



En 2001, Holanda liberalizó el arancel notarial. / Dreamstime

## Riesgos de la liberalización

### OPINIÓN

María de los Reyes Sánchez

Los países con sistemas notariales (hoy más de 70) consideran que el notario debe ser retribuido mediante un arancel o tarifa fija. Esto se adapta muy bien al carácter público de su función y garantiza un servicio al que tienen derecho todos los ciudadanos.

Sin embargo, en 2001 Holanda decidió liberalizar el arancel notarial y eso fue el principio del fin de un buen servicio...

Aunque la bien ganada fama del notario holandés le mantuvo a salvo durante un tiempo, muy pronto la difícil clientela holandesa se lanzó a la búsqueda del mejor precio y los notarios empezaron a invertir cada vez más tiempo en la negociación de precios y en el diseño de estrategias comerciales. Y los precios bajaron... pero sólo para los grandes clientes. El notario compensó casi inmediatamente la rebaja al gran cliente con una subida generalizada de los precios de las escrituras públicas de pequeña cuantía y de aquéllas otras antes protegidas por razones de interés social, como los testamentos o los contratos matrimoniales.

Pero aún hubo más. Libre arancel también significó libre establecimiento. El notario, en un sistema de libre mercado, empezó a decidir su destino profesional, limitado sólo por la necesidad de acreditar que su notaría es económicamente rentable. Una consecuencia inmediata del libre establecimiento fue la concentración de los notarios en los grandes núcleos de población, dejando al notario de pueblo en peligro de extinción. Y la concentración no fue sólo en las grandes poblaciones. Los notarios se concentraron igualmente en grandes despachos, se especializaron hasta la exageración, se asociaron con abogados, firmaron colaboraciones económicas con otros despachos, se constituyeron en sociedades capitalistas y, en definitiva, se convirtieron en pocos años en algo que antes no eran. Algunos notarios no supieron adaptarse y quebraron, fenómeno hasta entonces desconocido. La mayoría, sin embargo, se reconvirtió para "gustarle" al mercado. Hoy pueden encontrarse en Holanda cosas tan sorprendentes como las franquicias notariales,

cuyos miembros respetan una misma filosofía empresarial y utilizan unas mismas estrategias de marketing y publicidad; páginas en Internet como la llamada "elnotariomasbarato.com".

Por si todo esto no fuera suficientemente complicado, el notariado holandés empieza a darse cuenta de otra cosa: los estudiantes de Derecho ya no quieren ser notarios. El establecimiento como notario en Holanda exige hoy un esfuerzo económico muy difícil de asumir para aquél que no tenga un buen respaldo económico o un buen contacto entre los notarios ya en ejercicio. Además, la preparación es muy buena y exigente, el título de notario es muy prestigioso, pero los riesgos son muchos. Y cuando una profesión deja de interesar a los jóvenes, se muere...

Pero hablemos del consumidor, cuyas necesidades son en definitiva las que justifican la existencia misma del notariado. ¿Qué ha sido de él? Eso de encontrar el notario más barato o de negociar precios le parece, de entrada, fabuloso. Aún no sabe, o no es consciente, de que ahora paga más por una escritura de compraventa de precio bajo o medio que antes (así lo demuestra un informe encargado en 2005 por el propio Ministerio de Justicia holandés para valorar las consecuencias de la liberalización). Además, si el cliente que va a comprar un mueble o el pan sabe apreciar la calidad de lo que compra y valorar la relación entre calidad y precio, con los servicios que presta el notario no ocurre lo mismo. Aunque el cliente presupone que el servicio es bueno, la preocupación del notario por sobrevivir hace que tenga menos tiempo para el estudio y para esmerarse en la elaboración de las escrituras y esto sólo se apreciará a medio o largo plazo, cuando las disfunciones empiezan a llegar a los tribunales. De hecho, el número de reclamaciones contra la actuación de los notarios en Holanda se ha doblado y ya no es tan extraño leer en la prensa información sobre actuaciones judiciales contra ellos, preocupación de la que también se hace eco el informe del ministerio, insistiendo en la necesidad de formación periódica, de exámenes de admisión, de incremento de controles, etcétera.

En consecuencia, el sistema ha sido bueno para el gran cliente y nada bueno para el pequeño y mediano consumidor.

En esta situación, puede entenderse lo que dijo el Ministro de Justicia holandés tras conocer el informe mencionado: "Si yo hubiera tenido que tomar ahora la decisión de liberalizar el arancel, no la tomaría". Quizás el sistema, como estaba, estaba bien...

**El sistema holandés beneficia al gran cliente y perjudica al pequeño y mediano consumidor**

Notario