



JUNTA DE DECANOS DE LOS COLEGIOS DE NOTARIOS DEL PERÚ

PONENCIA DE PERÚ

I. EL NOTARIO COMO TERCERO DE CONFIANZA: UN CASO PRÁCTICO

Sergio Armando BERROSPI POLO*

1. PLANTEAMIENTO DE LA PROBLEMÁTICA

1.1. El notario peruano nace en la legislación peruana en el año 1911 con la promulgación de la primera Ley del Notariado, la Ley 1510, con la denominación de Notario y posteriormente, mediante leyes modificatorias y complementarias de la mencionada ley, se les denominó “Notarios Públicos y de Hacienda”. Desde esa fecha hasta la actualidad, el notario peruano siempre fue conceptualizado como una persona que es depositario de la fe pública y por consiguiente, como un tercero imparcial, merecedor de la confianza de todos los miembros de la sociedad peruana.

1.2. Si bien esto resulta meridianamente claro, desde el punto de vista legislativo, sin embargo, nos interesa, en esta ponencia, graficar esta confianza en la realidad, es decir, en el quehacer cotidiano del notario. En tal sentido, pensamos que la mejor forma de evidenciar esta constatación es a través de un caso notarial emblemático en el mundo jurídico del derecho peruano que ha tenido efectos legales, económicos y sociales importantes en la vida de nuestro país. Este es el caso notarial es conocido con el nombre de "La formalización del Centro Comercia la Cachina" o simplemente como el caso “La Cachina”

1.3. A partir del estudio de este caso notarial intentaremos explicar como la figura del notario peruano cumple un rol fundamental en la vida del país como un tercero de confianza en los diferentes niveles o estratos económicos de la sociedad y frente a diversos operadores o actores jurídicos y económicos de la sociedad peruana

1.4. Es de destacar que uno de los motores o pilares del crecimiento económico del Perú, en el segundo quinquenio de la primera década de este siglo, se debe al rol fundamental del notariado peruano y la inscripción registral de predios, hecho queda claramente reflejado con el caso, materia de estudio y análisis en la presente ponencia.

2. ESTUDIO DEL CASO NOTARIAL: LA CACHINA

2.1. Contexto económico.

* Notario de Lima. Abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Candidato al Doctorado en Derecho Empresarial por la Universidad de Sevilla. Profesor de Derecho Registral y Notarial de la PUCP y de Deontología Jurídica en la Universidad de Piura. Presidente de la Comisión de Asuntos Académicos del Colegio de Notarios de Lima.



JUNTA DE DECANOS DE LOS COLEGIOS DE NOTARIOS DEL PERÚ

PONENCIA DE PERÚ

El presente caso notarial se desarrolla en los años 1998 y 1999 y tiene como contexto económico la fuerte crisis económica que sacudió la economía peruana en el año de 1998 y que se caracterizó por declive de casi todos los sectores productivos de la economía peruana. La economía peruana, fue golpeada por esta crisis que origino que la compra venta de inmuebles de detuviera dramáticamente a raíz de la falta de liquidez y confianza en los factores políticos y económicos que sostenía al país.

Este hecho es importante para entender por qué los inmuebles, que fueron materia de la compra venta en el presente caso, estaban en venta desde hace casi más de dos años sin resultados positivos y sin ninguna esperanza de que algún grupo o inversionista se anima a concretar dicha compra.

2.2. Contexto político

En los años 1998 y 1999 los peruanos se encontraban bajo el segundo mandato del Presidente Alberto Fujimori que había sido elegido presidente en el año 1990 y que, luego de la disolución del Congreso en el año 1992 y de la aprobación de una nueva Constitución Política en 1993, se había reelegido en 1995 hasta el 2000, lo que había generado desde entonces una crisis política e institucional.

2.3. Contexto social

El caso notarial La Cachina tiene como contexto social el ordenamiento del comercio informal en el Centro de la ciudad de Lima que fue realizado de una manera ejemplar por el recordado Alcalde de Lima, Alberto Andrade Carmona quien luego de varias reuniones logro algo que en ese momento parecía imposible: erradicar sin violencia los miles de comerciantes “ambulantes” que habían tomado las calles del centro de Lima como su centro de trabajo. Gracias a una estrategia de reubicación en diferentes zonas de la ciudad y aprovechando espacios abiertos o casonas antiguas logro reubicar a los denominados ambulantes de centros comerciales que fueron adquiriendo diferentes nombre y que luego se convirtieron en los nuevos propietarios de los stands o puestos donde continuaron con su actividad comercial. En el caso bajo análisis, el centro comercial se denominó “La Cachina” y se ubicó en la cuadra nueve de la Av. Argentina en el distrito del Cercado de Lima.

2.4. Contexto jurídico

El notario al cual solicitaron que interviniera en la formalización de la compra venta de los inmuebles del caso la Cachina, fue testigo de un caso similar que había acontecido un año antes, donde un grupo de comerciantes de la Av. Caquetá en el distrito del Rímac tomaron la decisión de comprar un inmueble para desarrollar un centro comercial en la misma zona de Caquetá. Lamentablemente en este caso la decisión fue la de comprar el inmueble sólo a nombre de los dirigentes de la asociación, lo cual origino que su Presidenta tomara la decisión -al margen de la voluntad de los asociados- de transferir este inmueble a nombre



JUNTA DE DECANOS DE LOS COLEGIOS DE NOTARIOS DEL PERÚ

PONENCIA DE PERÚ

de unos familiares con el único propósito de estafar y apropiarse ilegalmente del terreno que todos los comerciantes, que con tanto sacrificio habían logrado juntar el dinero para la compra del inmueble. El caso resulta más dramático si tenemos en cuenta que la cooperación italiana ya había aprobado un crédito para este proyecto por un monto de 8 millones de dólares para construcción de un mega centro comercial

2.5. Actores o personas que intervinieron en este caso

Podemos mencionar los siguientes:

2.5.1. LOS COMPRADORES

Lo más significativo o inusual del presente caso es que estamos frente a una compra venta donde hay *945 compradores* de dos inmuebles colindantes en la cuadra 9 de la Av. Argentina en el Centro de Lima.. Estos 945 compradores a su vez conformaban 12 asociaciones de comerciantes que eran comerciantes ambulantes, es decir, vendían todo tipo de bienes en plena vía pública y su gran aspiración era poder tener un puesto o stand en propiedad

2.5.2. LOS VENDEDORES

Los vendedores y a la vez propietarios de los dos inmuebles materia de la presente compraventa fueron: La empresa cervecera más grande del Perú, que era propietaria de un terreno de casi 7,000 metros cuadrados y que era utilizado como una de sus distribuidoras y que desde hace más de dos años no podía venderlo debido a la severa crisis económica que afectaba en esos años al Perú. El segundo propietario era un ciudadano peruano de ascendencia china que tenía un terreno colindante de 3,000 metros cuadrados. En total ambos terrenos sumaban aproximadamente 10,000 metros cuadrados

2.5.3. LOS ABOGADOS

Es importante mencionar la participación de los abogados en el presente caso por cuanto no se trata de una compra venta común o usual donde interviene el abogado del vendedor y del comprador en toda la etapa de la negociación sino que en este caso prácticamente intervinieron casi 14 abogados ya que cada asociación tenía su asesor legal. Los primeros 12 abogados pertenecían a los compradores y era el grupo más difícil ya que existían diferentes criterios legales respecto a la forma como debía realizarse esta operación legal. El conflicto era sumamente delicado ya que un grupo se inclinaba por comprar el bien únicamente a nombre de los 12 dirigentes quienes luego harían la transferencia a favor de cada uno de los 945 copropietarios. Otro sector opinaba que la compraventa debía realizarse directamente a favor los 945 copropietarios bajo la modalidad de acciones y derechos debido a la gran desconfianza que existía entre todos ellos y a la forma como había terminado otros casos similares. Es de destacar que en la legislación notarial peruana



JUNTA DE DECANOS DE LOS COLEGIOS DE NOTARIOS DEL PERÚ

PONENCIA DE PERÚ

para elevar un acto a escritura pública previamente debe firmarse una *minuta*, que es un documento privado que contiene la voluntad del comprador y vendedor y debe estar autorizada obligatoriamente por un abogado colegiado. Los abogados especializados en temas notariales, registrales y saneamiento inmobiliario intervienen básicamente en la etapa de la negociación de los diferentes aspectos de la compra venta y son los que van a redactar la minuta la misma que va ser materia de calificación legal por parte del notario antes de ser elevado a escritura pública. En la práctica, como sucedió en el presente caso, los abogados tuvieron que consultar al notario para ver los términos en los cuales tenían que redactar la minuta.

2.5.4. EL NOTARIO

Respecto a la intervención del notario en este caso debemos señalar que tuvo una participación decisiva por cuanto no solo se intervino en la formalización de la escritura pública sino en todas las etapas de la compra venta, brindando asesoramiento antes durante y después de la formalización culminando su trabajo con la inscripción registral. Es de destacar que el elemento clave para lograr que los 945 compradores decidan celebrar este acto, así como la decisión de vender de los dos vendedores, fue gracias al profesionalismo y a la confianza que brinda la figura del notario quien en este caso tuvo una participación activa siendo la persona que prácticamente diseñó toda la estrategia legal para lograr que esta operación legal tenga un resultado exitoso y sirva como ejemplo para la formalización de otros sectores emergentes en el Perú

2.5.5. EL REGISTRADOR

El Registrador Publico intervino en la etapa final extendiendo la partida registral correspondiente de un acto bastante inusual por la cantidad de compradores.

2.6. Los inmuebles materia de la compra venta

En cuanto a los inmuebles que fueron materia de la compra venta debemos mencionar que se trató de dos terrenos colindantes ubicados en la cuadra 9 de la Av. Argentina en el Centro de Lima. El primero con una extensión de 7,000.00 metros cuadrados y el segundo con 3,000.00 metros cuadrados. El primero de propiedad de la cervecería más grande del Perú y el segundo de propiedad de una persona natural. Ambos inmuebles se encontraban prácticamente desocupados y eran ideales para albergar a los 945 comerciantes ambulantes en un nuevo Centro Comercial que llamarían La Cachina.

2.7. El precio de venta: lugar y forma de pago

El precio total por ambos terrenos fue de USD 12000,000.00. Se pagó USD 9000,000.00 por el terreno más grande y USD 3000,000.00 por el otro terreno de menor extensión.



JUNTA DE DECANOS DE LOS COLEGIOS DE NOTARIOS DEL PERÚ

PONENCIA DE PERÚ

El pago se realizó en el primero caso en las oficinas del gerente general de la cervecería y en 12 cheques de gerencia que cada dirigente de cada asociación entrego personalmente y en presencia de notario al gerente general de la cervecería, hecho que fue resaltado por este alto funcionario quien manifestó la importancia del poder económico y social de la unidad de un grupo de numeroso de comerciantes emprendedores peruanos

En el segundo caso el pago se realizó en el mismo inmueble, lugar donde se realizó dos actos muy importantes con la presencia del notario y de los 945 compradores:

- 1) La entrega del cheque de gerencia por los USD 3,000,000.00 y
- 2) La entrega del inmueble.

2.8. Hechos jurídicos notariales relevantes

En cuanto a los hechos jurídicos notariales relevantes del presente caso debemos mencionar los siguientes en forma cronológica:

a) ACTOS PREVIOS A LA ESCRITURA PUBLICA

Las labores que realizo el notario antes de elevar a escritura pública fueron las siguientes:

a.1) Asesoramiento notarial y registral

Como se mencionó anteriormente en este caso la participación del notario fue sumamente activa ya que intervino en la etapa de asesoramiento a los abogados quienes fueron los que acudieron al notario antes de la redacción de la minuta para analizar las diferentes posibilidades legales de enfocar esta compra venta compleja por la cantidad de compradores. Es de destacar que gracias a la intervención del notario se pudo efectuar las consultas previas necesarias para conocer los criterios registrales para lograr la inscripción registral de la presente operación legal

a.2) Fomentar el acuerdo entre los diferentes actores de la compra venta

El aspecto más decisivo y trascendental de la intervención notarial se dio en la delicada misión que tuvo el notario de generar confianza entre los 12 abogados de las 12 asociaciones de comerciantes que tenían pareceres e intereses diametralmente opuestos y aparentemente irreconciliables. Afortunadamente gracias a la figura y al profesionalismo del notario peruano se pudo generar la confianza y tranquilidad no solo en los 12 abogados sino en los 945 compradores quienes cada uno recibieron al final su título de propiedad con la respectiva inscripción registral.

b) ACTOS REFERIDOS A LA FORMALIZACIÓN DEL ACTO VÍA ESCRITURA PUBLICA

b.1) Calificación de la minuta



JUNTA DE DECANOS DE LOS COLEGIOS DE NOTARIOS DEL PERÚ

PONENCIA DE PERÚ

Las dos minutas fueron redactadas por los abogados pero contaron con el asesoramiento del notario lo cual facilito la calificación de la minuta a nivel notarial

b.2) Toma de firma de los vendedores y compradores

Un aspecto que origino que en otros oficios notariales esta operación no contara con el visto bueno fue la dificultad del proceso de toma de firmas de los 945 compradores que se resolvió de la siguiente manera:

Un primer grupo firmo la escritura el día en que se produjo la entrega de cheques en el mismo terreno con la presencia del notario en un acto público y solemne ya que todos conocieron al notario y fueron testigos de dos hechos importantes: el pago del precio y la entrega del terreno. Estos hechos realizados ente notario público generaron una enorme confianza en los 945 comerciantes quienes celebraron este acontecimiento histórico en la vida de su institución.

Un segundo grupo firmo la escritura pública en sus trabajos para lo cual se procedió a tomar la firma los centros de trabajos de cada comerciante.

Finalmente, un tercer grupo firmo en las oficinas la notaria.

Este proceso demoro casi un mes debido a la cantidad de personas

b.3) Fe notarial de entrega de los cheques de gerencia

Como ya relatamos el pago del precio de venta en los dos contratos compra venta se realizó mediante cheques de gerencia bajo fe del notario quien también participó activamente estos actos solemnes y sumamente importantes para generar la confianza en las partes intervinientes

c) Actos Referidos a la inscripción Registral

c.1) Levantamiento de observaciones

Luego de firmarse las escrituras públicas, el notario cumplió con remitir los partes notariales correspondientes a los Registros Públicos para su respectiva inscripción registral, siendo motivo de observación por tratarse de una compra venta compleja dado el número de compradores. En esta instancia, nuevamente la intervención del notario para levantar estas observaciones dieron lugar a que estos títulos finalmente fueran inscritos

c.2) Entrega de traslado instrumental (boleta notarial) a cada copropietario

Luego de la inscripción registral cada copropietario pudo tener en sus manos su título de propiedad ya que el notario expidió una boleta notarial para cada copropietario con la



JUNTA DE DECANOS DE LOS COLEGIOS DE NOTARIOS DEL PERÚ

PONENCIA DE PERÚ

debida inscripción registral. Este traslado notarial fue entregado en actos públicos y solemnes.

2.9 Principios notariales

2.9.1. El principio notarial de la unidad de contexto en la legislación peruana y su aplicación práctica en el presente caso: motor de la formalización

Uno de los principios notariales de mayor relevancia en este caso es el denominado PRINCIPIO NOTARIAL DE LA UNIDAD DEL ACTO COMO UNIDAD DE CONTEXTO que se permite que el notario peruano pueda tomar las firmas de los compradores y vendedores en fechas o momentos diferentes. Este principio rige en el Perú a partir del año 1992 fecha en que se promulgo la segunda Ley del Notariado, el DL 26002, y que fue también consagrado por la actual Ley del Notariado (Decreto Legislativo del Notariado 1049 del 2008) :

Debemos destacar que la primera Ley del Notariado de 1911, la Ley 1510, establecía un principio totalmente diferente: LA UNIDAD DEL ACTO COMO UNIDAD DEL INSTRUMENTO, según la cual las partes contratantes y el notario deben estar presentes en un solo acto para la firma de la escritura pública. Con este criterio no hubiera sido posible tomar la firma de las 945 compradores en un solo acto.

Otro factor muy importante es al posibilidad que otorga la legislación notarial peruana en el sentido de permitir al notario tomar las firmas en las escrituras públicas fuera del oficio notarial, es decir, en el domicilio o en el centro de trabajo de las personas intervinientes

2.10 Efectos económicos y sociales

En cuanto a los efectos económicos de la presente operación legal debemos mencionar que fueron sumamente sorprendentes ya que al cabo de unos pocos años de haberse logrado la inscripción de la propiedad, cada uno de los 945 compradores pudieron hipotecar sus acciones y derechos ante una entidad de crédito que le otorgó un préstamo para construir sus stands o puestos. Muchos optaron por vender sus stands a un precio que alcanzo lo U.S. \$ 70,000.00 por cada puesto Esto dato resulta sumamente importante si advertimos que el aporte de cada uno de los comerciantes fue de U.S. \$ 1,200.00 lo cual significa que cada stand se valorizo en casi 70%

Respecto al impacto social de este caso debemos mencionar que gracias a esta estrategia de reubicación de los comerciantes ambulantes se logró brindar seguridad y mejores condiciones de trabajo a estos comerciantes ambulantes que dejaron de ser trabajadores en las calles sin ningún tipo de protección o seguridad para convertirse en pequeños empresarios y luego en el nuevo rostro de una clase empresarial pujante

3. ANÁLISIS DEL NOTARIO COMO TERCERO DE CONFIANZA EN LA REALIDAD PERUANA: EL CASO NOTARIAL LA CACHINA



JUNTA DE DECANOS DE LOS COLEGIOS DE NOTARIOS DEL PERÚ

PONENCIA DE PERÚ

3.1. Ante los ciudadanos: *cachineros*, o sectores emergentes

Este caso notarial es una clara demostración de la confianza de la cual goza la figura del notario en un segmento peruano muy importante de la sociedad peruana conformada por personas que se caracterizan por haber surgido de desde los estratos más bajos o deprimidos de la sociedad pero que en base a esfuerzo y mucho trabajo han logrando convertirse en una nueva clase empresarial pujante que hoy es conocido en el Perú como los nuevos empresarios emergentes que son los que, en buena medida, ha sustentado el crecimiento económico sostenido de la economía peruana.

3.2. Ante los abogados

Este caso también nos muestra como los abogados pueden ponerse de acuerdo y seguir las recomendaciones u orientaciones del notario en materia de saneamiento de la propiedad. Ello al hecho que los abogados reconocen que el notario es un profesional del derecho con una alta especialización y un elevado estándar ético

3.3. Ante las instituciones del Estado: los Registros Públicos

Finalmente este caso nos muestra la confianza de la institución registral en el trabajo que realizan los notarios ya que el notario intervino en todas las etapas de las compras ventas que finalmente lograron que 945 comerciantes fueran propietarios de un sueño que parecía imposible: ser propietario de su puesto o stand ante los Registros Públicos

4. A MODO DE CONCLUSIÓN

El caso notarial La Cachina es un caso emblemático en el derecho notarial peruano por cuanto nos muestra en la realidad como gracias a la intervención notarial se logra no solo que los agentes económicos y ciudadanos tengan seguridad jurídica sino que se convierte en un elemento fundamental en el crecimiento económico de un país.