SEGURO DE TÍTULOS “CLOSING CENTERS”

EDUARDO GALLINO

CONSIDERACIONES PREVIAS

El tema conocido como Seguro de Títulos, ha sido objeto de tratamiento desde hace más de treinta años, en distintos foros de nuestra Unión.

Así, y solo a modo de ejemplo, formo parte del contenido del Tema III del XIV Congreso Internacional del Notariado Latino, llevado a cabo en Guatemala en el año 1977 (cuyas conclusiones conservan plena actualidad y recomendamos su relectura); fue materia de consideración y tratamiento especial, mas contemporáneamente, en la Reunión Plenaria de la Comisión de Asuntos Americanos de Punta del Este, República Oriental del Uruguay de Octubre de 1999 y de la Plenaria de Noviembre de 2002 llevada a cabo en Montevideo, en igual país anfitrión; y por supuesto, ha sido objeto de preocupación de la actual Legislatura, bajo su conducción, puesta de manifiesto en la Resolución 04/02 del Comité Ejecutivo, en la que se da mandato a los Vicepresidentes a fin de que consulten a los Notariados de sus respectivas áreas de competencia con relación a la situación del seguro de títulos y de los closing centers, encargándose al suscripto la coordinación del mencionado trabajo.

En cumplimiento de tal misión, se recogieron y consultaron numerosos informes, despachos y recomendaciones, del más diverso origen y contenido, la mayoría americanos, ya que es en algunos países de este continente donde por influencia del sistema anglosajón, son practicas ordinarias estas instituciones y se ha revelado con mayor claridad su expansión.

Además, se sugirió a los colegas Vicepresidentes de nuestra Unión someter a los notariados de su área, a una pequeña encuesta, para

poder, en base a las respuestas recibidas, efectuar comparaciones y evaluaciones razonables.

Es en el Acta de la reunión del Comité Ejecutivo de París de marzo de 2003, donde se expresan las conclusiones e informes de los Vicepresidentes para Europa, para América del Sur, para el África y para el Asia, quedando pendiente el de América del Norte, Central y el Caribe, que es completado en Septiembre del año 2003.

El presente es una síntesis de lo anteriormente expuesto.

CARACTERIZACIÓN DE LOS SEGUROS DE TÍTULOS Y DE LOS CLOSING CENTERS

Se ha tenido en cuenta principalmente lo aportado por nuestros representantes y colegas de Puerto Rico, Quebec-Canada y México, países en los que son ya una realidad los llamados seguros de títulos y los *closing centers*, con características, en general, similares.

El notario y consejero Ángel R. Marrero de Puerto Rico, nación en la que desde la década del cincuenta existe su puesta en práctica, que encuentra su justificación en su realidad económica y social, nos señala en su informe del 30 de Septiembre de 2003 al que hicieramos referencia (el que reproducimos libremente a los fines de una mejor comprensión), que:

“Antes que nada es preciso entender el concepto del mal llamado ‘seguro de título’. Este se origina en los Estados Unidos de América, en respuesta a la falta de seguridad jurídica del sistema anglosajón en las transacciones inmobiliarias y en función de sustituir las diversas opiniones jurídicas, que en cada transacción emitía un letrado, sobre la validez del título inmobiliario entre otras consideraciones.

En general, el Seguro de Título, puede definirse sencillamente como un contrato mediante el cual el asegurador, por el pago de una prima, se obliga a resarcir al asegurado por las consecuencias de un hecho dañoso incierto, dentro del límite convenido.

Es un contrato de indemnización o resarcimiento, que asegura el estado de derecho pasado, no el estado de derecho futuro, y que no puede representar para el asegurado una fuente de resarcimiento mas allá del monto del daño sufrido en virtud del riesgo cubierto. El seguro de título no asegura el título inmobiliario, sino que provee una compensación en la medida en que exista una falta o falla en el título que resulte en un daño al asegurado.

En la póliza de seguro de título típica emitida en USA, cuyas características determinantes se reproducen casi por igual en Puerto Rico, Canadá o México, el asegurador asume, entre otras, cuatro obligaciones principales: Primero: La defensa del título, en este caso sin límite en cuanto a la responsabilidad del asegurador; Segundo: La garantía de acceso a la propiedad objeto del seguro; Tercero: La comerciabilidad del título y, Cuarto: El resarcimiento del daño hasta el límite convenido.

Todas las pólizas de seguro tienen formas estandarizadas convenidas por una asociación que agrupa a las compañías y, entre otras cosas, hay que tener muy en cuenta lo que excluye o no esta protegido por la misma, los tiempos para hacer los reclamos etcétera.

Para las compañías de seguros, la emisión de pólizas de seguro de título es una especialidad dentro de la empresa de seguros y entre la gama de opciones, las más importantes son la póliza de seguro de título de propietario y la póliza de seguro de gravamen inmobiliario. Ambas pólizas están disponibles tanto para propósitos residenciales como comerciales.

El mercado de seguro de títulos se bifurca a su vez en dos: El mercado del titular que obtiene un seguro de título de propietario y el mercado del prestamista que obtiene, a costo del prestatario, un seguro de título de gravamen inmobiliario o comúnmente llamando seguro de hipoteca. El primero pretende proteger la inversión económica en el inmueble y el segundo, no solo proteger la inversión económica en el préstamo asegurado que concede, sino también asegurar la negociabilidad de su préstamo en el mercado secundario de valores.

En resumen, como expresáramos, el mal llamado seguro de títulos, no asegura el título y solo ofrece, por el pago de una prima, una cierta seguridad económica, no seguridad jurídica. En síntesis, el seguro de título desplaza el riesgo económico de una transacción inmobiliaria a la compañía aseguradora.”

El excelente trabajo presentado por el notario argentino Agustín Braschi, en la reunión Plenaria de la CAA, en Montevideo del año 2002 y que consta en las actas respectivas, constituye un elemento de gran valor para entender su naturaleza y alcance.

Los llamados *closing centers* son centros en los que se tratan las operaciones o expedientes. Se analizan las bondades del título y demás aspectos de la transacción inmobiliaria, se prepara el legajo completo, incluso la redacción del mutuo con garantía hipotecaria, y el no-

tario, en ejercicio de sus funciones, solamente recibe los documentos analizados y elaborados y la firma de las partes. Normalmente a bajo precio y sin responsabilidad alguna. El prestamista libera al notario, le basta la garantía del seguro de título.

Integrados originariamente por abogados, hoy existen notarios que trabajan en ellos.