

Los Dogmas, los Mantras y la Inversión

Extranjera en Inmuebles.

Por José Manuel Palli, Esq.

Introducción

Durante muchos años he tenido el privilegio de estar cerca de México, de su gente, de su cultura, y sobre todo, de una parte importante de su ordenamiento jurídico, el que regula los derechos reales, el tráfico comercial y jurídico con ellos, y la inversión extranjera en inmuebles sitios en México.

A lo largo de esos años he tenido la valiosa oportunidad de hacer grandes amigos entre mis colegas mexicanos –muchos de ellos egresados de la Escuela Libre de Derecho, instituto cuyo Primer Centenario celebramos- y de conocer, de primera mano a los mexicanos, a su ser, a su idiosincrasia. Nunca podré agradecer a cabalidad la generosidad de México y de su gente para conmigo, pero siempre conservaré en mi corazón el profundo amor que siento por México, y que, al menos en ese plano de los afectos, me convierte en un mexicano más.¹

Lo que aquí escribo no pretende ser un análisis jurídico, ni está dirigido a mis colegas los abogados. México no es el tema central del escrito, aunque recurro a las experiencias mexicanas en la materia para reforzar

¹ Lo que complica aún más mi crisis de identidad: nacido en Cuba, criado en la Argentina, con mas de treinta años de matrimonio con una venezolana (mi Ángel de la Guardia), y con hijos y nietos todos nacidos en los EE.UU.A., en donde vivo y ejerzo la profesión de abogado (que también ejerzo, a distancia, en la Argentina) desde hace mas de treinta años.

mi tesis: la necesidad de adoptar una actitud reflexiva y cartesiana frente a una serie de dogmas y mantras que caen por su propio peso en cuanto uno los pondera a la luz de la realidad. Pero es México el que me inspira a extender esta invitación a cuestionar y debatir estos dogmas y mantras, pues durante mucho tiempo estuve concentrado en “vender” conceptos o ideas que, apoyándose en esos dogmas y mantras, condicionaban –hasta cierto punto- la inversión extranjera en inmuebles situados en México.²

Las preguntas que me hago en este escrito y las opiniones que vierto en el no son sino las que me llevan a hacer y a dar mis experiencias personales, y estoy seguro de que habrán muchas otras preguntas y opiniones mucho mejor pensadas que las mías. Pero justamente de eso se trata, de una invitación a cuestionar y a discutir, a no quedarnos impávidos ante los dogmas y los mantras a sabiendas de que, a poco que miremos a nuestro alrededor, la realidad los desacredita.

Los Dogmas

Es incuestionable que existe una correlación entre la solidez y eficiencia del marco institucional existente en un país o en una sociedad determinada y su capacidad para crecer y producir riqueza. Ese marco institucional sólido y eficiente es también un factor a la hora de atraer el capital y la inversión necesaria para el crecimiento y la creación de riqueza.

Lo que resulta menos evidente es que exista, necesariamente, una visión única -y excluyente de todas las demás- sobre cual deba ser ese marco institucional ideal favorable al crecimiento y la creación de riqueza en una sociedad determinada. Sin embargo, si uno se limita a escuchar a los recitadores de mantras y dogmas que se han adueñado de la casi totalidad de los púlpitos durante las últimas tres o cuatro décadas, y especialmente desde el inevitable descalabro y desaparición del imperio soviético, el camino o sendero no puede ser otro que el que avalan esos dogmas y mantras.

² Como dirían mis vecinos en Miami –los pocos que prefieren el inglés- *time to make ammends*.

Uno de esos dogmas es el que sostiene que la inversión extranjera en bienes raíces situados en un país determinado está condicionada por la consolidación de ciertas políticas e instituciones sin las cuales –y dado el carácter ilíquido de la inversión inmobiliaria- el capital, tanto el nacional como el foráneo, sería renuente al riesgo de afincarse en él.

Esa presunción fue, por ejemplo, una de las razones por las cuales la industria del seguro de titulación inmobiliaria (el *title insurance*) decidió, hace poco más de treinta años, comenzar a explorar el mercado internacional para sus productos, comenzando ese periplo en México. El problema –y la razón por la cual esa exploración sigue siendo poco más que un viaje intergaláctico sin fin, una curiosidad que no termina de echar raíces en ningún otro planeta- es que la presunción iba acompañada por un prejuicio, infundado como tantos otros, que sostenía que el riesgo de la inversión inmobiliaria en México era muchísimo más alto que en los Estados Unidos de América, el hábitat natural de este mal llamado seguro.

Yo estuve involucrado en ese esfuerzo de promoción y venta del *title insurance* desde su mismo inicio, y no tardé mucho en constatar que el prejuicio no se debía exclusivamente a la “natural” sobrevaloración que mis paisanos norteamericanos sienten por su marco institucional³. Un joven economista colombiano que trabajaba por entonces en el Banco Interamericano de Desarrollo se encargó de demostrarme hace años que, aún en el hábitat natural del Derecho Registral y Notarial el prejuicio era el mismo, al preguntarme azorado como nos animábamos a asegurar títulos de propiedad en México. Le pregunté si tenía algún conocimiento especial del tema que me permitiera evaluar el riesgo en México de una forma distinta a la que por entonces utilizábamos (y que luego, con los años y la experiencia acumulada se fue haciendo más y

³ Y que se condensa en un sentimiento casi universal en este gran país: “*What works for US should work for everybody else*” (Lo que nos funciona a nosotros le debiera funcionar a todo el mundo). Y esa sobrevaloración alcanza el nivel de mito –ya no de dogma o mantra- cuando de comparar el ordenamiento jurídico anglosajón (casuístico, y con desarrollo del derecho a través de los tribunales) con el civilista se trata. En casos como los que nos ocupan –el descalabro de las ejecuciones hipotecarias en los Estados Unidos- el casuismo genera inseguridad jurídica, como veremos.

mas flexible) y su respuesta fue que no, pero que tampoco se animaría a asegurar títulos inmobiliarios en su Colombia natal (a pesar del aval de Andrés Bello).

Cuando uno lee a Friedrich A. Hayek, para bien o para mal uno de los pilares sobre cuyos postulados se sustentan muchos de los dogmas a los que me estoy refiriendo⁴, uno cae en cuenta de que todo su planteo en contra de la planificación estatal de la economía y a favor de un mercado que todo lo “resuelve” con eficiencia se centra en un análisis similar al de coste-beneficio⁵, pero que aun así son muchos los casos en los que el propio Von Hayek reconoce que ese “mercado” resulta un mecanismo insuficiente o imperfecto. Para esos casos⁶ la solución sería recurrir a los tribunales. Pero Von Hayek no se detiene a analizar en profundidad los costes que implica la solución que propone.

En los últimos cuatro años, la crisis financiera y el retraso –y las dudas en cuanto a su legalidad- en las ejecuciones hipotecarias en los Estados Unidos de América⁷ debieran invitarnos a reflexionar sobre los méritos y hasta la viabilidad de esta pretendida solución, y sus consecuencias. Es en este contexto donde se deben resaltar las virtudes de un sistema transaccional inmobiliario que se apoya en un Derecho Registral y Notarial que propone un mecanismo de seguridad jurídica preventiva, y que brilla por su ausencia en los Estados Unidos.

Y la invitación a la reflexión no es solo mía, sino que es la misma por la que claman –no solo con respecto al fenómeno de la vivienda y al impacto que sobre la misma tiene el marco legal que rige las transacciones inmobiliarias, sino al impacto que tiene una cada vez mayor “economización” del derecho y de todas las políticas públicas

⁴ Y lo lee mas allá de su obra seminal, “Camino de Servidumbre” (*The Road to Serfdom*), internándose en otras de sus obras, como ser “Los fundamentos de la Libertad” (*The Constitution of Liberty*).

⁵ Que la escuela austriaca de economía describe con el axioma según el cual la finalidad de toda acción humana voluntaria –y de todas las decisiones económicas sensatas- es pasar de un estado menos satisfactorio a otro más satisfactorio.

⁶ Entre ellos, por ejemplo, la necesidad de establecer el *fair market value* (o valor justo de mercado) para las expropiaciones de tierras

⁷ Donde el acceso a la justicia se ve cada vez mas limitado por los costes cada vez mas elevados que conlleva.

sobre nuestra calidad de vida - quienes han reaccionado con indignación y rebeldía ante una percepción de injusticia generalizada.

No hace mucho tiempo, una joven estudiante de derecho, ante mi explicación sobre como definimos y configuramos el *Rule of Law*⁸ en un sistema de derecho anglo-sajón (o de *Common Law*) anclado en el litigio como forma de resolución para todo tipo de problemas, me sugería que el mismo se prestaba al abuso de quienes mas recursos tienen y mejor pueden soportar el cuantioso gasto que implica litigar. Me sugería incluso que mi explicación sobre lo que significa *Rule of Law* –que, lo reconozco, puede no haber sido tan sabia como la de otro maestro- podía perfectamente resumirse en una sola oración, de dos palabras y cinco letras: “*Sue me*” o “demándame” , “llévame ante el juez”.

Habrán quienes vean en su razonamiento una dosis de cinismo, pero lo cierto es que la joven estudiante (hoy abogada) parece haber encontrado eco en las mas diversas sociedades, un eco que, tarde o temprano, también se hará sentir en su tierra, en los Estados Unidos. Y lo que parece cada vez mas cínico e insostenible es pretender tapar el sol con un dedo y recurriendo a citas de Von Hayek, Friedman o Von Mises⁹.

Y es que el buen derecho depende del sustento que le brinden quienes están llamados a regirse por él, y no de las ideas o las explicaciones de los economistas (ni de los abogados o profesores de derecho, para el caso). La asignación y la protección de los derechos de propiedad, una de las funciones primordiales del Estado, requiere, a la larga, del reconocimiento y de la aprobación de la sociedad toda. Y si esa asignación y protección se limita exclusivamente a consagrar los intereses de quienes quieren un sistema transaccional inmobiliario ágil y expedito, sin mayor interés en proteger la seguridad jurídica como no sea a través del litigio, la propiedad se convierte en un privilegio al cual solo unos pocos tienen acceso. De ahí la importancia de la seguridad jurídica preventiva, más allá de los dogmas y los mantras con los que se pretenden inflar las burbujas inmobiliarias (los globos, cada vez más

⁸ Que algunos traducen –sin acierto, en mi humilde opinión- como Estado de Derecho

⁹ Que buen nombre para un economista!

globales en sus efectos y consecuencias) como la que nos ha llevado a esta prolongada y desgastante crisis financiera.

Comparando “seguridades”

El argumento a favor de la “superioridad” –en materia de seguridad jurídica- del sistema transaccional inmobiliario vigente en los Estados Unidos de América por sobre los sistemas en vigor en otras sociedades, incluso menos desarrolladas, ha quedado desvirtuado por la desconcertante longevidad del problema con la gestación irregular y masiva de hipotecas eufemísticamente llamadas *sub-prime*, y con las dificultades en la ejecución de las garantías que respaldan ese tipo de operaciones.

De no ser por la retracción en el mercado de préstamos hipotecarios norteamericano¹⁰, es muy probable que siguiéramos produciendo hipotecas “basura” –y otros productos financieros derivados de las mismas a través de su bursatilización- a un ritmo similar al del decenio anterior al derrumbe del mercado en el año 2007. Es poco y nada lo que ha cambiado el marco institucional y regulatorio que amparaba (y ampara) ese tipo de actividades, esenciales, según los dogmas y mantras, para el crecimiento de la capacidad de crédito y el reabastecimiento de fondos a los originadores de hipotecas, para que puedan prestar más y más.

En el cierre de las pocas operaciones inmobiliarias que se concretan en la actualidad, sigue ausente uno de los mecanismos de seguridad jurídica preventiva que caracterizan al ordenamiento jurídico civilista: el notariado.¹¹

¹⁰ Retracción que se nutre –en el momento en que escribo, agosto del 2011- de dos vertientes: los bancos que no prestan y el público que se niega a tomar prestado.

¹¹ El notariado latino, quiero decir, no el anglosajón, cuyas limitaciones quedaron descarnadamente a la vista en la novela con la que han pretendido ocultar y opacar la gravedad y diversidad de los problemas que aquejan a todo el sistema: el

La mayoría de las operaciones fraudulentas que se consuman en el mercado inmobiliario de los Estados Unidos se eliminarían de plano con la participación en ellas de un notario (o escribano) competente y diligente.¹² La figura del notario latino en los Estados Unidos pudiera bien ser ajustada a las necesidades y la idiosincrasia de su pueblo. Pero lo cierto es que el *caveat emptor*¹³ que rige las operaciones inmobiliarias (y la generalidad de las transacciones comerciales) en ese país está en la raíz de casi todos los problemas que han salido a flote, desde la incomprensión por parte del deudor de los términos que rigen a un crédito hipotecario, hasta la falsificación de firmas (e identidades) y de datos –desde valuaciones inmobiliarias hasta los ingresos que alega el deudor hipotecario para justificar su capacidad de pago. El sistema clama a gritos por la intervención de un tercero, profesional e imparcial, al servicio de la transacción y no de una sola de las partes, pero, y sobre todo, al servicio de la seguridad jurídica en la cual están también interesados los terceros y la sociedad toda.

Los propagadores de dogmas

Pero la mayoría de los “jugadores” o actores principales en el sistema transaccional inmobiliario de los Estados Unidos de América –los bancos u otros originadores de hipotecas, los corredores de bienes raíces, los desarrolladores y constructores de vivienda, la industria del *title insurance* y sus agentes (muchos de ellos abogados como yo), los diseñadores, empacadores y calificadores de productos financieros respaldados con hipotecas bursatilizadas - tienen muy poco interés en

fenómeno del *robo-signing*, o certificación de documentos y firmas sin que nadie se moleste en constatar identidades ni contenidos.

¹² Miami es la capital nacional –mundial, quizás- del fraude hipotecario, y dada la influencia (y la afluencia) de los hispanos en su mercado inmobiliario, es frecuente que las operaciones fraudulentas se apoyen en la figura de un “notario” que no es lo que uno cree que es –los abusos de quienes se presentan como “*notaries*” ante hispanos que los confunden con el notario del sistema de derecho civil se proyectan (y causan estragos) mucho mas allá de las operaciones inmobiliarias.

¹³ Que deja a las partes en un contrato libradas a su suerte aun en situaciones en las que son evidentes las asimetrías (informativas, de conocimiento, culturales, etc.) entre ellas.

explorar mecanismos de seguridad jurídica preventiva que mejoren el sistema en el cual se mueven. Su único interés es maximizar sus ganancias, y generarlas lo mas rápida y recurrentemente que les resulte posible. Y cuentan, para promover y defender sus mezquinos intereses con los recursos económicos que les permiten contratar a los lobistas o cabilderos mas influyentes y eficaces a la hora de “convencer” a las legislaturas estatales y al mismísimo Congreso de la Nación de lo complicado y peligroso que seria alterar las reglas del juego en el mercado inmobiliario incorporando ideas y figuras jurídicas foráneas.

Y no contentos con frenar cualquier proceso de ajuste y mejora de su frágil e inseguro sistema, pretenden extrapolarlo a otras latitudes¹⁴, con la ayuda de prestigiosas instituciones internacionales que profesan una admiración inexplicable hacia el sistema norteamericano, al cual revisten con el manto de lo que llaman *best practices* o mejores prácticas.

Desde hace cerca de diez años, el Banco Mundial publica un índice anual (que lleva por titulo “*Doing Business*”) a través del cual pretende medir la calidad del marco institucional en cada país a la hora de facilitar la realización de negocios. La finalidad de estos reportes es establecer una suerte de ranking de países que los ordene según sea el marco regulatorio de cada uno de ellos y el impacto que dichas regulaciones tienen a la hora de facilitar o de impedir el desarrollo de un negocio.

El primero de estos reportes llevó por título “*Understanding Regulation*” que yo interpreté, a primera vista, como “comprendiendo la necesidad de regular (ciertas actividades)”, aunque no tardé en caer en cuenta del verdadero propósito: apoyar la vocación desreguladora de los

¹⁴ Hace no mucho tiempo –durante la presidencia de Bill Clinton, cuando Fannie Mae era presidida por Franklin Raines-, tuve ocasión de conversar extensamente con quienes dictaban cursos de capacitación a funcionarios públicos y bancarios latinoamericanos para ilustrarlos en el arte de la bursatilización de créditos hipotecarios, tema que por entonces hacia furor. Mas allá de los problemas del modelo de “securitización” de créditos que propugnaban, es justo reconocer que jamás aceptaron incluir el *title insurance* como parte de su diseño. Y estamos hablando de los representantes de Fannie Mae (que cumple un rol similar al de la Sociedad Hipotecaria Federal en México), el jugador más importante en el mercado inmobiliario de los Estados Unidos...

adoradores de dogmas y mantras.¹⁵ El argumento central sobre el que gira este apoyo a la desregularización es una ecuación según la cual a mayor regulación (mientras mas sean los contactos entre los particulares y el estado, mientras mas pasos, reglas o requisitos haya que cumplir para lograr un objetivo, como ser crear una sociedad comercial o corporación, inscribir un titulo de propiedad o una transacción inmobiliaria, despedir a un trabajador, etc.), mayores son las oportunidades de corrupción en una sociedad determinada. Pero los contactos entre los intereses mas poderosos y con mayores recursos económicos representados por los mejores lobistas o cabilderos y los organismos estatales en posición de favorecer a dichos intereses, no son tema de preocupación para el Banco Mundial: en esos casos no pareciera existir, a los ojos de sus expertos y analistas, el menor riesgo de corrupción.¹⁶

El mantra que defiende a rajatabla el Banco Mundial en estos reportes es que la eficiencia de un ordenamiento jurídico al servicio del desarrollo económico y la creación de riqueza se mide a través de su capacidad para reducir los tiempos (eliminando requisitos y pasos a dar) y los costes, lo que, a primera vista, parece razonable. En el ámbito de las transacciones inmobiliarias, el afán por la reducción de tiempos y de costes se ha concentrado, encarnizadamente, en los honorarios que cobran los notarios en un ordenamiento jurídico civilista, para lo cual era necesario desvirtuar su función calificadora, y su intervención

¹⁵ Mis raíces cubano-argentinas me han expuesto quizás a valorar desde una perspectiva diferente a la del Banco Mundial el enorme valor que tiene para la paz y la cohesión social la protección de los trabajadores a través de un buen Derecho Laboral –ausente en el ordenamiento jurídico norteamericano-, protección que estos reportes anuales estigmatizan en aras de una supuesta “liberalización” del mercado laboral que redundaría en mas y mejores empleos (otro dogma desvirtuado a la luz de los sucesos de los últimos años).

¹⁶ Este es otro dogma que debiera haber perdido toda credibilidad en virtud de las experiencias vividas en los últimos años, en los Estados Unidos de América y en el mundo todo. El código fiscal norteamericano es un muestrario de estos abusos –que todos consideran perfectamente “legales” y nadie se anima a llamar corrupción- que se sustentan en otro mantra no por repetido mas eficaz: para generar riqueza, desarrollar la economía, y crear empleo, es necesario reducir la carga impositiva de las empresas a niveles irrisorios. La ecuación que mejor refleja esta realidad es que entre el lobby en los Estados Unidos y la corrupción en otros países la diferencia es la misma que existe entre la prostitución legalizada y la prohibida.

esclarecedora para las partes menos informadas y pudientes en una contratación. Según el *Doing Business* del año 2006, en aquellos países en los cuales los notarios o escribanos intervienen y supervisan todas las etapas de una transacción inmobiliaria hasta el registro mismo de los documentos, los costes de cierre de la operación son un 33 % mas elevados que en aquellos países que prescinden de estos profesionales del derecho. Según el mismo reporte anual, tres de cada cuatro países permiten la inscripción de documentos relacionados con operaciones inmobiliarias sin intervención notarial, sin que por ello se resienta la seguridad jurídica.¹⁷

Curiosamente, tanto la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) como el G-20 se han comprometido a garantizar una adecuada protección del consumidor en las mesas de cierre de las operaciones inmobiliarias financiadas, de manera que una parte no se encuentre jamás en posición de tener que firmar un documento hipotecario cuyos términos y alcance no comprende cabalmente.¹⁸

El Instituto Libertad y Democracia (ILD), con sede en Lima, Perú, y presidido por Hernando de Soto, lleva años investigando a fondo las raíces de la informalidad en las economías de los países emergentes, concluyendo también que la reducción de tiempo y costes es uno de los incentivos para un “blanqueo” de las actividades económicas informales.

Pero la metodología de investigación que ha utilizado el ILD –en el Perú y en los muchos otros países donde ha estado trabajando- para llegar a esa conclusión es diferente a la que utiliza el Banco Mundial, y se refleja a la hora de recomendar e implementar las medidas que recomienda. El ILD no parte del recitado irreflexivo de mantras y dogmas. El ILD investiga a fondo y a través de profundos trabajos de campo la realidad en la que se mueve la economía informal en cada uno de los países en

¹⁷ En su momento cuestioné estas cifras, sin que me hayan facilitado información convincente que las respalde.

¹⁸ Aún más curioso resulta que -como en el caso de los “internacionalistas” de FANNIE MAE-, ni el Banco Mundial en sus reportes anuales de *Doing Business*, ni la OCDE parecen siquiera considerar la posibilidad de usar al *title insurance* o a sus agentes, siempre presentes en la mesa de cierre de las operaciones inmobiliarias en los Estados Unidos, para potenciar la seguridad jurídica y la protección del consumidor en este tipo de operaciones.

los que realiza su labor. No se limita, como el Banco Mundial, a encuestar a una serie de jugadores –abogados, contadores, otros especialistas, ocasionalmente a funcionarios públicos- sino que se adentra en la realidad socio-económica y la idiosincrasia de cada país y cruza la información proveniente de muchos mas actores, enfatizando la que obtienen de quienes viven y laboran en la informalidad. Y es que el propósito del ILD es combatir la exclusión social, incluir a los hoy excluidos incorporándolos a la economía formal. El Banco Mundial se centra en satisfacer las expectativas de quienes ya forman parte de la economía formal de cada país, y por eso es a ellos a quienes consulta.

Los dogmas que tienden a perpetuar los reportes anuales del Banco Mundial y muchos otros organismos internacionales y / o índices¹⁹ se sustentan en una pretendida cualidad de “mejores prácticas”²⁰ que caracterizarían a una serie de medidas y políticas que deben funcionar, indiscriminadamente, en cualquier sociedad donde se apliquen. Según este catecismo institucional, con solo crear en la sociedad en cuestión las condiciones óptimas para que el sector privado genere ganancias siderales –sin necesidad de planificar nada ni de reconocer las particularidades o idiosincrasia del país del que se trate- se fortalecerían el estado de derecho, la sociedad civil y la democracia, alcanzándose así, y a través de la privatización de todo lo privatizable, la estabilidad y la “libertad”²¹ que la inversión extranjera (y el capital en general) “exige” para apostarle a dicho país. Se llegaría así a una suerte de Nirvana que, tarde o temprano, favorecería a toda la sociedad, a través de una derrama de esas ganancias siderales que se generan²² gracias a ese marco dogmático –el único, además, capaz de propiciar ese enriquecimiento masivo.

No es el propósito de este escrito refutar esa aspiración a la uniformidad, y menos aun refutar las razones y teorías que sustentan esos dogmas. Nuestra invitación a reflexionar sobre su validez no pretende otra cosa que hacerlo a la luz de las experiencias recientes que

¹⁹ Y hay índices para todos los gustos: de los derechos de propiedad, del estado de derecho, de gobernabilidad.

²⁰ *Best Practices*

²¹ Que se traduce en una ausencia casi total de regulación y /o supervisión de muchas actividades

²² Y que, hasta ahora, capturan exclusivamente unos pocos.

surgen de una comparación entre algunas de esas “mejores practicas” y los procedimientos que se utilizan en un sistema que prioriza la seguridad jurídica preventiva en el trafico inmobiliario, y en una muy simple evaluación de su impacto a la hora de atraer y fomentar la inversión inmobiliaria.

Las “mejores practicas” del sistema transaccional inmobiliario de los Estados Unidos de América

Durante muchos años, mi mejor arma a la hora de promover el uso del seguro de titulación, que es una institución clave en la mecánica inmobiliaria de los Estados Unidos, era apelar al desarrollo y la fortaleza del financiamiento inmobiliario en el mercado norteamericano, casi sin par en el resto del mundo. Parece lógico (y justo) re-evaluar y calibrar ese recurso a la luz de los acontecimientos recientes.

El elemento mas útil a la hora de vender este mal llamado “seguro” de titulación²³ es la obligación que asume el asegurador o garante de defender (y costear su defensa ante los tribunales) la calidad del titulo que respalda la póliza. En un mercado inmobiliario como el de los Estados Unidos, que no se apoya en mecanismos de seguridad jurídica preventiva como lo son los notarios o escribanos y en un buen registro de derechos de propiedad (el registro o *public record* norteamericanos solo asigna prioridades, no titularidades) es frecuente el litigio sobre cuestiones de titulación.

Mientras mis amigos en el notariado latino me aseguraban que en sus países eran contados los casos de litigio por deficiencias en las operaciones inmobiliarias en las que ellos intervenían²⁴, yo –al igual que los índices propagadores de dogmas- respondía con el mantra del déficit

²³ Llamarlo ‘seguro’ viste y facilita la venta de lo que es poco mas que una garantía.

²⁴ En una reunión en Buenos Aires a la que llevé a varios representantes de la industria del seguro de titulación hace muchos años, un escribano les explicó en perfecto ingles que lo que nos proponíamos introducir en el mercado inmobiliario argentino era “*a solution in search of a problem*” (una solución en busca de un problema que resolver).

institucional, que llevaba a quienes sufrían esas deficiencias a no buscar amparo en tribunales que veían como corruptos e ineficientes.²⁵

Con el advenimiento de la crisis financiera de mediados de esta primera década del siglo XXI y de lo que muchos han dado en llamar el “*Mortgage-gate*”²⁶, los costes ocultos de la desregulación y de la falta de supervisión y de mecanismos de seguridad jurídica preventiva en el tan cacareado mercado inmobiliario norteamericano se han hecho evidentes. Los tribunales no dan a basto, y las irregularidades y los abusos –que muchos se apuran en describir como “*technicalities*” o nimiedades de carácter técnico, opacando mas todavía la peligrosa ilegalidad e inseguridad jurídica que aqueja a todo el sistema- han llevado a los tribunales a frenar las ejecuciones hipotecarias.²⁷

Es perceptible el temor que sienten muchos (políticos, abogados, banqueros, desarrolladores y corredores inmobiliarios) a la hora de asumir y enfrentar el problema, y hasta de describirlo o caracterizarlo.

²⁵ A pesar de que mi propia experiencia profesional me llevaba a decirle a mis *underwriters* (las compañías aseguradoras de títulos) que no era tal la corrupción e ineficiencia, que aun cuando existían problemas con la administración de justicia en todos lados, la justicia era asequible, tanto para los nacionales de los países en los que incursionábamos como para ellos mismos, llegado el caso. Pero claro, había que vender...

²⁶ Jugando con el mote que se utiliza para los escándalos políticos en los Estados Unidos (y es que se trata, en el fondo, de un escándalo político, que pone en evidencia no ya la fragilidad del sistema transaccional inmobiliario, sino la de las instituciones llamadas a reaccionar y resolver el problema).

²⁷ Cuando los tribunales comenzaron a rechazar ejecuciones (*foreclosures*) en todo el país, tuve ocasión de participar en una discusión con colegas especializados en derechos reales en la cual varios de ellos, sin todavía vislumbrar siquiera la magnitud del problema en ciernes, se pronunciaron por una solución “cantada”, dada la idiosincrasia de nuestros profesionales del derecho: “como siempre, los tribunales le encontraran una solución a este rollo...” Y, hasta cierto punto, estos colegas llevan razón: si bien las ejecuciones hipotecarias siguen trabadas en todo el país (en agosto del 2011), es perceptible la vocación de algunos jueces por preservar el sistema, sacándole las castañas del fuego a quienes lo han convertido en una ruina. La naturaleza casuística del *Common Law*, sumada a la posibilidad de recurrir a la Equidad cuando el Derecho no nos asiste (el deudor debe lo que debe, y no es sano que se quede con la casa y sin la deuda...), permiten una flexibilidad que muchos celebran pero que poco ayuda a la seguridad jurídica, como dice la nota al pie de la pagina tres de este escrito.

En la actualidad (septiembre del 2011) en mi estado, la Florida –el numero uno en el país en materia de *foreclosures*-, una ejecución hipotecaria toma un promedio de 638 días. La Florida es uno de los veinte estados en los que las ejecuciones hipotecarias requieren la actuación de un juez. La demora es tal que va tomando cuerpo la idea de optar por ejecuciones hipotecarias sin intervención judicial (como es usual en treinta de los estados de la Unión) ²⁸

Pero la cuestión es relativamente simple, y la solución, mas que en los tribunales, debiera buscarse y enfocarse en la fragilidad de lo que en Estados Unidos pretende ser un Registro Público de la Propiedad Inmueble.

En los Estados Unidos de América la inscripción registral no es constitutiva, ni siquiera la de la hipoteca. El acreedor hipotecario puede ejecutar a su deudor sin que la hipoteca aparezca en el "registro" -o *public records system*- y puede también ceder su crédito hipotecario sin necesidad de publicidad registral alguna. Pero para obtener la prioridad que necesitan acreditar, quienes tienen una hipoteca de primer grado –y también sus cesionarios- deben inscribir, tanto la hipoteca como la cesión, a riesgo de perder sus derechos frente a hipotecas (u otras cargas) o cesiones posteriores que se inscriban antes que las propias.

En los EE.UU.A. los registros son meros registros de documentos, que no acreditan ni la existencia ni la pertenencia de derecho alguno; todo lo que logramos a través de la inscripción de nuestro documento es asignarle a nuestro derecho una prioridad que nos permite oponernos a otro documento negatorio del derecho que pretendemos, si ese otro

²⁸ En los cuales las ejecuciones hipotecarias demoran entre 392 (Arizona) y 511 días (California) –ver *"Judges roles might vanish"*, en la edición del 22 de septiembre del 2011 del Miami Herald. Nuevamente, la solución priorizaría la celeridad por sobre la seguridad jurídica, y pondría las viviendas de los deudores hipotecarios a la merced de los bancos: aun hoy, cuando las ejecuciones se hacen ante un juez, "lamentablemente son muy pocos los deudores que cuentan con un abogado que los represente", según, la Sra. Maxine Cohen Lando, Juez estatal en el condado de Miami Dade, citada en el artículo *"Mired in Foreclosures"* (Empantanados en ejecuciones hipotecarias), publicado en la edición del 19 de septiembre del 2011 del Wall Street Journal.

documento no aparece en el registro o fue inscrito con posterioridad al propio.

Hasta aquí todo bien, por lo menos para quienes entienden que quien no puede probar su derecho de manera sumaria –con documentación fehaciente- tiene un derecho que vale poco y nada, porque su ejercicio es inviable o, en el mejor de los casos, muy costoso (el "*Sue Me*" en el que se ha convertido nuestro "*Rule of Law*") y se conducen diligentemente, preocupándose por obtener esa asignación de prioridad.

Pero a mediados de la última década del siglo pasado, los bancos y otros propulsores del gran negocio que representa la bursatilización o "securitización" de hipotecas²⁹, decidieron que ni tan siquiera este rudimentario esquema de seguridad jurídica era necesario, y optaron por otro que, a juzgar por las decisiones de varios tribunales en todo el país, no cumple con las leyes establecidas. Y así es como surge una nueva "institución" en nuestro celebrado marco institucional: el *Mortgage Electronic Recording System* o MERS.³⁰

La finalidad del MERS, según lo confiesan sus propios creadores –Fannie Mae, Freddie Mac, Bank of America, la desaparecida (o absorbida) y vilipendiada hipotecaria Country Wide, entre otros- en la mismísima página web que han colgado en el internet: <http://www.mersinc.org/>- es simplificar la originación, venta y registro de hipotecas y la administración de las mismas. "Creado por la industria de la financiación inmobiliaria, el MERS elimina la necesidad de documentar y registrar la cesión de créditos hipotecarios", alardean sus creativos inventores.

Yo aprendí lo poco que se de Derecho Registral al lado de un Registrador de la Propiedad de la Cuba pre-revolucionaria –el Dr. Oscar Salas y Marrero-, lo que es decir, de un registrador a la usanza española.

²⁹ Con la complicidad de las empresas calificadoras de riesgo que, supuestamente, evalúan los productos financieros que califican (y hasta colaboran ellas mismas en su diseño) y de la mismísima industria del "*title insurance*", custodio aparente de la seguridad jurídica en las operaciones inmobiliarias.

³⁰ Sistema de Registro Electrónico de Hipotecas.

Me imagino la cara de don Oscar si hubiera vivido para ver este esperpento registral que, a primera vista, pareciera ser un registro paralelo.³¹

Entre las razones que alegaron los socios fundadores del MERS –del cual son propietarios hoy mas de una docena de las mas importantes entidades financieras del país, y que cuenta como miembros a varios miles de empresas del mismo giro- para evadir los requisitos legales que condicionan la documentación y el registro de las cesiones de crédito hipotecario en el *public record system* que llevan las autoridades locales en todo el país (generando derechos de inscripción que ahora van a parar a las arcas del MERS) figura, cuando no, la tardanza en los procesos de registro. Aun siendo, como lo es, desigual la capacidad de trabajo y servicio de los registros existentes en diversas localidades de los Estados Unidos, es inverosímil que en alguno de ellos se demore entre seis y doce meses la inscripción de una cesión de crédito hipotecario, como sostienen los propulsores del MERS.³²

En los registros norteamericanos no existe la calificación registral, como tampoco existe en el MERS: en el MERS, los usuarios o miembros son los encargados de registrar “automáticamente” ellos mismos las cesiones de créditos hipotecarios, sin otra supervisión que la propia.³³

³¹ En una interesantísima conversación con uno de los mas valiosos colaboradores que ha tenido Hernando De Soto en el ILD, Mariano Cornejo, un imprescindible cable a tierra en quien se apoyó –mas que en sus coautores- el autor de El Otro Sendero, resultaba imposible convencer a don Oscar de la virtud y conveniencia del recién creado Registro de títulos formalizados (o Registro Predial) que el ILD había establecido en Lima –y que hoy gestiona el estado a través de la Comisión para la Formalización de la Propiedad (COFOPRI)-: para un paladín del buen Derecho Registral, pensar siquiera en un registro paralelo era anatema.

³² Y como lo reflejaron en su momento varios medios de difusión presuntamente serios del país, que no tienen reparos en publicar cualquier disparate mientras provenga de lo que ellos consideran una “fuente responsable”. Seria inútil buscar en el *Doing Business Report* del Banco Mundial una opinión al respecto, ya que, a pesar de seguir de cerca el desarrollo y la “modernización” del registro en mas de 120 países, no demuestra interés alguno en examinar al de los Estados Unidos, quizás porque lo considera tan eficiente que es impensable que necesite correctivo alguno.

³³ El peligroso (y hasta criminal, en algunos casos) *self policing* o auto vigilancia por la que abogan los extremistas de la desregulación y el *laissez faire*, y cuyo fracaso ha tomado por sorpresa aun a lumbreras del pensamiento financiero contemporáneo

Pero la cosa es mas grave todavía, al extremo que un purista del Derecho Registral bien pudiera decir que ojala fuera el MERS un registro paralelo.

A partir de la creación del MERS, en un porcentaje considerable de las hipotecas originadas en los Estados Unidos comienza a aparecer una clausula según la cual el mismo MERS –como persona jurídica- aparece como representante (o “*nominee*”) del acreedor original o prestamista, y de sus sucesores y/o cesionarios; es una especie de “beneficiario” de la garantía sobre el préstamo, como lo es el acreedor hipotecario, pero sin serlo realmente. Cuando las hipotecas que llevan esa clausula se inscriben en el registro –llamémoslo el “oficial”, o *public record*- y hacemos, a través de los índices personales (ya que no existe el folio real en ese sistema) una búsqueda de esas hipotecas, nos pueden aparecer a nombre del MERS o del acreedor original. Pero una vez que ese acreedor original cede su crédito hipotecario, no vamos a encontrar rastro alguno de esa cesión en el registro “oficial”. Supuestamente, debiéramos encontrar un “record” de esa operación en el MERS, incluidos los documentos que sustentan la cesión, entre ellos el pagaré o *promissory note* correspondiente a cada hipoteca.

El escándalo estalla al comprobarse, a la hora de ejecutar los créditos hipotecarios impagos, que el MERS tampoco “registra” debidamente estas operaciones ni puede dar cuenta de quienes son hoy los titulares del crédito, los detentadores del pagaré. Las cesiones de estos últimos (múltiples en muchos casos, ya que la dinámica del mercado financiero depende de la frecuencia con la que se originan comisiones con los sucesivos traspasos) jamás han sido debidamente documentadas.³⁴ Los tribunales rechazan al MERS como ejecutor de las garantías hipotecarias, pues ni él (que no es mas que un *nominee*) ni la entidad a

como el ex presidente del Banco Central (o *Federal Reserve*), el inescrutable Mr. Greenspan.

³⁴ De ahí la vergonzosa avalancha de certificaciones “notariales” fraudulentas y cesiones pos datadas que dio lugar a lo que llamamos “*robo-signing*” –o certificaciones masivas de documentos por un mismo firmante que ni siquiera sabe lo que esta firmando. Cabe preguntarse donde colocarían estos hechos a los Estados Unidos en el ranking de los reportes del *Doing Business*, y hasta en el ranking del estado de derecho? Y lo que es mas bochornoso aun, el Congreso de los Estados Unidos aprobó una ley convalidando este tipo de “notarizaciones” con efecto retroactivo, ley que fue vetada por el Presidente de la Nación.

la que dice representar (el cesionario del crédito) pueden demostrar, ausente el *promissory note* debidamente cedido, la calidad de titulado para exigir el cumplimiento de la obligación que garantiza la hipoteca.³⁵

Muchos tribunales a lo largo y ancho del país le han negado la personería (el *legal standing*) al MERS para actuar en una ejecución hipotecaria, al no poder establecer que el mismo tenga ningún interés en o relación alguna con el crédito garantizado por la hipoteca en cuestión. “En muchas jurisdicciones del país los bancos no saben qué hacer y continúan violando la ley. Los tribunales están tan perdidos como los bancos”³⁶

Es imposible predecir como terminará esta triste historia, porque el temor a las consecuencias de un descalabro aun mayor del mercado inmobiliario –y el intenso lobby del sector financiero ante el Congreso– han llevado a las autoridades a hacer poco y nada por alterar las reglas del juego. Varios estados, y el mismo Gobierno Federal, han emprendido investigaciones y hasta interpuesto demandas contra algunas de las entidades financieras involucradas, y no se descarta la responsabilidad penal de algunos de los implicados. Pero todo indica que los mayores esfuerzos se están haciendo para, sencillamente,

³⁵ Evidentemente, si el *promissory note* no se cancela una vez que se adjudica el bien objeto de la garantía y de la ejecución hipotecaria, su adjudicatario (el nuevo titular) quedaría expuesto a una futura reclamación de parte de un eventual tenedor (cesionario) del pagaré no presentado en la ejecución. En una sociedad tan proclive al litigio como lo es la norteamericana, esa posibilidad implica un riesgo mayor que en otras. Por eso, a mediados del 2010, la industria del seguro de titulación –que nunca ha sido amiga de ningún tipo de riesgo– amagó con suspender la emisión de pólizas a los adjudicatarios del bien inmueble en dichas ejecuciones hipotecarias. Pero le tomó menos de dos días a la industria reconsiderar su posición –bajo la intensa presión de las instituciones financieras y del mercado inmobiliario todo– y restaurar el “servicio”. Igual que el negocio de las calificadoras de riesgo, el del *title insurance* está empotrado en el modelo financiero (*wired into it*) de una forma que lo hace imprescindible. Así y todo, su imagen esta cada vez mas deteriorada: ver este interesante artículo de la revista FORBES, publicado en el 2006, antes de que estallara “la crisis”: <http://www.forbes.com/forbes/2006/1113/148.html>

³⁶ “*The Courts are all over the map*”, según Ira Rheingold, director ejecutivo de la *National Association of Consumer Advocates* (Asociación Nacional de Abogados del Consumidor), un grupo de abogados y defensores de los consumidores que asesoran a los propietarios de viviendas, citado en el artículo *Effort on Home Loans Stalls*, publicado en la edición del 19 de septiembre del 2011 del Wall Street Journal.

reactivar el mismo sistema (el mismo inflador de burbujas y globos) que nos llevó a la situación en la que hoy estamos.

Desincentivo para la inversión extranjera?

Ante un cuadro como el que describimos, sería razonable –frente a otro de los mantras o dogmas que tantos recitan irreflexivamente- preguntarnos si la inversión extranjera en inmuebles en los Estados Unidos de América no debiera resentirse.

La respuesta, por lo menos desde aquí desde Miami, es que no. Mas de un sesenta por ciento de las operaciones inmobiliarias cerradas en el Sur de la Florida en los últimos meses son ventas en efectivo (sin financiamiento) a compradores extranjeros.

Y esto no debiera sorprendernos.

Las leyes que regulan la propiedad inmobiliaria en China distan mucho de reflejar el marco institucional que proclaman los dogmas y mantras según los cuales, ausente dicho marco institucional, la percepción de riesgo desincentiva la inversión inmobiliaria. Y la ausencia de ese “marco institucional ideal” no impide que los extranjeros se arrebatan entre si toda oportunidad de adquirir propiedades en China, donde al propio gobierno le preocupa esta corrida y la burbuja que ha generado en los valores inmobiliarios.

La Ley de Propiedad de la Republica Popular China entró en vigor en octubre del 2007, luego de un proceso de redacción que tomó cerca de quince años. Preserva el concepto socialista de propiedad del estado sobre la tierra –y sobre los medios de producción en general- pero el uso de la misma se concede a los particulares bajo figuras como el derecho de superficie y el de usufructo³⁷, concesiones o licencias que se

³⁷ Ese parece ser el camino que pretenden seguir, en materia de derechos de propiedad, las autoridades cubanas. Pero claro, Cuba no es China: es un fruto prohibido –por razones que nada tiene que ver con las relaciones entre países y todo que ver con la política interna (y las necesidades de los políticos a la hora de contar votos a su favor)- y la inversión inmobiliaria en Cuba sería ilegal para un inversionista norteamericano.

otorgan siempre con carácter temporal. Aun en ese marco, se pretende fomentar –y de hecho se ha fomentado- un mercado inmobiliario, en el cual participa ávidamente, como quedó dicho, la inversión extranjera.

En el Estado de Israel –hasta el presente, el único paradigma institucional de Occidente en la atribulada región del Medio Oriente- tampoco existe el marco institucional para los derechos de propiedad que los recitadores de mantras y de dogmas consideran esencial para el desarrollo económico y el crecimiento de la riqueza, ni para facilitar la inversión inmobiliaria extranjera.

Israel ha distribuido los beneficios de los derechos de propiedad sobre la base de criterios étnicos que privilegian a algunos ciudadanos sobre otros, y hasta llegan a excluir a algún sector de la población. Fue necesaria una decisión en 1995 del Tribunal Supremo de Israel –en el sonado caso de *Kaadan vs. Katzir*- para evitar que el estado discriminara entre ciudadanos árabes y judíos a la hora de regular el acceso a las tierras publicas, que constituyen el 93 % del territorio israelí-, decisión que el entonces presidente del tribunal, el brillante jurista Aharon Barak, considera una de las mas difíciles de su carrera. Y no se trata aquí de cuestionar las decisiones que tome cada estado a la hora de diseñar, conforme a las necesidades particulares de cada cual, sus propias instituciones y sus políticas de estado.³⁸

El caso del inciso I del apartado que el artículo 27 de la Constitución Mexicana dedica a la capacidad para adquirir el dominio de los bienes y aguas de la Nación³⁹ es un buen ejemplo del ejercicio de esa facultad. Esta norma constitucional, tan cuestionada por muchos de mis colegas norteamericanos –muchos de ellos recitadores fervientes de los dogmas y mantras que aquí evaluamos- no difiere en mucho de las que rigen la inversión extranjera en China o en Israel. Cuando en 1973, México

³⁸ El Dr. Barak, en su interesantísima obra, *The Judge in A Democracy* -2006, Princeton University Press- da cuenta de las múltiples circunstancias especiales – algunas de ellas que hacen a la misma supervivencia del estado de Israel- que con frecuencia hacen tan difíciles las decisiones de sus jueces

³⁹ Especialmente en la disposición según la cual EN UNA FAJA DE CIENTO KILOMETROS A LO LARGO DE LAS FRONTERAS Y DE CINCUENTA EN LAS PLAYAS, POR NINGUN MOTIVO PODRAN LOS EXTRANJEROS ADQUIRIR EL DOMINIO DIRECTO SOBRE TIERRAS Y AGUAS.

sancionó la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, las inversiones inmobiliarias de los extranjeros – en gran medida proveniente de los Estados Unidos de América- se hacían de una forma ilegal y desordenada.⁴⁰ Ante la norma constitucional que prohíbe la inversión extranjera directa en la llamada zona restringida, los extranjeros, no tenían reparos en poner los terrenos que compraban en México a nombre de personeros o testaferros mexicanos, con todos los riesgos que eso conlleva.

La ley de 1973 tenía como objetivo, entre otros, el de poner orden en esta situación, facilitándole a los extranjeros la posibilidad de adquirir terrenos en la zona restringida a través de un fideicomiso con un banco mexicano⁴¹ que detentaba, como fiduciario, la titularidad sobre el inmueble, para beneficio del extranjero que aparecía en la documentación como fideicomisario. En principio, los fideicomisos que autorizaba la legislación mexicana sobre inversión extranjera no podían tener una duración mayor de treinta años. Ninguno de estos elementos –ni el no poder poner el inmueble a su nombre, ni el tener que ponerlo a nombre de una Sociedad Nacional de Crédito mexicana (de un banco propiedad del estado), ni la temporalidad de los derechos adquiridos⁴²- fueron óbice para que millares de extranjeros se volcaran masivamente

⁴⁰ Pero lo que es aun mas importante a los efectos de la tesis que planteo en este escrito, es que los extranjeros, a comienzos de la década de los setenta, invertían cada vez mas dinero en inmuebles situados del lado mexicano de la frontera. Y es que, como ha dicho recientemente Warren Buffet, que de inversiones algo sabe, refutando otro de los mantras que repiten los dogmáticos –el que sostiene que para atraer la inversión hay que rebajar (y hasta eliminar) impuestos-, los inversionistas como el invierten en función de la rentabilidad de la inversión, y la carga impositiva (y añadiría yo, la ausencia del marco institucional que preferiría ver el inversionista) rara vez es un factor decisivo si la rentabilidad sigue siendo atractiva. Durante años, no era necesario hacer muchos números para apreciar las bondades de invertir en terrenos en México: bastaba con comparar los precios de los mismos, por ejemplo los de La Jolla con los de Rosarito. Y cuando digo los mismos es porque de eso se trata, de terrenos sustancialmente idénticos, solo que situados en México en el caso de los segundos.

⁴¹ Bancos que, en los ochenta, pasarían a ser todos estatales (con la nacionalización de la banca Mexicana)

⁴² Ni el hecho de que esta situación fuera recurrentemente tergiversada, para hacerla parecer aun mas riesgosa y compleja, por los medios de difusión de los Estados Unidos, llamando, por ejemplo, arrendamiento a una figura jurídica que poco y nada tenía que ver con el mismo.

a la inversión en y al desarrollo de inmuebles en México, en un marco jurídico que, con el tiempo, demostró sus bondades y su nobleza⁴³ y que ha evolucionado a favor de los intereses y las expectativas de los inversionistas extranjeros, sin renunciar al mandato constitucional.

Conclusión

Durante los años recientes México ha evolucionado aún más en lo que hace a fortalecer el marco jurídico de la inversión extranjera en inmuebles. Y, a pesar de las dificultades que plantea su organización política –federativa, similar a la de los Estados Unidos de América- que deja a los estados la función de legislar en materia de Derecho Civil⁴⁴, ha logrado mejorar sustancialmente la calidad de sus registros⁴⁵ –modernizándolos y haciéndolos mas eficientes y accesibles al público- apoyándose en las experiencias recogidas por otros países.⁴⁶

Y esa mejora es producto del consenso, de la participación de todos los jugadores (o actores) que participan en el mercado inmobiliario.

En los Estados Unidos de América, y aunque los dogmas y los mantras pretendan presentar como contra-intuitivo mirar mas allá de su propio y presumido sistema o modelo de seguridad jurídica transaccional inmobiliaria, es hora de adoptar una visión como la que tuvieron las autoridades federales mexicanas al impulsar su programa de modernización registral: buscar en otros modelos la solución para los problemas que aquejan al mercado inmobiliario norteamericano.

⁴³ Durante mas de veinte años emití pólizas de seguro de titulación sobre inmuebles situados en México y, hasta donde tengo conocimiento, las aseguradoras que las respaldaban jamás han tenido que pagar un solo centavo en reclamaciones contra alguna de esas pólizas.

⁴⁴ Y, por ende, en materia de seguridad jurídica en el tráfico inmobiliario.

⁴⁵ Algunos de ellos, los mas grandes, son una importante fuente de recaudación para los gobiernos locales que los administran, lo que ha hecho aun mas difícil la tarea de los artífices de este proceso de modernización registral.

⁴⁶ Especialmente en las de España, cuyo Colegio de Registradores estuvo activamente involucrado en la etapa de gestación de este proceso de modernización registral auspiciado por el gobierno federal de México.

Es hora de repensar esos dogmas y mantras.

Y para nosotros, los abogados civilistas, es hora de reducir a escombros uno que otro mito.