilidades de pérdida a través de defectos que pudieran “obscurer” la validez del título. No es una mera especulación, ni tampoco una apuesta. Se ha diseñado para que esté fundamentado sobre un examen cuidadoso de las defensas legales del título, un estudio completo del Derecho aplicable y la habilidad de una buena redacción. Algunos defectos habrán de resultar de la investigación de los registros públicos; otros aparecerán sólo mediante un examen físico o un levantamiento topográfico de la propiedad. Con frecuencia, la existencia de defectos en el título dependerán de doctrinas legales e interpretaciones judiciales de las leyes aplicables. Si se considera que el comprador común y corriente no cuenta ni con la pericia ni con los medios para descubrir o protegerse en contra

⁸³ *Id.*

⁸⁴ Esta noción se dio en el caso *United States v. City of Flint*, 346 F. Supp. 1282 (E.D. Mich. 1972).

⁸⁵ *Id.*

de los múltiples defectos [que puede tener un título inmobiliario], dicha persona debe por fuerza confiar en una institución especializada como lo es una empresa aseguradora.⁸⁶

Para determinar si una carga o gravamen existe en la fecha en que la póliza es expedida bastará con revisar los registros públicos para conocer el estado que guarda un bien inmueble dado. En la mayoría de los casos es fácil encontrar cargas fiscales a nivel estatal o municipal.

De conformidad con el Derecho de los Estados Unidos, las cargas fiscales en aquel país requieren de cuatro pasos, a saber: autorización, evaluación, imposición y aplicación del gravamen del caso cuando la carga fiscal no ha sido cubierta en su oportunidad.⁸⁷ Es solamente durante el segundo paso cuando se le turna una notificación formal al propietario del bien inmueble y sólo en la última fase cuando el gravamen se registra en el libro respectivo. Cada uno de estos pasos, o fases, puede dar lugar a una situación diferente en lo que atañe a la imposición de esta clase de gravámenes.

Tal vez merezca señalarse que en Derecho de la Propiedad de los Estados Unidos, la palabra inglesa "*Encumbrance*" (Gravamen) tiene un significado más amplio que "*Lien*" (Carga). Por lo general, la primera lleva implícita la noción de poder interferir en alguno de los usos que se dan en el inmueble asegurado y no sólo la existencia de un interés superior, o más importante, en el título del caso. Así, por ejemplo, una intrusión física que interfiera con la libertad de uso, o que impida mejorías futuras que no puedan ser eliminadas por un acto consensual, se considerarían como "*Encumbrances*". Estas definiciones han dado lugar a una jurisprudencia especial dictada con objeto de determinar si un gravamen o una carga dadas se encuentran amparadas, o no, por un contrato de seguro de esta clase.⁸⁸

3.5. Seguro contra la "ausencia de un derecho de acceso"

Esta expresión tiene importancia en esta clase de contratos en el Derecho de los Estados Unidos, al distinguir entre acceso físico y acceso legal.

⁸⁶ *Id.*

⁸⁷ Burke, *supra* nota 1, p. 3.2.4.

⁸⁸ Véase, *inter alia*, *Condorodis v. Kling*, 33 Ohio App. 452 [169 N.E. 836, 838] (1928); *Butcher v. Burton Abstract Title Company*, 52 Mich. App. 98, 216 N.W. 2d 434 (1974); *Glynn v. Title Guarantee & Tr. Company*, 132 A.D. 859, 117 N.Y.S. 424 (1909), etcétera.

En la póliza normal en este seguro esta distinción se refleja en el uso de la expresión “Derecho de acceso” (“*Right of access*”), en lugar de utilizar sólo la palabra “Acceso”. Y todo esto se refiere al hecho de que en esta clase de contratos se entiende que lo único que el contrato asegura es el derecho legal a entrar y salir del bien inmueble por alguna vía o camino de acceso, mas no se asegura la condición física de la vía misma.⁸⁹ La jurisprudencia norteamericana ha determinado que para los efectos de este derecho es irrelevante, por ejemplo, la necesidad de que se tenga que utilizar un vehículo especial para poder tener acceso a la propiedad,⁹⁰ o que el camino de acceso se inunde en la época de lluvias.⁹¹

Así pues, aun cuando el derecho de acceso se ejercite sobre un terreno difícil, cuando los registros oficiales muestran que tal derecho existe, este derecho podrá ser asegurado legalmente. Por lo tanto, el asegurado puede verificar el tipo de acceso al bien inmueble simplemente mediante una inspección ocular de dicho inmueble, o mediante un juicio en el que se pruebe que el vendedor o su representante hicieron declaraciones falsas o de mala fe en torno a la forma del acceso a la propiedad.⁹²

3.6. Seguro contra un “título que no está en el mercado” [Unmarketable Title]

Desde el punto de vista de esta clase de contrato, el cubrir o asegurar que “el título se encuentra en el mercado” (“*Marketability of the title*”) significaría asegurar el título mismo. Por otra parte, si se cubre el hecho de que un título dado “no se encuentra en el mercado” (“*Unmarketability of the title*”), esto se traduciría en proporcionar una indemnización en contra de reclamaciones adversas que hubieren sido avanzadas en contra de dicho título.

Conviene recordar que la definición de lo que constituye “*Marketability*” —o sea, la existencia de un título válido legalmente, que se encuentra en el mercado—, es un asunto que compete en exclusiva a los tribunales de cada Estado en aquella nación, sin que pueda ser decidido por un jurado. En un sonado caso, el tribunal determinó que: “Lo que es un *título en el mercado* es un asunto de

⁸⁹ Véase el caso *Title & Trust Company of Florida v. Barrows*, 381 So. 2d 1088 (9 Fla. Dist. Ct. App. 1979).

⁹⁰ *Krause v. Title & Trust Company of Florida*, 390 So. 2d 805 (Fla. Dist. Ct. App. 1980).

⁹¹ Véase el caso Krause citado en *supra* nota 89.

⁹² *Hocking v. Title Insurance & Tr. Company*, 37 Cal. 2d 644, 234 P. 2d 625 (1951).

Derecho que sólo corresponde determinar a este tribunal.”⁹³ Es decir, esta determinación tendrá que depender de lo que decida el tribunal competente en un juicio dado.

Los especialistas han señalado que un *título en el mercado* es uno que el vendedor puede hacer que sea aceptado por el comprador mediante una acción judicial; mientras que un *título que no se encuentra en el mercado* es aquel que el comprador tiene la justificación de rechazar en el momento del cierre de una transacción dada. Entre estos dos extremos es posible encontrar un título que pueda servir para ciertos usos, pero que esté fuera del mercado.⁹⁴

Es más frecuente que el seguro de “un título que no esté en el mercado” aparezca en la póliza de un acreedor hipotecario que en la de un propietario. Esto se debe a que los propietarios, una vez que se hace el cierre de la transacción, no necesita más de ese seguro puesto que la feliz conclusión de la transacción demuestra fehacientemente que el título estaba, en verdad, dentro del mercado.

En los Estados Unidos se dice que un “*Marketable title*” (un título en el mercado) es el aceite que lubrica las ruedas que mueven las transacciones sobre bienes inmuebles. Su función es prevenir que un abogado se entregue a la búsqueda de la existencia de defectos mínimos o insignificantes (*Fly-specking a title*), técnicamente válidos pero tan carentes de importancia que su presencia en nada afecta el valor del inmueble o la aceptación del título de propiedad.⁹⁵

Cabría añadir que una limitante en el acceso a la propiedad no afecta la validez legal (*Marketability*) del título.⁹⁶

Un título que es dable de ser asegurado puede ser un título válido (*Marketable*), aunque no necesariamente.⁹⁷ El empleo de este término, como se ha visto, es un término eminentemente legal y especializado. Por ello incorpora mucho del Derecho local en la materia, por lo que la aptitud o disposición de una empresa aseguradora de expedir una póliza en un asunto dado no ofrece ninguna certeza sobre la validez del título en cuestión.⁹⁸

⁹³ Ver el caso *Bethurem v. Hammett*, 726 P. 2d 1128 (Wyo. 1987).

⁹⁴ Burke, *supra* nota 1, p. 3:46. Véase, asimismo, la nota *supra* 45 y el texto correspondiente.

⁹⁵ Ver M. R. Friedman, 1 *Contracts and Conveyances of Real Property (Contratos y Enajenaciones de Bienes Raíces)* 351.

⁹⁶ *Kirtavall Corporation v. Sessa*, 48 N.Y. 2d 709, 397 N.E. 2d 1172, 422 N.Y.S. 2d 368 (1979).

⁹⁷ *Hebb v. Severson*, 32 Wash. 2d 159, 201 P. 2d 156 (1948).

⁹⁸ *Nebo, Inc. v. Transamerica Title Insurance Company*, 21 Cal. App. 2d 222, 98 Cal Rptr. 237 (1971).

3.7. Cobertura de la póliza en créditos hipotecarios

La declaración de la cobertura en una póliza hipotecaria en un contrato de seguro es más extensa que la que se ofrece en una póliza para propietarios. Inmediatamente después de la provisión que establece la cobertura sobre el título inmobiliario o sobre el interés legal conferido distinto del estipulado en la tarifa A, cualquier defecto en el título, gravamen o carga, así como el hecho de que el título esté fuera del mercado (*Unmarketability of the title*), o la falta de acceso a la propiedad, el prestamista recibe estas diferentes clases de coberturas adicionales:

1. Cobertura por “la invalidez o inejecutabilidad de la carga de la hipoteca asegurada con base en el título”.⁹⁹ (*Invalidity or unenforceability of the lien*).

2. Cobertura por “la pérdida de prioridad” del gravamen del prestamista a partir de la fecha de la póliza (*Coverage for the loss of priority*).

3. Cobertura por gravámenes impuestos por trabajadores (*Coverage for mechanic's liens*).

Es común que en este tipo de casos los tribunales de los Estados Unidos no tomen en cuenta las necesidades del prestamista hipotecario o del propietario al interpretar el contenido de una póliza en esta clase de contratos. Sin embargo, la regla que generalmente se aplica es la de que, si la póliza es ambigua, será interpretada en contra de la empresa aseguradora. La razón de esta determinación es que, por lo común, la mayoría de estas pólizas han sido redactadas por las empresas aseguradoras.

Así pues, se percibe aquí la labor de protección en favor del consumidor que despliegan los tribunales de aquel país.

4. EXCLUSIONES DE LA COBERTURA EN ESTE CONTRATO DE SEGURO

4.1. Aspectos generales

Por exclusiones deben entenderse las excepciones que se hacen a la cobertura que contiene la póliza de seguro.¹⁰⁰ Desde la

⁹⁹ American Land Title Association, Loan Policy (*Póliza para Préstamo*, abril 6 de 1990).

¹⁰⁰ R. W. Jordan, ALTA Forms Committee Revises Title Insurance Policies (*El Comité de Formas de ALTA Revisa las Pólizas del Seguro de Títulos Inmobiliarios*), Practising Law

promulgación de la póliza para propietarios en 1970, han aparecido tres excepciones en esa clase de póliza, y una cuarta fue añadida a mediados de los ochenta, la cual sería adoptada por la American Land Title Association (ALTA) en 1986, para entrar en vigor el siguiente año.¹⁰¹

Las llamadas exclusiones no se diseñan de manera especial para cada caso sino que comprenden situaciones generales que modifican o limitan el alcance de la cobertura. Al respecto, Jordan señala que la página del contrato en la que aparecen las exclusiones:

[E]s donde la empresa aseguradora precisa las cuestiones que no han sido aseguradas. Aquí dicha empresa le comunica al asegurado: "Estos son los asuntos que no han sido cubiertos por el seguro y que se encuentran, por lo tanto, excluidos de la cobertura de esta póliza."¹⁰²

Las excepciones se incluyen por alguna de las siguientes dos razones: a) bien porque la empresa aseguradora no se encuentra bajo la obligación de buscar o investigar los registros específicos que podrían revelar la existencia de posibles intereses, o b) bien porque el asegurado sabe o debería saber que los intereses que han sido excluidos darían lugar a una reclamación y debería revelarlos a la empresa aseguradora en el curso de la obtención de la póliza.

Dos de las excepciones que se acostumbra —o sea, las restricciones sobre el uso de tierras públicas y el ejercicio del dominio eminente por parte del gobierno (i.e. Derecho a expropiar)—, quedan comprendidas en la primera razón arriba enunciada: las consecuencias de las leyes aplicables se hallan contenidas en los registros legislativos que, por lo común, no son consultados en el curso de la investigación de un título.¹⁰³ Por lo general, tal búsqueda se cen-

Institute, Title Insurance: The New Policy Changes. Real Estate Law and Practice Course Handbook Series, No. 300, 1987, pp. 132-136 [*Manual PLI*, 1987].

¹⁰¹ O. H. Beasley, Memorandum to ALTA Active and Associate Members on ALTA Title Insurance Forms Adopted at 1986 ALTA Annual Convention (*Memorandum a los Miembros de ALTA sobre las Formas de Seguro de Títulos Inmobiliarios Adoptadas en la Convención Anual de LTA en 1986*), octubre 17 de 1986. Este memorándum aparece en 1987 PLI Handbook, p. 163.

¹⁰² Ver *supra* nota 100, p. 132.

¹⁰³ Al respecto, se ha señalado: [L]as empresas aseguradoras de títulos, sus representantes y sus abogados no han sido establecidos ni están preparados para examinar de manera rutinaria los registros diferentes de las fuentes tradicionales que normalmente se consultan en estos casos, tales como los registros en los departamentos de planeación, departamentos que reglamentan los usos de la propiedad ("*Zoning*"), las oficinas de los inspectores de medidas de seguridad, las oficinas de los bomberos y el Federal Register

tra a los registros públicos de la propiedad donde se inscriben los intereses privados sobre el inmueble y se notifica al interesado.

La tercera clase de exclusión no es tan precisa o específica. Consisten en las exclusiones originadas por defectos en el título “creados, tolerados, asumidos o convenidos por el asegurado”, o bien “no conocidos por la empresa aseguradora, y que no aparecen en los registros públicos, aunque son conocidos por el asegurado”, que tienen un alcance más general.¹⁰⁴

La cuarta exclusión que se acostumbra incorporar es la que “excluye cualquier reclamación que se genere en una transacción que confiera al asegurado el bien inmueble o el interés legal asegurado en la póliza con motivo de una bancarrota federal, insolvencia a nivel del Estado, o algún otro derecho de un acreedor semejante. Esta exclusión apareció por primera vez en los ochenta y luego incorporada en la forma ALTA 1990.¹⁰⁵

Vale señalar que en algunas de las pólizas de los setenta —conocidas como pólizas forma B—, solía incluirse una cuarta excepción que comprendía la falta de inclusión futura en el mercado del título respectivo, la cual se hacía consistir en “el rechazo de alguna persona a comprar, rentar, o prestar dinero sobre el bien inmueble asegurado”.¹⁰⁶

Cuando la empresa aseguradora omite incluir un interés que afecta el título que va a ser asegurado como una excepción a la cobertura, en este caso la carga de la prueba tendiente a demostrar la aplicabilidad de dicha excepción recae sobre dicha empresa.¹⁰⁷ La misma obligación existe cuando la empresa desea excluir una reclamación de la cobertura, debiendo haberla hecho en términos claros y precisos.¹⁰⁸

Así pues, puede decirse que las exclusiones se interpretan en términos estrictos y limitados, y no deberán ser ampliadas median-

(que es una gaceta oficial donde se publican disposiciones legales, administrativas o judiciales). Ver *Manual PLI*, *supra* nota 100, p. 133.

¹⁰⁴ En general, este texto ha permanecido sin cambios en las pólizas de 1970, 1987 y 1990. T. Taub & M. Rydberg, *Defects Created, Suffered, Agreed to or Assumed by the Insured (Defectos Creados, Tolerados, Convenidos o Adoptados por el Asegurado)* en *Manual PLI 1988*.

¹⁰⁵ B. Rifkin, *Title Insurance and Creditors' Rights*, en *Practising Law Institute, Title Insurance 1990: The Basics and Beyond, Manual PLI 1990*, p. 117.

¹⁰⁶ *Id.*

¹⁰⁷ *Arizona Title Insurance and Tr. Company v. Smith*, 21 Ariz. App. 371, 519 P. 2d 860 (1974).

¹⁰⁸ *Rajchandra Corporation v. Title Guarantee Company*, 163 A.D. 2d 765, 558 N.Y.S. 2d 1001 (1990).

te la interpretación o la implicación de lo que se dice en la póliza.¹⁰⁹ Sin embargo, una empresa aseguradora de títulos (como cualquier empresa de seguros) puede imponer cualquier tipo de limitante a la cobertura, siempre y cuando dicha restricción sea razonable.¹¹⁰

4.2. *Exclusión debida a la reglamentación pública en el uso de propiedades privadas*

En las pólizas de 1990 adoptadas por la American Land Title Association, se señaló que esta exclusión se aplica a

[C]ualquier ley, reglamento o disposición administrativa (incluyendo leyes sobre construcción y control del tipo de edificios (“Zoning”), reglamentaciones y otras disposiciones) que restrinja, regule, prohíba, o relacionadas con la (i) la ocupación, uso y disfrute de la propiedad; (ii) el tipo, dimensiones o localización de una mejora actual o posterior en el terreno en cuestión; (iii) una separación en el derecho a la propiedad o a una reducción en las dimensiones o superficie del inmueble o de cualquier parcela de la que el inmueble forme parte; o (iv) protección ambiental o el efecto de cualquier violación de estas leyes, ordenamientos o reglamentos gubernamentales...¹¹¹

La versión 1987 de esta exclusión primero consistió en añadir una cláusula que tenía por objeto producir los mismos efectos.¹¹² En la póliza de 1990 se retuvo esta adición, señalando que la exclusión se aplicará según haya sido redactada,

excepto en la medida en que la notificación de la ejecución respectiva, o de la existencia de un defecto, carga o gravamen resultante de una violación o supuesta violación que afecte el terreno haya sido registrada en los registros públicos en la fecha en que se expidió la póliza.¹¹³

Esta exclusión sugiere que las empresas aseguradoras de títulos inmobiliarios por lo general no realizan investigaciones para detec-

¹⁰⁹ *Id.* Véase, asimismo, *Southwestern Title Insurance Company v. Nothland Building Corporation*, 552 S.W. 2d 425 (Tex. 1977).

¹¹⁰ *Lawyers Title Insurance Company v. Research Loan & Investment Corporation*, 361 F. 2d 764 (8th Cir. 1966).

¹¹¹ Burke, *supra* nota 1, p. 4:4.

¹¹² Beasley, *supra* nota 101, p. 84.

¹¹³ Ver Jordan, *supra* nota 100, pp. 133-134.

tar la presencia de restricciones impuestas por esta clase de provisiones reglamentarias. La razón principal de esta omisión es que los registros en cuestión están organizados ineficientemente, lo que aumentaría los costos. Otra sería que la investigación a que se sujeta cada título, al menos desde un punto de vista tradicional, se circunscribe sólo a restricciones privadas sobre dicho título, y no a “restricciones públicas”.¹¹⁴ Una tercera consideración es que de acuerdo con el Derecho de Propiedad de aquel país, las partes en una transacción sobre bienes inmuebles transfieren y adquieren los derechos respectivos sujetándose a las reglamentaciones públicas aplicables, por lo que el comprador asume cualesquiera riesgos que resulten de estas reglamentaciones en cuanto al uso de la propiedad en cuestión.¹¹⁵ Por último, podría afirmarse que esta clase de exclusión pertenece en realidad al uso y no al título mismo de la propiedad.¹¹⁶

Por lo tanto, puede concluirse que el fundamento de esta exclusión es la premisa de que, en última instancia, la totalidad de los derechos de la propiedad inmobiliaria se hallan sujetos a los derechos que tiene el Estado de reglamentar esta clase de propiedad privada (del mismo modo que en México lo dispone el artículo 27 Constitucional). Cabe aclarar que aunque esta exclusión no lo precisa, la ingerencia del Estado en esta clase de casos se aplica a los niveles federal, estatal y local, como podrá suponerse.

4.3. *Protección ambiental*

Dada su importancia creciente, los aspectos derivados de la protección del medio ambiente merecen un comentario especial. Este tema se deriva del subpárrafo (iv) arriba transcrito, en el sentido de que esta exclusión ahora dispone que “cualquier ley, ordenamiento o reglamentación gubernamental... que restrinja, regule,

¹¹⁴ Empero, cabe apuntar que en California las empresas aseguradoras rutinariamente incluyen información sobre las llamadas “Zoning ordinances” (i.e. reglamentos que controlan el tipo, altura y carácter de construcciones urbanas) en sus investigaciones sobre los títulos inmobiliarios. Al respecto, véase J. Hosack, *California Title Insurance Practice (La Práctica en California sobre Títulos Inmobiliarios)*, 1980, p. 26.

¹¹⁵ *Chicago Title Insurance Company v. Kumar*, *supra* nota 76. En su decisión, el Tribunal expresó: [D]esde hace largo tiempo, el Derecho en este Estado [de Massachusetts] ha sido que las leyes sobre los edificios y su construcción (“Zoning laws”) que existan en la fecha en que se firme la transacción de compraventa no se consideran como cargas o gravámenes sobre el título de propiedad inmobiliario].

¹¹⁶ *Mafetone v. Forest Manor Homes Inc.*, 34 A.D. 2d 566, 310, N.Y.S. 2d 17 (1970).

prohiba, o se relacione con... protección ambiental".¹¹⁷ Como se sabe, "el efecto de cualquier violación a estas leyes" queda excluido de la cobertura.¹¹⁸

La necesidad para haber ampliado esta exclusión se explica a la luz de la reciente proliferación de leyes y reglamentaciones ambientales aparecidas en los Estados Unidos (como en México) a nivel federal y estatal. En realidad, lo que se trate es evitar que la empresa aseguradora tenga que investigar e informar sobre la aplicabilidad de una de estas disposiciones legales al bien inmueble cuyo título ha sido asegurado.¹¹⁹ En esta materia, un tribunal se fundó en una distinción entre asegurar el título mismo, por una parte, frente al uso de la propiedad, por la otra, decidiendo que el primero estaba asegurado más no el segundo, en lugar de expresar alguna opinión sobre si la empresa aseguradora tiene la obligación de investigar cuidadosamente los registros oficiales.¹²⁰

Es común que consideraciones de índole ambiental se encuentren asociadas con problemas específicos que se dan en ciertos lugares o regiones. Así, por ejemplo, las reglamentaciones estatales sobre estuarios aparecen señaladas en mapas especiales, que marcan de manera precisa la zona sujeta a tales medidas.¹²¹ En zonas de minería subterránea, algunos Estados requieren por ley la publicación de mapas en los que se identifique aquellas parcelas o terrenos superficiales que pueden resultar afectados por tales actividades.¹²²

Una de las más poderosas razones que han influido en fomentar la creciente popularidad que está adquiriendo esta exclusión se relaciona, en gran medida, a la política que ha seguido el Estado en fecha reciente, tanto a nivel federal como estatal, consistente en recuperar los elevadísimos costos generados por los trabajos de limpieza de sustancias tóxicas, nocivas y peligrosas en ciertos terrenos,¹²³ llegando al extremo de cancelar el permiso respectivo en

¹¹⁷ ALTA, Loan Policy, Exclusions from Coverage (*Póliza para Prestamistas, Exclusiones en la Cobertura*), Sección 1(a) (iv), abril de 1990.

¹¹⁸ *Id.*

¹¹⁹ *Manley v. Cost Control Marketing and Management*, 400 Pa. Super. 190, 583 A. 2d 442 (1990).

¹²⁰ *Id.*

¹²¹ New York Environmental Conservation Law (*Ley de Conservación Ambiental de Nueva York*), Secciones 24-1301 (5); ejecutada mediante disposiciones reglamentarias (1989).

¹²² Illinois Revised Statute (*Código del Estado de Illinois Revisado*), Ch. 96, Secciones 4229 (1991).

¹²³ *United States v. Monsanto Company*, 858 F. 2d 160 (4th Cir. 1988).

casos graves que involucran estos llamados “Super-gravámenes ambientales” (*“Environmental superliens”*).

Los “Super-gravámenes” son llamados así porque tienen la autoridad legal para desplazar cualesquiera otros gravámenes, impidiendo la transmisión o enajenación de un inmueble dado hasta en tanto se complete labor de limpieza que el caso demande o se recuperen los costos de tales trabajos, ya sea que tales costos sean cubiertos por el dueño actual o por los dueños anteriores, que serían los vendedores y compradores de tal inmueble.¹²⁴

Debe ser evidente lo reciente de esta política gubernamental, la que data de hace unos diez años,¹²⁵ así como su aplicación en ciertas regiones de los Estados Unidos, en especial en la región noreste, donde se localizan numerosos sitios para el depósito, vertimiento legal o reciclaje de esta clase de substancias peligrosas.

Esta cláusula de exclusión, según el texto de la forma de 1990, incorpora ya la tendencia que afloró en la jurisprudencia respectiva.

Tal vez la decisión más importante en esta clase de casos fue la del Tribunal de Tierras de Massachusetts (*Massachusetts Land Court*).¹²⁶ En este caso, la propiedad afectada fue un terreno de catorce acres, con una porción de dos acres ocupada por una instalación industrial abandonada, así como una especie de estanque adjunto. Una evaluación ambiental que fue producida para la empresa aseguradora en el momento de la compra del inmueble reportó que el terreno no contenía petróleo o materiales peligrosos. El asegurado compró la póliza de ALTA 1970, normalmente expedida a propietarios, si ninguna cláusula de protección especial para riesgos ambientales, ya que el Estado hasta ese momento no había registrado ninguna reclamación ambiental en contra del inmueble. Sin embargo, con posterioridad se encontraron materiales peligrosos en el terreno y el asegurado presentó una reclamación con base en la póliza comprada, arguyendo la existencia de un defecto en el título que hacía que el mismo quedara fuera del mercado (*“Unmarketable”*). La empresa aseguradora rechazó la reclamación y de inmediato inició un juicio declaratorio con el fin de obtener una decisión exculpatoria en cuanto a su responsabilidad legal. Tanto el tribunal de primera instancia, como el Tribunal de Tierras del Estado citado, rechazaron los argumentos del asegurado.

¹²⁴ *New York v. Shore Realty Corporation*, 759 F. 2d 1032 (2d Cir. 1985); y, *United States v. Shell Oil Corporation*, 605 F. Supp. 1064 (D. Colo. 1985).

¹²⁵ *Id.*

¹²⁶ *Chicago Title Insurance Co. v. Kumar*, *supra* nota 76.

En su opinión legal, que no fue publicado oficialmente, el Tribunal declaró:

La cuestión principal en este caso es la de determinar si la presencia de materiales peligrosos localizados en el bien inmueble asegurado en el momento de la enajenación del título al demandado, y la expedición de una póliza de seguro del título [inmobiliario en cuestión] es “un defecto, carga o gravamen que afecta dicho título” o rinde a ese título como algo que queda fuera del mercado (“*Unmarketable*”).... Yo he encontrado y decido que la mera presencia física de materiales peligrosos cuya existencia se desconocía tanto por el asegurado como por la empresa aseguradora no constituye un defecto en el título, ni tampoco una carga o gravamen sobre el mismo, por lo que no puede resultar en que dicho título quede fuera del mercado.

Sin embargo, el demandado alega que la presencia de los materiales peligrosos, unida a la violación del mandato impuesto por ley de registrar [la presencia de tales materiales], constituye un defecto en el título que lo excluye del mercado. En realidad es la propiedad, y no el título, lo que ha quedado fuera del mercado, y esto se deriva de la naturaleza física del lugar, y no de su título. El ir más allá implica el poder de policía que posee el Estado lo que justifica la promulgación de una ley diseñada para proteger la salud y el bienestar de sus habitantes.

[A]un en el caso de que una póliza sea interpretada en contra de la empresa aseguradora debido a lo ambiguo de sus disposiciones, la presencia física de sustancias desconocidas en un sitio no se ha considerado nunca como algo que quede incluido dentro de las categorías de lo que cubre la póliza de un título inmobiliario.

Además, si la posible contaminación fuere de hecho un defecto, carga, gravamen o “sombra” (“*Cloud*”) [en el título], entonces los requisitos del registro serían bien prospectivos... o bien el resultado de una acción gubernamental.¹²⁷

La decisión del Tribunal de Tierras fue ratificada por el tribunal de apelaciones. Por lo tanto, para los tribunales de Massachusetts la presencia de sustancias peligrosas no se considera como un gravamen, ni defecto, en el título de propiedad inmobiliaria asegurado de conformidad con las pólizas de ALTA expedidas con base en la forma aprobada en 1970. Tampoco se considera un defecto que afecte en forma adversa la validez legal del título en cuanto a estar incluido en el mercado (“*Marketability*”), por lo que no pue-

¹²⁷ *Id.*

de dar lugar a esta clase de reclamación dentro de la cobertura ordinaria.

Una de las opiniones más recientes en este tipo de casos proviene de un tribunal de California.¹²⁸ Al igual que el caso arriba descrito, este caso decidió que la empresa aseguradora no es responsable legalmente, aunque en lugar de avanzar argumentos legales para apoyar su sentencia simplemente se fundó en casos anteriores. Lacónicamente, el tribunal sentenció:

La parte actora alega que debido a que cualquier enajenación de los terrenos contaminados lleva implícita la responsabilidad del pago de los costos de limpieza [ambiental], la responsabilidad por tales costos constituye “un gravamen en el título” y, por lo tanto, está cubierto [por la póliza]. Estamos en desacuerdo con esa opinión...

La parte actora argumenta que las exclusiones derivadas de la reglamentación gubernamental y del poder de policía [que tiene el Estado]... son inaplicables. No tenemos que decidir sobre esta cuestión puesto que no hemos encontrado [que estas cuestiones queden incluidas] dentro de la cobertura de las cláusulas del seguro de la póliza.¹²⁹

Así pues, cuando un comprador asegura un título inmobiliario, la existencia de reportes de evaluación ambiental, la defensa de “propietario inocente” para no pagar los costos resultantes de la limpieza,¹³⁰ y la distinción entre la validez legal del título (“*Marketability*”) y su valor comercial en el mercado (*Fair market value*), o entre el título y su uso, o entre los defectos en el título y las reglamentaciones de los usos, todo esto lleva a la conclusión de que la empresa aseguradora muy probablemente no va a ser hallada responsable con base en las pólizas de 1970. Ahora bien, la situación es más clara cuando se trata de la póliza de 1990, que ya contiene una exclusión específica en la materia.

¹²⁸ *Lick Mill Creek Apartments v. Chicago Title Insurance Company*, 231 Cal. App. 3d 1654, 283 Cal. Rptr. 213 (1991).

¹²⁹ *Id.*

¹³⁰ Esta defensa legal se funda en la ley conocida por sus siglas en inglés CERCLA: Comprehensive Environmental Response, Compensation and Liability Act (*Ley sobre una Respuesta Ambiental Completa, de Compensación y Responsabilidad*); 42 U.S.C.A., Sección 9601 (35A), 9607 (b) (3). En términos generales, esta ley requiere la existencia de pruebas sobre la ausencia de culpa en la creación de las condiciones ambientales peligrosas, así como sobre el ejercicio del debido cuidado y de acciones ambientales adecuadas por lo que se refiere a la adquisición y operación del bien inmueble afectado. Para mayores detalles, véase el caso *United States v. Pacific Hude & Fur Depot, Inc.*, 716 F. Supp. 1341 (D. Idaho, 1989).

4.4. *Exclusión sobre el llamado Poder de Policía del Estado*

La póliza de 1990 para dueños y préstamos estipula como algo especial que queda excluido “cualquier poder de policía del gobierno, no incluido en el párrafo (a) arriba citado”, de la cobertura ordinaria.¹³¹

Debido a su tratamiento especial, se interpreta que esta exclusión no se limita a “los poderes reglamentarios de policía que ejerce el Estado”, o bien, que tales reglamentaciones sólo incluyen una parte de lo que queda dentro del alcance de la póliza.

Desde el punto de vista del Derecho de los Estados Unidos, los llamados “poderes de policía” (“*Police power*”) son bastante amplios: incluyen cualquier actividad legislativa desarrollada por un gobierno a nivel estatal y local con objeto de proteger la salud pública, la moral, la seguridad y el bienestar general de la población.¹³² En este sentido, es un poder plenario del Estado.

Por otra parte, también se le considera como un poder implícito del Estado, en el sentido de que no se le menciona de manera explícita en la Constitución de los Estados Unidos. Cuando se utiliza esta expresión a nivel federal, debe recordarse que los controles sobre el uso de inmuebles y las reglamentaciones de índole ambiental pueden originarse de una variedad de fuentes constitucionales, tal como sería el caso, *inter alia*, de la Cláusula de Propiedad Federal, la Cláusula del Comercio entre los Estados y la Cláusula Necesaria y Propia.¹³³

No obstante esta exclusión, la empresa aseguradora es responsable cuando “una notificación del ejercicio del poder de policía del gobierno ha sido registrado” o bien “aparece” en los registros públicos en la fecha de expedición de la póliza. Véase, por ejemplo, el caso de un juicio que se encuentra pendiente de resolución mediante el cual una ciudad está tratando de dar cumplimiento a una violación en el código municipal de residencias; si la existencia de este litigio se refleja en las actuaciones judiciales, entonces esta situación quedaría incluida dentro de la cláusula de exclusión

¹³¹ ALTA, Manual 1990 (abril 6 de 1990).

¹³² *Berman v. Parker*, 348 U.S. 26, 32 (1954). Véase, asimismo, O. M. Reynolds, *Local Government Law (El Derecho del Gobierno Local)*, 1982, pp. 107-110, 507-511; y, P. Nichols, *1 Eminent Domain (El Dominio Eminente)*, Sección 1.42 (1981).

¹³³ Para una explicación de cada una de estas cláusulas, véase L. Tribe, *American Constitutional Law* (1988).

aunque la existencia de dicho juicio no haya sido inscrita en el registro público correspondiente.¹³⁴

4.5. *Exclusión por razones de dominio eminente*

En general, en el Derecho de Propiedad de los Estados Unidos las cuestiones relacionadas con el “Dominio eminente” que ejerce el Estado sobre cualesquiera bienes inmuebles, y su propiedad, serían las que en México se refieren al poder que tiene el Estado para expropiar, nacionalizar o imponer a la propiedad privada las modalidades que dicte el interés público, de conformidad con el artículo 27 Constitucional.

En esta clase de contratos, esta exclusión se aplica por “derechos de dominio eminente a menos que se haya hecho una notificación de su ejercicio que se inscriba en el registro público correspondiente en la fecha de expedición de la póliza, sin excluir de la cobertura lo que haya ocurrido con anterioridad a dicha fecha que pudiera afectar en sus derechos a un comprador”.¹³⁵

Baste señalar que si el gobierno ejerce este poder derivado del “Dominio eminente”, esto resultará en la expropiación del inmueble respectivo (“*Condemnation*”). En este caso, el procedimiento administrativo respectivo puede darse internamente en la agencia gubernamental que expropió el bien inmueble cuando el propietario llega a un acuerdo voluntario con dicha agencia sobre el monto de la compensación correspondiente. La transferencia del título de propiedad se inscribe entonces en el registro público apropiado. De esta manera, la noticia o informe oficial que quedó así inscrito (“*Public record*”) transmite una noticia o notificación oficial a cualquiera empresa aseguradora que investigue dicho título.

En cambio, si no se llega a un acuerdo mutuo, la apropiación del inmueble deberá hacerse mediante la promulgación de la orden administrativa del caso (“*Ordinance*”) en la que se describa con precisión el inmueble afectado, adicionando el mapa de localización respectivo. Este mapa, o la orden administrativa emitida, constituirán lo que se conoce como noticia o informe oficial (“*Public*

¹³⁴ *Radovanov v. Land Title Company of America*, 189 Ill. App. 3d 433, 545 N.E. 2d 351 (1989).

¹³⁵ ALTA, Manual 1990 (abril 6 de 1990).

record”).¹³⁶ Si el valor de la expropiación se cuestiona, el asunto será turnado a una audiencia administrativa especial, con la publicación del caso en el diario del gobierno de que se trate. Se estima que esta publicación también hace los efectos de una notificación pública, aunque es común que esta clase de publicación no sea consultada por las empresas aseguradoras.

Si la orden administrativa del caso es apelada, la primera notificación pública se la hace consistir en la inscripción de que el caso está siendo litigado (*“Lis pendens”*), que es un documento fácil de consultar por las empresas aseguradoras cuando investigan estos títulos inmobiliarios.¹³⁷

4.6. *Exclusión por defectos, cargas, gravámenes, reclamaciones adversas y otras cuestiones creadas, toleradas, asumidas o convenidas por el asegurado reclamante*

Al contrario de las dos exclusiones anteriores, esta exclusión, mediante la cual se excluyen de la cobertura ordinaria en este contrato de seguro de títulos inmobiliarios ciertos tipos de “defectos, cargas, gravámenes, reclamaciones adversas y otras cuestiones”,¹³⁸ pertenece principalmente a los intereses privados en una propiedad inmobiliaria.

En el Derecho de Propiedad de los Estados Unidos un gravamen (*“Encumbrance”*) posee diversas acepciones legales, tal vez más técnicas y complejas que las de otros sistemas legales. Por ejemplo, un gravamen se define como una carga que se debe y que ha alcanzado la categoría legal de “gravamen” en la fecha en que la póliza fue expedida.¹³⁹ La jurisprudencia de aquel país ha jugado un papel decisivo en el esclarecimiento de las diferentes acepciones de este concepto.

En un caso decidido por el Tribunal de Apelaciones de Nueva York, en 1935, se señaló al respecto:

¹³⁶ *Ascot Homes, Inc. v. Lawyer's Mortgage and Title Company*, 37 Misc. 2d 41, 237 N.Y.S. 2d 179 (1962).

¹³⁷ Empero, para un caso de excepción véase *Hahn v. Alaska Title Guarantee Company*, 557 P. 2d 143 (Alaska 1976).

¹³⁸ Ver, en general, *Title Insurance: Exclusion of Liability for Defects, Liens, or Encumbrances Created, Suffered, Assumed or Agreed to by the Insured (Seguro de Títulos Inmobiliarios: Exclusión de Responsabilidad por Defectos, Cargas, o Gravámenes Creados, Sufridos, Asumidos o Convenidos por el Asegurado)*, 87 A.L.R. 3d 515 (1978).

¹³⁹ *Butcher v. Burton Abstract Title Company*, 52 Mich. App. 98, 216 N.W. 2d 434, *Cert. denied*, 419 U.S. 998 (1974).

El seguro de un título opera para proteger al comprador, o a una hipoteca, en contra de los defectos o gravámenes del título que existan en la fecha de tal seguro. No funciona como algo prospectivo y no tiene relación alguna con las cargas (“*Liens*”) o los requisitos que puedan surgir después.¹⁴⁰

La situación podría volverse más complicada si se considera que, en Derecho norteamericano, se puede distinguir entre “gravamen” (“*Encumbrance*”) y “carga” (“*Lien*”). Esta última sería una carga, una reclamación o un ‘gravamen’ sobre un bien inmueble que pertenece a otro, como garantía por alguna deuda o cargo; no es un título a una propiedad sino una carga que recae sobre dicho título. El término connota el derecho que el Derecho otorga a que una deuda sea satisfecha con base en una propiedad.¹⁴¹ Gravamen (“*Encumbrance*”), entonces, podría definirse como cualquier derecho o interés que se ejerce sobre un bien inmueble, o cualquier responsabilidad legal fincada en dicho bien, que no impide la transmisión del título de propiedad sobre el bien en cuestión pero que disminuye su valor comercial.¹⁴²

En todo caso, debe señalarse que la jurisprudencia de aquel país interpreta las exclusiones en esta clase de contratos en forma estricta o limitada, especialmente si se considera que tales exclusiones fueron redactadas e incluidas en el texto del contrato respectivo por las empresas aseguradoras mismas.

Si se pasa ahora al análisis de esta exclusión, contenida en una frase bastante larga y técnica, se estima que tal frase, en su totalidad, “excluye de la cobertura [aquellas] pérdidas causadas por actos intencionales de mala fe o conductas ilegales e inequitativas”.¹⁴³ El lenguaje de esta decisión se considera que ha incluido dentro de esta exclusión un requisito deliberado, al disponer que cualesquiera conductas injustas, ilegales, dañinas y de mala fe quedarán sin la protección legal correspondiente o, dicho en otros términos, excluidas del alcance de la cobertura.¹⁴⁴

¹⁴⁰ *Mayers v. Van Schaick*, 268 N.Y. 320, 197 N.E. 296 (1935).

¹⁴¹ Steven H. Gifis, *Law Dictionary (Diccionario de Derecho)*, 1984, p. 271.

¹⁴² *Id.*, p. 225.

¹⁴³ *Bourland v. Title Insurance Company of Minnesota*, 627 S.W. 2d 567 (Ark. App. 1982).

¹⁴⁴ *Transamerica Title Insurance Company v. Alaska Federal Savings and Loan Association of Juneau*, 833, F. 2d 775 (9th Circ. 1987).

A) Defectos “creados” por el asegurado

El significado que la autoridad de los precedentes en el Derecho de los Estados Unidos atribuye a esta expresión es la de que la palabra “creados” requiere de la ejecución de un acto afirmativo por parte del asegurado.¹⁴⁵ Por ejemplo, cuando el asegurado alega que su título en realidad provenía de una hipoteca y que participó en una transacción cuyos documentos sugieren un intento de crear una hipoteca, en este caso se estima que dicho asegurado “creó” en realidad el defecto que aparece en el título respectivo.¹⁴⁶

Se ha señalado, también, que la mera negligencia no debe interpretarse como la “creación” de un defecto.¹⁴⁷ En términos semejantes, cuando el asegurado actúa en beneficio de su propio interés al usar la propiedad cuyo título ha sido asegurado, en este caso dicho propietario no puede invocar esta exclusión. Por ejemplo, cuando el asegurado erige una barda que genera una disputa sobre los límites de la propiedad asegurada, dicho asegurado no ha “creado” un defecto en su título. Esto se debe a que, en el Derecho de aquel país, se puede establecer una distinción entre la provocación de una disputa sobre el título, por una parte, y la creación de un defecto sobre dicho título, por la otra.¹⁴⁸ El tribunal que estableció dicha distinción indicó que el “acto afirmativo” que se requiere para que opere la exclusión deberá ser un acto que de manera consciente y deliberada resultó ser efectivamente la causa del defecto.¹⁴⁹

B) Defectos “sufridos o tolerados” por el asegurado

Debe aclararse que la palabra “sufridos” se interpreta como sinónimo de “permitir” —o “tolerar”, como se ha utilizado en el presente estudio—, e implica el poder de prohibir o prevenir una carga que no ha sido ejercitada aún pero que el asegurado conoce las consecuencias que se pueden derivar de ella.¹⁵⁰ Por ejem-

¹⁴⁵ *Arizona Title Insurance & Trade Company*, 21 Ariz. App. 371, 519 P. 2d 860 (1974).

¹⁴⁶ *Bidart v. American Title Insurance Company*, 734 p. 2d 732 (Nev. 1987).

¹⁴⁷ *National Mortgage Corporation v. American Title Insurance Company*, 225 S.E. 2d, pp. 627-28.

¹⁴⁸ *Laabs v. Chicago Title Insurance Company*, 72 Wisc. 2d 503, 241 N.W. 2d 434 (1976).

¹⁴⁹ *Id.*

¹⁵⁰ *Arizona Title Insurance & Trade Company v. Smith*, 21 Ariz. App. 371, 519 P. 2d 860 (1974).

plo, una carga fiscal cuya existencia conoce el asegurado quedaría incluida dentro de esta exclusión. En todo caso, corresponde al asegurado la carga de la prueba para demostrar que tiene derecho a que se le aplique la exclusión respectiva.¹⁵¹

En ocasiones, los tribunales competentes de aquel país han dado idéntica interpretación al uso conjunto de las palabras “crear” y “sufrir”.¹⁵² La gran mayoría de los casos que se han ocupado en interpretar esta exclusión en esta clase de contratos se aplica a la celebración de hipotecas para construcción de viviendas. La literatura legal al respecto es prolija y bastante técnica.¹⁵³

C) Defectos “asumidos” y “convenidos” por el asegurado

Esta exclusión se invoca cuando el comprador de un bien inmueble asegura el título respectivo y luego descubre que dicho título tiene un gravamen.¹⁵⁴ Es decir, mediante la aceptación del título el asegurado ha “asumido” o “convenido en aceptar” el citado gravamen.

En este caso, la carga de la prueba para demostrar que el defecto en cuestión fue asumido o aceptado la tiene la empresa aseguradora.¹⁵⁵ Una interpretación estricta de la palabra “convenido” (“*Agreed to*”) sostiene que debe atribuírsele el mismo sentido que “contratado”.¹⁵⁶

4.7. Exclusión por defectos no inscritos de los que tuvo conocimiento el asegurado

El texto de esta exclusión señala que se aplicará por defectos “no conocidos por la compañía, no inscritos en los registros públicos en la fecha de la póliza, aunque conocidos por el asegurado reclamante y no declarados por escrito a la compañía por dicho asegurado con anterioridad a la fecha en que el asegurado quedó asegurado de conformidad con esta póliza”.¹⁵⁷

¹⁵¹ *Id.*

¹⁵² *American Savings and Loan Association v. Lawyers Title Insurance Corporation*, 739 F.2d 780 (8th Cir. 1986).

¹⁵³ Burke, *supra* nota 1, pp. 4:31-34.

¹⁵⁴ *Lawyers Title Insurance Corporation v. Research Loan & Investment Corporation*, 361 F.2d 764 (8th Cir. 1966).

¹⁵⁵ Ver el caso *Smith*, *supra* nota 107.

¹⁵⁶ *Id.*

¹⁵⁷ ALTA, Loan Policy (*Póliza para Préstamos*), abril 6 de 1990.

Como se ve, se trata de una exclusión larga y complicada, y las decisiones de los tribunales de los Estados Unidos que se han ocupado de este tipo de asuntos no han producido una jurisprudencia uniforme.

El efecto de esta exclusión es el de imponer la obligación al asegurado de informar a la empresa aseguradora sobre la existencia de cualesquiera defectos sobre los cuales tenga conocimiento dicho asegurado, o de los que llegue a conocer durante el proceso de la compra del bien inmueble.¹⁵⁸ También se aplica al asegurado que adquiere un seguro sobre el título con posterioridad a la compra, cuando dicha adquisición fue motivada por cierta información que obtuvo y no hizo pública, y que fue adquirida en fecha posterior a la adquisición del seguro correspondiente.

Para que la empresa aseguradora se beneficie de esta exclusión será menester que el asegurado tenga conocimiento claro y actual de la existencia de un defecto en el título.¹⁵⁹ Una simple referencia a algún documento que contenga un interés que grave el título asegurado se considera insuficiente para proporcionar información adecuada al asegurado sobre la existencia misma de un interés legal.¹⁶⁰ Por lo tanto, el asegurado debe haber participado en la transmisión de la propiedad que haya dado origen al defecto,¹⁶¹ o haber cometido el acto fraudulento base de la reclamación.¹⁶²

Cabría añadir que si el abogado o el corredor de bienes raíces del asegurado tienen conocimiento de la existencia de un defecto, dicho conocimiento no se le podrá imputar o atribuir al asegurado.¹⁶³ El asegurado debe poseer personalmente tal información.

La jurisprudencia norteamericana en esta materia contiene una serie de decisiones que exploran diferentes cuestiones relacionadas con las consecuencias que podrían derivarse del hecho de que el asegurado tenga, o no, información que pueda afectar el título, y por ende, el contrato de seguro respectivo.¹⁶⁴

¹⁵⁸ *Weir v. City Title Insurance Company*, 125 N.J. Super 23, 308 A. 2d 357 (1973).

¹⁵⁹ *Jesko v. American-First Title & Trade Company*, 603 F. 2d 815 (10th Cir. 1979).

¹⁶⁰ *Lawyers Title Insurance Corporation v. D.S.C. of Newark Enters, Inc.*, 544 So. 2d 1070 (Fla. Dist. Ct. App. 1989).

¹⁶¹ *Harvey v. J. & Holdings, Inc.*, 310 So. 2d 371 (Fla. Dist. Ct. App. 1975).

¹⁶² *Conway v. Title Insurance Company*, 277 So. 2d 890 (Ala. 1973).

¹⁶³ Véase el caso *Smith*, *supra* nota 107.

¹⁶⁴ *Burke*, *supra* nota 1, pp. 4:42-47.

A) *Pérdida federal de un bien inmueble por involucrarse en el tráfico de drogas*

Resulta interesante apuntar que en el Derecho de Propiedad de los Estados Unidos, los defectos en un título de propiedad que no hayan sido inscritos en el debido registro público pueden llegar al extremo de ocasionar la pérdida del bien inmueble en cuestión cuando la transacción sobre sugiera alguna conexión con el tráfico de enervantes.

En efecto, de acuerdo con el United States Code Annotated, Sección 881, se establece:

(a) Lo siguiente quedará [confiscado por el gobierno de los Estados Unidos] y ninguna propiedad podrá existir en: ... (7) Cualquier propiedad raíz, incluyendo cualquier derecho, interés o título en la totalidad o en una parte de lotes, terrenos, accesiones o mejoras que sean utilizados, o que se tenga la intención de usarlos, en cualesquiera formas, para cometer, o facilitar la comisión, de una violación a este título que sea punible por más de un año en prisión, con la excepción de que ninguna propiedad será [confiscada] de conformidad con este párrafo, en la medida que afecte los intereses de un dueño, debido a una acción u omisión... que haya sido cometida u omitida sin el conocimiento o el consentimiento de tal dueño.¹⁶⁵

Por lo general, esta clase de confiscación se aplica cuando la persona involucrada en el tráfico de enervantes posee bienes inmuebles que sean claramente superiores a lo que su ingreso podría cubrir.¹⁶⁶

Empero, cuando se confiscan los bienes inmuebles de una persona que ha sido condenada por la posesión ilegal de estupefacientes o por tráfico de enervantes, esto puede acarrear una serie de problemas a las empresas aseguradoras de títulos de propiedad inmobiliaria. Muchas de estas cuestiones se relacionan con los derechos que otorga la Constitución Federal de aquel país (i.e. conocidos en México como garantías individuales) con fundamento en la cuarta, quinta y octava enmiendas.¹⁶⁷

Por lo que toca a este estudio, baste señalar que la mayoría de estos casos involucran cuestiones legales relacionadas con el llama-

¹⁶⁵ Ver 21 U.S.C.A., Sección 881.

¹⁶⁶ *United States v. Parcels of Land*, 903 F2d 36 (1st Cir. 1990).

¹⁶⁷ *United States v. Premises and Real Property at 4492 Livonia Road, Livonia, New York*, 889 F. 2d 1258 (2nd Cir. 1989).

do “Poder de Policía” que compete al gobierno, así como con intereses que son conocidos por el asegurado pero que no se encuentran inscritos en los registros públicos de la propiedad.¹⁶⁸ Debe señalarse que estos casos se siguen ante un tribunal civil, en lo que en el Derecho de los Estados Unidos se denomina *In rem action*, independientemente del proceso penal. Es necesario que el gobierno demuestre que existe una acción legal válida para proceder; sin embargo, si esto se demuestra, entonces la carga de la prueba la tiene el demandado para probar que la propiedad del caso no le debe ser confiscada.¹⁶⁹

Como podrá suponerse, las decisiones rendidas en esta clase de casos son muy numerosas, habiéndose desarrollado una terminología específica y técnica sobre la materia por lo que toca a la utilización de términos clave como por ejemplo “usar, facilitar el uso ‘conexión importante’, etc.”. En relación con este último término, que no aparece en la ley correspondiente, los tribunales han sentenciado que su origen se encuentra en la historia legislativa de la ley aplicable.¹⁷⁰

Existen procedimientos semejantes a nivel estatal en materia de confiscaciones de bienes inmuebles involucrados con la posesión, venta, distribución o tráfico de sustancias psicotrópicas de sus propietarios legales.¹⁷¹

Un asunto relacionado con este tema, hasta cierto punto, es el relativo al seguro de títulos inmobiliarios de bienes raíces confiscados y luego vendidos por el gobierno de los Estados Unidos.¹⁷² La regla general aplicable a estos bienes es que las empresas aseguradoras por lo común no los aseguran. El problema consiste en que no existe un método confiable para evaluar la eficiencia con que dicho gobierno conduce las ventas de estos inmuebles.

A nivel federal, el procedimiento administrativo que se aplica a estas ventas está reglamentado por el Departamento de Justicia. Sin embargo, solamente en casos excepcionales se podría esperar que el gobierno le garantice a una empresa aseguradora que como

¹⁶⁸ *Id.* Véase, asimismo, *inter alia*, *United States v. One Parcel of Real Estate at 7707 S.W. 74th Lane, Miami, Dade County, Fla.*, 868 F.2d 1214 (11 Cir. 1989); *United States v. Premises Known as 526 Liscum Drive, Dayton, Montgomery County, Ohio*, 866 F.2d 213 (6th Cir. 1989), etcétera.

¹⁶⁹ *Id.*

¹⁷⁰ Véase el caso 4492 *South Livonia Road*, *supra* nota 157.

¹⁷¹ *Burke*, *supra* nota 1, pp. 4:57-58.

¹⁷² *Id.*, pp. 4:60-61.

gobierno ha observado fielmente sus propios procedimientos, por extraño que esto parezca.

En conclusión puede afirmarse que el comprador asegurado debe solicitar, y obtener, una garantía especial de parte del gobierno si el comprador desea asegurar su título de propiedad. Esto permite a la empresa aseguradora subrogar sus derechos si tuviera que hacer algún desembolso, en el futuro, relacionado con este inmueble.

4.8. *Exclusión por defectos “que no causen ninguna pérdida o daño al asegurado reclamante”*

Algunas empresas aseguradoras han hecho algunos intentos para argumentar que esta exclusión se debe aplicar cuando un asegurado adquiere una póliza que describe un bien inmueble sobre el cual dicho asegurado no adquiere el título de propiedad correspondiente. Si el asegurado paga una determinada cantidad por el citado inmueble y no obtiene el título sobre la propiedad, dicho asegurado ha sufrido una pérdida y, por lo tanto, esta exclusión es inaplicable. La empresa aseguradora en realidad no puede avanzar dicho argumento porque el asegurado nunca adquirió el título, por lo que nunca hubo pérdida alguna.¹⁷³

En las pólizas adoptadas en 1990 permanecen sin cambios en esta materia.¹⁷⁴

Debe aclararse que cualquier pérdida en la prioridad o prelación del título se interpreta, claro, como una pérdida por lo que de nuevo esta exclusión resulta inaplicable.¹⁷⁵

4.9. *Exclusión por defectos “derivados o creados con posterioridad a la fecha de la póliza”*

Como se ha visto, esta clase de contrato es el resultado de una investigación sobre un título de propiedad. Los parámetros de la investigación se extienden hasta la fecha en que la póliza es emitida, por lo que todos los riesgos pasados deberán aparecer en la

¹⁷³ *Title Insurance Corporation of Pennsylvania v. Wagner*, 179 N. J. Super. 234, 431 A. 2d 179 (1981).

¹⁷⁴ ALTA, *Póliza para Prestamistas* (abril de 1990), Exclusiones a la Cobertura, Sección 3 (c).

¹⁷⁵ *American-First Title & Trading Corporation v. First Federal Savings & Loan Association*, 415 P. 2d 930 (Okla. 1965).

lista que aparece en la tarifa B de excepciones a la cobertura (esto es, si la investigación se realizó eficientemente). Esta exclusión subraya el hecho de que la empresa aseguradora indemnizará al tenedor de la póliza sólo si el título tiene una forma legal diferente de la declarada en dicha póliza en la fecha de su expedición. Por lo tanto, cualquier riesgo que se contenga en los registros correspondientes, o fuera de ellos, con posterioridad a tal fecha no serán cubiertos por la póliza.

He aquí, de nuevo, la característica de este contrato de seguro que en esencia es fundamentalmente diferente de otras clases de seguros que, como se ha sugerido, se fundan en análisis actuariales que predicen la realización de eventos futuros.

4.10. *Exclusión por intereses transferidos de manera gratuita*

Algunos especialistas son de la opinión que el contenido de esta exclusión es un tanto obscuro.¹⁷⁶ Según reza su texto, esta exclusión se aplica por defectos “que resulten en una pérdida o daño que no hubieran ocurrido si el asegurado reclamante hubiera pagado el valor de la propiedad o el interés asegurado por esta póliza”, según la cláusula respectiva en las pólizas de 1970 y 1990, para propietarios.

Dentro del contenido de este texto se halla incluida una regla que se aplica al registro o inscripción de actos; esta regla dispone que para constituirse en la parte protegida por tales actos, se debe pagar o transferir un valor por el interés que se va a adquirir o asegurar (figura que en el Derecho de los Estados Unidos se engloba bajo el concepto de “*Consideration*”).

Ahora bien, la exclusión de una pérdida o daño que no hubiera ocurrido si el asegurado hubiera pagado por su interés excluye a aquellos que reciben una propiedad sin haber tenido que pagar por ella, es decir, a título gratuito, pero que sin embargo adquirieron su interés de buena fe. Por otra parte, el ser simplemente un “Comprador de buena fe”, (i.e. *Bona fide purchaser*), sin ninguna otra razón legal, no es razón suficiente para fundar de manera válida una reclamación.¹⁷⁷

En este caso, la pérdida de la prioridad en favor de una persona protegida por los actos inscritos en el registro, en tanto que

¹⁷⁶ Burke, *supra* nota 1, p. 4:62.

¹⁷⁷ Kratovil & Werner, *Real Estate Law (El Derecho de Propiedad o de Bienes Raíces)*, 8th ed., 1983, p. 85.

el asegurado no se halla protegido por tales actos, impediría el utilizar esta exclusión. En realidad, la póliza sigue el orden de prioridades establecido por los actos que aparecen inscritos en el registro, aunque se ha sugerido que el tenor de esta exclusión es lo suficientemente ambiguo para que un lego pudiera llegar a conocer este resultado.

Los especialistas en esta materia han encontrado una serie de casos que también quedarían fuera de la aplicación de esta exclusión.

Conviene indicar que en la Póliza para Préstamos de 1990, que es la más reciente, las expresiones “bien inmueble, propiedad, terreno o interés” fueron reemplazados por la frase “la hipoteca asegurada”. (i.e. “*The insured mortgage*”).¹⁷⁸ Empero, los especialistas piensan que la redacción del texto de esta exclusión, a pesar del cambio, continúa generando interpretaciones poco claras.

4.11. *Exclusión por títulos “fuera del mercado” (“Unmarketable Titles”)*

Por principio de cuentas debe señalarse que esta exclusión no aparece como una cláusula ordinaria en todas las pólizas. Sin embargo, en las que la incluyen esta disposición excluye “el rechazo de cualquier persona a comprar, arrendar o prestar dinero sobre un inmueble o interés relacionado con la propiedad descrita en la tarifa A”.¹⁷⁹

Esta clase de contrato no asegura que la propiedad será revendida, refinanciada o arrendada en el futuro. Estas transacciones futuras habrán de depender, por ejemplo de que el título “se encuentre dentro del mercado”, y como se vio, este contrato no constituye certificación alguna de que el título se encuentre, en verdad, “dentro del mercado”.¹⁸⁰ La empresa aseguradora contrae la obligación de defender la validez del título —al argumentar, por ejemplo, que el título “está dentro del mercado”—, pero no promete que una transacción dada será concluida exitosamente.

¹⁷⁸ La frase respectiva en inglés ahora reza: ...[E]xcluding a defect “resulting in loss or damage which would not have been sustained if the insured claimant had paid value for the insured mortgage”. ([E]xcluyendo un defecto que resulte en pérdida o daño que no hubiera ocurrido si el asegurado reclamante hubiera pagado “algo de valor” por la hipoteca [que fue] asegurada.) Loan Policy, Sección 3(e), 1990.

¹⁷⁹ Burke, *supra* nota 1, p. 4:65.

¹⁸⁰ *J. & S. Building Company, Inc. v. Columbian Title & Trading Company*, 1 Kan App. 2d 228, 563 P. 2d 1086 (1977).

Algunas versiones ordinarias de las pólizas de esta clase de seguro no contienen esta exclusión.¹⁸¹ Otras, en cambio, como las pólizas de la California Land Title Association incluyen dentro de su cobertura que el título se encuentre “dentro del mercado”.

Sin embargo, cualquier asegurado que posea un título “fuera del mercado” generalmente está en aptitud de enderezar una reclamación en contra del vendedor.¹⁸² La mera posibilidad de obtener una indemnización otorga a la empresa aseguradora con una justificación para omitir esta exclusión. Sin embargo, cuando se la incluye no deberá concluirse que un asegurado deba por fuerza tratar de obtener un remedio legal en contra del vendedor antes de solicitar el pago de la reclamación correspondiente.

Se estima que la aprobación de la nueva póliza por parte de la American Land Title Association en 1986, la cual contiene una definición de lo que debe entenderse por un título “fuera del mercado” (*“Unmarketability of the title”*), fomentará que la industria aseguradora ponga fin al uso de esta exclusión. Se dice que esto debe esperarse debido a que dicha definición ha sido redactada en tales términos que comprende tanto los intereses del vendedor y el comprador, por una parte, como los de las partes que intervienen en una hipoteca, por la otra.¹⁸³

4.12. *Exclusiones en la póliza para acreedores hipotecarios*

A) *Exclusión por la aplicación de legislación comercial*

Es frecuente que una póliza hipotecaria contenga una exclusión aplicable al asegurado por no haber dado cumplimiento a las “leyes sobre la manera de hacer negocios” en la jurisdicción donde la hipoteca habrá de ser ejecutada.¹⁸⁴

Las cuestiones que se excluyen con base en esta cláusula comprenden la imposibilidad de ejecutar el gravamen de la hipoteca asegurada debido a la falta de cumplimiento del asegurado en la fecha de expedición de la póliza, o de cualquiera de los deudores subsecuentes, de las diferentes “leyes sobre la manera de hacer negocios” aplicables en el Estado donde se ubica el bien inmueble.

¹⁸¹ *Edwards v. Sait Paul Title Insurance Company*, 39 Colo. App. 235, 563 P. 2d 979 (1977).

¹⁸² *Noyes v. Estate of Cohen*, 123 N. J. Super, 471, 303 A. 2d 605 (Ch. Div. 1973).

¹⁸³ Burke, *supra* nota 1, p. 4:69.

¹⁸⁴ ALTA, *Póliza para Préstamos*, forma 1, Exclusión 4.

ble en cuestión.¹⁸⁵ La falta de cumplimiento aludida puede resultar en la imposibilidad del asegurado para dar inicio al proceso de ejecución de la hipoteca en caso de incumplimiento. Por lo general, estas leyes requieren que la empresa que financió la transacción obtenga un certificado que la autorice a hacer negocios en la jurisdicción del inmueble, quedando por lo tanto sujeta a la competencia de los tribunales de esa localidad.¹⁸⁶

En fecha reciente, un Estado cambió su legislación con objeto de prohibir a las empresas que no cumplan con este requisito puedan prestar sus servicios comerciales en dicho Estado.¹⁸⁷

B) *Exclusión por los derechos de acreedores*

Esta exclusión parece haber sido creada con el propósito de controlar el mercado de la venta de bienes inmuebles cuando el capital para el financiamiento de esta clase de bienes atraviesa por una crisis financiera. Los defectos en un título dado pueden emerger en el curso de la transacción de compraventa. El tratar de separar los resultados de estos defectos de los creados por causas de insolvencia parecería una empresa difícil de lograr; en consecuencia, es probable que las empresas aseguradoras se vean involucradas en discusiones relativas, por una parte, a las reclamaciones derivadas de tales efectos y, por la otra, a la insolvencia o el refinanciamiento de la transacción.

Así pues, en 1989 ALTA consideró la adopción de la siguiente exclusión:

Cualquiera reclamación que se derive de la transacción asegurada debido a la aplicación de [leyes federales sobre] quiebras, [leyes estatales sobre], insolvencia, o leyes sobre los derechos de acreedores.¹⁸⁸

Este texto se interpretó en el sentido “de aclarar que las empresas aseguradoras de títulos inmobiliarios no están asegurando en contra de una insolvencia que tenga lugar en el proceso de la

¹⁸⁵ *Title Insurance Company of Minnesota v. American Savings and Loan Association*, 866 F. 2d 1284 (10th Cir. 1989).

¹⁸⁶ *Id.*

¹⁸⁷ *Id.*

¹⁸⁸ Memorandum sobre “Cambios Propuestos a las Formas de ALTA sobre el Seguro de Títulos Inmobiliarios”, del 5 de septiembre de 1989, suscrito por Oscar H. Beasley, Presidente del Comité de las Formas ALTA, sometido a la membresía de esta Asociación.

transacción”,¹⁸⁹ ya que tales empresas “están mal equipadas para garantizar riesgos de insolvencia” si se considera que tales riesgos no se relacionan tradicionalmente con sus pólizas.¹⁹⁰

Debido a que la transmisión fraudulenta de un bien inmueble sólo queda de manifiesto dentro de un proceso judicial por insolvencia o quiebra, algunas empresas intentaron ampliar el alcance de la exclusión, al añadir la frase siguiente: “...las consecuencias de cualquier ataque sobre el gravamen de la hipoteca asegurada por esta póliza”. Evidentemente, con esta frase se intentan eliminar de la cobertura los efectos legales de una insolvencia o una bancarrota.

El Comité de Formas de ALTA enmendó el texto de la exclusión, dejándolo en los siguientes términos:

Cualquier reclamación que se derive de una transacción que resulte en el interés sobre la hipoteca asegurada por esta póliza, debido a la aplicación de [leyes federales sobre] quiebras [leyes estatales sobre], insolvencia o leyes similares sobre los derechos de acreedores.¹⁹¹

El texto de la exclusión propuesta genera problemas para determinar en qué momento la frase “una reclamación se deriva de” (i.e. “*a claim arising out of*”) cubre los defectos del título que se descubran en el curso de un proceso por bancarrota o insolvencia que afecte el título o interés del asegurado, que no podría haber sido descubierto a no ser por el proceso judicial referido. Por otra parte, se ha afirmado que esta frase probablemente no debería cubrir todas las consecuencias derivadas del título asegurado si el texto permanece en términos vagos o confusos.

En todo caso, se espera que esta exclusión tenga un texto redactado en diferentes formas en un futuro próximo.

5. CONDICIONES DE LA COBERTURA

5.1. *Definiciones*

A) *El asegurado*

En la actualidad, la gran mayoría de los contratos que se ofrecen en esta materia en los Estados Unidos se catalogan como “con-

¹⁸⁹ *Id.*

¹⁹⁰ *Id.*

¹⁹¹ Ver Memorandum, *supra* nota 188.

tratos personales”, en el sentido de que sólo las partes nombradas de manera específica en la póliza son las aseguradas. Esta regla también se aplica en relación con los contratos de seguro de títulos de propiedad inmobiliaria: sólo las partes nombradas en la póliza son las que tienen la certeza de que están aseguradas.¹⁹²

En California algunas empresas aseguradoras ponen un límite al número de personas que pueden ser aseguradas por una sólo póliza,¹⁹³ del mismo modo que también pueden establecer un límite en las clases de pérdidas cubiertas por la póliza respectiva. Como puede deducirse, la decisión en ambos casos es una cuestión de negocios, ya que el poner un límite en el número de los asegurados es un método de limitar el pago de reclamaciones.

Por lo tanto, el o la cónyuge del vendedor,¹⁹⁴ o sus acreedores,¹⁹⁵ no se encuentran asegurados por la póliza del que compró el contrato de seguro.

Sin embargo, ya que un bien inmueble puede ser transferido por otros medios diferentes de la compraventa,¹⁹⁶ ciertos beneficiarios no voluntarios resultan asegurados con base en la póliza, amén de las personas explícitamente nombradas como aseguradas. Este sería el caso, por ejemplo, de los herederos, legatarios, administradores y ejecutores de una herencia cuyos bienes inmuebles han sido asegurados.¹⁹⁷

También puede darse el caso de familiares inmediatos y sucesores de alguna empresa, aunque la determinación de los derechos específicos que les corresponden habrá de ser hecha caso por caso. Es decir, en estos casos habrá de quedarse a lo que determinen los tribunales competentes, con base en situaciones individuales, como se acostumbra en el Derecho de los Estados Unidos.¹⁹⁸

¹⁹² *Hicks v. Saboe*, 551 Pa. 380, 555 A. 2d 1241 (1989).

¹⁹³ Véase E. Marshall, *Down to Earth: Practice Tips for the Real Property Lawyer (Al Grano: Orientaciones para Abogados de Bienes Raíces)*, 13 Continuing Education B. Real Prop., LAW REPORTER 46, 1990, donde se sugiere que el número de las personas aseguradas puede fluctuar de cuatro a diez.

¹⁹⁴ Véase el caso *Hicks*, *supra* nota 33, pp. 1243-1244.

¹⁹⁵ *Cape Cod Bank & Trading Company v. Avram*, 697 F. Supp. 8, 11 (D. D. C. 1988).

¹⁹⁶ *Pionner National Title Insurance Company v. Child, Inc.*, 401 A. 2d 68 (Del. 1979).

¹⁹⁷ *Id.*

¹⁹⁸ Tanto el número de casos, como las distinciones entre ellos, han dado lugar en este tipo de situaciones a un elevado número de decisiones; véase, al respecto, Burke, *supra* nota 1, pp. 5:3-5:17.

B) *El bien inmueble*

El terreno o bien inmobiliario cuyo título ha sido asegurado se define como aquel descrito en la Tarifa A de la póliza del contrato respectivo, así como cualesquiera accesiones o mejoras “a las que el Derecho considere como un bien inmueble”.¹⁹⁹

Conviene destacar que el Derecho de la Propiedad de los Estados Unidos no precisa el derecho que debe aplicarse a esta clase de contratos, aunque se sabe que el efecto de la frase citada es el de incorporar “el derecho aplicable a las accesiones” (i.e. “*The law of fixtures*”) dentro de la cobertura de la póliza. Se piensa, sin embargo, que la definición dada contiene una disposición que podría calificarse de problemática:

[E]l término “terreno” (i.e. “*Land*”) no incluye propiedad alguna más allá de los límites específicamente descritos en la Tarifa A, ni tampoco ningún derecho, interés, finca o servidumbre en las calles, caminos, avenidas, callejones o vías acuáticas, aunque nada en este documento modificará o limitará en manera alguna un derecho de acceso que se aplique al terreno asegurado por esta póliza.²⁰⁰

Esta disposición se añadió como algo especial para subrayar que, cuando la falla del título se relaciona no con el título de la propiedad asegurada, sino con el de una propiedad contigua, dicha falla no queda cubierta.²⁰¹

Otro predicamento que contiene la citada noción es la de determinar si la presencia de minerales quedan incluidos dentro de la definición de “terreno”.²⁰² En su significado lego, la palabra “terreno” puede que incluya solamente los intereses que existen en la superficie, y una vez que los minerales han sido “separados” de la superficie, en particular cuando han sido retenidos por el gobierno, tales minerales no se encuentran asegurados por el poseedor subsecuente del terreno superficial.²⁰³ El derecho a los minerales, una vez, “separados”, se manejaría de la misma manera que los

¹⁹⁹ ALTA, *Póliza para Propietarios* (abril 6 de 1990), Conditions and Stipulations, Definition of Terms (*Condiciones y Estipulaciones, Definición de Términos*), Sección 1 (d).

²⁰⁰ *Id.*

²⁰¹ *Stewart Title Guarantee Company v. City National Bank of Mineral Wells*, 796 W. 2d. 308 (Tex. Ct. App. 1990).

²⁰² *Devlin v. Bowden*, 97 N.M. 547, 641 2d 1094 (1982).

²⁰³ *Id.*

intereses conflictivos de los vecinos, excepto que en este caso el conflicto es vertical, en lugar de horizontal.²⁰⁴

Esta definición de “terreno” se ha mantenido estable, aun con sus problemas de interpretación. Sin embargo, se sabe con certeza que no cubre los intereses que se generen *in situ*, pero que tienen un efecto fuera del terreno en “las calles, caminos, avenidas, callejones o vías acuáticas”.²⁰⁵ Tampoco protege los beneficios en favor del asegurado de intereses que se originen fuera del terreno. Es más, las limitaciones que contiene la definición no impiden que el asegurado formule una reclamación con base en una carga que se origine fuera del terreno, pero que restrinja el uso del título sobre el terreno asegurado. Algunos ejemplos dentro de esta categoría sería el de una servidumbre de vista poseída por un tercero.²⁰⁶

C) Registros públicos

De acuerdo con las pólizas de 1970, se entiende por registros públicos aquellos “que, por Derecho, transmiten una ‘notificación constructiva’”²⁰⁷ en asuntos relacionados con el terreno en cuestión”.²⁰⁸ Se ha sugerido que la referencia, “por Derecho”, alude en parte a las leyes de los diferentes Estados en materia de registros públicos, sea con base en criterios de raza, raza-notificación, así como cualquiera documentos en un registro público que son por lo común investigados o consultados por los investigadores de títulos en la jurisdicción respectiva.

Los documentos en el expediente de un tribunal de primera instancia proporcionan un ejemplo de cómo esta definición puede afectar el título. Cuando los documentos (o registros) en un tribunal no están dotados del efecto de una ‘notificación constructiva’, la definición de “registros públicos” sirve como una limitación contractual a la obligación del asegurado para investigar en los dife-

²⁰⁴ De nuevo, este tipo de conflictos han generado una multitud de casos en diferentes Estados de los E.U.A. Véase al respecto, Burke, *supra* nota 1, pp. 5:20-5:23.

²⁰⁵ ALTA, *supra* nota 199, Sección 19(d), 1986.

²⁰⁶ *Lyon v. Western Title Insurance Company*, 178 Cal. App. 3d 1191, 224 Cal Repr. 385 (1986).

²⁰⁷ En términos generales, la expresión “constructive notification” podría explicarse como una notificación o emplazamiento que surte efectos en contra de terceras personas, no por el acto físico de la notificación misma, sino por mandato expreso de la ley.

²⁰⁸ ALTA, *Comparación de las Pólizas ALTA para Prestamistas con la Revisión Propuesta*, Sección 1(d), 1986.

rentes registros públicos disponibles.²⁰⁹ Aun cuando tales registros sean investigados de manera rutinaria, la empresa aseguradora tendría el derecho de alegar que no contrajo ninguna obligación de investigar en esos registros.

Una definición más amplia de “registro público” tendría lugar cuando los documentos contenidos en un expediente en un tribunal de primera instancia están dotados de “constructive notice” con base en una ley en el Estado en cuestión,²¹⁰ por ejemplo. Una segunda opinión rechazó el argumento de que los registros en un tribunal de primera instancia sólo deberían ser consultados en casos de litispendencia.²¹¹

Cabe aclarar que de acuerdo con las pólizas de 1970, el término “ley” connota no sólo legislación estatal sino también otras fuentes legales, incluyendo la jurisprudencia creada por los casos. Tampoco se contrae a leyes estatales o locales, ya que también comprende leyes federales y, en la parte oeste de los Estados Unidos, donde los terrenos que son ahora de propiedad privada fueron extraídos del dominio público (i.e. “Public domain”), la publicación de una orden sobre un bien inmueble que sea publicada en el *Federal Register*²¹² se considera que está dotada de ‘constructive notice’.²¹³

Las pólizas ALTA de 1990 disponen que “registros públicos son aquellos establecidos de conformidad con las leyes estatales en la fecha de expedición de la póliza, con el propósito de impartir ‘constructive notice’ en asuntos relacionados con bienes inmuebles por parte de los compradores mediante el pago correspondiente y sin su conocimiento”.²¹⁴

Esta definición incluye de manera expresa los gravámenes de protección ambiental que hayan sido inscritos en el registro de la oficina del Secretario del Tribunal Federal de Distrito, que sea competente con base en la ubicación del inmueble.²¹⁵ La expresión “gravamen”, (i.e. “Lien”) puede referirse tanto a un gravamen

²⁰⁹ *Upton v. Mississippi Valley Title Insurance Company*, 469 So. 2d 548 (Ala. 1985).

²¹⁰ *Radonavov v. Land Title Company of America*, 189 Ill. App. 3d 433, 136 Ill. Dec. 827, 545 N.E. 2d 351 (1989).

²¹¹ *Id.*

²¹² El “*Federal Register*”, funciona en los Estados Unidos como el *Diario Oficial* de la Federación.

²¹³ *State of Alaska v. Alaska Land Title Association*, 667 P. 2d 714 (Alaska, 1983).

²¹⁴ ALTA, Póliza para Préstamos (abril 6 de 1990), Condiciones y Estipulaciones, Definición de Términos, Sección 1(f). Esta definición fue propuesta y adoptada en octubre de 1986. La Póliza para Propietarios contiene la misma definición.

²¹⁵ *Id.*

impuesto por una ley o por una decisión judicial. Empero, parecía que la intención de los redactores de esta disposición en las formas ALTA de 1990 hayan tenido la intención de referirse solamente a los gravámenes impuestos por una ley, aunque el texto de pie a interpretaciones diversas.²¹⁶

Por último, la expresión “constructive notice” que aparece en el texto se refiere a las reglas en la cadena del título aplicables a los procedimientos de inscripción de bienes inmuebles que se siguen en los diferentes Estados con base en la legislación respectiva. Por lo tanto, títulos o gravámenes apócrifos no se consideran que forman parte de esos registros públicos a menos que hayan sido formalmente incorporados en algún documento legal dentro de la citada cadena.²¹⁷

Evidentemente, la disposición expresa de una ley que requiera el uso de esa clase de notificaciones (“Constructive notice”), en una jurisdicción específica, convertiría tal sistema en un registro público.

D) *Falta de carácter comercial del título asegurado*
(*“Unmarketability of the Insured Title”*)

Las formas de las pólizas aprobadas en 1990 por la ALTA contienen, por vez primera en su historia, una definición de lo que debe entenderse por la “falta de carácter comercial del título asegurado”, o porque el título se encuentre “fuera del mercado”, según la conocida expresión en inglés: “*Unmarketability of the title.*” Esta frase es definida así:

[U]na cuestión que aparentemente afecta el título sobre el inmueble, el cual no ha sido excluido o exceptuado de la cobertura, que daría derecho a un comprador del inmueble, o de un interés real sobre el mismo, descrito en la Tarifa A, o a un deudor hipotecario asegurado, de poder ser liberado de la obligación de tener que comprar debido a una condición contractual que requiere la entrega de un “título que esté en el mercado”.²¹⁸

Esta definición ha dado origen a una serie de interpretaciones o comentarios. Por lo que se refiere a la frase “[U]na cuestión que

²¹⁶ Burke, *supra* nota 1, p. 5:28.

²¹⁷ *Diel v. Security Title Insurance Company*, 142 Cal. App. 2d 808, 298 P. 2d 873 (1956).

²¹⁸ ALTA, Póliza para Préstamos (abril 6 de 1990), Conditions and Stipulations, Definition of Terms (*Condiciones y Estipulaciones, Definición de Términos*), Sección 1(g). Esta es la definición que aparece en la póliza respectiva.

aparentemente afecta el título”, se ha dicho que ella significa que no es necesario que el título tenga primero que se hallado “fuera del mercado” por un tribunal para que se pueda hacer la reclamación correspondiente. Un especialista en la materia ha señalado que este lenguaje “no depende” de la existencia de un contrato de compraventa o de la cesión de la hipoteca asegurada, aunque “se considera aplicable” en situaciones en que tales acuerdos han sido celebrados.²¹⁹

La definición se aplica por igual al vendedor/comprador como al acreedor/deudor hipotecario sin darle importancia al hecho de que dicha definición pueda ser diferente en cada una de estas dos transacciones; un comprador, por ejemplo, estaría interesado en una serie de intereses reales (o posesorios) no necesariamente iguales a los que tendría un deudor hipotecario.

También podría señalarse que el efecto que convierte al título en “algo fuera del mercado”, debe por fuerza dar derecho al que va a comprar a “ser liberado de la obligación de comprar”. En realidad, esto significa que esta clase de cobertura podrá utilizarse cuando el asegurado cumpla con estas dos condiciones, a saber: (1) una vez que el asegurado ha celebrado un contrato que lo obliga a transferir el título asegurado o el bien inmueble; y, (2) cuando el defecto neutraliza una acción legal para el cumplimiento del contrato de compraventa o de la hipoteca.

Asimismo, se ha indicado que la mención de un “contrato dentro del mercado” que aparece al final de la definición haría pensar si otros “componentes contractuales” del título también quedarían incluidos. No se le ha dado una respuesta concreta y final a esta pregunta.

Por último, debe advertirse que cuando se está proporcionando una cobertura en relación con un “título fuera del mercado”, esto en manera alguna indica que la póliza no es una garantía de que el título “se encuentra dentro del mercado”. El contrato de seguro —como se vio— es un contrato de indemnización en términos generales, aunque esta caracterización no quiere decir que la empresa aseguradora tenga derecho a posponer el pago de una reclamación hasta que otros medios legales hayan fracasado en proporcionar al asegurado el pago por los daños causados por la presencia de algún defecto en el título. La cobertura se otorga

²¹⁹ Ver W. Colavito, Revised ALTA Title Insurance Forms (*Revisión de las Formas ALTA de Títulos de Seguro*), 2 Probate and Property 41 (enero-febrero 1989).

porque el título esté “fuera del mercado”, *por razones legales*, y no por lo que pudiera calificarse de “fuera del mercado por razones económicas”. La póliza no es un seguro en contra de la presencia de materiales tóxicos en el terreno o de la falta de interés del comprador en pagar el precio fijado por el vendedor. Como se sabe, el mercado de bienes raíces tiene sus altibajos, al igual que otros mercados y, al respecto, las pólizas de los contratos de seguros de títulos de propiedad inmobiliarios tienen muy poco, o nada, que decir.

5.2 *Responsabilidad legal de la garantía: cobertura constante a favor del asegurado como vendedor*

En esta clase de contratos, el pago de la prima de seguro (“Premium”) compra la cobertura “que continúa vigente a partir de la fecha de la póliza a favor del asegurado mientras éste continúe reteniendo un interés real o la propiedad en el bien inmueble”.²²⁰

La cobertura y, en consecuencia, la responsabilidad legal de la empresa aseguradora, potencialmente puede durar un tiempo muy largo; como un título de propiedad, puede durar por décadas y aun siglos. Sólo termina cuando tiene lugar un evento incierto, es decir, cuando se pierde o extingue el interés o la propiedad del asegurado sobre el bien inmueble.

La expresión “mientras el Asegurado continúe reteniendo” (i.e. “*so longas*”) utilizada en la póliza es una expresión usual que se utiliza para dar a entender que el bien inmueble en cuestión ha sido transferido en forma completa y definitiva (i.e. a título de propiedad) e indica que la empresa aseguradora considera que tal terminación debe ser automática. Así, cuando el asegurado vende o transfiere su interés en la propiedad asegurada haciéndolo notar expresamente en el contrato respectivo (i.e. “*Quitclaim*”), no se requiere dar información alguna al asegurado.

Aunque la responsabilidad legal de un asegurado con base en una garantía general del título puede consistir en un interés que puede ser asegurado por ciertas razones, también puede quedar limitado por la póliza a un determinado número de años,²²¹ o circunscrito por disposiciones que requieran se notifique a la empre-

²²⁰ ALTA, Owner's Policy (*Póliza para propietarios*), abril 6 de 1990.

²²¹ *Stewart Title Guarantee Company v. Lunt Land Corporation*, 162 Tex. 435, 347 S.W. 2d 584 (1961).

sa aseguradora sobre cualquier transferencia que tenga lugar con posterioridad.²²²

Según se apuntó, la garantía en la cobertura que proporciona esta póliza no puede cederse. El texto dispone que

“...sin embargo, esta póliza no continuará en vigor en favor de algún comprador que la adquiera del asegurado en relación con dicho interés o propiedad, o por la deuda asegurada mediante la adquisición de una hipoteca dada a dicho asegurado.”²²³

Así pues, la garantía de la cobertura es un sustituto de una cesión,²²⁴ la cual no se acostumbra utilizar en esta clase de pólizas. Es difícil encontrar el origen de esta práctica; sin embargo, debe mencionarse que el trabajo de estas empresas aseguradoras disminuiría grandemente si las pólizas fueran dables de ser cedidas debido a que las investigaciones futuras de un título sólo consistirían en búsquedas contemporáneas o actuales.

APÉNDICES

EL CONTRATO DE SEGUROS DE TÍTULOS DE PROPIEDAD INMOBILIARIA EN QUINCE PREGUNTAS²²⁵

PROF. JORGE A. VARGAS

Facultad de Derecho de la Universidad
de San Diego

1. ¿QUÉ ES EL CONTRATO DE SEGURO DE UN TÍTULO INMOBILIARIO?

De conformidad con el Derecho de los Estados Unidos, el contrato de seguro de un título de propiedad inmobiliaria es una forma de seguro en favor de un propietario, arrendatario, acreedor hipotecario u otra persona poseedora de una propiedad, un gravamen o carga sobre dicha propiedad o un interés real en un bien raíz.

²²² *Sylvania v. Stein*, 177 N.J. Super. 117, 425 A. 2d 702 (1980).

²²³ ALTA, Owner's Policy, Conditions and Stipulations, (*Póliza para propietarios, condiciones y estipulaciones*), Sección 2.

²²⁴ *Sylvania*, *supra* nota 222.

²²⁵ Adaptado por el autor de "Twenty Common Questions About Title Insurance". Title Insurance, 1990. (*El Seguro sobre Títulos*, 1990). The Basics and Beyond. Compilado por James M. Pedowitz, Practising Law Institute (N4-4540), Course Handbook Series, N° 358, pp. 11-62.

Esta clase de seguro proporciona una indemnización contra la pérdida sufrida con motivo de que el título en cuestión haya sido extendido en términos legales distintos a los declarados en la póliza respectiva, o debido a la existencia de “defectos” en dicho título, cargas o gravámenes no estipuladas en la póliza, u otras cuestiones legales que tampoco fueron incluidas en dicha póliza, tales como la falta de acceso a la propiedad, el hecho de que el título “no se encuentre dentro del mercado”, etcétera.

La póliza estipula de manera precisa los riesgos específicos contra de los cuales opera el seguro. Sin embargo, es posible obtener una cobertura adicional sobre otros riesgos mediante las llamadas adiciones a la póliza (“*Endorsements*”) o bien mediante la inclusión de un seguro especial que modifique o elimine el impacto de ciertas excepciones, exclusiones o “condiciones” contenidas en la póliza.

Las “formas” más utilizadas de este contrato de seguro son las de la Asociación Americana de Títulos Inmobiliarios (conocida como “ALTA”). Algunos Estados importantes en los Estados Unidos, como California o Nueva York, por ejemplo, cuentan con sus propias “formas” (o contratos de adhesión), debidamente aprobados por la Asociación de California sobre Títulos Inmobiliarios (“CLTA”) y por la Junta Directiva de Subscriptores Inmobiliarios de Nueva York (“NYBTU”), respectivamente.

2. ¿ES ESTE CONTRATO DIFERENTE DE OTROS SEGUROS?

Este contrato difiere de manera importante de otros contratos de seguros.

Como se sabe, la función principal de otros contratos es la de asumir un riesgo, o sea la de proporcionar una indemnización financiera mediante un fondo de riesgos para el pago de pérdidas que puedan presentarse por la ocurrencia de un evento futuro e incierto (como podría ser la muerte de una persona o un accidente, por ejemplo). En cambio, una función importante del contrato de seguro de un título inmobiliario es, en primer lugar, la eliminación de riesgos y prevención de daños causados por la existencia de defectos, cargas u otros gravámenes que afecten al título y, en segundo término, el proporcionar un seguro contra la existencia de tales defectos a partir de la fecha de la expedición de la póliza.

La protección que ofrece la póliza es doble. Primeramente, una protección contra la pérdida generada por haberse presentado el

asunto o cuestión contenido de manera específica en la póliza; y, en segundo lugar, una protección contra el costo de un litigio sobre el título inmobiliario relativo a la propiedad o al interés asegurados, independientemente del resultado.

3. ¿POR CUÁNTO TIEMPO OTORGA PROTECCIÓN ESTE SEGURO?

La póliza de este seguro permanece válida indefinidamente, sin necesidad de tener que hacer pagos adicionales siempre y cuando el asegurado, o sus sucesores (incluyendo sus herederos), retenga un interés legal que justifique el contar con esta clase de seguro.

Éste incluye también una protección continua a favor de un acreedor hipotecario de acuerdo con una póliza de préstamo que incluya la realización de un evento que se presente con posterioridad a la adquisición de dicha hipoteca, ya sea por el incumplimiento del contrato por falta de pago ("*Foreclosure*") o la transferencia del bien en lugar de su pérdida.

Excepto por lo que se refiere a una carga impuesta por un trabajador ("*Mechanic's lien*"), la cobertura de la póliza de este contrato sólo se aplica a partir de su fecha de expedición. Por lo que no quedan cubiertos los defectos, cargas o gravámenes que aparezcan con posterioridad a dicha fecha.

4. ¿ES QUE ESTE CONTRATO SOLAMENTE ASEGURA CONTRA LA NEGLIGENCIA O INEPTITUD EN LA INVESTIGACIÓN DE UN TÍTULO INMOBILIARIO?

No. Antes de expedir la póliza correspondiente, la empresa aseguradora desarrolla una detallada investigación, examen e interpretación de las consecuencias legales derivadas de todos los registros públicos de la propiedad con objeto de determinar la existencia de posibles derechos, cargas, reclamaciones o gravámenes que pueden afectar la propiedad.

Sin embargo, aun la investigación más minuciosa, realizada por el abogado más experto en la materia, de ningún modo puede proteger contra todos los defectos y reclamaciones que puedan enderezarse contra un título. A estos defectos y reclamaciones se les conoce como "Riesgos escondidos" ("*Hidden risks*"). Los ejemplos más comunes de estos riesgos comprenden fraude, falsificación, alteración de documentos, sustitución indebida de personas, secretos maritales, incapacidad legal de las partes (ya se trate de

personas físicas o morales), así como la falta de poderes legales apropiados para representantes o ejecutores.

Algunos otros “riesgos escondidos” incluyen diferentes leyes y reglamentos que crean o permiten que diferentes intereses legales, reclamaciones o gravámenes puedan ser ejecutados sin que antes tengan que ser debidamente inscritos o notificados a fin de que potenciales compradores o prestamistas puedan tener conocimientos de ellos antes de que aporten su dinero; así como errores en los registros oficiales que pueden afectar de manera adversa compradores o prestamistas de buena fe.

5. ¿PUEDE DARSE EL CASO DE QUE HAYA UNA PÉRDIDA O DAÑO PARA UN ASEGURADO COMO RESULTADO DE UN DEFECTO, CARGA, GRAVAMEN, ETC. QUE EXISTÍA CUANDO LA PÓLIZA FUE EXPEDIDA, Y QUE DICHA PÉRDIDA NO SEA INDEMNIZADA SEGÚN DICHA PÓLIZA?

Sí, debido a que las disposiciones que establecen el seguro se hallan calificadas por las exclusiones que contiene el texto de la cobertura, las “condiciones y estipulaciones” de la póliza y las excepciones a dicha cobertura, las que se encuentran contenidas por lo general en la llamada “Tarifa B” de la póliza.

Las exclusiones, al igual que las condiciones y estipulaciones de la póliza son una parte integral del contrato entre el asegurado y la empresa aseguradora, y son a la vez limitaciones al derecho del asegurado a ser indemnizado.

Hasta hace poco, las exclusiones de la cobertura eran similares, aunque no idénticas, en las formas de las pólizas de NYBTU y ALTA. Sin embargo, a la fecha presentan diferencias importantes, en particular en lo que se refiere a asuntos ambientales y a los derechos de los acreedores resultantes de la transacción asegurada.

Las exclusiones deben ser consideradas con todo cuidado y, en ciertos casos, deberá pensarse en obtener seguros especiales.

6. ¿EXISTE ALGÚN LÍMITE EN LOS COSTOS DE LA DEFENSA CUBIERTOS POR LA PÓLIZA?

No, el pago de los honorarios de los abogados, costos y gastos que se hagan por la defensa del título, propiedad o interés asegurado deberán cubrirse además de los costos del seguro fijados por la póliza, por lo que es ilimitado.

Las únicas limitantes que pueden hacerse al respecto son las disposiciones contenidas en las formas de las pólizas mediante las cuales la empresa aseguradora tiene la opción de terminar su responsabilidad legal según la póliza mediante el pago del valor íntegro de la póliza.

La póliza de la NYBTU contiene esta disposición, la que no fue incluida en las formas de las pólizas de la ALTA de 1970:

“Esta compañía no será responsable y no pagará los honorarios de abogado alguno contratado por el asegurado.”

Sin embargo, las pólizas de la ALTA de 1990 contienen ahora un lenguaje muy semejante al citado. Asimismo, las pólizas ALTA de 1990 específicamente limitan la obligación de hacer esta defensa legal “a las causas de acción señaladas que aleguen un defecto, carga o gravamen u otro asunto que haya sido asegurado” con base en la póliza.

7. ¿SON TODOS ESTOS CONTRATOS IGUALES? ¿QUÉ ES UNA “PÓLIZA DE COBERTURA AMPLIA”?

No. Existen semejanzas en las coberturas. Empero, además de las diferencias en materia de lenguaje existen otras diferencias.

Las formas de pólizas más comunes son las de la ALTA. Sin embargo, además de las versiones de 1990, existen otras formas anteriores que todavía se utilizan en varios Estados. Por ejemplo, en Nueva York la forma ordinaria o común es la forma NYBTU 100-D o 100-E. Sin embargo, en este Estado también se utilizan las formas ALTA 1990, con un apoyo especial dado por ese Estado. En California se usan tanto las formas CLTA (*Standard Coverage Policy 1973*) como las de ALTA. Por su parte, Texas usa formas diferentes, aprobadas por la Junta Directiva de Seguros de Texas (*Texas Board of Insurance*).

En los Estados Unidos también existen varias organizaciones asociadas con las Barras de Abogados que venden esta clase de seguros, las que por lo general utilizan las formas autorizadas por la ALTA, u otras casi idénticas.

El término “cobertura amplia” se aplica a cualquiera de las pólizas arriba citadas cuando se suprimen las “excepciones comunes locales” de la póliza en el acto de “cierre” o arreglo. Aunque dichas excepciones varían de lugar a lugar en general comprenden asuntos o cuestiones que serían descubiertos como resultados de un buen levantamiento topográfico o una inspección ocular, verifi-

cación de linderos, existencia de servidumbres que no aparecen en los catastros o registros públicos de la propiedad, gravámenes impuestos por trabajadores, y ciertos gravámenes fiscales.

Por lo general, es necesario realizar un levantamiento topográfico y una buena inspección *in situ* como requisito previo al otorgamiento de una “cobertura amplia”.

8. ¿ADEMÁS DE LA COMPRAVENTA DE UN INMUEBLE, UNA HIPOTECA Y UN ARRENDAMIENTO, EN QUÉ OTRAS TRANSACCIONES INMOBILIARIAS SE PUEDE USAR ESTE CONTRATO?

En realidad, en cualquier transacción en que se afecte un título de propiedad inmobiliario y en el que el asegurando posea un interés asegurable. He aquí algunos ejemplos:

- El comprador en un contrato de compraventa;
- El beneficiario de una opción de compra de un bien raíz o de un arrendamiento;
- El deudor hipotecario;
- El adquirente de un condominio;
- Una municipalidad al aceptar una donación inmobiliaria;
- El comprador de los derechos para un desarrollo urbano, etc.

9. ¿CÓMO TIENE LUGAR ESTE CONTRATO? ¿SE EXPIDE ESTE SEGURO AL “CIERRE” DE LA TRANSACCIÓN?

En el “cierre” conocido en los Estados Unidos como “*New York Type*”, que es cuando los documentos de propiedad y el precio convenido se intercambien simultáneamente, el certificado del título que se recibe con anterioridad al “cierre” es “marcado” (“*Marked up*”), fechado y firmado (o sólo se ponen las iniciales) por un representante autorizado de la empresa aseguradora (“*Title company*”).

El “marcado” incluye una actualización a la fecha del “cierre” y la supresión de todas las excepciones que no deban aparecer en la póliza correspondiente. Otras excepciones que sean apropiadas se añaden, modifican o exceptúan por la empresa aseguradora que hace el “cierre”. Todo esto aparecerá en la Tarifa B de la póliza como excepciones a la cobertura.

El “marcado” por la empresa que hace el “cierre” deberá asimismo incluir una referencia a los documentos que van a ser inscritos en el registro ya sea en la forma de una “re-certificación”

del título que muestre al nuevo propietario o del interés legal que está siendo asegurado. Cuando a esto se une el pago de la póliza, el título así “marcado” queda asegurado de inmediato. La póliza respectiva puede ser expedida al momento del “cierre”, de ser necesario, aunque generalmente se emite algunas semanas después.

En Nueva York, tanto la póliza de la NYBTU como la de ALTA 1990, contienen una cláusula que cubre “el período de tiempo entre la fecha del “cierre” y la fecha en que se registre el instrumento que prueba la existencia del interés que ha sido asegurado”, excepto por lo que se refiere a impuesto predial u otras cargas fiscales.

En las otras partes de los Estados Unidos, el fechado y la expedición de la póliza se retrasan hasta que los instrumentos del caso hayan sido inscritos, lo que hace necesario la realización de una breve investigación adicional sobre el título que cubra el período intermedio. La entrega del precio que se convino por el inmueble, o el préstamo respectivo, no se entregan hasta que se haya hecho la inscripción debida en el registro correspondiente. La póliza se entrega poco después.

10. ¿CUÁL ES EL COSTO DE ESTE SEGURO?

Los cargos por este contrato varían entre los diferentes Estados de los Estados Unidos y aun dentro de un mismo Estado. En Nueva York, por ejemplo, los cargos los establece la empresa aseguradora previa autorización del Superintendente de Seguros del Estado, o alguna otra agencia oficial.

En varios Estados las tarifas pueden ser negociadas por las partes interesadas, quedando sujetas a la competencia comercial del caso, en especial por lo que toca a transacciones de gran envergadura.

Por lo general, las tarifas por seguros de propiedad o de arrendamiento son las mismas, aunque los requerimientos de cada una de ellas pueden variar. Estas tarifas son un 20% más altas que las expedidas para deudores hipotecarios.

En la mayoría de los Estados las pólizas hipotecarias pueden obtenerse en forma simultánea por el pago de una cuota adicional.

En la mayoría de los Estados (incluyendo Nueva York) el costo por hacer el resumen de un título inmobiliario, o por investigar un título, se cobra por separado del costo del contrato de seguro mismo. Asimismo, la realización de levantamientos topográficos o visitas de inspección tienen un costo especial.

Evidentemente, la cobertura de cuestiones adicionales tiene un costo adicional.

11. ¿QUÉ TANTO SEGURO DEBE SER ADQUIRIDO?

A. Es una transmisión de propiedad, la cantidad que se recomienda para este seguro es la que cubre la totalidad del precio de venta. Esta regla se aplica en la gran mayoría de los Estados Unidos. Este precio deberá incluir las cantidades de todas las hipotecas que afectan la propiedad.

Empero, en ciertas situaciones, el cubrir el precio total de la venta puede resultar inadecuado. Por ejemplo, si se trata de la venta de un terreno baldío, y se piensa usarlo para edificar una construcción en él, el contrato de seguro respectivo deberá cubrir la totalidad de la inversión que se contempla. Asimismo, aun en el caso de que se adquieran construcciones el costo de cualesquiera alteraciones, mejoras o cambios deben ser considerados en el seguro del título correspondiente.

B. En una transacción hipotecaria, el total de la cobertura del contrato no debe ser menor que el total de la hipoteca. Algunas empresas aumentan un 10% más en esta clase de operaciones con objeto de cubrir cargos por intereses o algunas otras cantidades cubiertas con anterioridad.

C. En un arrendamiento, la cobertura del seguro dependerá, en cierta medida, de si el inmueble consiste en un terreno baldío, de si se piensa realizar alguna construcción en el mismo, o sólo mejoras y adiciones.

En Nueva York los Manuales de las Tarifas recomiendan que el mínimo a cubrir sea el total de las rentas de los primeros seis años de arrendamiento. Si la renta se basa en porcentajes, éstos deberán ser cuidadosamente calculados.

D. Cuando se trata de un condominio, el valor del seguro debe basarse en el precio de compra de la unidad que se adquiere. No es común que el adquirente proceda a construir o a ampliar el condominio.

12. ¿CUÁNDO SE COBRA EN ESTA CLASE DE CONTRATOS? ¿Y CUÁNTO?

En el caso en que el asegurado es el demandado en un juicio que afecta su título inmobiliario, y la defensa la corresponde hacerla a la empresa aseguradora, el asegurado beneficiario tiene el

derecho a hacer efectiva la póliza cuando ha sufrido una pérdida o daño que se halla cubierta por dicha póliza, sin que se vea afectada por las exclusiones de la cobertura o por las excepciones cubiertas en la Tarifa B de la póliza.

La cantidad de la pérdida o la medida de los daños merecen una explicación más detallada. La regla básica es que el asegurado debe probar la cantidad reclamada como pérdida. Esto se cuantifica con base en diferentes reglas que se aplican según cada caso particular. Así, las pólizas de la ALTA definen por lo general definen el límite de la responsabilidad de la empresa aseguradora como la diferencia entre el valor de la propiedad o del interés asegurado y el valor resultante debido al defecto, carga o gravamen contra el o los cuales extendió un seguro la póliza, quedando en todo caso limitado por la cantidad que fije la póliza.

Sin embargo, no cualquier carga o gravamen que no haya sido exceptuada en la póliza puede dar lugar a una reclamación que beneficie al asegurado. Por ejemplo, si una póliza para préstamo asegura una hipoteca por \$50,000 con la primera prelación de pago, y si después se descubre que existe una sentencia con una prelación superior por \$10,000, no habrá una pérdida según la póliza si el valor de la propiedad sujeta al gravamen de los \$10,000 todavía excede los \$50,000, por lo que esta última cantidad puede aún recuperarse de dicha propiedad.

Las pólizas de la NYBTU (pero no las pólizas de la ALTA) contienen una cláusula que dispone que la responsabilidad se genera sólo cuando ha tenido lugar una "Determinación final" (*Final determination*) de que uno o varios eventos que se han identificado de manera específica han tenido lugar. Los eventos que generan una pérdida por una "Determinación final" incluyen:

- a) Que el asegurado haya sido desposeído, lanzado o echado fuera del inmueble;
- b) Algo adverso en contra del título, con base en una carga o gravamen que no fue exceptuada en la póliza;
- c) Que la hipoteca sea inválida o imposible de implementar, o sujetar a un gravamen previo no exceptuado en la póliza;
- d) Que el rechazo del título por un deudor hipotecario, basado en una carga o gravamen no exceptuado en la póliza, haya sido adecuado; etcétera.

Además, como un requisito previo para la recuperación del pago correspondiente, existen disposiciones en la póliza que requie-

ren que se dé un informe o notificación por escrito a la empresa aseguradora con oportunidad, tan pronto como el asegurado tiene noticia de que existe una reclamación contra el inmueble.

13. ¿QUIÉN MÁS QUEDA CUBIERTO EN ESTE SEGURO ADEMÁS DEL ASEGURADO NOMBRADO EN LA PÓLIZA?

En la Sección 1 sobre “Definiciones” de la póliza NYBTU, el término “Asegurado” aquellos que por mandato de la ley lo suceden en sus derechos, trátase de herederos, sobrevivientes, representantes personales, parientes cercanos o sucesores corporativos o mercantiles.

También se incluyen aquellos a quien la póliza haya sido cedida, cuando dicha cesión es permitida por la póliza.

Las “Condiciones y Estipulaciones” de las pólizas de la ALTA 1990 contienen una definición semejante —aunque no idéntica—, del término “Asegurado”.

La continuidad de la protección que proporciona este seguro no sólo a la persona nombrada como “Asegurado” en la póliza respectiva sino, además, a los que legalmente adquieran los derechos o intereses del asegurado como resultado de un deceso, fusión corporativa, u otras medidas legales, le da su carácter típico a esta clase de contrato.

14. ¿EXISTEN ACTOS O EVENTOS QUE PUEDEN OCURRIR CON POSTERIORIDAD A LA EXPEDICIÓN DE LA PÓLIZA Y QUE PUEDEN AFECTAR LA COBERTURA EN ESTA CLASE DE CONTRATO?

Sí. Además del requisito previo de notificar oportunamente a la empresa aseguradora cuando se presenta una reclamación, tanto las formas de las pólizas de la NYBTU y ALTA contienen disposiciones que permiten la subrogación. En esencia, desde el punto de vista del Derecho de los Estados Unidos, esto significa que la empresa aseguradora, una vez que haya pagado al asegurado la cantidad especificada de acuerdo con la póliza del caso, se subroga en los derechos del asegurado.

En el caso de ausencia de la renuncia o consentimiento del asegurado, un acto por parte del asegurado que afecte de manera adversa la subrogación de los derechos de la empresa aseguradora puede ser utilizada como una defensa para dicha empresa con base en la póliza.

15. ¿CÓMO OPERAN LOS AGENTES DE ESTA CLASE DE SEGURO Y CUÁL ES SU FUNCIÓN?

Este contrato puede ser celebrado de diferentes maneras. El método más común es el de tratar directamente con una empresa aseguradora, con la compañía que va a realizar la investigación del título y con la que está a cargo de la transacción.

Sin embargo, un elevado número de estos contratos tienen lugar mediante la participación de "Agentes de Seguros de Títulos Inmobiliarios". Estos agentes son contratados por las empresas aseguradoras mediante contratos especiales. Numerosos Estados poseen requisitos legales que se aplican a la autorización, expedición de la licencia respectiva, reglamentación y control de estos agentes. Un agente puede ser un abogado, una persona ordinaria o una empresa mercantil.

Es muy importante tomar en cuenta las reglas y principios que se aplican a la figura legal del mandato en los Estados Unidos (i.e. "Agency") cuando se negocia con uno de estos agentes. Como se sabe, el agente que actúa dentro del alcance de la autoridad que le fue conferida obliga legalmente *an mandante*. Sin embargo, esta situación puede en ocasiones dar lugar a numerosos problemas.

La cantidad que paga el asegurado por la póliza del seguro es la misma si la paga por conducto de un agente, o directamente a la empresa aseguradora. La compensación que recibe el agente la cubre dicha empresa, y consiste por lo general en un porcentaje sobre la póliza.

PÓLIZA DE SEGURO DE UN TÍTULO INMOBILIARIO

Expedido por la

Compañía de Seguros de Títulos Inmobiliarios _____

SUJETA A LAS EXCLUSIONES DE LA COBERTURA, A LAS EXCEPCIONES DE LA COBERTURA CONTENIDAS EN LA TARIFA "B" Y A LAS CONDICIONES Y ESTIPULACIONES, LA COMPAÑÍA DE SEGUROS DE TÍTULOS INMOBILIARIOS _____, una compañía de _____, aquí llamada "LA COMPAÑÍA", asegura, a partir de la fecha de esta póliza señalada en la Tarifa "A", contra pérdida o daño, sin exceder la cantidad del seguro indicada en la Tarifa "A", sufrido o incurrido por el asegurado, con motivo de que:

1. El Título de la propiedad o interés descrito en la Tarifa "A" haya sido extendido en términos legales diferentes de los que ahí aparecen descritos;
2. Cualquier defecto, carga o gravamen sobre dicho Título;
3. Que el Título "no se encuentre dentro del mercado";
4. Falta de derecho de acceso a la propiedad [o terreno].

Asimismo, la compañía pagará los costos, los honorarios de los abogados y los gastos incurridos en defensa del título, según fue asegurado, pero solamente en la medida prevista en las condiciones y estipulaciones.

[La cláusula de testigos es opcional]

COMPAÑÍA DE SEGUROS _____

Por el Presidente:

Por el Secretario:

NOTA:

Forma de la ALTA, Póliza del Propietario (Revisada Oct. 17, 1992).

Tomada de Burke, *supra* nota 1, pp. A:36-A:79.

EXCLUSIONES DE LA COBERTURA

Las siguientes cuestiones quedan expresamente excluidas de la cobertura de esta póliza y la compañía no pagará pérdidas o daños, costos, honorarios de abogados o gastos que se generan con motivo de:

1. (a) Cualquier ley, ordenamiento o reglamento gubernamental (incluido aunque no limitado a leyes sobre edificios y su reglamentación, ordenamientos o reglamentos) que restrinja, prohíba o se relacione a (i) la ocupación, el uso o el disfrute de la propiedad [o terreno]; (ii) la naturaleza, las dimensiones o la localización de cualquier mejora, actual o futura, que se construya en la propiedad; (iii) una división en la propiedad o un cambio en las dimensiones o superficie de la propiedad, o de cualquier parcela de la que dicha propiedad sea parte; o (iv) protección ambiental, o el efecto de cualquier violación de estas leyes, ordenamientos o reglamentos gubernamentales, excepto en la medida de que la notificación de su ejecución o la notificación de [la existencia de] un defecto, carga o gravamen que resulte de la violación, o de la supuesta violación, que afecte la propiedad haya sido inscrita en los registros públicos en la fecha de la póliza.

(b) Cualquier “poder de policía del gobierno” no excluido del párrafo (a) arriba citado, excepto en la medida en que una notificación del ejercicio de dicho poder, o una notificación de un defecto, carga o gravamen que resulte de una violación, o supuesta violación, que afecte la propiedad haya sido inscrita en los registros públicos en la fecha de la póliza.

2. Derechos de expropiación a menos que la notificación del ejercicio correspondiente haya sido inscrito en los registros públicos en la fecha de la póliza, pero sin excluir de la cobertura cualquiera apropiación que haya tenido lugar con anterioridad a la fecha de la póliza que sería obligatoria en los derechos del comprador en su valor comercial [sin haber sido debidamente notificada].

3. Defectos, carga, gravámenes, reclamaciones adversas u otras cuestiones:

(a) creados, sufridos [tolerados], asumidos o convenidos por el asegurado reclamante;

(b) no conocidos por la compañía, ni inscritos en los registros públicos en la fecha de la póliza, pero conocidos por el asegurado reclamante y no comunicados por escrito a la compañía por el asegurado reclamante con anterioridad a la fecha en que dicho asegurado fue asegurado de acuerdo con esta póliza;

(c) que no resulten en pérdidas o daños al asegurado reclamante;

(d) incorporados o creados con posterioridad a la fecha de la póliza; o

(e) que resulten en pérdidas o daños que no habrían sido sostenidos si el asegurado reclamante hubiera pagado el valor de la propiedad o el interés asegurado por su póliza.

4. Cualquier reclamación que resulte de la transacción que transmita al asegurado la propiedad o el interés asegurado mediante esta póliza como consecuencia de una quiebra federal, estado de insolvencia, o aplicación de leyes sobre derechos semejantes de acreedores, que se encuentren basados en:

(a) que la transacción que establezca el derecho de propiedad o el interés asegurado por esta póliza se considere como una transmisión o transferencia fraudulenta, o

(b) que la transacción que establezca el derecho de propiedad o el interés asegurado por esta póliza se considere como una "transferencia preferencial" excepto cuando ésta resulte de la omisión:

(i) de inscribir oportunamente el instrumento de dicha transferencia, o

(ii) de tal inscripción cuyo objeto haya sido "notificar públicamente al comprador por el valor comercial, o a un acreedor judicial o hipotecario.

TARIFA "A"

[Archivo No....]

Póliza No. _____

Cantidad del Seguro \$ _____

[Prima del Seguro \$ _____]

Fecha de la póliza _____ [a las _____ a.m./p.m.]

1. Nombre del asegurado: _____

2. La propiedad o interés en el bien inmobiliario que se encuentra cubierto por esta póliza es: _____

3. El título sobre la propiedad o interés en el bien inmobiliario se encuentra extendido a favor de: _____

4. El bien inmobiliario a que se refiere esta póliza se halla descrito en los siguientes términos: _____

Si se omite el párrafo 4, entonces la Tarifa "C", redactada en los términos que el párrafo 4 deberá incluirse.

TARIFA “B”

[Archivo No._____]

Póliza No._____

EXCEPCIONES EN LA COBERTURA

Esta póliza no proporciona ningún seguro contra pérdida o daño (y la compañía no pagará ningún costo, los honorarios de los abogados o los gastos) que resulten con motivo de:

1.

[LA PÓLIZA PUEDE INCLUIR EXCEPCIONES REGIONALES SI ASÍ LO DESEA LA COMPAÑÍA ASEGURADORA]

2.

[EXCEPCIONES VARIABLES TALES COMO IMPUESTOS, SERVIDUMBRES, ETCÉTERA.]

3.

4.

* * *

NOTA:

Este trabajo no incluye la traducción al español de las “CONDICIONES Y ESTIPULACIONES” que forman parte de esta clase de contratos.

Por lo general, la sección de “Condiciones y Estipulaciones” contiene los 17 apartados que siguen: 1) Definición de términos; 2) Continuación de la cobertura con posterioridad la transferencia del título; 3) Notificación de la reclamación a ser dada por el asegurado reclamante; 4) Defensa y seguimiento de las acciones; Obligación de cooperar por parte del asegurado reclamante; 5) Prueba de pérdidas o daños; 6) Opciones de pago o arreglo de disputas; Terminación de la responsabilidad; 7) Determinación y medida de la responsabilidad, y Co-seguro; 8) División de la propiedad; 9) Limitación de la responsabilidad; 10) Reducción del Seguro; Reducción y terminación de la responsabilidad; 11) Responsabilidad No-acumulable; 12) Pago de pérdidas; 13) Subrogación en el pago o arreglo; 14) Arbitraje; 15) Responsabilidad limitada por esta póliza; 16) Separabilidad; y, 17) Notificaciones.

