

Discurso del presidente de la Unión Internacional del Notariado, Jean-Paul Decorps*

Ante todo, permítanme darle las gracias una vez más al notariado peruano y a su presidente, Enrique Becerra Palomino, por su calurosa acogida, la gran calidad de la organización y la disponibilidad de todo su equipo para la UINL y este XXVII Congreso del notariado mundial.

Es un placer descubrir o volver a Perú, un país rico de historia, con un patrimonio arqueológico conocido en todo el mundo y una capital, Lima, tan dinámica y en plena transformación.

Es también un placer sentirse aquí como en casa, recibido por el notariado peruano con cariño, afecto y generosidad, con ocasión de esta gran fiesta del notariado mundial.

Debido a la globalización, los cambios de nuestra sociedad en estos primeros años del siglo XXI afectan a todos los sectores de actividad: económicos, por supuesto, políticos, sociológicos y también jurídicos.

Es como decir que nosotros, los notarios, debemos tener en cuenta estos cambios para adaptarnos a las nuevas necesidades que ellos plantean para la sociedad.

Pero, en lugar de hacer balance de esta legislatura, permítanme que les exprese mi opinión acerca de los que pueden ser o deberían ser los objetivos de nuestra profesión en los próximos diez años, frente a los principales retos que nos plantea esta globalización.

Se trata de una reflexión que bebe de las fuentes de lo que se ha dado en llamar la *inteligencia económica*, esta nueva ciencia que cultivan hoy en día todos los grandes responsables de las decisiones a nivel mundial. Consiste en definir una estrategia a partir de unos objetivos fijados (logro de competencias, influencias o cuotas de mercado) e identificar los obs-

* Pronunciado en el XXVII Congreso Internacional del Notariado. Lima, Perú, 9-12 de octubre de 2013.

táculos gracias a una célula de vigilancia (por ejemplo, en nuestro caso, la competencia de otras profesiones, la evolución de los textos, las decisiones políticas desfavorables). Se trata de establecer los medios humanos, financieros, políticos y técnicos adecuados para eliminar estos obstáculos y alcanzar los objetivos fijados.

Si aplicamos esta estrategia de inteligencia económica al notariado, me parece que hay cuatro sectores jurídicos fundamentales para nuestro futuro que nos afectan directamente:

- el de la seguridad en las relaciones jurídicas;
- el de la desjudicialización de las relaciones jurídicas;
- el de la coexistencia de los sistemas jurídicos;
- y el de la simplificación de las reglas jurídicas.

A partir de ahí, para proseguir su desarrollo y fortalecer su futuro, ¿cuál debe ser la postura del notariado mundial frente a todos estos asuntos? ¿Cuál es la estrategia concreta a adoptar para que, por ejemplo, en el año 2025 el notario juegue en el escenario jurídico mundial un papel aún más importante, más incuestionable y más sostenible?

En mi opinión, nuestra profesión debe aspirar a dos objetivos importantes que implican varios retos específicos que, por otra parte, prosiguen y acentúan la acción de mis predecesores, a los que dedico un amistoso saludo y a los que deseo rendir aquí un homenaje especial, afectuoso y sincero, por haberme enseñado tanto:

- Primer objetivo: desarrollar el papel social del notario al servicio de los usuarios.
- Segundo objetivo: desarrollar el papel institucional del notariado al servicio del Estado.

PRIMER OBJETIVO, DESARROLLAR EL PAPEL SOCIAL DEL NOTARIO AL SERVICIO DE LOS USUARIOS

Una profesión no existe para sí misma. Tiene que responder a unas necesidades económicas, políticas o jurídicas, es decir, a unas necesidades sociales. Estos motivos de interés general, que varían según la época, llevaron tanto a la aparición de nuestros lejanos antepasados, los escribas, en Egipto, hace 40 siglos, como a la de los notarios en China hace 10 años.

Debemos velar para que perdure esta utilidad social, que es una condición *sine qua non* de nuestra existencia. Ninguna profesión tiene esperanzas de subsistir si no se le reconoce una utilidad social. También es una condición indispensable para nuestro desarrollo, tanto en los campos tradicionales de actividad del notario como en los más novedosos, ligados a la evolución de nuestra sociedad.

Desarrollar el papel social del notario en los campos tradicionales de su actividad

En estos campos tradicionales, la competencia de otros juristas es la más fuerte e implica buscar los medios para enfrentarse a ella, lo que supone el primer reto a afrontar.

El segundo reto está vinculado a nuestra actividad, a la misión fundamental del notario: responder a las crecientes necesidades de seguridad jurídica.

El tercero y más pragmático está relacionado con ese sector particular de la actividad del notario que hay que desarrollar: el de la titulación.

Vamos a analizarlos uno tras otro.

Primer reto: Enfrentarse a la competencia

La competencia entre juristas se intensificará en los próximos años. El ejemplo de los abogados en algunos países europeos y el de los registradores en ciertos países de lengua española lo indican con claridad.

Para responder a esta competencia, nuestra profesión debe disponer de dos bazas que marcarán diferencias:

- *En primer lugar, la baza de los conocimientos.* Es el terreno de la formación, inicial o continuada. Debe constituir una prioridad absoluta para todos los notariados, basándose en todas partes del mundo en la universidad, con la que la profesión mantiene a menudo excelentes relaciones.
- *Seguidamente, la baza de la confianza de los usuarios,* fruto del respeto de una deontología muy estricta y de una ética irreprochable, acompañada de fuertes sanciones en caso de infringir las reglas.

La creación de la Universidad del Notariado Mundial, para los futuros o los jóvenes notarios, dirigida por el notario Pierre Becqué, y el proyecto de Código Deontología y Reglas para la Organización del Notariado, propuesto por la Comisión de Deontología, a cuyo propósito quisiera recordar aquí el excelente trabajo de su presidente, Juan Ignacio Gomeza Villa, responden a este objetivo.

Segundo reto: Responder a las crecientes necesidades de seguridad jurídica

La seguridad se ha convertido en una palabra clave de nuestro día a día: seguridad física, alimentaria, medioambiental, médica... y también seguridad jurídica.

Esta es una de las razones de ser del sistema continental. Está totalmente orientado a este objetivo, con su formalismo hecho de verificaciones y controles previos. El objetivo consiste en garantizar un contrato seguro y equilibrado que permita evitar contenciosos.

Esta máxima de Lacordaire resume perfectamente su filosofía: «Entre el débil y el fuerte, es la libertad la que oprime y el derecho el que protege», y también la de Jhering: «El formalismo es la hermana gemela de la libertad».

El sistema de derecho continental se desmarca así del sistema de *common law*, que supuestamente favorece la rapidez en las transacciones ligadas a las necesidades de los negocios.

Podría pensarse que esta forma de derecho se adapta mejor a la evolución económica del siglo XXI, donde todo tiene que ir más deprisa, a veces demasiado, más al ritmo del liberalismo, que se ha convertido en el único credo moderno para muchos economistas.

Pero, en realidad, esta filosofía del liberalismo descansa en un flagrante contrasentido. Cuando se habla de liberalismo, todos creen que significa libertad. Sin embargo, ambos conceptos son radicalmente opuestos: el liberalismo es la ausencia de reglas, mientras que la libertad impone unas reglas porque la libertad de uno termina donde empieza la del otro. Por ello, no es sorprendente que ese liberalismo haya demostrado sus limitaciones, favoreciendo el *dumping* y los acuerdos ilícitos, la ley del más fuerte, es decir, del más rico.

Las derivas ligadas a la crisis de las *subprimes* y los abusos de la libre competencia demuestran la necesidad de regular y dominar la globalización. Resulta imprescindible establecer las reglas del juego del mundo económico, convertido en un vasto mercado abandonado a su suerte, fundado en intercambios virtuales, incontrolables por su rapidez, frecuencia y destino.

Por ello, no es de extrañar que el derecho continental, basado en las normas, y por tanto en el principio de regulación, esté ganando terreno en estos primeros años del siglo XXI.

No es casualidad que 15 de los 19 países del G20 y 22 de los 28 miembros de la Unión Europea pertenezcan al ámbito del derecho continental, que representa hoy en día las dos terceras partes de la población mundial y casi el 60% del PIB del planeta.

¿Por qué tanto éxito?

Es que hoy en día la seguridad jurídica se ha convertido en una necesidad política. Solo esta seguridad hace posible la confianza, y por tanto el crédito y las inversiones, el desarrollo económico y el progreso social.

Tampoco es casualidad que los países emergentes que desean atraer inversores elijan el campo del derecho continental, como los casos recientes de Mongolia y Vietnam en Asia, Serbia y Montenegro en Europa, y Madagascar e Isla Mauricio en África, gracias a la CCNI y a la eficaz labor de su presidente, Michel Merlotti.

El notario debe, pues, buscar los medios para garantizar esta seguridad jurídica. Es uno de los objetivos importantes de nuestra profesión para asegurar su permanencia.

Dicha seguridad jurídica incluye tres componentes: respetar el formalismo de la autenticidad, redactar los documentos y ofrecer asesoramiento.

1. Primer componente: respetar el formalismo de la autenticidad

El documento auténtico posee un valor especial; es la ley de las partes. De ahí su indiscutibilidad, ligada a su fuerza probatoria, y su eficacia, ligada a su ejecutabilidad.

Es por esto que hay que respetar toda una serie de formalidades imprescindibles que constituyen la esencia misma de esta autenticidad:

- El control por parte del notario de la identidad, la capacidad y el consentimiento de las partes que estipulan el contrato, el libre consenso, un derecho humano fundamental, como tan bien ha destacado la excelente conferencia sobre derechos de la mujer que organizó aquí en Lima Nathalie Andrier, presidenta de la Comisión de Derechos Humanos.
- La firma del documento ante notario, que constata de esta forma el compromiso que asumen las partes.
- Y la firma del propio notario, que de por sí da lugar a la autenticidad.

2. Segundo componente: redactar documentos

Hoy en día, un notario ya no tiene que conformarse con un simple control de legalidad, es decir, simplemente con legalizar la firma de un documento. Esto es comprensible en el caso de notariados recientes y con poca experiencia, que, como sucede a veces en Asia, *descubren* la función notarial. En cambio, es muy perjudicial para la imagen de la profesión cuando se trata de notariados creados hace mucho tiempo, a veces incluso fundadores de la Unión, como ciertos notariados, principalmente en Centroamérica.

En un supuesto de este tipo, el valor añadido que aporta el notario es escaso, por no decir nulo, y algunos no entienden el porqué de una remuneración a veces elevada y la lentitud que en ocasiones se les reprocha.

El Banco Mundial no deja de recordarlo todos los años, a través del informe *Doing Business*, que tanto daño hace a nuestra profesión.

Por esto debemos esforzarnos en redactar personalmente nuestros documentos. Tenemos que actuar como protagonistas concretos de la vida jurídica de nuestros países, ser creadores de derecho respondiendo día a día y de forma concreta a los problemas jurídicos de nuestros clientes. En todo el mundo tenemos la posibilidad de estar en contacto directo con la población, gracias a la trama en que dividimos el territorio. Es una baza formidable para nuestra profesión, que hay que cultivar y desarrollar, al igual que la de responder a las necesidades de asesoramiento de nuestros conciudadanos.

3. Tercer componente: responder a las necesidades de asesoramiento

En la misma óptica, tenemos que desarrollar el papel de asesores de nuestros conciudadanos. El derecho cada vez es más complejo, como resultado del desarrollo económico, científico y técnico de nuestras sociedades modernas. El usuario se siente perdido en una auténtica selva de textos, a menudo difíciles de comprender y a veces de conocer.

Por lo tanto, el papel natural del notario debe consistir en guiar a sus clientes a través de estos laberintos jurídicos: no hay que olvidar que el Estado nos designa para que hagamos aplicar la ley en el terreno del derecho no contencioso. Al notario le corresponde el papel de maestro de derecho: explicar la ley para hacer que los ciudadanos la entiendan y la apliquen.

Tercer reto: Desarrollar la actividad inmobiliaria de titulación

Este reto responde a una necesidad social mundial que el notario puede colmar en muchos países. No cabe duda de que la titulación —acción de extender un documento que constituye un título de propiedad, de alquiler o simplemente de ocupación— es la que mejor ilustra el papel social del notario.

Esta acción política, que responde a la baza de la seguridad de las relaciones jurídicas, es fruto de una simple constatación: *Si no puede demostrarse un derecho con pruebas, es como si no existiera. No puede establecerse, ni protegerse, ni servir de garantía.*

Nuestra política de titulación se ha desarrollado en torno a dos conferencias mundiales organizadas por nuestra Unión, gracias a la incansable labor del presidente Harissou, una en África, en Uagadugú, en 2012, y la otra en Ciudad de México, en 2013. Dichas conferencias permitieron demostrar el papel que puede jugar el notario, directa o indirectamente, a la hora de expedir los títulos, y proseguirá en 2014, si así lo decide mi sucesor, con una conferencia mundial que se celebrará en Vietnam.

DESARROLLAR EL PAPEL SOCIAL DEL NOTARIO EN LOS NUEVOS CAMPOS DE ACTIVIDAD

En realidad, se trata de responder a las nuevas necesidades de los usuarios, para las que el notario tiene que intervenir de resultados de su función o de las misiones que los poderes públicos le encomiendan.

Hay varias actividades nuevas que son dignas de mención:

Ante todo, desarrollar las nuevas tecnologías

Hoy en día parece indispensable —y ya son muchos los notariados que lo han hecho— crear en el seno del notariado una red informática segura que cumpla diferentes funciones:

- En primer lugar, la comunicación entre notarios para facilitar la preparación de los documentos.

- Seguidamente, una relación directa con los administradores públicos, con quienes colaboran los notarios a diario: registros de la propiedad inmobiliaria, registro mercantil, registro civil y servicios de urbanismo.
- Para terminar, la comunicación con los propios usuarios, que pueden así comunicarse en tiempo real con el notario, cualquiera sea el lugar en que se encuentre.

Una red informática de este tipo ofrece numerosas ventajas:

- Garantizar un control fiable de la identidad de los clientes gracias a los recursos biométricos que ya se están utilizando en algunos países, como Colombia.
- Garantizar la seguridad y la rapidez de la información y transmisión de los documentos a legalizar.
- Constituir así la ventanilla única a la que puede acudir un cliente para realizar todos sus trámites sin tener que dirigirse a múltiples administraciones.

Seguidamente, desarrollar el papel del notario en las formas alternativas de resolución de conflictos

El desarrollo del contencioso no es prerrogativa del derecho angloamericano. Debido a un efecto de contagio, nuestros países de derecho continental también asisten a un aumento de los litigios judiciales

En numerosos países, esto ralentiza considerablemente la Justicia, ya que a veces se necesitan varios años para solucionar un conflicto.

Nadie puede sentirse satisfecho con una evolución de este tipo. Un proceso es una espada de Damocles que pende sobre la cabeza del usuario: no se sabe ni cuánto puede costar, ni cuánto va a durar, ni cuál va a ser el resultado.

Por este motivo, muchos países —tanto de derecho anglosajón como de derecho continental— han creado lo que se ha dado en llamar *formas alternativas de resolución de conflictos*, que son la conciliación, la mediación y el arbitraje.

Es otro reto que se les plantea a los notarios para agilizar la labor de los tribunales. Su neutralidad e imparcialidad y la búsqueda del equilibrio del contrato constituye su ética cotidiana. Por tanto, es natural que los afecten directamente estos campos, y en particular el de la mediación. Nos alegramos de que haya ya muchos notariados que se interesan por esta actividad, que sin duda va a desarrollarse en el futuro.

Por otra parte, este es el tema del forum que se va a organizar el sábado por la mañana en el marco de nuestro Congreso: demostrar cómo y hasta qué punto puede el notario jugar el papel de protagonista en este campo, que probablemente constituirá un aspecto importante de su actividad profesional en el futuro, siguiendo el ejemplo de lo que ya está sucediendo hoy en día en Quebec.

Finalmente, la tercera nueva actividad: favorecer la circulación de los documentos notariales

En el marco de la globalización que estamos viviendo, resulta ya inaceptable que un documento jurídico no se reconozca y no tenga efecto más que en su país de origen, cuando contiene un elemento de extranjería.

Ya sabemos que, sobre todo en Europa, las decisiones judiciales pueden aplicarse ya de forma transfronteriza con un mínimo de formalidades.

El documento notarial debe adecuarse a esta evolución, con el fin de tener en cuenta las necesidades de los clientes. Este es el sentido, por ejemplo, del certificado sucesorio europeo que entrará en vigor en agosto de 2015. También es el caso del programa Eufides, que establece las condiciones en que los notarios de distintos países europeos pueden actuar juntos en una compraventa inmobiliaria en la que participen partes de diferentes países. No hay que olvidar nunca, queridos colegas, que si no ofrecemos un medio adecuado para que nuestros clientes puedan hacer circular de forma satisfactoria ciertos documentos notariales, serán los propios notarios quienes se desplacen. Vayamos con cuidado para que las autoridades de Bruselas en Europa, de la OHADA en África o del MERCOSUR en América, por ejemplo, no nos impongan una solución de este tipo, ya que sin duda sería perjudicial para nuestra actividad y para la armonía de la profesión.

Este es el motivo por el que vamos a organizar el próximo mes de noviembre en Montreal una conferencia internacional sobre la circulación de los documentos, al principio accesorios, que contará con la participación de numerosos juristas de *common law*. En dicha conferencia se propondrán soluciones para facilitar el reconocimiento de estos documentos a través de las fronteras, y se presentarán los primeros resultados de la utilización del sello notarial de seguridad, tan querido por nuestro amigo Franco Salerno. Se trata aquí de luchar contra la falsificación de los documentos notariales que circulan, y no solo a través de las fronteras; un problema que en la actualidad está alcanzando dimensiones hasta ahora desconocidas.

SEGUNDO OBJETIVO IMPORTANTE DE NUESTRA PROFESIÓN: DESARROLLAR EL PAPEL INSTITUCIONAL DEL NOTARIADO AL SERVICIO DEL ESTADO

Los espectaculares cambios que se están produciendo en nuestra sociedad nos obligan a desempeñar un nuevo papel al lado del Estado, un papel que reviste varios aspectos: encarnar un partenariado público-privado, favorecer la transparencia de las actividades y promover el derecho continental.

Encarnar un partenariado público-privado constituye una oportunidad

Vemos perfectamente que las formas en que el Estado ha funcionado tradicionalmente han demostrado tener fallos:

- El *todo estatal* ha fracasado, con la desaparición casi total del sistema comunista. El Estado no es un empresario y no puede hacerlo todo.
- La *ausencia de Estado* ha mostrado sus limitaciones. No regular las actividades económicas según el principio de libre competencia y buena gobernanza, en el ámbito de una economía de mercado, conduce a abusos. Este es el origen de la crisis de las *subprimes*, que sigue afectando a la economía mundial cinco años después.

Por eso, según el análisis de Tony Blair, un Estado moderno tiene hoy que concentrarse en sus funciones reguladoras: la diplomacia, la justicia y el ejército. Las demás actividades de interés general que debe supervisar —y el ámbito jurídico es una de ellas— deben dejarse en manos de las instituciones que controla, pero que ejercen sus funciones bajo su responsabilidad y sin ninguna carga presupuestaria para el Estado.

Y precisamente a esta función responde el notario, que encarna perfectamente hoy en día este partenariado público-privado de cuya eficacia tanto se habla, sobre todo en Europa y Asia.

Es preciso arrojar más luz sobre este papel institucional del notariado. Supone para el futuro otra justificación de la utilidad social de nuestra profesión, sobre todo porque, con su papel de asesor y maestro de derecho, el notario constituye un nexo de unión entre el Estado y el ciudadano. Contribuye así a reducir la brecha que parece ensancharse, pese al prodigioso desarrollo de los medios de comunicación, entre quienes nos gobiernan y la población.

¿Acaso no se dice de Europa, donde todo el mundo apela a sus votos, «que hoy se está abriendo una brecha entre lo que quieren los ciudadanos y lo que hacen los tecnócratas», según ha expresado un político muy conocido?

Favorecer la transparencia constituye una necesidad

El documento auténtico debe registrarse o publicarse obligatoriamente en un registro oficial. Permite saber quién posee qué, cómo se financia una inversión inmobiliaria, con quién se crea una sociedad y de dónde proceden los capitales. Está al servicio de la transparencia.

En estas condiciones, ¿por qué no utilizar sistemáticamente el documento auténtico para luchar contra las plagas que suponen el blanqueo de dinero, la corrupción o la financiación del terrorismo?

Del mismo modo, muchos Estados quieren luchar contra la evasión de impuestos. Según dicen, en la Unión Europea representa casi un billón de euros al año, o sea, ¡el doble del déficit acumulativo de los presupuestos del conjunto de Estados miembros! Ante esta inquietante constatación, ¿qué

hacen las autoridades europeas? Nada más que constatar su desacuerdo y citarse para la próxima cumbre europea, dentro de seis meses.

Sin embargo, el documento auténtico permitiría, en gran medida, evitar esas deslocalizaciones sistemáticas a paraísos fiscales que tienen lugar incesantemente, hasta el punto de que cabe preguntarse si los Estados miembros, víctimas de esta evasión de impuestos, hacen verdaderamente todo lo que está en sus manos para luchar contra esta deriva.

Por ejemplo, ¿alguien sabe que en Francia puede fundarse una sociedad civil inmobiliaria mediante una escritura privada, tener sede en un paraíso fiscal y traspasarse mediante un documento deslocalizado sin pagar impuestos en el país?

Otro caso típico: ¿saben que las Islas Caimán, territorio británico, un país de la Unión Europea, con sus 45.000 habitantes, posee más de 350 bancos? ¿Y que hay casi 80.000 sociedades que tienen en ellas su domicilio social? ¡Y no creo que tal infatuación sea debida a los atractivos de sus playas!

Todo hay que decirlo: los trámites jurídicos están muy simplificados en estos paraísos fiscales, y por otra parte todos son de *common law*, lo cual no es casualidad, por supuesto. Efectivamente, puede crearse una sociedad en pocas horas, algo que le gusta al Banco Mundial, sin controlar ni el nombre ni la identidad de los socios, el origen de los capitales implicados, el verdadero objeto social ni la existencia real de una sede de la sociedad.

Es exactamente lo contrario de lo que pretende el derecho continental, puesto que, en aras de la seguridad jurídica, que constituye su marca de fábrica, antes de firmar un documento es preciso efectuar obligatoriamente una serie de controles, lo que impone cierta regulación de las operaciones jurídicas y, por tanto, de las actividades comerciales.

Es esta necesidad de luchar contra los peligros de la liberalización lo que determina hoy en día el éxito del derecho continental, que nuestra Unión debe promover.

Promover el derecho continental constituye una prioridad

La elección de un sistema jurídico depende ante todo de la cultura, la historia o las tradiciones de un Estado.

He aquí por qué los dos grandes sistemas jurídicos conocidos, y que se reparten la mayor parte del planeta —a saber, el sistema de *civil law* y el de *common law*— tienen que convivir, como manda la globalización, pese a que muchas cosas los separan.

Pero esta convivencia debe ser pacífica y respetar las opciones culturales de cada país. En todo el mundo, el notariado encarna el derecho continental: allí donde no hay notarios de tipo latino, el derecho de *common law* es el que está en vigor.

Por ello resulta inaceptable que ciertos organismos financieros internacionales, profundamente anclados en la cultura jurídica angloamericana,

pongan como condición que se elija su sistema jurídico para conceder una ayuda financiera, como sucede hoy en día en algunos países de los Balcanes o Asia Central. Los notariados africanos así lo han demostrado a la perfección, gracias a su solidaridad, y han logrado, pese a presiones políticas inadmisibles, preservar la obligatoriedad del documento auténtico en el derecho OHADA de sociedades.

Los notarios, que están sobre el terreno, conocen y comprenden el objetivo que esconden dichas instituciones internacionales: practicar el mismo derecho significa hablar el mismo idioma. Es más fácil entenderse, es más fácil establecerse y se evitan malentendidos. Los norteamericanos lo saben muy bien, como puede verse en algunos de sus informes estratégicos, que demuestran que, para desarrollar su influencia económica internacional, controlar el sistema jurídico de un país constituye un objetivo prioritario al decidir invertir en él.

Por este motivo, los notariados de todo el mundo van a tener que apoyar a sus Estados, y a veces incluso convencerles, para desarrollar una cooperación internacional en el terreno jurídico. Se trata de favorecer, a través del desarrollo del derecho continental, el de la profesión notarial. Ya hemos visto el ejemplo de China que, al elegir un notariado de tipo latino, ha atraído a varios países de la región que siguen su camino, como Corea, Mongolia y Vietnam. Al crear un notariado de tipo latino, han echado raíces en el campo del derecho continental.

Esta lucha deberá ser permanente, como lo demuestra el ejemplo de nuestras relaciones con la Unión Europea. Desde luego, por una parte se amplía el terreno de aplicación del documento auténtico, en particular en las relaciones familiares, pero por otra se intenta suprimir la especificidad del estatuto del notario, en nombre de un liberalismo impuesto por la Comisión Europea, pese a que no tiene ninguna legitimidad democrática y nada prueba que sea ese el mejor modo de asegurar el bienestar de las personas, único objetivo de toda política.

Sin embargo, debería preocuparnos el poder de esta ideología al comprobar que, pese a la presencia netamente mayoritaria en la Unión Europea de países en los que hay un notariado de tipo latino, la Comisión Europea sigue empeñada en intentar banalizar el estatuto del notario. Esta conducta ilustra a la perfección el propósito del ministro checo de Justicia, que afirmaba en ocasión del xx aniversario del notariado checo que «poseía el raro talento de querer cambiar lo que funciona bien y no ocuparse de lo que no funciona». Su pasividad ante la lucha contra la evasión fiscal es buen ejemplo de ello.

En su papel institucional, el notariado deberá desarrollar así sus contactos con organizaciones de cooperación internacional. Ya se hizo un trabajo enorme bajo la presidencia de Stéphane Zecevic, pero es preciso seguir trabajando y hacer que en los países afectados ya no haya sobre el terreno ese chantaje financiero que impone la elección del sistema de *common law*:

valdría la pena inspirarse en lo que hace la GIZ alemana para este tipo de acciones internacionales.

CONCLUSIONES GENERALES

Ya se habrán dado cuenta de que me parece que la tarea de nuestra Unión no va a ser muy descansada en los próximos años, pero seguro que será entusiasmante.

Podemos aceptar estos desafíos con nuestra solidaridad, nuestra disponibilidad y, todo hay que decirlo, con el talento de todos aquellos que trabajan en el seno de nuestra Unión, y pienso especialmente en nuestro futuro presidente, en el que tengo puesta toda mi confianza para llevar a cabo esta tarea, y al que deseo buena suerte.

Insisto: es preciso que nuestra Unión disponga de los medios para poner en práctica esta política, y pienso aquí en el problema de los presupuestos, ampliamente insuficientes, pese al aumento del 30% que han aceptado ustedes durante esta legislatura, y pese a la ayuda de las adhesiones individuales que, si bien siguen siendo insuficientes, de todas formas se han duplicado en tres años.

Además, es necesario que todos los notariados miembros desempeñen plenamente su papel en el seno de nuestra Unión, participando de forma más completa y concreta en las acciones decididas, en las conferencias organizadas y en las financiaciones solicitadas.

También es necesario que los notariados más poderosos acepten ayudar a los de las regiones geográficamente más próximas que se hallen en situaciones difíciles y estén dando una imagen negativa de nuestra profesión.

Además, es preciso que los hombres y mujeres que acepten puestos de responsabilidad dentro de nuestra Unión puedan dedicarles tiempo suficiente a las misiones que se les encomienden, algo que no siempre sucede, si observamos que demasiado a menudo son las mismas personas las que se dedican.

Y nuestra Unión debe tener el valor de no mantener en su seno a los notariados que ya no respeten las condiciones mínimas de pertenencia a nuestra organización, es decir, los principios fundamentales que se requieren para formar parte de la gran familia del notariado latino.

A este respecto, no es lógico que les exijamos a los notariados que llaman a nuestra puerta condiciones más estrictas que las que aplicamos a muchos de los notariados miembros. Ni que notariados que llevan años sin dar señales de vida, que ya no pagan sus cotizaciones y cuyos notarios están absolutamente fuera del control de su autoridad profesional, puedan seguir siendo miembros.

No hay que olvidar que ciertas organizaciones financieras internacionales pueden haber tenido la imagen de nuestra profesión que les ofrece este tipo de notariado. Por tanto, resultan comprensibles las críticas de ciertos

informes, que se basan precisamente en el análisis de estos contactos con notariados a la deriva.

Y además, queridos colegas, debemos tener el valor de mirar a la realidad de frente, medir el efecto negativo de dichas conductas, que perjudica muchísimo a la imagen de nuestra profesión en el mundo, y atrevernos a tomar las valientes decisiones que se imponen para con los notariados que perjudican a la reputación de nuestra Unión. Es algo que hemos hecho por primera vez, sintiéndolo mucho, durante esta legislatura.

Es el coraje y el talento de todos aquellos que trabajan a su servicio lo que le permitirá a nuestra Unión afrontar los retos que nos esperan y alcanzar los objetivos que se nos fijarán.

Ese coraje y ese talento serán los que harán posible que nuestra Unión ayude a los notariados miembros a responder a las expectativas que nuestra sociedad tiene puestas hoy en día en nuestra profesión.

Ese coraje y ese talento son los que yo deseo destacar y celebrar aquí, porque puedo ser testigo de ellos, ante todos aquellos y aquellas que han aceptado trabajar a mi lado, que son muchos. Perdónenme por no poder citar a todos y todas, pero permítanme igualmente darles las gracias más especialmente y desde lo más hondo de mi corazón:

- En primer lugar, a mi secretario, Pierre Becqué, que ha llevado a cabo un trabajo enorme con talento, disponibilidad y amabilidad.
- Después a mis vicepresidentes, tan talentosos, tan atentos a mis deseos y siempre dispuestos a acompañarme en misiones difíciles a veces.
- A los miembros del Consejo Directivo, fieles consejeros, siempre dispuestos a seguir mis proyectos y ponerlos en práctica.
- A los presidentes de las comisiones continentales o intercontinentales, que conscientemente han llevado a cabo los trabajos que se les han encomendado.
- A los presidentes de los notariados miembros, que han sabido transmitir los mensajes de la Unión y que tan calurosamente me han recibido allí adonde he ido.
- A todos aquellos que, en el seno del Consejo General o de las Comisiones, han aceptado y llevado a cabo misiones específicas o animado debates siempre interesantes.

Finalmente, un agradecimiento especial:

- Ante todo, al Consejo Superior del Notariado Francés, a su presidente, Jean Tarrade, y, antes que él, a Benoit Renaud, que me han puesto a disposición tantos recursos humanos —Anne-Marie Cordelle y Willy Giacchino, concretamente— y recursos financieros para que pudiera trabajar eficazmente.
- Después, a las personas sin las cuales nada habría podido hacerse durante estos tres años, de tanto talento, gusto y disponibilidad como han puesto en su trabajo, incluso en los fines de semana: estoy

hablando de Elena y de quienes trabajan a su lado, Rita, Manuela y Elodie. Gracias a las cuatro por el excelente trabajo que realizan en el seno de nuestra Unión.

Para terminar, mis últimos agradecimientos, más personales, a mi socio, Laurent Serri; a mi hija, Isabelle, y a mi hijo, Arnaud, presente aquí en la sala, que han sabido aceptar de buen grado y paliar mis ausencias en el despacho, y sobre todo a mi esposa, Mireille, que ha sido capaz de aceptar tantas ausencias con paciencia, coraje y abnegación, y a la que dedico un cariñoso abrazo.