

LA PRIVATIZACIÓN DEL SISTEMA REGISTRAL EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA: EL SEGURO DE TITULACIÓN O *TITLE INSURANCE* Y SU PROYECCIÓN EN LATINOAMÉRICA

José Manuel Pallí, Esq.¹

Durante los últimos veinte años me ha tocado en suerte participar en algunos intentos (y presenciar varios otros) tendientes a impulsar el uso del “seguro” de titulación fuera de los Estados Unidos de América, país en el cual este producto o servicio se ha desarrollado al punto de ser un componente esencial del financiamiento inmobiliario. Esos intentos han dado frutos en algunos (muy pocos) países, sobre todo en aquellos en los cuales la cultura y el ordenamiento o marco jurídico tienen una raíz común con la de los Estados Unidos, es decir, países en donde predomina el “Common Law” o Derecho Anglo-Sajón, como Canadá, o el Reino Unido de la Gran Bretaña. Pero en el mundo civilista – en los países que se rigen por el Derecho Civil- el esfuerzo por promover el “seguro” de titulación no prospera. Es cierto que en algunos países de ese mundo civilista en los cuales existe un flujo importante de inversión extranjera directa en inmuebles, proveniente de los Estados Unidos –como es el caso de México, o el de varios países de Centro América en donde los jubilados o pensionados americanos buscan una mejor calidad de vida en su retiro-, los compradores americanos de inmuebles, ocasionalmente,² buscan el seguro de titulación (que, mayormente, se emite desde los Estados Unidos, con el respaldo de una aseguradora de dicho país). Pero, fuera del ámbito anglo-sajón, no hay, hasta el día de hoy, un solo ejemplo de penetración del “seguro” de titulación en el mercado inmobiliario local de otros países, y éste producto o servicio sigue siendo prácticamente desconocido para el público en general.³

1 jpalli@wwti.net

2 En una conversación -en julio del 2006- con una de las empresas constructoras más fuertes de Panamá –cuyos edificios de condominio se venden, en más de un 60% a inversionistas extranjeros-, su director de ventas nos aseguraba que de 600 extranjeros a quienes se les ofreció el *title insurance*, solamente uno optó por comprarlo.

3 En México, en donde una de las grandes aseguradoras de títulos de los Estados Unidos ha conseguido autorización para emitir sus pólizas localmente –a través de una subsidiaria– si uno visita la página web de la Asociación de Instituciones Mexicanas de Seguros (<http://www.amis.com.mx>) no encontrará referencia alguna al seguro de titulación o *title insurance*, y toda la publicidad sobre el mismo está dirigida al inversionista extranjero (especialmente en las playas y destinos turísticos)

Las razones son múltiples, pero quizás la más importante sea nuestra falta de imaginación al pretender imponer un producto o servicio argumentando que, si funciona en los Estados Unidos de América—cuyo mercado de financiamiento inmobiliario no tiene rivales en cuanto a su solidez y fluidez— debe de funcionar en todas partes. Esa premisa es absolutamente falsa, y la persistencia en ella—que en el caso de varias de las aseguradoras americanas se apoya en el “éxito” logrado en Canadá— ha hecho imposible el desarrollo de una versión *aggiornada* del “seguro” de titulación, a tono con la cultura y la práctica jurídica de un país civilista. Aún así, la “industria del seguro de titulación” parece satisfecha con el estado actual de la proyección internacional de su producto, y no pasa una semana sin que se anuncie la apertura de nuevas oficinas (en Polonia, en Turquía, en España) para satisfacción de quienes—algunos accionistas entre ellos— creen que, en el mundo de hoy, toda empresa que se precie debe dar muestras de su vocación por la globalización. Puede que no haya un solo polaco o mexicano que se interese en el producto, pero basta con que haya un inversionista americano que lo conozca (o que crea que lo conoce) para justificar esa expansión.⁴

Razón de ser del *Title Insurance*

En los Estados Unidos de América no existe un Derecho Registral, ni un Derecho Notarial, que, mancomunadamente, actúen como garantes de la seguridad jurídica en el tráfico inmobiliario.⁵

Existe un mecanismo de publicidad—de atribución de conocimiento al público— para los actos que tienen efectos jurídicos en materia de inmuebles. Pero, al no haber calificación notarial ni registral (al no regir los principios del Derecho Registral que

o lo que llaman el “gringo market”. Y es que, dentro de la propia industria mexicana del seguro, no se ve a éste producto o servicio como un rubro mas entre los seguros (de ahí mi insistencia en usar comillas), situación que se repite en otros países.

4 Una de las razones que lleva a los inversionistas americanos—especialmente a los más sofisticados— a adquirir seguro de titulación en México, es la percepción de que una póliza puede llegar a jugar un papel importante dentro de una estrategia para salirse de la inversión (*exit strategy*). Sobre todo si se prevé que la “salida” será a través de otro inversionista americano. También ha sido utilizado el seguro de titulación de manera similar—como herramienta de venta— para facilitar la reventa de derechos para los cuales no existe un mercado muy fluido, como es el caso de los derechos de tiempo compartido.

5 Y no existen porque no queremos que existan. No hay ninguna razón por la cual en los Estados Unidos no pudiera implementarse un sistema de registro de derechos—más avanzado (y con una mayor protección para los terceros que confían en la información registral o *public records*) que el mero registro de documentos, que es el sistema en el cual se basa la publicidad registral en los Estados Unidos— como el español o el alemán (o como el que existía en Cuba antes de Castro). De hecho, en el Reino Unido de la Gran Bretaña se optó por seguir ese camino hace un par de años, sin que la cultura del *Common Law* resultara ser un obstáculo. En los Estados Unidos ni siquiera existe un sistema uniforme de publicidad registral (cada estado, y a veces hasta cada condado, tiene sus peculiaridades) y la Ley *RESPA* (el *Real Estate Settlement Procedures Act*), en su versión original aprobada por el Congreso de la Nación en 1976, invitaba (en su capítulo o sección decimo-tercera) a diseñar un modelo consensuado de sistema de publicidad registral (era perceptible cierta preferencia por un registro parcelario) que pudiera ser la base para la adopción de un sistema nacional uniforme. Los estudios que generó aquella invitación del HUD—o Secretaría de la Vivienda— deben dormir, desde hace casi treinta años, en la gabela de algún funcionario en Washington. Y en la actualidad, es México—país que, por tener una organización política similar a la de los Estados Unidos (ambos países son auténticas federaciones de estados), también muestra una gran diversidad de sistemas y técnicas registrales entre sus treinta y dos entidades federativas— el que está próximo a adoptar un modelo nacional uniforme (y plenamente consensuado) para el registro y la publicidad de los derechos sobre inmuebles. Las nuevas autoridades federales mexicanas han decidido, recientemente, poner este proyecto bajo la égida de la Secretaría de Gobernación. Si bien esto no implica una “federalización” del Derecho Registral en México, es un sólido espaldarazo para la uniformidad que se persigue.

gobiernan la actividad registral en el mundo civilista), el seguro de titulación suple su ausencia indemnizando a quienes sufren las consecuencias de una eventual falencia en la titulación inmobiliaria. Las funciones del “Registro” —o su equivalente, el *public records system*— están virtualmente privatizadas a través de la industria del *title insurance* que, diariamente, duplica en sus *title plants* la información registral.⁶

En los Estados Unidos, el crecimiento del seguro de titulación ha ido de la mano con la expansión del financiamiento inmobiliario: los bancos, por lo general, sencillamente condicionan el crédito hipotecario a la obtención de una póliza que garantiza la solvencia del título sobre la propiedad inmueble que respalda dicho crédito, y que, además, les asegura que sus derechos tienen prioridad sobre los de otros acreedores. En virtud de que prácticamente ningún banco americano está dispuesto a dar una hipoteca sin una póliza de este tipo (cuyo costo o prima debe absorber quien solicita el crédito hipotecario), la industria se beneficia con un negocio cautivo que, en las buenas épocas del mercado inmobiliario (y cuando las tasas de interés son bajas, y siguen descendiendo, como ocurrió en los últimos tres o cuatro años), convierte al seguro de titulación en un negocio muy plácido (por la muy baja siniestralidad)⁷ y rentable.

Periódicamente, a los políticos, a los organismos dedicados a fomentar y a facilitar el acceso a la vivienda, y a los entes reguladores de la industria del seguro de titulación, se les da por sacudir a dicha industria de su letargo, cuestionando su razón de ser, sus prácticas comerciales, y sus precios —en el verano del 2006 estamos atravesando por uno de esos períodos⁸— si bien, a la larga, siempre prevalece la sensatez (inducida, es cierto, por los excelentes cabilderos de la industria), y se termina por reconocer, aunque no sea tácitamente, el valor de este producto y el papel que juega como lubricante del sistema de financiamiento inmobiliario. Pero invariablemente, cada vez que ocurre éste tipo de cuestionamientos, la industria del seguro de titulación insiste en que el problema de fondo radica en que la sociedad —y el mercado mismo— no comprende a cabalidad en qué consiste ese producto o servicio, el mal llamado “seguro” de titulación.

Este humilde ensayo, aunque dirigido a mis colegas civilistas, aspira a esclarecer los porqués y los por cuántos de esa incomprendida institución, ayudando a la industria en su tarea educativa.

6 Un *title plant* no es más que la organización sistemática de la información registral con base en una técnica de folio real (la información se ordena en función de cada parcela), convirtiendo el *public records system* (que llevan los tribunales —el *clerk of courts* u oficial de justicia de cada condado— en base a las personas titulares de derechos) en un registro parcelario.

7 Históricamente, el pago de reclamaciones a los asegurados no sobrepasa el 6% del dinero recaudado por concepto de prima.

8 En el mes de abril, la Subcomisión de Servicios Financieros de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos celebró una audiencia para investigar el funcionamiento de la industria y su interacción con corredores de inmuebles, originadores de créditos hipotecarios, y otros jugadores claves en el mercado inmobiliario de la Nación. Asimismo, los Comisionados de Seguros —los reguladores de la industria del seguro— en varios estados (en California y en Colorado, entre otros) están llevando adelante sus propias investigaciones, cuestionando la competitividad dentro de la industria, y multando a quienes avasallan los derechos de los consumidores.

¿Qué es el seguro de titulación, o *title insurance*?

A diferencia de los seguros *puros* que protegen a las personas contra las consecuencias de un eventual siniestro (un riesgo futuro e incierto), el *title insurance* o seguro de titulación no mira hacia el futuro sino hacia atrás, y protege al asegurado contra el descubrimiento de defectos o cargas que pudieran poner en duda la validez, solidez o prioridad de sus derechos sobre un inmueble determinado.

La contingencia o eventualidad frente a la cual responde este “seguro” es la manifestación –usualmente a través del reclamo de un tercero– de dichos defectos o cargas sobre el título en cuestión; pero el *title insurance* no cubre sino aquellos vicios o cargas que ya existían al momento de emitirse la póliza correspondiente, y que no fueron detectados en el proceso de evaluación de la cadena de títulos que precede a la emisión de dicha póliza.

Por limitarse a brindar protección contra riesgos pre-existentes (que además tienen que haber sobrevivido a la depuración que implica una investigación exhaustiva de la cadena de titulación) a veces se pone en duda que el *title insurance* sea verdaderamente un seguro. Si bien la protección se extiende a una serie de riesgos que, por su naturaleza, son indetectables a través del examen de los asientos que obran en los registros de la propiedad –falsificaciones, fraudes, incapacidades⁹– nunca alcanza a vicios o cargas que resulten de actos o hechos posteriores a la fecha de emisión de la póliza.

Es por eso que la “prima” se paga una sola vez; no es renovable periódicamente, como es el caso en los seguros tradicionales –sobre los daños a las cosas, la vida, la salud, etc.– y las propias estadísticas demuestran que, cuando en muchos de los seguros tradicionales las compañías aseguradoras destinan más del ochenta por ciento de las primas que recaudan al pago de indemnizaciones o siniestros, las compañías de *title insurance* dedican menos del seis por ciento a esos menesteres, aun en una sociedad tan proclive al litigio como la norteamericana.¹⁰

Y es que el *title insurance* no es “*insurance*”.

Ni como modelo comercial, ni como rubro entre los negocios, es fácil “encajar” a ésta figura en el marco legal y regulatorio de la industria del seguro.¹¹

⁹ Los nuevos formatos o modelos de póliza aprobados en el 2006 por la *American Land Title Association (ALTA)* enfatizan –en los apartados 2(a) y 9 de la carátula del *loan policy*– estas “coberturas” (en dicha carátula, donde antes había cinco “coberturas” específicas o *affirmative coverages*, ahora habrá catorce).

¹⁰ Esta enorme –y frecuentemente criticada– disparidad entre el porcentaje de la prima que retienen las “aseguradoras” de títulos y lo que retienen quienes aseguran otros rubros, es solamente aparente. Porque en el “seguro” de titulación, la mayor parte de los gastos de producción de la póliza –el estudio del título de propiedad para la eliminación de riesgos, su depuración, una serie de servicios vinculados con el cierre de la transacción inmobiliaria, entre otros– se incurren antes de la emisión de la póliza. Pero el problema lo crea la propia industria del *title insurance* al empañarse en llamar “seguro” a un producto financiero que en nada se parece a los seguros tradicionales. Y además, al sostener que el precio de la prima se fija en función del trabajo de investigación y saneamiento previo a la emisión de la póliza, la industria del “seguro” de titulación socava su propia práctica de calcular dicha prima en función del valor de la propiedad (o del monto de la hipoteca) “asegurada”.

¹¹ La aseguradora de títulos de los Estados Unidos que obtuvo, luego de un denodado y persistente esfuerzo, una autorización para emitir pólizas de seguro de titulación en México, a través de una subsidiaria mexicana, aceptó que el ente regulador de los seguros en dicho país –que en anteriores ocasiones le había manifestado a otras aseguradoras de títulos americanas que no consideraba a sus actividades como un seguro– encasillara al *title insurance* dentro del rubro “daños”. Como resultado

Es una garantía que facilita y acelera el tráfico en el mercado inmobiliario, especialmente, en el mercado del financiamiento inmobiliario.

El *title insurance* y el crédito hipotecario

Las pólizas emitidas para proteger a un acreedor hipotecario (*loan policies*) respaldan la validez y ejecutoriedad de la garantía inmobiliaria, y garantizan también la prioridad de la misma sobre otros gravámenes. Asimismo, y como en el caso de las pólizas emitidas para proteger al propietario / adquirente de un inmueble (*owner policies*), garantizan que el deudor hipotecario es el titular o propietario del inmueble dado en garantía.

En USA, el mercado nacional en materia de créditos hipotecarios creció exponencialmente (impulsado por un Gobierno federal empeñado en facilitar el acceso a la vivienda) en los años que siguieron a la II Guerra Mundial, y el *title insurance* jugó un papel muy importante –por su función homogeneizante– en ese crecimiento. Al identificar y eliminar ciertos riesgos en la titulación inmobiliaria, la industria del *title insurance* impulsó a la banca hacia el crédito hipotecario, abaratándolo y permitiendo el crecimiento de un mercado secundario de hipotecas, y su consiguiente bursatilización.¹²

Crítica del *title insurance*

Tradicionalmente, la crítica proveniente del mundo civilista a la figura del *title insurance* se ha concentrado principalmente en dos cuestiones:

1. Se critica al *title insurance* porque encarece las transacciones inmobiliarias;¹³

de esta regulación forzada por la insistencia del “regulado”, el seguro de titulación está sujeto hoy en México a una incomprensible camisa de fuerza, debiendo mantener, por ejemplo, cuatro diferentes reservas de una magnitud que poco y nada tienen que ver con la naturaleza de los riesgos que cubre este mal llamado seguro.

12 El ejemplo de la singular fortaleza del mercado hipotecario de los Estados Unidos fue, durante años, el mejor argumento a la hora de promover la figura del seguro de titulación o *title insurance* fuera de su hábitat natural. Era la mejor herramienta para defenderlo ante sus críticos más acérrimos –especialmente frente a los registradores españoles, y frente al notariado latino en general. Pero en los últimos cinco años, las entidades financieras en España han generado el doble de las hipotecas que generaban a comienzos de este siglo, hasta sobrepasar un volumen de seiscientos mil millones de euros (sin seguro de titulación, como no se cansan de repetir mis colegas españoles). La bursatilización de créditos hipotecarios a través de un mercado secundario es todavía incipiente en España. Pero, y contrariamente a las expectativas de la industria del *title insurance*, países como la Argentina y México han podido hacer colocaciones de hipotecas bursatilizadas en los mercados de capitales más sofisticados del mundo –incluso en los Estados Unidos– sin tener que recurrir a éste tipo de adorno, ante el silencio inmutable de las grandes empresas calificadoras de riesgo. Esto desvirtúa la lógica detrás del “si funciona para nosotros, debe funcionar para los demás . . .”, y parece indicar que el camino es el de la adaptación a las circunstancias y a las necesidades o a las percepciones de riesgo de “los demás”, a través de un re-diseño que resulte en “algo” –que no debiera llamarse “seguro” – que se ajuste a esas percepciones y satisfaga esas necesidades.

13 Con respecto a los mayores costos que, supuestamente, implica la utilización del *title insurance*, suponemos que el análisis debiera hacerse en términos comparativos, confrontando el costo de las transacciones inmobiliarias en los Estados Unidos (los llamados *closing costs*) amparadas por pólizas de *title insurance*, con su equivalente en aquellos países donde no existe tal cobertura. Y esa comparación no es fácil, porque tanto los aranceles notariales como las tasas aplicables al seguro de titulación, varían de un lugar a otro. Pero en la actualidad, lo que se cobra en los Estados Unidos por la póliza de *title insurance* en sí misma (incluido el estudio de la titulación) rara vez llega al veinte y cinco por ciento de los gastos de cierre de una operación inmobiliaria financiada (con hipoteca) y, en promedio, no representa sino el siete y medio por mil –0.750%– del crédito en cuestión.

2. Se le critica, además, porque no resuelve el problema de las personas afectadas por los defectos en la titulación, limitándose a darle al beneficiario de la póliza una indemnización en dinero, en caso de una pérdida total o disminución de sus derechos sobre el inmueble, sin ser capaz de mantenerlo como su titular. Es decir, si bien garantiza la seguridad económica del beneficiario de la póliza, no implica mayor seguridad jurídica.¹⁴

En cuanto a la supuesta incapacidad del *title insurance* para satisfacer las necesidades “reales” –mas allá de las económicas, desde la óptica de sus críticos– de quienes sufren las consecuencias de una titulación defectuosa, es preciso aclarar que la protección que ofrece el *title insurance* no se limita a una eventual indemnización. La póliza de “seguro” de titulación, más que una póliza de seguro, es un contrato de indemnización entre el asegurado o beneficiario y la compañía que la emite.

Cuando dicha compañía es notificada por su contraparte en dicho contrato de la existencia de una pérdida o reclamación adversa a sus intereses, las obligaciones de la compañía son las siguientes:

1. Indemnizar al asegurado por la pérdida sufrida, siempre y cuando dicha pérdida no resulte de un problema de titulación que haya sido expresamente exceptuado en la póliza.
2. Pagar las costas de defensa y defender al asegurado o beneficiario ante cualquier reclamación que cuestione la validez y prioridad de sus derechos sobre el inmueble, con la misma salvedad del apartado anterior.

Y, de ser ello factible :

3. Eliminar o curar el defecto o gravamen que afecta al título en cuestión.

La restauración del beneficiario en el pleno ejercicio de sus derechos sobre el inmueble es, con frecuencia, la única opción válida para que dicho inmueble conserve su calidad de comerciable o vendible (*marketable*). Y es en este concepto o elemento de “comerciability” (o *marketability*) del título de propiedad respaldado por la póliza, donde encontramos la clave del éxito del *title insurance* como lubricante esencial para el funcionamiento del mercado inmobiliario en los Estados Unidos

¹⁴ Los puristas del Derecho Registral –y del Derecho Civil, en general– se aferran a este argumento, que más que criticar al seguro de titulación, a mi juicio lo ensalza. Es precisamente la seguridad económica lo que lleva al mercado financiero de los Estados Unidos a apoyarse en la figura del *title insurance*, y también motiva a quienes optan por ese tipo de protección para sus inversiones inmobiliarias en otros países –no tienen más que llamar por teléfono a una aseguradora a la que saben solvente, sin necesidad de preocuparse por los recursos que pueda tener la oficina del registro de la propiedad en cuestión (digamos en algún destino turístico de México), ni por la solvencia del notario actuante en la transacción inmobiliaria –y sin tener que preocuparse por litigar contra ellos en un ambiente desconocido para el inversionista extranjero. Tan importante es esa seguridad económica, que los inversionistas americanos en México, por lo general, prefieren las pólizas emitidas directamente por las aseguradoras de títulos desde los Estados Unidos, aún teniendo la opción de comprarla en México, a través de una subsidiaria de aquellas o de una compañía de seguros mexicana afiliada (o re-asegurada) por aquellas.

El *title insurance* no garantiza que el título amparado por la póliza sea perfecto, ni siquiera bueno. Lo llama *marketable*, queriendo decir con esto que no tiene ningún defecto que justificaría su rechazo por parte de un comprador razonable (*reasonable buyer*), y lo garantiza como tal. Aquí vemos con mayor claridad la función del *title insurance* como mecanismo de distribución de riesgos: a pesar de su vocación por la eliminación de éstos a través de una investigación exhaustiva de la titulación, selecciona ciertos riesgos que no atentan contra la “comerciabilidad” de un inmueble y los incluye bajo su cobertura, permitiendo por esa vía que el inmueble en cuestión sea aceptado por el mercado inmobiliario.

Conclusión

Sostener, como sostienen algunos, que el seguro de titulación o *title insurance* es una trampa para incautos, o un “curro”, implica suponer que en los mercados financieros de los Estados Unidos de América campea la ingenuidad. La realidad es otra: aquí nadie regala nada.

Es cierto que en este campo, como en tantos otros, hay prácticas que carecen de sentido, y, en el caso del *title insurance*, el ejemplo más claro es quizás la vocación de la industria por volver a cobrar una prima de “seguros” cada vez que un deudor hipotecario decide re-financiar su hipoteca a una tasa de interés menor, en épocas, como las recientes, en que los intereses bajan progresivamente (en algunos casos, esto implica emitir –y cobrar– una nueva póliza, sobre el mismo crédito, garantizado por el mismo inmueble, que fue asegurado semanas atrás). Pero el mercado mismo se encarga, tarde o temprano, de corregir este tipo de “sin sentido”, y cada vez se paga menos por lo que la industria llama “refis” (por refinanciamientos).¹⁵

También es cierto que la proyección internacional del *title insurance* debiera contribuir al esclarecimiento de las diferencias que existen entre el sistema transaccional inmobiliario en los Estados Unidos y el de otros países, y ésa es, por ahora, una asignatura pendiente.

En los Estados Unidos existe una percepción muy negativa del riesgo que corren quienes invierten en inmuebles al sur del Río Grande, percepción que no se corresponde con la realidad pero que, a cada rato, se fortalece a través de los periódicos y otros medios de difusión.¹⁶ Puede que haya quienes, dentro de la misma industria del *title insu-*

15 En este terreno también recibe una tunda de golpes el *title insurance*, a manos de mis colegas españoles. Desde el año 1994, España tiene una Ley de Subrogación y modificación de préstamos hipotecarios (Ley 2/1994), que permite al deudor –sin necesidad del consentimiento del acreedor– instar al cambio del acreedor hipotecario modificando las condiciones financieras del préstamo (cuando el mercado las ofrece mejores) y conservando la hipoteca su rango o prioridad.

16 Esta imagen negativa se nutre de una serie de prejuicios y falsedades que, al repetirse durante años, han pasado a ser parte del folklore del lado norte de la frontera. Se confunde al derecho de dominio con lo que el Derecho anglosajón llama “fee simple”; se sostiene que el beneficiario o fideicomisario en un *fideicomiso en zona restringida* (la Constitución Mexicana, en su artículo 27, prohíbe la inversión extranjera “directa” en inmuebles situados en la faja costera y en las proximidades de la frontera) no tiene sino un arrendamiento a largo plazo; se dice que en México el registro de la propiedad se lleva conforme al Sistema Torrens (éste disparate ha aparecido hasta en algún *InvestorReport* de las empresas calificadoras de riesgo); que el Banco que actúa como fiduciario en uno de los precitados fideicomisos para extranjeros garantiza la solidez del

rance celebren este tipo de desinformación; después de todo, es bien sabido que “el seguro vive del miedo”. Pero la exageración termina siendo, siempre, el peor enemigo de la credibilidad.

Existen problemas de titulación en México, como existen en todos lados. Pero la credibilidad de un producto que se asemeje al mal llamado “seguro” de titulación –y que juegue un papel similar en el desarrollo del crédito para la vivienda en México (y en otros países de América Latina) al que el *title insurance* jugara durante la pos-guerra en los Estados Unidos–, pasa por una labor de diseño que, lejos de exagerar, asimile los riesgos de titulación típicamente mexicanos y los absorba. Ese mismo trabajo de diseño habrá de hacerse en cada país, en cada cultura, y con el consenso de todos los que participan en el mercado inmobiliario de cada uno de ellos.

título de propiedad sobre el inmueble fideicomitido (cuando en la escritura de constitución de todos y cada uno de esos fideicomisos se lee precisamente lo contrario); etc., etc., etc.