

## La necesaria reforma del arancel notarial

### Descripción

Los notarios, en España y en general en aquellos países en donde existe el sistema de notariado latino, actuamos en un régimen de competencia, si bien se trata de una competencia restringida, en cuanto está limitada por dos factores: el **numerus clausus** y la **retribución por arancel**.

El arancel es la forma de retribución que tenemos los notarios y tradicionalmente se ha considerado que es la que mejor se ajusta al doble carácter de nuestra función, constituida por la fusión inescindible de un conjunto de elementos públicos y privados, como muy bien nos ha enseñado a todos Rodríguez Adrados. El arancel retribuye, conjuntamente, por un lado el control de legalidad, que ofrece el Notario, cuya correcta prestación exige una independencia respecto del cliente, pues ese control puede llevar al Notario decir “no” ante determinados requerimientos en beneficio de terceros no presentes; y por otro lado, la función facilitadora, conciliadora, mediadora, de diseño contractual, y tratándose de la contratación en masa de superación de las asimetrías informativas, cuya finalidad última es reducir los costes de transacción.

Que el arancel está desfasado y poco adecuado a la realidad en la que vivimos, en términos cuantitativos, creo que se puede considerar una evidencia. Sin embargo, no quiero referirme al arancel desde un punto meramente economicista, sino por el contrario a cómo afecta al desarrollo de la profesión, a la estructura de incentivos económicos, al plano deontológico y la búsqueda de la excelencia profesional, que debería presidir toda actuación notarial.

Y desde este punto de vista, lo primero que creo que se debe decir es que el arancel no se ajusta a los criterios que debe de presidir una correcta política retributiva. Son numerosos los estudios que se realizan sobre esta materia en las empresas, y el Notariado como colectivo debe de tener una, que sirva para cumplir los fines que los notarios individualmente desarrollamos, pues es evidente nadie trabaja gratis y nadie invierte sin esperar algo a cambio. Las personas trabajan en las organizaciones en función de ciertas expectativas y resultados; y están dispuestas a dedicarse al trabajo con la idea de que eso les producirá algún rendimiento significativo por su esfuerzo y dedicación. En otros términos, la dedicación de las personas al trabajo organizacional depende del grado de reciprocidad que perciban en la medida en que el trabajo produce resultados esperados y, cuanto mayor sea esa medida, tanto mayor será su dedicación. **De ahí la importancia de proyectar un arancel que constituya una sistema de recompensa capaz de incentivar el compromiso de los Notarios con la finalidad de la institución y que permita tomar sus decisiones teniendo en perspectiva la totalidad de su vida laboral.**

Sin ánimo de exhaustividad se pueden señalar las siguientes pautas, que yo calificaría también como defectos, de la regulación actual del arancel:

1.- Se basa en un sistema de subvenciones cruzadas. La actual estructura del arancel implica la existencia de importantes subvenciones de unos usuarios a otros. Es decir, hay una serie de documentos cuya retribución no cubre el coste de producción, y que se sufragan con cargo a otros que la cubren holgadamente. Sin embargo, este sistema de subvenciones cruzadas solo adquiere

verdadero sentido cuando hay una distribución, más o menos homogénea, de los documentos subvencionados y no subvencionados, entre todo el colectivo, pues de otra manera lo que sucede es que unos notarios desarrollan la función social y otros se llevan el beneficio.

2.- Se trata de una normativa excesivamente compleja, que plantea dudas para su aplicación a los propios Notarios, con riesgo de impugnaciones y que la minuta resulte con frecuencia ininteligible para los clientes. Esto hace que el supuesto carácter de arancel fijo, incluso con las posibilidades de descuentos que se disponen, haya desaparecido, siendo por ello cada vez más frecuentes las preguntas sobre el coste de las escrituras, y las diferencias de precios entre distintas notarías, con oscilaciones que se podrían considerar significativas. Siguiendo la misma idea el arancel es poco transparente, y es posible que tengamos introducido, por la puerta de atrás, el tan denostado sistema holandés de libertad de precios.

3.- Hay una dualidad de régimen jurídico. Sigue, por un lado, vigente el arancel de los Corredores de Comercio, y por otro, el arancel notarial de 1989 y el mantenimiento simultáneo de un arancel de máximos para las pólizas y uno fijo para los documentos notariales tradicionales no tienen sentido alguno.

4.- Tiene una especial importancia en el resultado de las minutas el concepto de copias y el exceso de folios. Se ha justificado la tributación del exceso de folios, entre otros motivos, como exponente de la mayor complejidad del documento y ello en la realidad no siempre es así. En el momento de la publicación del arancel de 1989, la media de folios por documento era 4, que ha ido subiendo cada año, y que en el año 1998 se cifraba en 8,1. Siguiendo como pauta este orden de incremento anual, la media puede considerarse hoy en día en 25. Este sistema genera el incentivo de hacer documentos cada vez más extensos y a mi entender esta práctica se está produciendo, siendo frecuente ver unida documentación intranscendente y en ocasiones confidencial.

5.- Las operaciones de préstamos o créditos tienen en el resultado final de la retribución del Notario una importancia creciente. El precio de estas operaciones, como consecuencia de diferentes factores, está muy por encima de lo que podría considerarse un precio razonable, y es por ello muy sensible a la crítica de la actuación del notario y está sometida a presiones políticas de la Banca.

6.- A sensu contrario de lo que acabamos de señalar en los apartados anteriores, diría que el arancel actual incentiva conductas distintas a las que debería presidir la competencia entre Notarios.

En estos últimos tiempos la mayor parte de las críticas que se han ido realizando respecto a los notarios, y puede que con razón, es **la necesidad de ganar independencia respecto a los grandes operadores económicos**. Sin embargo el arancel actual, consigue el efecto totalmente contrario, y con ello no pretendo realizar una crítica o denuncia al comportamiento que puedan tener algunos notarios, puesto que actuando en términos racionales, tal y como han señalado economistas que han tratado el aspecto económico de la función notarial, la maximización de ingresos (objetivo legítimo) solo se consigue a través del pacto con determinadas instituciones –bancos, por ejemplo- para conseguir intervenir o autorizar un gran número de documentos de cuantía y paralelamente, disuadir a los clientes que demanden los servicios de aquellos documentos que resulten poco rentables para el Notario.

La necesidad de estos pactos o acuerdos para poder tener un despacho económicamente viable conlleva una serie de consecuencias todas ellas contrarias a los principios, tanto legales como

deontológicos de la profesión notarial:

6.1.- Influye de manera notable en la distribución territorial de los Notarios, y si bien en otras épocas, las capitales de provincia y especialmente Madrid y Barcelona, suponían el máximo que podía alcanzarse con la profesión, hoy en día se trata de plazas que terminan llegando, con poquísima antigüedad e incluso como primer destino. Señalaba el profesor Carrillo, que la aplicación combinada del numerus clausus y el arancel fijo hacía que la estrategia racional de un notario no consistía tanto en conseguir una situación ventajosa en el mercado concreto del distrito donde ejerce su profesión como conseguir ser destinado a un lugar interesante, al que solo pueda actuar en competencia con sus propios colegas. Pero realmente este sistema se ha roto, y así tenemos, como ya ha sido denunciado en otras entradas de este blog, la situación de las oposiciones restringidas, los resultados de los concursos o las jubilaciones anticipadas, que demuestran todas ellas una incapacidad de la profesión, tanto para atraer como retener talento.

6.2.- Supone una clara contravención de la esencia de los notariados latinos como es la libre elección de notario. Como ha señalado Rodríguez Adrados, el de libre elección de notario es un principio independiente, y no una mera secuela de otros, como el de rogación o profesionalidad. Yo diría que sin libertad de elección, no hay notario, y el que ejerce sin haber sido requerido por la persona que tiene derecho a ello, ejerce una profesión distinta.

6.3.- Rompe el argumento de las cuasi-rentas, que se ha utilizado para justificar un arancel fijo y el numerus clausus. Se ha dicho que el arancel disciplina la carrera notarial coordinando los incentivos económicos con los principios deontológicos a los que debe de estar sometida la profesión. La finalidad del arancel es evitar oportunismos (que pueden ser de muy diferentes tipos), pero tal y como se desarrolla, realmente los incentiva.

Llegados a este punto creo que hay suficientes argumentos para justificar la reforma del arancel, volviendo a insistir en que no estoy hablando de cuantías, pero lo cierto es que tal y como está configurado solo beneficia a aquellos que disponen de clientelas cautivas, por ser el Notario “elegido” por ciertas entidades para sus operaciones en masa, suponiendo el arancel una mera defensa para el cobro de honorarios que están por encima del coste de producción de la actuación que retribuyen.

Como recomendaciones, con la doble finalidad de evitar los problemas existentes y determinar cual es el sentido de la competencia notarial, diría las siguientes:

1.- Debe de simplificarse. A mi entender, uno de los grandes logros de la organización de los Corredores de Comercio, era simplicidad del arancel.

2.- Debe de eliminarse el sistema de subvenciones cruzadas.

3.- Debe de permitir el cobro por separado, de la función pública que presta el Notario y la labor privada o de asesoramiento o diseño contractual. No sería prudente entrar en casuística, pero como todos sabemos, una escritura de rectificación o de poder, puede ser el resultado de un dictamen de notable complejidad, mientras que un documento de millones de euros, puede consistir en una mera recepción de documentación para custodia, sin efectos ni siquiera ejecutivos.

Como sucede en cualquier organización toca poner orden. Para asegurar la competitividad del Notariado (equidad externa) y, lejos de conceptos “café para todos”, debe de asegurarse también la equidad interna.

**Categoría**

1. Ancert

**Fecha de creación**

18 junio, 2015

**Autor**

luis-prados