



ANOTA



BOLETIN INFORMATIVO DE LA ASOCIACION DE NOTARIOS DE PUERTO RICO, INC.
APARTADO 62, HATO REY, P.R. 00919-0062 TEL. (809) 758-2773 FAX: 759-6703
NUMERO 7 diciembre 1994 AÑO 8

MIEMBRO DE LA UNION INTERNACIONAL DEL NOTARIADO LATINO

MENSAJE DEL PRESIDENTE

Esta época Santa es siempre tiempo de festejo, reflexión y ponderación. Cada nuevo año nos trae esperanzas e ilusiones de logros, éxitos y conquistas. Nuestras ilusiones y pensamientos deben siempre incluir a nuestros hermanos menos afortunados.

El año que antecede nos deja el pesar del fallecimiento de nuestro amigo y colega José Garrido Monge, socio fundador y pasado Presidente de nuestra Asociación. La Junta de Directores y los miembros de nuestra Asociación se unen a la pena que embarga a la familia Garrido Monge. Elevemos una oración por su descanso.

Deseamos que esta Navidad y el Año Nuevo traigan al mundo Paz, Alegría y Prosperidad.


Angel R. Marrero

NOTICIAS DE LA JUNTA DE DIRECTORES

1. Tratado de Libre Comercio. La Asociación de Notarios auspició el Primer Simposio sobre Derecho Notarial Comparado -México, Quebec (Canadá), New Orleans (Louisiana) y Puerto Rico, celebrado en San Juan el 9 de diciembre. Se dirigieron a la audiencia el Notario Angel R. Marrero, Presidente de la Asociación; el Notario Enrique Godínez, Consejero Ejecutivo y Vicepresidente para el Sector Norte, Centroamérica y el Caribe de la UINL; el Honorable José A. Andréu García, Presidente del Tribunal Supremo; el Honorable Pedro R. Pierluisi, Secretario del Departamento de Justicia; el Honorable Luis G. Fortuño, Secretario del Departamento de Desarrollo y Comercio, y el Sr. Francisco J. Rivero, Presidente del Banco de Desarrollo Económico de Puerto Rico.

El Profesor Roberto P. Aponte Toro brindó una charla sobre El Notariado Puertorriqueño en el Contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Colaboraron en el Simposio prominentes colegas: por México, los Notarios Francisco X. Arredondo y Luis A. Perera Becerra, y el Profesor Bernardo Pérez

Fernández; por Quebec, los Notarios Gaetán Ruel, Paul Hardy y Jean Lambert; y por Puerto Rico, la Profesora Cándida Rosa Urrutia de Basora, con la colaboración de los estudiantes Raquel Fernández y Pedro Soler Muñiz.

2. El Protocolo de Cooperación. El 10 de diciembre se celebró en San Juan la Primera Sesión de Trabajo del Comité Multilateral de Cooperación organizado bajo el Protocolo de Cooperación entre los notariados de México, Quebec, New Orleans y Puerto Rico. El propósito del Protocolo es promover el notariado latino como el mejor instrumento de seguridad jurídica para las empresas de los países firmantes del Tratado de Libre Comercio. Participaron en esta sesión: por México, los Notarios Francisco X. Arredondo y Luis A. Perera Becerra, y el Profesor Bernardo Pérez Fernández; por Quebec, los Notarios Gaetán Ruel, Paul Hardy y Jean Lambert; y por Puerto Rico, los Notarios Angel R. Marrero, Enrique Godínez, Lugui Rivera Rodríguez y Leila Sánchez, y los Profesores Roberto P. Aponte Toro y Luis Muñiz Arguelles. El propósito de la Primera Sesión fue establecer la agenda de trabajo para el año 1995. El Notario Angel R. Marrero fue seleccionado

Presidente del Comité Multilateral de Cooperación. La Segunda Sesión de Trabajo se celebrará en San Juan en febrero próximo.

3. Comercio Transfronterizo de Servicios. En reunión celebrada el 17 de diciembre, la Junta de Directores de la Asociación consideró y resolvió la necesidad y conveniencia de que la Asociación solicite del Gobierno de Puerto Rico y de Estados Unidos de América la reserva del Notariado puertorriqueño bajo el Capítulo 12 del Tratado de Libre Comercio sobre el Comercio Transfronterizo de Servicios.

4. Problemática del Registro. La Asociación continúa en su afán de aliviar el cúmulo de documentos en el Registro. Al primero de julio de 1994, había en el Registro de la Propiedad en exceso de 209,000 documentos pendiente de resolverse. Anticipábamos que de continuar esta proyección, el número de documentos pendientes aumentaría mensualmente a razón de 7,600 documentos.

Las estadísticas al 31 de octubre reflejan una leve mejoría. A esta fecha había en el Registro 226,853 documentos pendiente de resolverse. Esto refleja un aumento de 17,853 documentos en los últimos cuatro meses, para un promedio mensual de 4,463 documentos. Continuaremos nuestros esfuerzos por lograr un Registro ágil y eficiente.

5. Felicitaciones. Felicitamos a los Registradores, Supervisores, técnicos y empleados de estas Secciones del Registro que al 31 de octubre resolvieron un número mayor de documentos que los presentados:

<u>Sección</u>	<u>Registrador</u>	<u>Supervisor</u>
Bayamón III	Jorge Ocasio	Alberto González
Humacao	Carlos Portalatín	Fredeswinda Robledo
Ponce I	Ariel Colón	Elsie Meléndez
San Germán	Madelaine Velazco	Ana Mercado
S. Sebastián	Manuel Cancio	Carmen Cuevas

6. Minuta de Presentación. La Minuta de Presentación y las enmiendas al Reglamento de la Ley Hipotecaria están en el proceso de publicación de edictos. El propósito de las Minutas de Presentación es aligerar la presentación de documentos. Agradecemos la cooperación del Ilustre Cuerpo de Registradores de la Propiedad.

7. Nuevas Secciones del Registro. En este año se planifica establecer las Secciones Bayamón IV y Carolina III.

8. UINL. La Tercera Sesión Plenaria de la Comisión de Asuntos Americanos de la UINL se celebrará en Puerto Rico en febrero de 1995.

9. Escudo de la Asociación. La Asociación tiene para la venta alfileres de esmalte para la solapa con el escudo y colores de la Asocia-

ción. El costo es de \$11.00, incluyendo el franqueo.

10. Nuevos Socios. La Junta de Directores continúa la campaña para reclutar socios. Recabamos la ayuda de todos los miembros para lograr ingresar a nuestra matrícula a cada uno de nuestros notarios hermanos.

EXHIBE TU MEMBRESIA A LA
ASOCIACION DE NOTARIOS.

ORDENA TU ALFILER DE ESMALTE
CON EL ESCUDO Y COLORES DE LA
ASOCIACION

ENVIA TU PAGO POR \$11.00 A:
ASOCIACION DE NOTARIOS DE P.R.
PO BOX 190062
SAN JUAN, PR 00919-0062

Mensaje del Notario Angel R. Marrero, Presidente de la Asociación de Notarios, en ocasión del Primer Simposio sobre Derecho Notarial Comparado celebrado el 9 de diciembre de 1994

El primero del mes de enero de este año entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, suscrito por Estados Unidos de Norte América, México y Canadá. Hace unos días México y Canadá anunciaron su determinación de aceptar el ingreso de Chile al Tratado. Esperamos que los Estados Unidos hagan lo mismo en la Declaración Final de la Cumbre de Miami pactada para el 9 al 11 de diciembre.

El Tratado es un conjunto de reglas que sirve para normar los intercambios de capital, mercancías y servicios entre los países firmantes. En esencia, el Tratado crea una zona de libre comercio en las Américas en la que las barreras al comercio y las inversiones serán progresivamente eliminadas.

El pasado mes de agosto los notariados de México, Quebec, New Orleans y Puerto Rico suscribieron el Protocolo de Cooperación bajo el Tratado de Libre Comercio, con el propósito de promover el notariado latino como el mejor instrumento de seguridad jurídica para las empresas de los países firmantes del Tratado.

De particular interés a la Asociación es el Capítulo 12 del Tratado sobre el Comercio Transfronterizo de Servicios, y cómo éste afecta al notariado puertorriqueño.

De particular interés al notariado puertorriqueño es si Puerto Rico, al igual que lo logró México, debe solicitar que se reserve y se excluya la institución notarial puertorri-

queña de las disposiciones del Capítulo 12 sobre el comercio transfronterizo de servicios.

Hace escasamente unos días, la legislatura de los Estados Unidos de Norte América avaló la octava expansión del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio desde el 1948 (GATT). Este acuerdo, con 124 países signatarios, está considerado como el acuerdo más abarcador de comercio en la historia.

El GATT pretende eliminar las barreras comerciales reduciendo los aranceles aduaneros entre los países signatarios. A la misma vez, el GATT dispone sobre la creación de la Organización Mundial de Comercio (WTO) para el arbitraje de disputas comerciales entre los países signatarios. Uno de los candidatos para la posición del Primer Director General de la WTO es Carlos Salinas de Gortari, pasado presidente de México.

No debemos dudar. Las fronteras internacionales van perdiendo su rigidez.

El notariado de tipo latino tiene mucho que aportar a esta nueva era de comercio sin fronteras. El notariado de tipo latino es la única institución que ofrece al comercio internacional fehaciencia y autenticidad para los negocios jurídicos entre el comercio de las naciones. En particular, el notariado puertorriqueño ostenta una posición estratégica en el comercio internacional, al poder ofrecer a la comunidad de los países firmantes del Tratado su extenso conocimiento y experiencia con dos notariados desiguales y distanciados: el notariado de tipo anglosajón característico de Estados Unidos de América, y el notariado de tipo latino.

El notariado puertorriqueño deberá integrarse al mercado internacional. Esta integración requerirá una excelencia y competitividad profesional sin precedentes. Nuestra Asociación ha tomado la bandera del liderato en esta encomienda.

Nos ocupa hoy un Simposio sobre Derecho Notarial Comparado -México, Quebec, New Orleans y Puerto Rico. Para ello contamos con la participación de distinguidos invitados notarios y colegas hermanos de México, Quebec y New Orleans. El propósito de este Simposio es introducir al notario puertorriqueño a tres notariados de tipo latino: los notariados de México, Quebec y de New Orleans. A la misma vez, queremos que ellos comiencen a conocer al notariado puertorriqueño.

Las Secciones I y II de Caguas se mudaron a sus nuevas facilidades en la Avenida Degetau esquina Gautier Benítez 162, detrás de DESCA.

Mensaje del Notario Enrique Godínez, Consejero Ejecutivo y Vicepresidente para el Sector Norte, Centroamérica y El Caribe de la UINL, en ocasión del Primer Simposio sobre Derecho Notarial Comparado

Comparezco en el día de hoy a la inauguración de este histórico e importante evento en mi calidad de Vicepresidente y en representación de la UINL que se honra en ser la promotora de este tipo de actividad entre los notariados que forman parte de su membresía.

La UINL es una organización internacional, no gubernamental, que agrupa los organismos nacionales de los distintos países en donde existe el Notariado de Tipo Latino. Actualmente está integrada por 52 países que cubren los Continentes de América del Norte y Sur, Europa, Asia y Africa.

La UINL fue constituida en el 1948, en Buenos Aires, Argentina, para promover, coordinar y desarrollar la actividad notarial en el orden internacional con la finalidad de asegurar la dignidad y la Independencia de la profesión notarial para un mejor servicio a las personas y a la comunidad. Puerto Rico fue uno de los países constituyentes.

La UINL representa al notariado ante los organismos internacionales con los cuales colabora ofreciendo la contribución de los conocimientos y de la experiencia como expertos en el Derecho Privado. En el orden de la práctica, la actividad de la UINL se realiza mediante:

El estudio del Derecho en el ámbito de la actividad notarial y la colaboración en los trabajos con el objetivo de conseguir su armonización, y

El estudio y la sistematización de la legislación referente a la Institución notarial, considerada como el mejor instrumento de garantía de la seguridad jurídica.

Fuimos partícipes y promotores, en abril de 1993, durante la celebración de la VII Jornada Notarial del Norte, Centroamérica y El Caribe efectuada en Montreal, Canadá, del establecimiento de una cooperación oficial entre los Notariados de tipo latino que se encuentran bajo la jurisdicción de los países firmantes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. El establecimiento de esta cooperación oficial fue con el objetivo de unificar los esfuerzos de promoción del notariado de tipo latino como el mejor instrumento de seguridad jurídica para las empresas actuando en los países firmantes de dicho Tratado.

El 26 de mayo de 1994, como resultado de la iniciativa desarrollada en Montreal, se firmó en Ciudad de México el histórico Protocolo de Cooperación entre los Notariados de México, Quebec, Louisiana y Puerto Rico. Este Protocolo de Cooperación recoge cabalmente los objetivos plasmados en Montreal.

La importancia de este Protocolo de Cooperación se acentúa, ya que sabemos que con excepción de Puerto Rico, New Orleans y Quebec, en el resto de Estados Unidos y de Canadá lo que impera es el notariado de tipo anglosajón y la figura del notario de tipo latino no es conocida. El camino no será fácil, pero si nuestro producto es bueno, como sabemos que lo es, deberemos prevalecer.

Debido a la importancia de los retos y objetivos trazados es que hoy nos honramos especialmente en estar presentes en la inauguración de la primera actividad que se realiza dentro del marco del referido Protocolo de Cooperación. Espero que este Simposio y la Sesión de Trabajo programada para mañana con los integrantes, aquí presentes, del Comité Multilateral de Cooperación que provee el Protocolo de Cooperación, sean todo un éxito.

Ponencia del Dr. Roberto P. Aponte Toro, Catedrático Asociado de la Escuela de Derecho de la Universidad de Puerto Rico, en ocasión del Primer Simposio sobre Derecho Notarial Comparado

EL NOTARIADO PUERTORRIQUEÑO EN EL CONTEXTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

Agradezco el privilegio de que he sido objeto al ser invitado por la Asociación de Notarios de Puerto Rico a dirigirme a tan distinguida concurrencia en el día de hoy. A pesar de que hace ya muchos años discontinué mis funciones como notario, siempre he distinguido a este grupo de profesionales del derecho y excelentes servidores públicos. Entregué mi notaría hace ya dos décadas; lo hice por un enorme sentido de autoresponsabilidad, y un cierto temor a sobrellevar las serias responsabilidades que el funcionar como depositario de la seguridad jurídica implicaban para mi tranquilidad personal. Mi admiración por los que han demostrado mayor valentía que yo, está en ese sentido, fuera de todo cuestionamiento.

En el día de hoy compartiré con ustedes un intento de acercamiento a esa figura que cada vez se nos presenta como más familiar en el léxico popular y que conocemos como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

En los últimos cinco años he tratado de dedicarle tiempo al tema de las áreas de Comercio Libre de los Estados Unidos. Desde el Tratado de Libre Comercio de Israel, siguiendo el de Canadá de 1988, efectivo desde el primero de enero de 1989, y llegando finalmente al de 1993, con efectividad al primero de enero de 1994, hemos venido observando una necesidad creciente de todas nuestras profesiones por informarse sobre el significado y efecto de estos acuerdos.

En realidad, ese interés no debiera terminar aquí, tomando en cuenta que ayer se firmó la ley que implementa el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, que contempla también el área de los servicios. Hoy además, se comienzan a reunir en Miami los gobernantes de países del hemisferio, con la excepción física de Cuba. Esta última, aunque no presente en la reunión, lo estará efectivamente en los conciliábulos y las calles de Miami. Todos estos gobernantes se reunieron para definir posibles avenidas de futuros esfuerzos de integración y liberalización adicional.

El mundo actual, aunque superficialmente nos parece el mismo de ayer, no deja de evidenciar muchos elementos de cambio. Diría yo que, hasta cierto punto, es un mundo hiperactivo. A veces, por la velocidad misma de los cambios, éstos nos resultan imposibles de percibir, asimilar y reaccionar ante ellos, con algún sentido de que estemos en firme control de lo que sucede ante nosotros. Estando nosotros dentro de la propia cápsula de acción, por ley de la física, estamos condicionados a no percibir ese cambio. Esto no deja de ser peligroso. Lo es, porque, al mismo tiempo y como paradoja, lo vamos asimilando en forma paulatina.

El conocido consultor gerencial Peter M. Senge, en su ya popular libro La Quinta Disciplina, nos describe los parámetros del cambio sistémico haciendo alusión a experimentos ambientales realizados con ranas. De acuerdo a estos experimentos, si usted lanza una rana a una olla hirviendo, como un resorte ésta saldrá despedida de la misma, ante la reacción de su cuerpo al cambio externo de temperaturas. Sin embargo, si usted deposita la misma rana en agua a temperatura al tiempo, y poco a poco comienza a aumentar la temperatura de la misma, la rana irá paulatinamente adaptando sus reacciones internas a los cambios externos, hasta que entrará en un proceso de aletargamiento o sopor que le impedirá eventualmente escapar a su destino de morir hervida en esas altas temperaturas. No podrá reaccionar al cambio paulatino.

Deseo aclarar que a pesar de las felices adaptaciones literarias que a través de la historia se han hecho de esta especie bioló-

gica, en ningún sentido deseo comparar al notariado, ni a los notarios puertorriqueños, con una rana. Después de todo, en Añasco, pueblo de donde vengo, ésta nunca alcanzó categorías más "cachendosa" que la de sapo. No obstante, les recuerdo, que de la rana al coquí, no existe un trecho tan largo, y esa especie sí que la hemos distinguido en ocasiones entre nuestros símbolos nacionales. Por lo tanto, ojo a vizar con relación a lo que haya o no dicho Senge, con relación al destino de la rana.

Hecha la digresión, vuelvo al punto de interés en mi ponencia, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. ¿Qué es lo que trata el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y qué provee de interés para nuestros notarios? Hoy el Tratado de Libre Comercio de América del Norte no es otra cosa que un acuerdo de liberalización de comercio de bienes y servicios y una "carta de derechos" a los inversionistas regionales con unas disposiciones paralelas a la protección del ambiente y al establecimiento de unos mínimos estándares laborales.

¿Qué fuerza, o qué razones, llevan a que México, Canadá y Estados Unidos convengan en establecer dicho acuerdo? Podemos pensar en múltiples razones para ello. Algunas de estas razones están expuestas desde mi perspectiva en un pequeño libro que acabo de publicar bajo el título Amor a la Americana -El TLC de América del Norte, que empieza a estar expuesto en nuestras librerías en estos días. La más básica y en última instancia más lógica explicación, si nos abstraemos de todo el peso que la historia impone, es geográfica. Una sola mirada física a la geografía regional nos impone la racional conclusión geo-económico-política: ¿por qué no estar integrados? Eso claro está, es así en abstracto. En concreto, los países han estado atendiendo la realidad de, en el caso de Canadá, intentos político-militares de conquista hace dos siglos, y en el caso de México, de intervenciones constantes por los Estados Unidos en sus primeras etapas expansivas. El peso de esas segundas experiencias, entre otras consideraciones, hizo el camino a estos acuerdos uno difícil.

La pregunta en estos días, sin embargo, es distinta; ¿por qué hoy sí es posible? Se han ofrecido, como he dicho, múltiples conjeturas como respuesta a la misma. Se dice que la movida es consecuencia del proceso de globalización que se ha registrado. Otros lo adjudican a la desaparición del mundo bipolar. Muchos ven la explicación en la erosión del rol hegemónico que los Estados Unidos jugaban en el pasado, y la necesidad ahora de comenzar a asegurar sus lindes más cercanos. Otros ven en las mismas acciones una explicación diametralmente opuesta. Estos creen que es el reflejo de la realidad de que ahora sólo existe finalmente un poder hegemónico y ese poder

es capaz de imponerle unas normas de conducta al mundo exterior, a la que no era capaz hace apenas diez años atrás. Otros, finalmente, creen que estos acuerdos son consecuencia de una actitud proactiva del liderato político de los dos nuevos socios norteamericanos, Canadá y México, que se atrevieron a comprometerse y correr unos serios riesgos individuales y colectivos. En realidad, puedo pensar en docenas de otras consideraciones y pienso que ninguna de éstas que he mencionado de por sí excluye alguna otra, pero para los propósitos de esta conferencia me parece que esa es la pregunta menos importante.

Pasemos entonces a lo que posiblemente nos interese más. En términos generales, ¿por qué es este tópico de importancia para los notarios? Creo sinceramente que es de singular importancia por al menos dos razones. En primer lugar, en Puerto Rico se requiere que los notarios sean abogados y que aconsejen al cliente o clientes que soliciten sus servicios sobre el negocio jurídico envuelto. Al expandirse el territorio abierto al libre tránsito, al eliminarse las barreras a la inversión y tráfico de bienes y servicios, eso implica que para muchos efectos aumentarán las transacciones comerciales con esas nuevas dos jurisdicciones, y algunas de éstas puede que lleguen a usted como notario. Existiendo en el notario la obligación de aconsejar adecuadamente al cliente, nos preguntamos con cuánto de los sistemas del lugar de origen del cliente, o del lugar de la transacción es necesario que nos familiaricemos, al menos para poder aclarar al cliente extranjero o doméstico sus dudas y que éstos estén atentos a los efectos que pueda tener esa transacción. Esto, claro está, sin pretender convertirnos en expertos de esos sistemas.

En segundo lugar, los notarios deben estar particularmente interesados por un interés aún más vital de tipo colectivo-institucional, es decir, como grupo. El florecimiento de tratados como éste que constituyen Zonas de Comercio Libre, así como los llamados Mercados Comunes como la Unión Europea, si los miramos dentro de las tendencias modernas a la desregulación, liberalización de mercados, eliminación de toda restricción al libre flujo de mercancías, servicios, mano de obra, inversión, fuentes de financiamiento, etcétera, van dirigidos al intento de abrir macromercados. Dicha meta no contempla intromisiones en su camino y quien no se prepare para el golpe de agua que viene por esos canales, o no pueda justificar su presencia institucional, puede, cuando abra los ojos, si es que al fin tiene alguna oportunidad de abrirlos, encontrarse quince metros bajo tierra. En el caso de Europa, la mayor parte de los países miembros de la Unión vienen de una tradición civilista y cuentan con notariados de tradición latina. Aún así, la

energía financiera inglesa pone hoy grandes presiones sobre el resto de los notariados europeos en el manejo de múltiples instrumentos. Esto, claro está, la búsqueda de alcanzar mayor agilidad comercial, no es censurable. Impone sobre el notariado, sin embargo, la necesidad de responder con iniciativas ágiles, modernas, que por otro lado, aseguren la permanencia de la misión de garantizadores de la seguridad jurídica y fe pública que el notariado latino brinda.

Habiendo ya, pues, señalado la razón por la que el acuerdo resulta de importancia para ustedes, pasemos a describir al menos, someramente, lo que es y qué dispone en algunas de sus áreas más importantes. Comencemos por el principio. Como todos sabemos, el Acuerdo Generalizado de Aranceles y Comercio acordado en el año 1947, fue el mecanismo diseñado por los países triunfantes en la Segunda Guerra para liberalizar mercados económicos y evitar la guerra de tarifas que llevó a la depresión de finales de los años '20 y primeros de la década del '30. Bajo las disposiciones de GATT se entendía que las negociaciones comerciales se harían multilateralmente, utilizando como mecanismo de rebaja tarifaria la Cláusula de la Nación Más Favorecida, lo que quería decir que cualquier beneficio que un miembro otorgara a un país en la Ronda, se lo debía ofrecer a cualquier otro que tuviera derecho al beneficio de Nación Más Favorecida. A su vez, se convenía eliminar cualquier discriminación que llevara a guerra de tarifas. Sin embargo, reconociendo que el proceso de bajar tarifas y liberalizar mercados sería lento y complicado, se convino en dejar abierto como excepción bajo el Artículo XXIV de GATT, a esquemas que hoy conocemos como Zonas de Comercio Libre (lo que es en teoría el TLC) y los llamados mercados comunes. En el caso de las Zonas de Comercio Libre se da oportunidad para que dos o más países eliminen sus tarifas entre sí, para así aumentar el intercambio comercial entre ellos, aunque no los bajen con relación a los demás países que no forman parte del acuerdo, lo que en efecto parece querer decir que pueden discriminar contra éstos. En estos casos cada país mantiene sus propios niveles de tarifas hacia los que no son parte del acuerdo. El paso de Zonas de Comercio Libre a Mercados Comunes usualmente conlleva un acuerdo sobre una tarifa común hacia el exterior de parte de los países miembros, una mayor expansión en la movilidad de los distintos factores de producción hasta incluir la mano de obra, y generalmente el desarrollo de instituciones comunes y políticas comunes (cortes, mecanismos de armonización, etcétera). Bajo alguno de estos criterios, si siguiéramos los patrones tradicionales, tendríamos que entender que en el caso del Tratado de Libre Comercio de 1993 estamos ante una figura algo más avanzada que una mera zona de comercio libre.

¿Qué provee el Tratado de Libre Comercio de 1993? El acuerdo de 1993 podríamos describirlo como uno que adelanta al de 1988 entre Canadá y Estados Unidos. Es decir, ustedes ya conocen el acuerdo mediante el cual en 1988 Canadá y Estados Unidos integraron formalmente sus mercados. En esa ocasión se convino eliminar un sinnúmero de tarifas sobre bienes en un período de diez años. Se liberalizó además el área de los servicios, los servicios financieros en particular; se liberalizó en cierto modo también el área de inversión, y muy poco del sector agrícola. No se llegó a acuerdos sobre la protección de la propiedad intelectual, particularmente por ciertas restricciones canadienses al área de patentes y se abrió tímidamente el sector de las compras gubernamentales. El Tratado de Libre Comercio con Canadá produjo además un imaginativo mecanismo de solución de disputas. El área de la llamada industria cultural fue protegida por Canadá, y eso incluía desde la entrada de películas hasta libros.

Menciono ese acuerdo, porque el mismo ya lleva cinco años en operación entre Canadá y los Estados Unidos. De hecho, es posible que los efectos de reestructuración en ambas economías durante los primeros años hayan contribuido a la apabullante derrota electoral de su mayor propulsor el Ex-Primer Ministro Mulroney; y quizás algo a la del Presidente Bush. Ahora bien, los amigos de Quebec que nos visitan nos podrán aclarar sobre sus efectos económicos.

En términos generales, Quebec fue una de las regiones que más favoreció el acuerdo entre otras razones por importantes consideraciones políticas. De por sí, el acuerdo no parece haber generado particulares presiones sobre el notariado latino en Quebec, aunque percibo en mis lecturas de francés añasqueño una vena de preocupación. Esta se refleja incluso, en una petición con anterioridad a la firma del Tratado de Libre Comercio de 1993 para que Canadá incluyera condiciones sobre requisitos de ciudadanía y domicilio del notario en Quebec, como área reservada, además de otra serie de recomendaciones adicionales. En efecto, este informe, altamente favorecedor del Acuerdo de 1993, vislumbra la posibilidad de que México entrara a ese mercado, como una esperanzadora área de ventaja comparada para el notariado de Quebec, que ahora sí tendría un "know how" que exportar, en una región con similares preocupaciones y tradiciones culturales. El lenguaje utilizado es prácticamente idéntico al de algunos favorecedores locales del acuerdo aunque estoy seguro que nuestros socios de Quebec han sido más consistentes en lograr cultivar esa ventaja, que lo que lo han sido algunos sectores políticos e industriales en Puerto Rico. A esos efectos guardo la misma

esperanza con ustedes mis amigos notarios puertorriqueños.

Por otro lado, debo apuntar que a pesar de la recesión, tanto en Canadá como en los Estados Unidos, durante buena parte de estos últimos años, hay algunos informes que implican que a través de ese período el comercio entre Puerto Rico y Canadá se amplió. Dichas cifras pueden resultar engañosas, porque a veces sólo reflejan un desvío temporero interno de algunas compañías relacionadas entre sí, mientras atraviesan por la reorganización de sus operaciones como resultado de la desaparición de la frontera. Lamentablemente no cuento con cifra particular sobre la provincia de Quebec, aunque ciertamente guardo esperanza que ella sea una fuente sólida de ese comercio.

Si ese aumento en transacciones se ha dado, es probable que algunos de nuestros notarios lo hayan percibido en sus despachos. Como señalé a principios de mi conferencia, ese crecimiento a su vez indirectamente, representa para ustedes una mayor responsabilidad de conocer las disposiciones del Tratado, los sistemas internos en Canadá y sobre todo, relacionarse con su profesión, conocer notarios en Quebec con quienes ustedes puedan desarrollar relaciones de confianza para consultar, referir, etcétera. Ese es un aspecto positivo y hasta cierto punto interesante de este momento. Vamos a salir de la complacencia conservadora de nuestros nichos y vamos a exponernos a descubrir, a inventar un poco. Por ahí con frecuencia nos aconsejan, ino inventes! Los notarios, por otro lado, no son generalmente vistos como audaces, como inventores. Yo hoy los invito a inventar, aunque sea un poco.

Volviendo a lo que es nuestro propósito hoy, ¿qué es lo que se ha convenido en el Acuerdo de 1993? En el Acuerdo de México se liberalizan en un período similar, pero que puede llegar hasta quince años, los bienes y los servicios, abriendo, además, el acceso a la inversión extranjera y ofreciéndole amplias garantías. En esta ocasión, sin embargo, se ofrece amplia protección a las garantías de los derechos de propiedad intelectual. Las compras gubernamentales no registran un progreso sustancialmente mayor al Acuerdo anterior, aunque se insiste en mayor transparencia en los trámites. Como en el Acuerdo de Canadá, en el área de los servicios la profesión de abogados queda fuera de la inclusión, aunque se ofrece espacio a los consultores legales y se dejan abiertas a mayores medidas de liberalización unas futuras conversaciones. El sector de la transportación terrestre comienza a liberalizarse -en primer lugar el de autobuses. El de tren, aunque en menos escala, comienza a abrirse. No resultó así, sin embargo, en el sector aéreo, ni en el marítimo, aunque sí se

cubren en éste último las operaciones dentro del puerto.

Estas dos últimas situaciones deben constituir ciertamente objeto de preocupación para nosotros los puertorriqueños, que vemos nuevamente erodada cualquier posición de competitividad relativa que podamos tener, ya que somos una isla y estos dos medios constituyen nuestro principal medio de transporte. Recientemente se ha mencionado un estudio económico que implica que el costo de transporte es sólo una fracción de nuestros costos y que, por lo tanto, no resultan de tanto significado. Visto aisladamente, tal vez compre ese argumento, pero en el cuadro mayor me parece ridículo. ¿Cuántos productos podrían potencialmente dejar de ser competitivos con ínfimas variaciones de precio? Si acaso fuera que aceptáramos que ese argumento relativo no afecta los que producimos hoy, eso no implica que potencialmente no afecte algunos productos que pudiésemos atraer en el futuro.

El Acuerdo de 1993 lleva a cabo algunas modificaciones al mecanismo de solución de disputas del Acuerdo con Canadá, pero además resulta importante porque, previo al mismo, México se ve forzado a incorporar mecanismos del procedimiento administrativo del derecho común, forzando así la modificación de sus estructuras jurídicas procedentes del derecho civil. Los cambios incorporados hacen del trámite administrativo en casos de "dumping" y de impuestos de compensación (subsidios) uno mucho más transparente. El mecanismo, que posiblemente se desplace eventualmente a otros procesos administrativos, tal vez para beneficio del país, no deja de constituir una importante intromisión de esas figuras en el esquema civilista mexicano.

Piensen, solamente, que la decisión en un caso de esta naturaleza a favor de un afectado, sirve como precedente para todos los similarmente situados, algo ajeno a la tradición jurídica mexicana. Nuevamente, como ha sido el caso de Puerto Rico, Louisiana y Quebec, la interrelación nunca es gratuita.

Se me pregunta frecuentemente, ¿qué efecto cree usted que tendrá el Tratado de Libre Comercio sobre Puerto Rico? Un amigo, funcionario de una agencia gubernamental, me señalaba el otro día que si volvía a otra conferencia donde le decían que el Tratado de Libre Comercio "envuelve riesgos y posibilidades" compraba un pasaje y huía del país. Tiene razón mi amigo. Esa es realmente la contestación trillada y fácil. El problema, por otro lado, es que la pregunta no es una buena pregunta, primero, porque uno no es futurista, ni politólogo, ni siquiera Walter Mercado o Celia Cruz.

Ahora bien, con un mínimo de imaginación y perceptividad, debemos ver las cosas como son. En primer lugar, ese es un Acuerdo que lleva el fulcro de actividad comercial norteamericana de norte a sur y con el mayor peso de ésta en la frontera sudoccidental. Esto se combina con el hecho de que, en la actualidad, la zona económica más caliente del mundo está en el Pacífico, y que posiblemente la próxima zona de acceso al Tratado de Libre Comercio sea también la zona del Pacífico en Sur América (Chile). Ello no nos augura mucho bien, ya que nosotros estamos al otro lado de la mesa. Por otro lado, los efectos de estos Acuerdos, particularmente los positivos, generalmente resultan mayores en las áreas inmediatas, y menores hasta la desaparición a mayor distancia. Estas dos condiciones probablemente se reflejan algo negativamente sobre Puerto Rico.

El Tratado de Libre Comercio, además, debe generar un desvío de inversión hacia México, al menos en su etapa inicial. De hecho, hace apenas tres días pude observar en la prensa data sobre las inversiones norteamericanas en el extranjero en el último año que reflejan un desvío de inversión de Canadá hacia México. Esto puede ser temporero. Las áreas afectadas, sin embargo, eran preocupantes, porque comprendían, entre otras, el área farmacéutica; un área en que tenemos intereses particulares. A esta altura esto es una mera especulación y realmente no cuento con data sólida para proyectar una curva de efectos.

De otro lado, este jamaqueo tal vez resulte importante para que, si no nos reinventamos, término que parece estar de moda, al menos nos redescubramos. El Puerto Rico moderno es hasta cierto punto, en toda una dimensión, un producto artificial de la guerra fría. Pasada esa etapa, están desapareciendo los supuestos que nos han formado. Eso, sin embargo, no quiere decir que desapareceremos. Nos resta hoy decir qué vamos a hacer con la realidad a que nos llevó esa otra realidad de la guerra fría. Durante años, internamente nadamos como la rémora sobre la aleta del tiburón. Es posible que solos nunca hubiéramos podido llegar tan lejos. Cabe preguntarse si hoy podremos continuar esa misma estrategia. Antes, nos nutrimos de los desperdicios y el espacio protegido que nos facilitaba el tiburón y llegamos a niveles relativamente impresionantes en áreas como los servicios, finanzas e inversión. Ustedes, notarios de nuestro país se han beneficiado ciertamente de ello. Hubo siempre peligros. Si nos descuidábamos corríamos el riesgo de que el tiburón en un descuido nos desapareciera. Por otro lado, el tiburón decidía la dirección de nuestro movimiento, y no nosotros.

Hoy la disyuntiva es distinta. La simbiosis no se tiene que dar igual. El tiburón no tiene

que demostrarle a nadie que resulta más conveniente para un pez pequeño estar cerca de él, que de otro país. Estados Unidos no necesita ya de modelos para enfrentar a Cuba y el comunismo. Su mirada y sus recursos, sus inversiones, estarán dirigidas hoy a intervenir en esos mercados grandes que le son de interés. Como nos decía el economista Joseph Schumpeter, se trata de la "creatividad destructiva" del capitalismo. Nadie se puede dormir en las pajas y la complacencia. Nadie gozará en este sistema de ventajas permanentes. Eso es bueno, aunque creo que no estoy en una audiencia que por su propia naturaleza esté condicionada a esos cambios frecuentes y súbitos.

El reto del Tratado de Libre Comercio para Puerto Rico, es el reto a su redescubrimiento. Nuestra gente y nuestros líderes políticos, empresariales, sindicales, deben darse cuenta de que somos y no somos a su vez los puertorriqueños de la posguerra inmediata. Aquí hay talento, hay suficiente capacidad para salir ya a competir internacionalmente. Mantendremos ventajas relativas, al menos por un período de cinco años en unos renglones y diez años en otros, que nos permitirían salir adelante si somos osados, ágiles y valientes. Si fuéramos osados, los abogados puertorriqueños estuviéramos masivamente conociendo a México y a Quebec, no como turistas de clase media americana con una camarita Polaroid y unos Bermudas, sino con interés cultural vital, conociendo sus abogados, sus notarios, sus hombres de negocios, su vida, como líderes de todo este proceso de integración económica que nos podría corresponder ser. Debemos ser turistas productivos.

El notariado puertorriqueño tiene la obligación hoy de convertirse en protagonistas de su historia. En varios estados en los Estados Unidos, particularmente en Arizona y Texas, están surgiendo centros dedicados a hacer posible la Integración económica. En los pasados días recibí del National Law Center for Inter-American Trade, de Tucson, Arizona, documentación dirigida a armonizar una serie de documentos notariales. El proceso de armonización de legislación, reglamentación e instrumentos comerciales está tomando velocidad vertiginosa. Es necesario que nuestros notarios se envuelvan en ese proceso para tratar de influenciario. No hay razón para que no lo hagamos, particularmente cuando los notariados latinos de México y Quebec están participando activamente en esos procesos.

Estoy consciente del Protocolo de Cooperación suscrito por los notarios de Quebec, México, New Orleans y Puerto Rico. Hay que hacer mayores esfuerzos aún en esa dirección. Me parece además, que es necesario y urgente incorporar la comunidad académica en esos procesos. Increíblemente, y excú-

senme si por ignorancia soy injusto con algún elemento del sector académico que se haya interesado, me parece que la ausencia del sector académico de este tema es aterradora y no corresponde a la situación en las otras regiones envueltas. Cada escuela de Derecho ya hace rato debía contar con recursos y dotaciones de investigación dirigidas precisamente a agilizarlos en estas áreas. Lamentablemente y volviendo al ejemplo de la rémora, a veces nos parece que el tiburón dio un viraje súbito a la derecha hace ya varios meses y la rémora sigue con su vista fija en el norte sin capacidad de advertir el cambio de rumbo. La rémora hoy está sola, aislada.

Vuelvo a repetir, es urgente que todos los sectores despertemos a esta realidad y nos incorporemos a un esfuerzo activo por afectarla. No se trata de que nada podamos hacer. El sector empresarial ha estado encabezando la dirección de este proceso. Eso es entendible. En Puerto Rico, mal que bien, algunos sectores comerciales y de servicios comienzan a incorporarse a él. Recientemente se ha creado la Asociación de Servicios y Comercio Exterior. Este grupo representa un esfuerzo por participar en la acción y reaccionar coordinadamente con el gobierno a esos retos. Estoy participando en ese grupo y espero mucho de él. Les invito a estar atentos a sus trabajos.

Ese, sin embargo, es un grupo formado principalmente por líderes del comercio que, me temo, prestará mayor atención a sus necesidades de subsistencia y transformación inmediata. Tienen por obligación, y con razón, su mirada puesta fundamentalmente en el área de las exportaciones e importaciones. Los notarios, por otro lado, deben tener su interés y su mirada atenta a otros fenómenos, en adición a éstos.

Señalé hace unos minutos que el capítulo de los servicios del Tratado de Libre Comercio, el Capítulo 12, establece reservas sobre los servicios legales. La liberalización en poca medida se dispensa en esta área, aunque se provee para conversaciones futuras particularmente referentes a los llamados "consultores jurídicos". He señalado, además, por otro lado, que prácticamente en todos los esfuerzos por generar mayor competitividad económica siempre se posa la mirada en el rol que cumplen las profesiones liberales, especialmente los notarios, en el establecimiento de los honorarios por sus servicios. Es decir, se observan como un costo. Veamos lo que en agosto de este año nos señalaba un informe económico holandés:

Además, el gobierno sometió enmiendas a la Ley de Competencia Económica al Parlamento en septiembre de 1993. Las más importantes se dirigían a mejorar las posibilidades de acción legal contra prácticas restrictivas que no estuvieran

fundamentadas en acuerdos legalmente obligatorios (colusión informal). Como resultado, el alcance de la ley se ha ampliado para alcanzar a todas las profesiones liberales, que a través de las organizaciones profesionales, comandan un fuerte poder autorregulatorio sobre sus miembros, permitiéndole esto restringir la competencia, establecer tarifas uniformes y mantener así altas ganancias. Por ejemplo, las autoridades estiman que debido a esta consideración el costo de los servicios provistos por los notarios públicos alcanzan a GLD 300-400 millones demasiado alto. Se espera que el gobierno le ofrezca a los notarios un período de transición de un par de años a través del cual se eliminen esas prácticas cartelizadas d establecer sus honorarios. (traducción nuestra)

En otro artículo anterior sobre Holanda se critican los "acuerdos cohesivos no obligatorios que establecen tarifas uniformes para los notarios". En el caso de España, un artículo de Business International de 1992, nos señala:

Otra movida significativa para bajar la inflación en la economía y hacer más competitivas las compañías lo constituye un ataque a sectores protegidos y leyes de reforma que inhiben la competencia y alimentan el aumento indiscriminado de precios. Las autoridades con responsabilidad sobre la competencia estudian hoy sectores donde una legislación anticuada permite falta de competencia y estructuras tarifarias rígidas. Ha propuesto ya una reforma a las asociaciones profesionales dirigidas a abolir los derechos a imponer tarifas mínimas y permitir acceso libre a las profesiones. El gobierno tratará a su vez de reducir el rol de "Intermediarios" tales como los notarios y agentes de seguro, cuyos honorarios contribuyan a mantener unas tarifas más altas que lo necesario. (traducción nuestra)

Apunto a estas dos instancias, a pesar de sus evidentes diferencias con la forma en que está estructurado el notariado puertorriqueño, con el propósito de llamar su atención al interés, y en cierto sentido preocupación, con que se mira la Institución que ustedes representan en otros lugares. El notariado ciertamente tiene poderosos enemigos. A pesar de que en gran medida ofrece seguridad jurídica, algo fundamental en el desarrollo del capitalismo comercial, y que ha sido en ese sentido fuerte aliado de ese capital, en el momento de la competencia global y la búsqueda de abaratamiento de costos, ninguna esquina se quedará sin examinar. No habrá nichos protegidos. Si bien los obreros de una fábrica son dispensables, también lo serán los Intermediarios en la transacción. Así es el capitalismo de fin de siglo. Los notarios, en

todos los países, pero más en los latinos, tendrán que justificarse y demostrar que contribuyen más que lo que cuestan. Tendrán que demostrarle a los empresarios que la seguridad jurídica futura vale bien el costo a la entrada.

De otro lado, en efecto, a partir del Tratado de Libre Comercio, que no es que viene, sino que ya está trabajando, el notariado puertorriqueño encuentra que ya no es más una isla aislada rodeada de los peligros de un mar del derecho común. Hoy somos una instancia de tres, una de las cuales cuenta con una población de 86 millones de habitantes en un océano de más de 300 millones. Si incluimos a New Orleans, que aunque con notariado algo distinto, es una comunidad de entronque civil, constituiremos más de 100 millones, o sea, más de una tercera parte de ese mar. Si se incorporan eventualmente otras regiones latinas al Tratado de Libre Comercio, la institución debe fortalecerse aún más. Pero repito nuevamente, cuidado. Todavía el motor de la transformación económica y vitalidad comercial se encuentra en territorios del derecho común y al igual que sucede en Europa podríamos visualizar presiones para transformarlo.

Voy todavía más allá. El Tratado de Libre Comercio pretende eliminar no sólo barreras tarifarias, sino otras no tarifarias. Qué es una barrera no tarifaria es a veces algo difícil de determinar. En el pasado se ha mirado como una de éstas el mal uso de las leyes "anti-dumping" y de compensación tarifaria, las limitaciones en compras gubernamentales y los estándares técnicos. Ahora bien, a medida que se eliminan las barreras más evidentes a las transacciones fluidas, mayor escrutinio se dedicará a las intervenciones de las regulaciones domésticas que implican costos. Una vez lleguemos allí, nos daremos cuenta del riesgo, por lo que he señalado antes, que esto representa para nuestros notarios.

En los últimos días he revisado la literatura en preparación para esta conferencia en busca de artículos que apuntaran a este desarrollo. No encontré ninguno que presente el problema directamente. Aún así, creo que representa ciertamente un riesgo potencial futuro y sí encontré alusiones indirectas en los Estados Unidos al tópico, al contemplarse la necesidad de armonizar los poderes para facilitar el tráfico comercial con México y Canadá.

Creo, como estoy seguro lo pensarán ustedes, que el beneficio en costos que la fe pública del registro representa, frente a la posibilidad futura de litigios, es irrefutable. Nos parece que es relativamente fácil dejar esto demostrado. Me temo, sin embargo, que algunas veces estos procesos de liberalización no se desarrollan con demasiada racionalidad y se convierten en ideologías. Hay especies y recursos nacionales que racionalmente nunca de-

bieron desaparecer, pero lo hicieron. He visto, por cierto, durante el período de negociación del Tratado de Libre Comercio del 1993, intentos tanto de México como de Quebec de preservar los caracteres de su notariado latino, reclamando, entre otras, reservas a la movilidad del notariado, exigiendo entre otras cosas la protección del domicilio y nacionalidad del notario. Quebec tengo entendido que falló en su intento, aunque México tuvo éxito.

En el caso de México se provee:

Clasificación	Servicios de Notarías Públicas
Reserva	Trato Nacional (Artículos 1102, 1202); Presencia Local (Artículo 1205)
Gobierno	Federal y Estatal
Descripción	Servicios Transfronterizos e Inversión

Sólo los nacionales mexicanos por nacimiento podrán obtener la patente para ejercer como de notarios públicos.

Los notarios públicos no podrán asociarse con ninguna persona para ofrecer servicios notariales.

No se establece allí tiempo para una fase de liberalización futura, lo que implica que no está en planes permitirlo en el futuro.

Como ustedes comprenderán, la reserva establecida por México va dirigida a asegurar que sus notarios sean mexicanos, nacidos en México. Detrás de ese reclamo está planteado el carácter de la fe pública del notariado latino, algo que no es compartido por el notariado norteamericano y que incluso trasciende el carácter de funcionario de la Corte que se les reconoce a los abogados en general. Bajo ese criterio se requiere el elemento de nacionalidad por nacimiento, requisito que va más allá de la nacionalidad adquirida. Se dispone además que los notarios no deben asociarse con otros para rendir funciones notariales.

Como he señalado anteriormente, la Cámara de Notarios de Quebec en el pasado intentó, aparentemente sin suerte, convencer a Canadá de que se dispusiera una reserva con propósito similar, que evitara la posibilidad de que notarios de fuera de la provincia intentaran trasladarse a ella. A pesar del aparente fracaso de esa gestión, aún así, por interpretación de derecho interno se entiende que las restricciones del notariado quebeccois sobre movilidad permanecen en pie. Estados Unidos, por otro lado, no dispuso de ninguna reserva en esta área al momento del acuerdo. El notariado puerto-

riqueño, el único en la jurisdicción norteamericana de similar entronque al mexicano y al quebecois, no obtuvo pues, protección.

Dentro de las disposiciones del Acuerdo se dispuso además que en un período de uno a dos años las entidades subnacionales, es decir las provincias y estados, identificarían la legislación existente contraria a los propósitos del Acuerdo, para que, sometidos a la Autoridad de la parte contratante, ésta decidiera si habrá de solicitar que se mantenga protegida. Por otro lado, luego del Acuerdo los estados no podrían legislar para hacer la disposición más estricta.

Por las razones que he expuesto antes, y los peligros no vislumbrables hoy que potencialmente podrían surgir en el futuro, como lo sería entre otros que a alguien se le ocurriera atacar al notariado como barrera no tarifaria, nos parece que es éste un momento conveniente para solicitar protección a nuestro notariado. La misma consideración que levantó México en su momento, que ha intentado levantar Quebec, que se ha utilizado en la Unión Europea, es la misma consideración que puede sostener nuestro reclamo. Nuestra base de argumento debe ser la propia naturaleza intrínseca del notariado, la importancia en términos de seguridad jurídica y sobre todo la fe pública que el estado ha delegado en ellos. Esto es lo que nos hace ser distintos a las demás jurisdicciones norteamericanas.

Por otro lado, el reclamo puesto en términos de requisitos de ciudadanía y domicilio, como lo hizo México, resultaría ahora tardío. A estas alturas no podemos hacer más restrictivas las leyes existentes. En segundo lugar, nos enfrentaríamos a posibles cuestionamientos constitucionales internos, en áreas donde la jurisprudencia no parece ser una consistente. Me parece, sin embargo, que el caso de Bernal v. Fainter, 467 U.S. 216, donde se derrota un intento del notariado de Texas por requerir ciudadanía, nos fortalece más que lo que nos debilita, ya que en él se hace énfasis, para demostrar la poca fuerza del reclamo de función pública, al no requerimiento por parte de Texas de exámenes para entrar a la profesión.

No obstante, debemos advertir cuál es nuestra situación hoy. Hoy día tenemos la obligación de ofrecer Trato Nacional a los amigos notarios de México y Canadá. Trato Nacional implica el mismo trato que a nuestros conciudadanos de otros estados. En vista de que México reservó la disposición sobre notarios, éstos no están obligados a ofrecernos el mismo trato.

Como sabemos, en la actualidad las disposiciones que se aplican en Puerto Rico con relación a la entrada de extranjeros a la notaría son relativamente laxas, casi las mismas que aplican a la admisión de abogados. Estas sólo

proveen para el requisito de domicilio a la fecha de presentar su solicitud y la acreditación del título extranjero a satisfacción del Tribunal. Contrario a otros estados, no tenemos requisitos de ciudadanía o residencia, algo que de todas formas en nada nos ayudaría ahora, sin haber hecho antes una reserva, puesto que con el Acuerdo, en dos años esos requisitos deben ser eliminados. La acreditación de títulos extranjeros por otro lado se haría innecesaria, una vez, como se espera, se armonicen los sistemas de acreditación y licencias, que eventualmente se pondrán en operación.

Como vemos, pues, estamos en una situación jurídicamente difícil, aunque no desesperante. La realidad es que el competido mercado existente es ya una barrera a la entrada de notarios extranjeros. Aún así, nos parece que el reclamo institucional debe hacerse. Nuestro notariado exige unas obligaciones sobre los notarios de conservar protocolos, nombrar sustitutos y otras que, aunque no requieren de tiempo específico de residencia, al menos imponen una necesidad indirecta de una mayor permanencia en nuestro suelo. Tal vez sobre esa base debiéramos plantear nuestro reclamo.

En realidad, y sin deseo de extenderme ya más, creo que se les presentan a nuestro notariado al menos tres alternativas. La primera, es no solicitar reservas y sencillamente involucrarse en todo foro doméstico o internacional en que se pueda influenciar este proceso de integración de mercados. En segundo lugar, podemos involucrarnos en esos foros y además solicitar la reserva, aunque ésta parezca ser una propuesta con pocas posibilidades de éxito. Me parece que éste último es en nuestro caso tal vez lo más conservador, pero también lo más responsable. En esa línea nos pueden ayudar los amigos de Quebec, New Orleans y México. Aunque a la corta esto parecería correr contra su interés, a largo plazo, a plazo institucional, posiblemente los favorezca. La tercera alternativa es, como siempre, la más cómoda: no hacer nada.

Sean cuales sean las alternativas que ustedes seleccionen, mi más sentida invitación va dirigida a que abandonemos ya la pasividad a que nos ha condicionado el cambio sistémico paulatino. Recordemos a la rana. Nuestra sociedad hoy requiere acción. Hace apenas unos años los medios de comunicación nos vendían la imagen del industrial mexicano representado por un mexicano, recostado, con un sombrero grande, durmiendo a la sombra. Muchos creíamos que así era todo México. En la misma forma se nos ha vendido la imagen, no ya del jíbaro puertorriqueño quien apenas hoy existe, sino de los nuevos sectores marginados del país, que ya no tienen pavas, ni sombreros, sino gorras, cadenas de oro y

pantallas en la oreja. Hoy, sin embargo, redescubrimos a México nuevamente, un México, sí, de conflictos, pero un México vivo, activo, que participa, y cuyas profesiones contribuyen al dinamismo económico regional. Creo que a nuestra profesión le convendría imitar algo de ese México, y también aprender mucho de Quebec.

Nuestro notariado, ese grupo a que pertenecen ustedes, está compuesto de puertorriqueños de una indiscutible inteligencia creativa. Vamos a utilizar ese talento para hacer nuevas cosas, para adentrarnos en el Caribe armonizando instrumentos para inventar, para agilizar trámites e instrumentos, de manera que hagamos la vida social y económica de aquí y de nuestra región una mucho más cómoda, eficiente, accesible y competitiva. Ustedes son guardianes de nuestra seguridad jurídica y nuestra fe pública. Yo les suplico, además, que nos convirtamos en gestores de un más dinámico futuro.

Contribución del Notario Francisco Xavier Arredondo, Presidente del Consejo Directivo Nacional, Asociación Nacional del Notariado Mexicano, A.C., en ocasión del Primer Simposio sobre Derecho Notarial Comparado

LA COMPRAVENTA [EN MEXICO] COMO CONTRATO TRASLATIVO DE DOMINIO

Función Económica y Jurídica de la Compraventa: Desde el punto de vista económico y jurídico, el contrato de compraventa tiene una enorme importancia en México por el número de contratos que se realizan diariamente. La compraventa resulta ser el medio más eficaz y práctico por el cual se intercambia la riqueza. La función jurídica garantiza a los particulares la legalidad de la transmisión de la propiedad y sus efectos jurídicos.

Definición de la Compraventa: El contrato de compraventa es aquel en que una de las partes llamada vendedor se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho a otra llamada comprador quien a su vez se obliga a pagar por ello un precio cierto y en dinero.

El anterior concepto jurídico es adoptado por el Código Civil para el Distrito Federal en su artículo 2248. El artículo siguiente precisa que por efecto del contrato se transfiere la propiedad de una cosa o de un derecho. Este concepto se funda en la tendencia moderna del consensualismo cuyos efectos jurídicos

producen a su celebración la transmisión de la propiedad de la cosa o de un derecho aunque no se haya entregado (art. 2249).

Derecho Romano: El derecho romano antiguo reconoció la existencia de los contratos consensuales o *consensu obligatione*, es decir que se formaban por el solo acuerdo de las partes. Estos contratos se fundaban en el derecho de gentes y se sancionaban por acciones de buena fe entre los que se encontraba la venta, el arrendamiento, la sociedad y el mandato. Bajo la época de Justiniano, a partir del año 528, la compraventa abandonó su formación consensual al exigirse una formalidad escrita para su perfección. Con esta innovación, los contratantes sólo quedaban obligados cuando se había cumplido con la forma del contrato.

Código de Napoleón: El Código de Napoleón, influenciado por el derecho antiguo francés de marcada influencia romanista, no logró apartarse plenamente del concepto romano de venta, por cuyo efecto no transmitía la propiedad del objeto como se demuestra con el texto del artículo 1582 que señala lo siguiente: "La venta es perfecta entre las partes, y la propiedad queda adquirida de derecho por el comprador, con respecto al vendedor, tan pronto como hay convención firme sobre la cosa y el precio, aunque dicha cosa no haya sido entregada ni el precio satisfecho". De acuerdo al precepto transcrito, por efecto del contrato no se transmitía la propiedad del objeto al exigir además en el artículo 1583 que sólo hasta que conste la convención en que las partes se hayan puesto de acuerdo sobre la cosa y el precio, el contrato se perfecciona.

En las últimas décadas algunas legislaciones se han inclinado al consensualismo de la compraventa, por cuyo efecto la propiedad se transmite cuando las partes se han puesto de acuerdo en el precio y en la cosa.

Legislación Mexicana: El Código Civil de 1928 al referirse al contrato de compraventa señala que: "Habrá compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro a su vez, se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero".

"Por regla general, la venta es perfecta y obligatoria para las partes cuando se han convenido sobre la cosa y su precio, aunque la primera no haya sido entregada, ni el segundo satisfecho".

El principio consensualista que adopta el Código fue tomado del Código Civil argentino. Esta concepción difiere de la reglamentación francesa ya que la transmisión de la propiedad de una cosa o de un derecho surte por efecto del contrato al señalar que la venta es perfecta y obligatoria cuando las

partes se han puesto de acuerdo en el precio y en la cosa, aunque la primera no haya sido entregada ni el segundo satisfecho, compraventa que queda condicionada al principio de que nadie puede vender sino lo que es de su propiedad.

Denominación Jurídica de las Partes: Los sujetos que intervienen en la compraventa se denominan vendedor, el que transmite el dominio de una cosa o de un derecho; y el comprador el que paga el precio cierto y en dinero. Cuando se refiere a la acción de enajenar en sentido genérico, se denominan enajenante y adquirente.

Clasificación del Contrato de Compraventa: El contrato de compraventa es un contrato principal, consensual, bilateral oneroso, instantáneo o de tracto sucesivo, formal para bienes inmuebles y consensual para muebles, conmutativo y excepcionalmente aleatorio.

En relación a la materia que reglamenta el contrato, se clasifica en compraventa civil y compraventa mercantil.

En cuanto a la intervención del juez para hacer efectivo el cumplimiento forzoso de la obligación, se clasifica en venta forzosa y venta judicial.

a) *Contrato principal.*- El contrato de compraventa es un contrato principal ya que para su existencia jurídica no se requiere de la preexistencia de ningún otro contrato.

b) *Contrato consensual.*- El contrato de compraventa es un contrato consensual pues para su existencia no se requiere de formalidad alguna. Es suficiente que las partes se pongan de acuerdo en el precio y en la cosa para que el contrato exista, aunque el primero no se haya satisfecho, ni la otra entregado.

Sobre la naturaleza consensual de la compraventa la H. Suprema Corte de Justicia de la Nación ha señalado:

Compraventa. Este contrato se perfecciona por el consentimiento de las partes respecto del precio de la cosa, y desde entonces obliga a los contratantes, aunque la cosa no haya sido entregada ni el precio satisfecho. La traslación de la propiedad se verifica entre los contratantes, por mero efecto del contrato, sin dependencia de tradición, ya sea natural, ya simbólica, salvo convenio en contrario; y si bien la ley civil establece reglas relativas a la entrega de la cosa vendida, estas reglas sólo tienen por objeto determinar los límites de la obligación del vendedor de entregar esa cosa, y comprobar que la ha satisfecho debidamente. Jurisprudencia 243. pág. 473. actualización 1975.

c) *Contrato bilateral.*- El contrato de compraventa es bilateral, porque entraña en esencia obligaciones recíprocas para ambas partes. El vendedor se obliga a transmitir la propiedad de una cosa o de un derecho y el comprador a pagar un precio cierto y en dinero.

d) *Contrato oneroso.*- El contrato de compraventa es oneroso por la valoración económica de las contraprestaciones del vendedor y del comprador. La cosa o el derecho cuya propiedad se transmite representa una valoración patrimonial para el vendedor. El pago del precio implica para el comprador una erogación económica.

e) *Contrato instantáneo.*- La compraventa pura y simple se realiza en un solo acto temporal.

f) *Contrato de tracto sucesivo.*- El contrato de compraventa será de tracto sucesivo cuando las partes convengan en diferir el cumplimiento de las obligaciones contraídas.

g) *Contrato formal.*- El contrato de compraventa sobre bienes inmuebles requiere de una formalidad específica para que tenga plena validez. La inobservancia de la forma trae aparejada una nulidad de tipo relativo. De acuerdo con el artículo 78 de la Ley del Notariado para el Distrito Federal, señala que: "Las enajenaciones de bienes inmuebles cuyo valor, según avalúo bancario sea mayor de treinta mil pesos y la constitución o transmisión de derechos reales estimados en más de esa suma o que garanticen un crédito por mayor cantidad que la mencionada, deberán constar en escritura ante notario...". Se exceptiona de esta formalidad los bienes en los cuales se constituya el patrimonio de familia, para los inmuebles que enajene el Departamento del Distrito Federal con el fin de resolver el problema habitacional de familias pobres, constituyéndolos en patrimonio familiar.

La H. Suprema Corte de Justicia de la Nación ha señalado en relación con la inobservancia de la forma lo siguiente:

Compraventa de Inmuebles. Falta de escritura pública ante el notario. La escritura pública ante el notario exigida por la ley no implica una solemnidad cuya falta tenga como consecuencia la nulidad absoluta del contrato, ni impide que el mismo produzca efectos. El cumplimiento voluntario se tiene como ratificación, y extingue la acción de nulidad, por lo que cada uno de los contratantes puede exigir del otro, el otorgamiento de la escritura respectiva. Jurisprudencia 11. pág. 388. actualización 1975.

h) *Contrato conmutativo*.- Es conmutativo el contrato de compraventa en consecuencia de que comprador y vendedor desde el momento en que celebran el contrato conocen las ventajas y desventajas económicas que inciden en su patrimonio.

i) *Contrato aleatorio*.- Excepcionalmente el contrato de compraventa puede ser aleatorio cuando las partes expresamente introducen la modalidad en la que el comprador tome para sí el riesgo de que los frutos lleguen a no existir, o bien, que los productos inciertos de un hecho no puedan estimarse en dinero. Esta modalidad se denomina compra de esperanza por la cual sólo hasta que se dé el hecho o el acontecimiento se sabrá quién es el ganancioso o el perdedor del contrato. Esta modalidad se reglamenta dentro de los contratos aleatorios regulados por el Código Civil.

Diversas Especies Dentro del Contrato de Compraventa

Compraventa Mercantil.- La naturaleza mercantil de la compraventa se regula en los artículos 75 y 371 del Código de Comercio. El artículo 75 que enuncia los actos de comercio, incluye los casos de compraventa mercantil en las siguientes fracciones:

I. Todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con propósito de especulación comercial, de mantenimientos, artículos, muebles o mercaderías sea en estado natural, sea después de trabajados o labrados;

II. Las compras y ventas de bienes inmuebles, cuando se hagan con dicho propósito de especulación comercial;

III. Las compras y ventas de porciones, acciones y obligaciones de las sociedades mercantiles..."

El segundo de los preceptos citados señala que... "Serán mercantiles las compraventas a las que este código les da tal carácter y todas las que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar" (artículo 371 Código de Comercio).

Compraventa Forzosa.- Será forzosa la compraventa cuando se exija el cumplimiento del contrato definitivo derivado de la promesa de venta. Si el prominente se rehúsa a suscribir el contrato de compraventa definitivo, el juez firmará la documentación en su rebeldía (artículo 2247 C.C.).

Venta Judicial.- Las ventas judiciales son aquéllas que se llevan a cabo en almoneda, subasta o remate público. Esta enajenación puede llevarse a cabo por decreto judicial o por convenio de los litigantes, en ambos casos se aplicarán las reglas generales del contrato

de compraventa, éste se regirá por el Código de Procedimientos Civiles. El mandato judicial que decreta el remate de bienes secuestrados es el efecto jurídico de que el deudor responde de sus deudas con todos sus bienes, salvo las excepciones legales. El juez simplemente decreta el cumplimiento forzoso de la obligación ordenando la enajenación de los bienes secuestrados.

Compraventa Civil.- Por exclusión, será contrato de compraventa civil toda aquélla que no quede reglamentada dentro del Código de Comercio o dentro de las reglas del Código Civil que señala expresamente los cambios de compraventa judicial (artículo 2323 C.C.).

Requisitos de Existencia

Consentimiento.- Es el acuerdo de voluntades manifestado en forma exterior en el que comprador y vendedor se ponen de acuerdo en el precio y en la cosa. Para el derecho mexicano la compraventa es un contrato consensual traslativo de dominio cuyo efecto se produce por la celebración del contrato. Tanto la entrega física de la cosa como el pago del precio son consecuencia natural del contrato. El efecto traslativo del dominio da al comprador un derecho real oponible a los terceros y al vendedor un derecho preferente en cuanto al pago del precio. El consentimiento podrá ser expreso o tácito, será expreso cuando se manifieste verbalmente, por escrito o por signos inequívocos que indiquen la aceptación. Tácito cuando resulte de hechos o de actos que lo presupongan o autoricen a presumirlo (artículo 1803 C.C.).

Inexistencia por Falta de Consentimiento.- La falta de consentimiento en la compraventa produce la inexistencia jurídica del contrato; consecuentemente no será susceptible de convalidación.

Inexistencia Jurídica de la Compraventa y los Efectos del Registro Público de la Propiedad.- La H. Suprema Corte de Justicia de la Nación considera que inscrito un bien inmueble en el Registro Público de la Propiedad y si un tercero de buena fe adquiere a su vez ese inmueble, inscrito su derecho, no será invalidado aunque se anule el título del enajenante.

Objeto: Doble Aspecto del Objeto Indirecto de la Compraventa.- El objeto indirecto del contrato se integra por la cosa o el derecho que el vendedor se obliga a transmitir y el precio que el comprador se obliga a pagar. Para que la cosa pueda ser objeto del contrato debe reunir los siguientes requisitos:

a) La cosa debe tener una existencia física para considerarse dentro de la naturaleza.

- b) El objeto debe de ser determinado o determinable en cuanto a su especie.
- c) El objeto de la compraventa debe estar dentro del comercio.

El Precio.- El precio es la cantidad cierta y en dinero que el comprador se obliga a entregar por efecto del contrato. La certeza es la realidad del valor pactado entre las partes en oposición a una simulación total o parcial.

Requisitos de Validez de la Compraventa

1. **Capacidad.**- Para la celebración del contrato de compraventa las partes deberán tener la capacidad general para contratar, que es aquella aptitud para adquirir derechos y obligaciones y ejercitarlos. Este concepto implica dos grados que corresponden a la capacidad de goce y a la capacidad de ejercicio.

2. **Qué Se Puede Vender.**- El vendedor sólo podrá enajenar los bienes de su propiedad, consecuentemente la venta de cosa ajena es nula.

3. **Forma del Contrato para Bienes Inmuebles.**- La forma prescrita para la compraventa tratándose de bienes inmuebles deberá llevarse a cabo en escritura pública, si el precio excede de treinta mil pesos.

La ley del Notariado para el Distrito Federal señala los requisitos que debe contener una escritura pública otorgada ante su fe, en su artículo 62 que a la letra dice:

"El notario redactará las escrituras en castellano y observará las reglas siguientes:

I. Expresará el lugar y fecha en que se extienda la escritura, su nombre y apellidos, y el número de la notaría;

II. Indicará la hora en los casos que la ley lo prevenga;

III. Consignará los antecedentes y certificará haber tenido a la vista los documentos que se le hubieren presentado para la formación de la escritura. Si se tratare de inmuebles, examinará el título o los títulos respectivos, relacionará cuando menos el último título de propiedad del bien o del derecho a que se refiere la escritura, y citará los datos de su inscripción en el Registro Público de la Propiedad, o la razón por la cual no esté aún registrada;

No deberá modificarse en una escritura la descripción de un inmueble, si con ésta se le agrega un área que, conforme a sus antecedentes de propiedad, no le corresponde. La adición podrá ser hecha si se funda en una resolución judicial...

IV. Al citar un instrumento otorgado ante otro notario, expresará el nombre del notario y el número de la notaría a la que corresponde el protocolo en que consta y el número y fecha del Instrumento de que se trate y en su caso, la de la inscripción en el Registro Público de la Propiedad;

V. Consignará el acto en cláusulas redactadas con claridad y concisión y sin palabras o fórmulas inútiles o anticuadas;

VI. Designará con precisión las cosas que sean objeto del acto, de tal modo que no pueda confundirse con otras; y si se tratare de bienes inmuebles, determinará su naturaleza, su ubicación y sus colindancias o linderos, y en cuanto fuere posible, sus dimensiones y extensión superficial;

VII. Determinará las renunciaciones de derechos o de leyes que hagan válidamente los contratantes;

VIII. Dejará acreditada la posibilidad de quien comparezca en representación de otro relacionando o insertando los documentos respectivos, o bien agregándolos en original o en copia cotejada al apéndice haciendo mención de ellos en la escritura;

IX. Compulsará los documentos de que deba hacerse la inserción a la letra, los que, en su caso, agregará al apéndice;

X. Cuando se presenten documentos redactados en idioma extranjero, deberán ser traducidos al castellano, por un perito oficial, agregando al apéndice el original y su traducción, los cuales deberán ser certificados, en su caso, por el notario;

XI. Al agregar al apéndice cualquier documento expresará la letra o, en su caso, el número bajo el cual se coloque en el lugar correspondiente;

XII. Expresará el nombre y apellidos, fecha de nacimiento, estado civil, lugar de origen, nacionalidad, profesión y domicilio de los comparecientes o contratantes y de los testigos de conocimiento, de los testigos instrumentales cuando alguna ley lo prevenga, como en testamentos, y de los intérpretes, cuando su intervención sea necesaria. Al expresar el nombre de una mujer casada incluirá su apellido materno. El domicilio se anotará con mención de la población, el número de la casa, el nombre de la calle o cualquier otro dato que precise dicho domicilio hasta donde sea posible;

XIII. Hará constar bajo fe:

a) Que se aseguró de la identidad de los otorgantes y que, a su juicio, tienen capacidad legal;

b) Que les fue leída la escritura a los otorgantes, a los testigos e intérpretes, en su caso; o que la leyeron por ellos mismos;

c) Que explicó a los otorgantes el valor y las consecuencias legales del contenido de la escritura, cuando así proceda;

d) Que otorgaron la escritura los comparecientes, mediante la manifestación ante el notario de su conformidad, así como mediante su firma o, en su caso, que no la firmaron por haber declarado no saber o no poder hacerlo. En substitución del otorgante que se encuentre en cualquiera de estos casos, firmará la persona que al efecto elija. En todo caso, el otorgante que no firme imprimirá su huella digital;

e) La fecha o fechas en que se firma la escritura por los otorgantes o por la persona o personas elegidas por ellos, y por los testigos e intérpretes si los hubiere; y

f) Los hechos que presencie el notario y que sean integrantes del acto que autorice, como entrega de dinero o de títulos y otros.

"Art. 64.- Para que el notario haga constar que los otorgantes tienen capacidad legal, bastará con que en ellos no observe manifestaciones de incapacidad natural y que no tenga noticias de que estén sujetos a incapacidad civil".

Obligaciones del Vendedor

- a) Transmitir el dominio de la cosa.
- b) Conservar la cosa y custodiarla hasta su entrega.
- c) Entregar la cosa.
- d) Garantizar una posesión útil del objeto.
- e) Garantizar una posesión pacífica.
- f) Responder con el saneamiento en caso de evicción.
- g) Pagar por mitad los gastos de escritura y registro, salvo convenio en contrario.
- h) Pagar el impuesto sobre la renta, por el ingreso que como persona física recibirá, aunque el artículo 77, fracción XV de la Ley de Impuesto sobre la Renta, advierte que no se pagará el impuesto sobre renta por la obtención del in-

greso derivado de la enajenación de casa habitación, siempre que el contribuyente haya habitado el inmueble, cuando menos los dos últimos años anteriores a su enajenación.

Obligaciones del Comprador

- a) Pagar el precio.
- b) Pagar por mitad los gastos de escritura y registro, salvo convenio en contrario.
- c) Pagar el impuesto sobre adquisición de bienes inmuebles, consignado en el artículo 25 de la Ley de Hacienda del Departamento del Distrito Federal y que nos indica:

"Art. 25.- Están obligadas al pago del impuesto sobre adquisición de inmuebles... las personas físicas o morales que adquieran inmuebles que consistan en el suelo, en las construcciones, o en el suelo y las construcciones adheridas a él... así como los derechos relacionados con los mismos."

"Art. 4°.- Tendrán responsabilidad solidaria en el pago de contribuciones relacionadas con inmuebles los adquirentes de los mismos, cuando los enajenantes no hayan pagado dichas contribuciones o lo hayan hecho en cantidad menor a lo señalado en esta ley, sin que la responsabilidad exceda del valor del inmueble". (LHDDF).

"Art. 5°.- Los contribuyentes al realizar ante notario, jueces, corredores públicos y demás personas que por disposición legal tengan fe pública, actos o contratos mediante los cuales se adquiera o transmita la propiedad de bienes inmuebles... deberán presentar a las autoridades fiscales por conducto de los referidos fedatarios, un aviso en que se relacionen las declaraciones y comprobantes de pago relativos a contribuciones relacionadas con bienes inmuebles... correspondientes a los últimos cinco años contados a partir de la fecha en que se autoricen las escrituras correspondientes... Deberán incluir una cláusula especial en la que se incluya el aviso correspondiente a las declaraciones y comprobantes de pago que respecto del inmueble de que se trate se hayan presentado...". (LHDDF).

Además este artículo señala la obligación para el notario de no autorizar ninguna escritura pública en la que no se haga constar la cláusula especial y a su vez el Registro Público, sólo inscribirá los documentos cuando conste dicha cláusula especial.

¿Quién Calcula el Impuesto?

El artículo 30 de la Ley de Hacienda del Departamento del Distrito Federal señala que en las adquisiciones que se hagan constar en escritura pública, los fedatarios que por disposición de la ley tengan funciones notariales, calcularán el impuesto bajo su responsabilidad y mediante declaraciones lo enterarán a las oficinas autorizadas; además deberá incluirse una cláusula especial en la que precise la descripción del inmueble correspondiente, la superficie del terreno y de las especificaciones, especificando las características de éstas, así como la fecha de su construcción y su estado de conservación.

Registro Público

El Registro Público tiene por objeto dar la mayor estabilidad, la mayor garantía posible al derecho de propiedad sobre bienes inmuebles; tiene como función dar a conocer cuál es la verdadera situación jurídica de un inmueble, tanto respecto al propietario del mismo como respecto a las cargas, derechos reales que puede reportar ese inmueble, con la finalidad de dar seguridad a la propiedad y a los titulares de derechos reales sobre inmuebles.

En nuestro derecho se establece como obligatorio el registro, pero sólo frente a terceros, no para los contratantes. Por ejemplo, el vendedor no podrá oponer al comprador que éste no haya inscrito la escritura de compraventa para alegar invalidez, porque ese contrato de compraventa produce efectos contra el vendedor que ha sido parte en el mismo, no siendo tercero. Los títulos inscritos en el Registro Público surten todos sus efectos frente a terceros, es decir el hecho de inscribir un título lo hace oponible frente a terceros, regla conocida con el nombre de valor probatorio del Registro.

En nuestro derecho positivo existe la obligación de inscribir cualquier acto por virtud del cual se adquiere, transmite, modifique, grave o extinga la propiedad, la posesión o derechos reales constituidos sobre inmuebles.

La sanción por la falta de registro de los documentos que conforme a la ley deban registrarse y no se registren, sólo producirán efectos entre quienes los otorguen, pero no podrán producir perjuicios a tercero, el cual sí podrá aprovecharse en cuanto le fuere favorable.

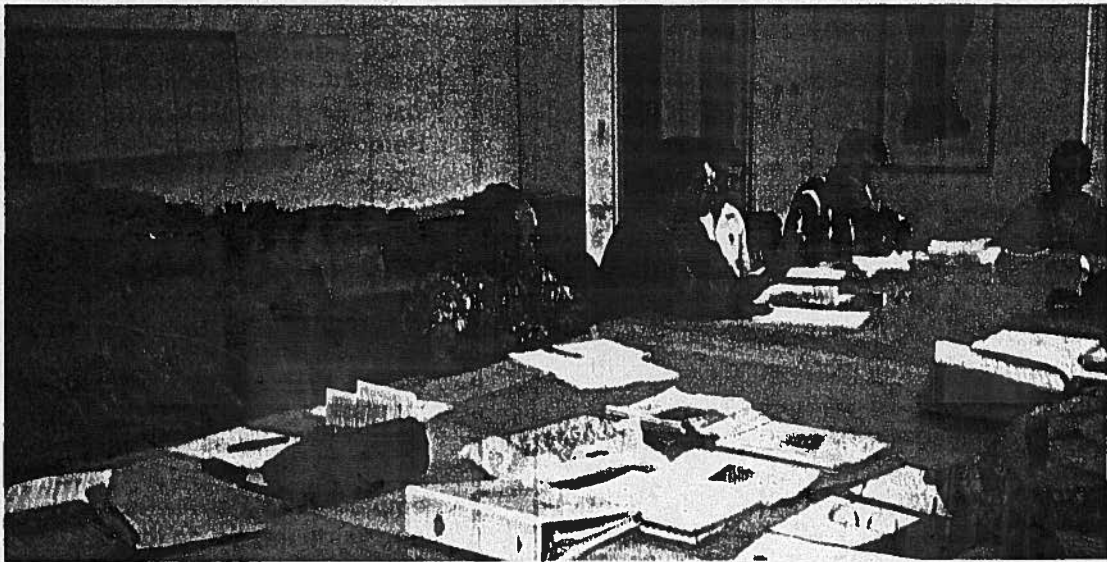
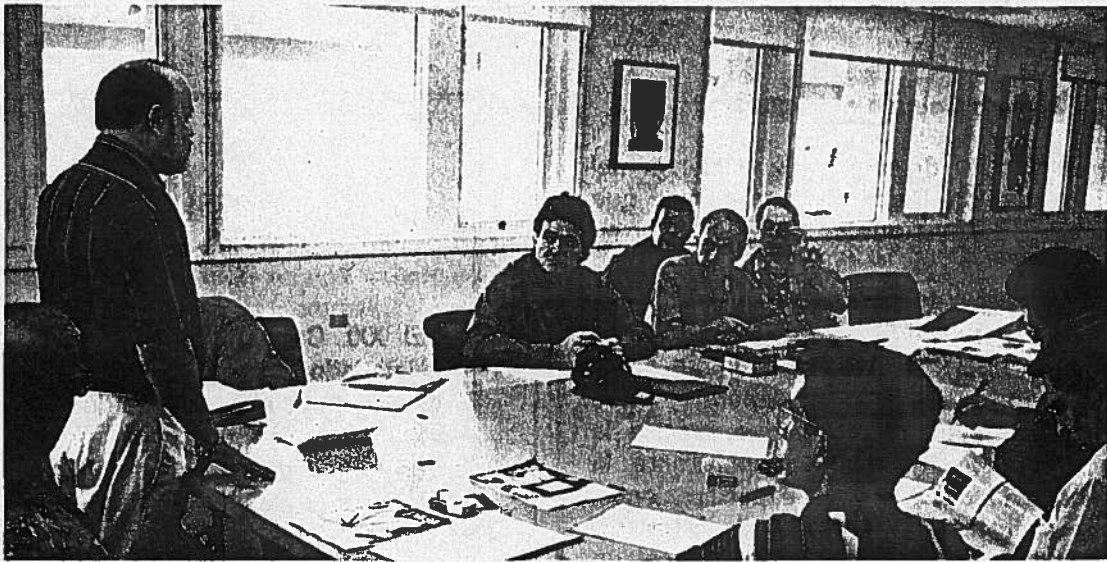
BERLIN mayo 28 - junio 3

El XXI Congreso Internacional del Notariado Latino será en Berlín del 28 de mayo al 3 de junio de 1995. El XXI Congreso ofrece un programa de actualidad y de interés para el notariado de tipo latino en una sociedad moderna. El programa incluye los temas Funciones Públicas y Sociales del Notariado; Seguridad Legal Contractual como Medio de Protección de los Consumidores; La Medicina Reproductiva Moderna y sus Efectos en el Derecho Familiar y Hereditario; y Nuevos Caminos de la Práctica Notarial para Asegurar Créditos. Las actividades profesionales serán en el Centro Internacional de Congresos.

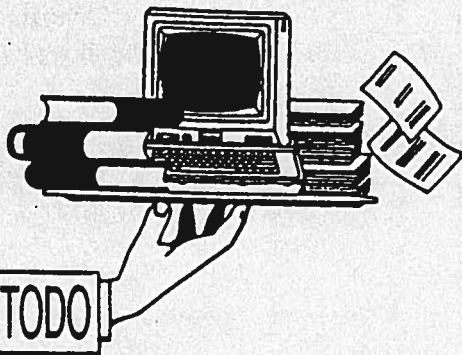
Berlín ofrece un ambiente especial, histórico y cultural, con palacios, museos, óperas, conciertos y teatros, musicales y danzas. Berlín es el punto de partida ideal para emprender viajes a los países y puntos de interés de los Estados del Centro y Este de Europa.

De haber suficientes participantes, se ofrecerán viajes a las ciudades hanseáticas alemanas: Bremen, Hamburg, Lübeck, Rostock; a Moscú y San Petersburgo; los Estados Bálticos: Estonia, Letonia, Lituania; Viajes a Praga; Viena; Budapest, y a Varsovia; Cracovia.

**COMPARTE CON NOSOTROS
ESTA OPORTUNIDAD UNICA**



Sesión del Comité Multilateral del Protocolo de Cooperación



LO TENEMOS TODO

Butterworth

LEGAL PUBLISHERS
Escrutinio Legislativo y Equity

LIBROS LEGALES

Leyes de Puerto Rico Anotadas, Decisiones de Puerto Rico, Formularios, Digestos de las decisiones del Tribunal Supremo, entre muchas otras publicaciones. Actualización de bibliotecas legales.

INFORMES

Nueva legislación, historiales legislativos, leyes, reglamentos y decretos mandatorios.

ACCESO REMOTO DE COMPUTADORA

PRonline® - Decisiones más recientes del Tribunal Supremo, *Leyes de Puerto Rico Anotadas* compiladas, cartas circulares y determinaciones administrativas de Hacienda, legislación y el texto completo de reglamentos, leyes del año y decretos mandatorios.

PRON-ECON® - Datos socioeconómicos de Puerto Rico y de los Estados Unidos, provistos por Corplan, Inc.

¿Cómo le podemos servir?

Mona L. Gordon
Director Administrativo / (809) 721-1349

Carmen Quevedo
Gerente de Negocios / (809) 722-5500