



5 al 7 de octubre 2017 - Santiago de Compostela

TEMA 1

LA PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR EN EL ENTORNO DIGITAL

LA PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR EN EL ENTORNO DIGITAL

I. El comercio electrónico y la función notarial

1. Los medios electrónicos: algunas estadísticas

2. El comercio electrónico en datos

3. Normativa europea sobre comercio electrónico

3.1. Concepto de comercio electrónico

3.2. La Directiva y la función notarial en el comercio electrónico

3.3. Desarrollo de la normativa europea

4. Evolución y tipos del comercio electrónico

4.1. Por el tipo de relación comercial

4.2. Por el canal de compra

5. ¿Qué puede aportar la función notarial al comercio electrónico?

5.1. Generando confianza en relación a la identidad de los contratantes

5.2. Generando confianza en relación al objeto

5.3. Generando confianza en materia de protección de datos

II. La presencia del notario en la fase precontractual del comercio-e: El control notarial de conformidad pre-contractual de las Condiciones Generales de la Contratación en el comercio online de bienes y servicios

1. Previo

2. La Estrategia un Mercado Único Digital

3. El cumplimiento de los estándares de protección de los consumidores

4. Un marco jurídico homogéneo en la UE para la tutela de los consumidores

5. Observaciones sobre el funcionamiento ineficiente del mercado interior y la Directiva 2011/83

6. Desventajas de este marco regulatorio

7. Los notarios pueden desempeñar un papel muy importante en el Mercado Único Digital: propuesta española sobre un Sello Notarial de Conformidad en las Condiciones Generales de la Contratación

III. El notariado y los sujetos del comercio-e

1. La posición del notariado en relación a los sujetos del comercio-e



2. Identificación y capacidad digital

- 2.1. *Identificación del empresario digital*
- 2.2. *Identificación del consumidor digital*
- 2.3. *Capacidad legal digital*

3. El proyecto de Países Bajos: notarisID

IV. La relación entre *blockchain*, los notarios y el comercio-e

- 1. La confianza notarial y la confianza digital**
- 2. ¿Es infalible la confianza electrónica?**
- 3. La compatibilidad entre ambos tipos de confianza**
- 4. La ubicación de *blockchain* en el sistema legal**
- 5. *Blockchain* y el notario**
- 6. *Blockchain* y los registros de bienes**

V. La herencia digital

- 1. La herencia digital en relación a la herencia analógica**
- 2. El patrimonio digital**
 - 2.1. *La transmisión de los archivos digitales*
 - 2.2. *La distinción entre el continente y el contenido*
 - 2.3. *La sucesión en BitCoin y figuras asimiladas*
 - 2.4. *La situación de las relaciones personalísimas*
- 3. La legitimación frente a los prestadores de servicios**
- 4. El testamento notarial y el testamento *on line***

I. El comercio electrónico y la función notarial

1. Los medios electrónicos: algunas estadísticas

Es indudable que el comercio electrónico es una forma cada vez más importante y omnipresente de materializar el consumo de las personas. Cada vez más usuarios, y a una edad más temprana, tienen acceso a Internet y a dispositivos móviles, lo que implica que en el medio digital se es consumidor mucho antes, mucho más y en muchos más lugares que antes, ya que las personas están expuestas más tiempo y desde una edad más temprana al consumo.

De hecho, y por ejemplo, según datos del Instituto Nacional de Estadística español, en el año 2016 el uso de los medios digitales es prácticamente universal desde los 10 años, incrementándose desde esa edad significativamente la disposición de teléfono móvil hasta alcanzar casi el 95 por ciento de la población de 15 años. La disposición de teléfono móvil aumenta casi un tres por ciento respecto a 2015 y crece por tercer año consecutivo, lo cual es verdaderamente significativo. A partir de dicha edad, los porcentajes de acceso son menores, pero todavía elevados: más del 80 por ciento de la población de 16 a 74 años ha utilizado Internet en el año 2016, con un incremento de casi 2 puntos en relación a las cifras del año anterior.

Paralelamente, los cauces del comercio electrónico se multiplican, hablándose ya de comercio social y de comercio virtual. Pensemos que casi el 70 por ciento de los internautas participa en redes sociales. El objeto del consumo tampoco para de

crecer: cuando nos estamos todavía acostumbrado al consumo a la carta de medios audiovisuales, surgen nuevos objetos de comercio que no existían hace pocos años, como micropagos, compras in app, o expansiones de videojuegos.

Los cauces de desarrollo del comercio electrónico también se expanden, y las compañías han entendido que pueden captar clientes con nuevos modelos de negocio que se adecuan no solo a sus hábitos de consumo sino también a su estatus económico: suscripciones a servicios de *streaming* en diferentes niveles, pases de temporada de videojuegos o los modelos *premium* o *freemium* permiten que cada persona consuma exactamente lo que puede y quiere consumir.

Además, las campañas de marketing electrónico cada vez son más personalizadas y se dirigen a un público mayor. El *big data* y las *cookies* permiten a las empresas tener un conocimiento casi instantáneo de los gustos de su público objetivo, y las redes sociales permiten tener canales en los que se multiplican exponencialmente tanto los impactos de los mensajes publicitarios como los períodos de tiempo en que, voluntariamente, están expuestos a dichos mensajes. Ahora bien, los usuarios de Internet en España, al ser preguntados por la preocupación que les produce que sus actividades *on line* puedan estar siendo monitorizadas para ofrecerle publicidad a medida, el 61,1 por ciento declaró inquietud por este tema.

2. El comercio electrónico en datos

Todo lo anterior quiere decir que cada vez más gente, de todas las edades y con más necesidad y conocimiento del mundo



digital accede a redes sociales e Internet y, en definitiva e inevitablemente, al comercio electrónico.

El porcentaje de personas que han comprado a través de Internet en 2016 ha aumentado también casi un tres por ciento en relación al año anterior, alcanzando una penetración de casi el 35 por ciento de la población. En 2016 algo más del 50 por ciento habían realizado operaciones de comercio electrónico alguna vez en su vida, siendo las razones del otro 50 por ciento que no lo habían hecho que preferían comprar personalmente en una tienda, que estaban preocupados la privacidad o la seguridad, fundamentalmente en el pago o que no tenían confianza en la recepción o devolución de los productos.

La mitad de los internautas habían limitado o no habían realizado alguna actividad en Internet por razones de seguridad, incluyendo en esta preocupación la cesión de información personal. Por tanto, parece que mientras sube el número de usuarios que actúan en los medios digitales, se estanca e incluso disminuye la confianza en estos. Es un dato importante la preocupación por la privacidad y por la confianza y seguridad en la transacción: el consumidor electrónico cada vez está más informado y es más exigente con la seguridad, la privacidad y el tratamiento de su huella digital.

Esta es una radiografía, básica y a grandes rasgos, del presente del comercio electrónico, siendo obvio también que quienes en unos años van a ser potenciales usuarios del comercio electrónico, de los servicios públicos *on line* o de la actividad notarial no es que

sean nativos digitales, es que se van a mover en un mundo en que carece de sentido hablar de ese concepto.

La pregunta que debemos plantearnos es: ¿podríamos hacer algo los notarios para ayudar a eliminar esa falta de confianza, ya que si algo generan los notarios es confianza? Para dar una respuesta, es necesario definir qué entendemos por comercio electrónico y que abramos el debate de la presencia del notariado en el mundo digital en general, y en el comercio digital en particular.

3. Normativa europea sobre comercio electrónico

3.1. Concepto de comercio electrónico

La Directiva 2000/31/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 8 de junio de 2000, relativa a determinados aspectos jurídicos de los servicios de la sociedad de la información, en particular el comercio electrónico en el mercado interior (Directiva sobre el comercio electrónico) fue un primer e importantísimo paso para garantizar la integración jurídica comunitaria y establecer un espacio sin fronteras en el ámbito de los servicios de la sociedad de la información.

Como apunta el considerando 17 de la Directiva, la definición de servicios de la sociedad de la información ya existe en la legislación europea en la Directiva 98/34/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de junio de 1998 y en la Directiva 98/84/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de noviembre de 1998, pudiendo ser entendido como todo servicio prestado normalmente a cambio de una remuneración, a distancia, por vía electrónica y a petición individual.



Matiza y aclara el considerando 18 que incluye las actividades que suponen contratación o consisten en la venta de mercancías, siempre que se hagan en línea. También puede incluir los servicios no remunerados que impliquen actividad económica, como ofrecer información en línea o comunicaciones comerciales, o los que ofrecen instrumentos de búsqueda, acceso y recopilación de datos, así como los servicios consistentes en transmitir información a través de una red de comunicación, o albergar información facilitada por el destinatario del servicio.

También aclara que no incluye la prestación de servicios fuera de la línea, ni la entrega de mercancías en sí misma ni las actividades que por su propia naturaleza no pueden realizarse a distancia ni por medios electrónicos, como el control legal de la contabilidad de las empresas o el asesoramiento médico que requiere el reconocimiento físico de un paciente.

Dispone el apartado 2 del artículo 9 de la Directiva que los Estados miembros podrán disponer que no se aplique, entre otras, a los contratos de creación o transferencia de derechos en materia inmobiliaria, con la excepción de los derechos de arrendamiento. Por ello, por ejemplo, en España, el artículo 3.2 de la Ley 34/2002 dice que la constitución, transmisión, modificación y extinción de derechos reales sobre bienes inmuebles sitos en España se sujetará a los requisitos formales de validez y eficacia establecidos en el ordenamiento jurídico español.

Por otro lado, el artículo 2 de la Directiva establece otras definiciones importantes, como la de prestador de servicios (letra b, como cualquier persona que suministre un

servicio de la sociedad de la información), destinatario del servicio (letra d, como cualquier persona que utilice un servicio por motivos profesionales o de otro tipo) o consumidor (letra e, cualquier persona física que actúa con un propósito ajeno a su actividad económica, negocio o profesión).

3.2. La Directiva y la función notarial en el comercio electrónico

El considerando 36 de la Directiva dice que los Estados miembros pueden mantener restricciones para el uso de los contratos electrónicos en lo que se refiere a los contratos que requieran, por ley, la intervención de los tribunales, las autoridades públicas o las profesiones que ejerzan una función pública. Esta posibilidad se aplica también a los contratos que requieren la intervención de los tribunales, autoridades públicas o profesiones que ejerzan una función pública para surtir efectos frente a terceros, así como también a los contratos que requieran, por ley, la certificación o la fe pública notarial.

En ese sentido, el artículo 1.5 dispone que la Directiva no se aplicará a las actividades de los notarios o profesiones equivalentes, en la medida en que impliquen una conexión directa y específica con el ejercicio de la autoridad pública. De manera coherente, por ejemplo en España el artículo 5 de la Ley 34/2002 de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico, cuyo objeto es la incorporación al ordenamiento jurídico español de la Directiva, dispone que están excluidos del ámbito de aplicación de la Ley los servicios prestados por notarios y registradores de la propiedad y mercantiles en el ejercicio de sus



respectivas funciones públicas, pero también los servicios prestados por abogados y procuradores en el ejercicio de sus funciones de representación y defensa en juicio.

Finalmente, el artículo 9 de la Directiva en su apartado 1 dice que los estados miembros velarán porque su legislación permita la celebración de contratos por vía electrónica y que garantizarán que el régimen jurídico aplicable al proceso contractual no entorpezca la utilización real de los contratos por vía electrónica, ni conduzca a privar de efecto y de validez jurídica a este tipo de contratos en razón de su celebración por vía electrónica.

3.3. Desarrollo de la normativa europea

El desarrollo de esta normativa lleva a la creación en la Unión Europea de la Agenda Digital Europea y del Mercado Único Digital, basada en tres pilares: primero, mejorar el acceso de los consumidores y empresas a los bienes y servicios digitales en la Unión Europea, segundo crear bases para garantizar igualdad de condiciones en el desarrollo de servicios digitales y tercero, obtener los mayores beneficios en la economía digital.

Para ello, se potenciarán formas seguras de acceso a financiación para *start-ups* y PYMEs, pero también para las grandes compañías por medio de inversión transfronteriza.

Pero no solo la financiación bancaria es la llamada a fomentar el comercio intracomunitario en general, sino también el comercio electrónico en particular: la financiación no bancaria o colaborativa, por sí sola o complementándola con otras formas de financiación tradicional, tendrá

un papel relevante en el comercio del futuro.

También se va a potenciar el comercio de contenido y bienes digitales, como parte importantísima de dicho comercio digital, fundamentalmente con dos Propuestas de Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo relativa una a determinados aspectos de los contratos de suministro de contenidos digitales y otra a los contratos de compraventa en línea y otras ventas a distancia de bienes, ambas poniendo en relación directa el comercio *on line* y la protección de los consumidores.

La primera Propuesta de Directiva parte de la necesidad de armonizar los contratos de suministro de contenidos digitales con independencia del soporte utilizado para su transmisión, como la transmisión del contenido digital en soporte duradero como CD y DVD, la descarga por los consumidores en sus dispositivos, la transmisión a través de la web, el permiso para acceder a capacidades de almacenamiento de contenidos digitales o el acceso al uso de redes sociales. Pero va más allá la Propuesta, pues el considerando 13 recoge y admite como medio de contraprestación para ese contenido digital no solo el dinero, sino también la información sobre las personas como un valor comparable a éste. Incluye en el objeto no sólo la música, archivos de vídeo, fotografías, juegos o aplicaciones, sino también los contenidos generados por los clientes como blogs, publicaciones, chats, tuits, etc.

La propuesta parte de la base de un alto nivel de protección de los consumidores, sobre la idea de la desconfianza imperante entre los consumidores en relación a las compras transfronterizas y especialmente



en línea, según el Considerando 4. Uno de los factores principales que motivan esta falta de confianza de los consumidores es la incertidumbre sobre cuáles son sus derechos contractuales esenciales y la falta de un marco contractual claro para los contenidos digitales.

El punto clave de la norma es el concepto de conformidad con el contrato que define el artículo 6 y de integración incorrecta del artículo 7. Como dice el artículo 9, la carga de la prueba en relación con la conformidad con el contrato corresponderá al proveedor. Los considerandos 36 y 37 dicen que en caso de no conformidad con el contrato, los consumidores deben tener derecho como primer recurso a que los contenidos digitales sean puestos en conformidad, lo cual regula el artículo 12. Como segundo recurso, el consumidor debe tener derecho a una reducción del precio o a resolver el contrato, como dice el artículo 13. El derecho de un consumidor a resolver el contrato debe limitarse a aquellos casos en los que, por ejemplo, no sea posible poner los contenidos digitales en conformidad y la no conformidad afecte a sus características principales de funcionamiento.

La segunda Propuesta de Directiva admite que el potencial del Mercado Único Digital solo puede aprovecharse plenamente si todos los participantes del mercado disfrutan de acceso fácil a la compraventa en línea de bienes y pueden participar con confianza en el comercio electrónico. Su objeto es compatible y complementario de la anterior Propuesta, y la base de su regulación, de nuevo es el concepto de conformidad, con una regulación similar a la anterior.

Como concepto clave, el artículo 2 define el contrato de compraventa a distancia como todo contrato de compraventa celebrado siguiendo un plan organizado a distancia sin la presencia física simultánea del vendedor y del consumidor, por medio del uso exclusivo de uno o más medios de comunicación a distancia, incluido Internet, hasta el momento en que se celebra el contrato, con inclusión de ese momento.

4. Evolución y tipos del comercio electrónico

Lo cierto es que el concepto de comercio *on line* no deja de generar cuestiones a medida que va mutando, evolucionando o ramificándose. No todo aquel negocio que se realiza a distancia es comercio *on line*, pero ¿todo el comercio *on line* debe ser a distancia, ¿es comercio *on line*? También se plantean dudas en relación a la influencia de la entrega diferida de la mercancía, pues ¿es esencial que la entrega no se realice físicamente y en el momento a la persona adquirente? Incluso puede plantearse si realmente una compraventa entre dos particulares realizada por vía electrónica o empleando portales o aplicaciones de intercambio es comercio *on line*.

No obstante estas cuestiones teóricas, hay acuerdo en que las transacciones en línea son un caso particular de contratos a distancia en las Directivas europeas, y que es perfectamente distinguible el concepto de contrato electrónico del concepto de comercio electrónico. Pero también es indudable que a medida que el comercio electrónico cambia, también puede cambiar su categorización en relación al concepto inicial.

4.1. Por el tipo de relación comercial

Por naturaleza, el objeto típico del comercio electrónico, en sentido estricto, son los bienes muebles, ya sean estos materiales o inmateriales. En los primeros hay una cuestión diferencial importante, pues es necesaria su entrega física, y por eso una de las metas de la Unión Europea como vimos es la eliminación de las barreras en cuanto a la entrega de contenidos. En los segundos también hay entrega en sentido técnico, aunque ésta sea digital, y por eso los dos Proyectos de Directiva ya han incidido en estos conceptos y en el concepto de conformidad.

Por ello, aunque el concepto de comercio-e y su objeto sea uno, dependiendo del tipo de relación comercial se puede llegar a distinguir:

B2G, o comercio-e entre empresas y administraciones públicas.

B2B, o comercio-e entre empresas.

B2C, o comercio-e entre empresas y consumidores.

B2E, o comercio-e entre empresas y empleados.

C2C, o comercio-e entre consumidores.

4.2. Por el canal de compra

También dependiendo del tipo de formato o relación podemos encontrar una evolución o especialidad en el comercio móvil, *m-commerce* o comercio-m, que es el comercio electrónico ejecutado mediante un teléfono, tablet u otro dispositivo móvil. La causa de que este tipo de comercio plantee algunas

especialidades se derivan no sólo de la movilidad geográfica de los sujetos, sino también del creciente aumento en el consumo de contenidos desde estos dispositivos. La diferencia fundamental entre ambos es el canal de compra, que no es web tradicional sino web *responsive* o app, por lo que la interfaz y el modo de compra es distinto.

Del mismo modo, el comercio social, *s-commerce* o comercio-s es una variante del comercio electrónico y del comercio móvil que supone la realización de transacciones *on line* derivadas del uso o actuación en redes sociales. En esta variante de comercio la decisión de la compra, la información y la prestación del consentimiento se realiza en el entorno de una red social. Dicho de otro modo, es llevar el producto al lugar (virtual) en que se encuentra el consumidor, añadiendo un componente social y compartido del proceso y resultado de compra.

Siguiendo con esa evolución natural, el comercio electrónico pronto encontrará un nuevo espacio en lo que podría llamarse *VR-commerce* o comercio-RV, que sería el comercio que tendría su espacio de interacción en aplicaciones y dispositivos de realidad virtual, o en realidad aumentada (*AR-commerce* o comercio-RA), así como en la compra de productos físicos en videojuegos.

5. ¿Qué puede aportar la función notarial al comercio electrónico?

La función notarial puede ayudar a generar certeza y seguridad en el comercio electrónico, como ya ofrece para muchas otras formas de negocios jurídicos.

La intervención de un notario en los negocios jurídicos aporta autenticidad y



certeza en todas las áreas en las que desarrolla su actividad, ya sea en el ámbito sucesorio, societario o inmobiliario. La seguridad jurídica que el notariado genera con su actuación da confianza a las personas, a las empresas y a las instituciones públicas. No es solo un valor añadido al negocio, sino que es un factor económico decisivo para garantizar la libertad de actuación en el mercado, pues no hay libertad sin certeza, y no hay certeza sin autenticidad.

En el campo del comercio electrónico, del comercio móvil o del comercio social, el papel del notario está todavía por definir, del mismo modo lo está gran parte de la tecnología que subyace en las transacciones electrónicas, como el alcance real de la firma electrónica, de las identidades virtuales, del domicilio electrónico o de la herencia digital. Pero también queda todavía por saber qué elementos tecnológicos definirán el comercio electrónico del futuro. ¿Será *blockchain* el estándar? ¿Programarán los notarios *smart-contracts*? ¿Definirán aún más los algoritmos nuestras actuaciones *on line*? ¿Qué papel tendrá la inteligencia artificial en nuestras oficinas y fuera de ellas? ¿Será el *crowdfunding* la vía ordinaria de financiación?

Todos estos asuntos están todavía por decidir, pero lo cierto es que es necesaria una reflexión seria sobre ellos. Su impacto en las personas y en la adaptación que la función notarial deberá realizar para continuar siendo útil a la sociedad es todavía desconocida.

Aunque no haya una única posibilidad, en abstracto deberíamos valorar si la intervención notarial podría ser utilizada en diferentes momentos del proceso

contractual (pre-contractual, contractual, post-contractual). En el momento precontractual, los notarios por ejemplo podrían almacenar o suministrar información obligatoria de acuerdo con la normativa europea de consumidores, o verificar las Condiciones Generales de la Contratación (más tarde en la propuesta presentada por España). En el momento contractual, los notarios podría jugar un papel importante en identificar a las partes o su capacidad digital (más tarde en la propuesta presentada por Países Bajos). Postcontractualmente, los notarios podrían verse envueltos en los medios de pago o en la conformidad de los bienes.

En la mayoría de países en los que el notariado ejerce su función, tanto la verificación de la identidad y capacidad legal como la regularidad del negocio se realiza por el notario, que es un tercero, independiente y ajeno a las partes, que vela por la regularidad del proceso de contratación. En materia inmobiliaria, por ejemplo, tanto el notario interviene para dar seguridad a transacciones de un importante montante económico como para transacciones en que el valor o precio satisfecho es relativamente pequeño, pues interviene por razón del objeto (inmueble) y no por razón del valor.

Podemos aplicar la misma razón de ser en el comercio electrónico, pues en este área coexisten bienes y derechos muebles o servicios de un importante montante económico. Estas situaciones no están sujetas a causa alguna que justifique que se les debe aplicar una menor diligencia o seguridad en sus elementos clave: sujetos, objeto y forma.

5.1. Generando confianza en relación a la identidad de los contratantes



Una de las características esenciales del notariado es la verificación de la identidad de las partes que comparecen ante él a la hora de celebrar un negocio jurídico. En comercio electrónico esto se podría predicar tanto respecto de la empresa como del consumidor.

De hecho, ya hay iniciativas interesantes, como la del notariado de Países Bajos con el proyecto notarisID sobre el que volveremos más adelante, o la del notariado de Quebec, en el que algunos notarios están autorizados para actuar como agentes de verificación de identidad para garantizar que las transacciones en que están involucradas las partes se realizan por quienes dicen ser. En España por ejemplo, los notarios también pueden expedir certificados electrónicos y legitimar firmas electrónicas.

En relación a la identificación de las empresas o profesionales oferentes de sus servicios o productos, podría ayudar a generar en ellos una positiva y valiosa reputación *on line*, lo que se traduce en confianza en ellos y por tanto en su negocio. En relación a la identificación de los consumidores, podría ayudar a evitar que la empresa venda productos o preste servicios a personas que, por cualquier razón, quieren recibirlos o adquirirlos sin estar legalmente capacitados, como menores de edad o personas con la capacidad judicialmente modificada.

5.2. Generando confianza en relación al objeto

La confianza en relación a los medios de pago afecta a la seguridad física del método de pago, a la certeza legal de la transacción y al grado de confianza que se tiene en el comprador o vendedor, lo cual está íntimamente relacionado con la

credibilidad que tenga éste en el comercio, ya sea para ofrecer servicios o productos o para pagar por ellos.

La European Banking Authority (EBA) remitió propuestas para establecer lo que llama *strong customer authentication* (SCA) en relación a la Directiva 2015/2366 de 25 de noviembre de 2015 para realizar servicios de pago en el mercado interior, también llamada PSD2 (Payment Services Directive 2), que somete prácticamente todos los pagos a un requisito adicional de autenticación, como la verificación en dos pasos.

Hoy en día, la mayoría de los pagos electrónicos se realizan por medio de tarjetas de crédito o soluciones como PayPal, pero ni hay que perder de vista las crecientes transacciones utilizando BitCoin y el resto de las criptomonedas.

Pero la confianza también puede proyectarse en relación al objeto digital transmitido, pues que un tercero, ajeno e independiente de las partes, pudiera custodiar el objeto digital que no ha resultado conforme con el contrato, de modo que en caso de disputa haya garantía de que éste no ha sido alterado, podría suponer un alto nivel de confianza en la transacción, y potenciar la aplicación efectiva de los mecanismos de protección del consumidor de la normativa comunitaria.

Este papel se tiende a dar en el mercado a lo que se conoce como “notarios digitales”. En comercio electrónico actual no existe una figura similar al notario analógico, pues la llamada notarización digital es una trasposición conceptual del sistema anglosajón que no se adapta al esquema del notariado continental o latino. De hecho, si existe algo similar es

de manera privada y, normalmente, parcial, como los terceros de confianza, en el sentido de ser requerida su actuación únicamente por una de las partes, por lo que hay espacio en el mercado para que opere un colectivo que se ha ganado la confianza y respeto de los consumidores, de las empresas y de las administraciones públicas.

5.3. *Generando confianza en materia de protección de datos*

Uno de los temores esenciales de los compradores al realizar una transacción en comercio electrónico es que sus datos sean interceptados y reutilizados por un tercero, ya sea para ser objeto de fraudes en Internet, de venta a bases de datos cuyo fin sea el marketing *on line* o de suplantaciones de personalidad.

Este temor incluye tanto el robo de los datos para fines dolosos, como los ataques informáticos que las bases de datos de las empresas puedan sufrir por una inadecuada protección, e incluye los datos bancarios, de identidad, contraseñas o códigos de seguridad, pero también las cada vez más frecuentes identificaciones biométricas como la huella dactilar, la voz, el iris o el reconocimiento facial. Este último punto es, y será cada vez más, trascendental en materia de securización y protección de datos, porque mientras que una contraseña o un código PIN puede cambiarse fácilmente, la identificación biométrica es inmutable.

Los datos hoy en día son parte común en las contraprestaciones que se satisfacen por productos o aplicaciones, incluso en ocasiones la única contraprestación que recibe el oferente, ya que, tanto por sí solos como formando parte de bases de datos o de procesos derivados de *big data*,

pueden ser utilizados en el mercado. De hecho, la Propuesta de Directiva relativa a determinados aspectos de los contratos de compraventa en línea y otras ventas a distancia de bienes (COM (2015) 634 final) observa expresamente el pago por medio de la entrega o cesión de datos.

Por todo ello, los suministradores de productos o servicios por vía electrónica necesitan vías y medios para generar confianza *on line*, para que esa transacción sea percibida por el pagador como segura. Esa confianza *on line* debe ser, para que cumpla su función, previa a la celebración del negocio jurídico, de modo que se minimice la tentación de acudir a una justicia reparativa en materia de comercio electrónico. Pero también debe extenderse a la conservación de los datos, pudiendo las empresas beneficiarse de la altísima seguridad que rodea las infraestructuras tecnológicas de los notariados europeos.

Los datos importantes para esos fines podrían por ejemplo ser preservados en una copia auténtica del original, permitiendo la aplicación de un sellado en tiempo que verifique el momento y el contenido concreto.

Esa copia auténtica podría ser utilizada posteriormente para probar la existencia del contrato, de la firma electrónica que en su caso se haya utilizado e incluso para valorar la conformidad con el objeto del contrato que, como vimos, es el eje principal de las Propuestas de Directiva.

II. La presencia del notario en la fase precontractual del comercio-e:



El control notarial de conformidad pre-contractual de las Condiciones Generales de la Contratación en el comercio online de bienes y servicios.

1. Previo

La función notarial tiene, hasta la fecha, un ámbito de actuación preferente, como es el ámbito inmobiliario y el de la adquisición de bienes inmuebles. No obstante, esta importante intervención del notario en tal mercado (inmobiliario) no impide, sino que aconseja, plantear la conveniencia y oportunidad de que el notario ofrezca la seguridad jurídica que le es propia a su función en un mercado en el que, habitualmente, no presta sus servicios.

Este es el denominado “Mercado Único Digital Europeo”, que se define como “aquél en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales está garantizada, y en el que personas y empresas pueden acceder fácilmente a las actividades y ejercerlas en línea en condiciones de competencia, con un alto nivel de protección de los datos personales y de los consumidores, con independencia de su nacionalidad o lugar de residencia”.

2. La Estrategia un Mercado Único Digital

La Comisión de la Unión Europea ha colocado al “Mercado Único Digital” en el centro de su Estrategia, que se desarrollará durante el mandato del Presidente Juncker (COM (2015) 192 final). Con la ejecución de esta “Estrategia” se pretende que las libertades del mercado único de la UE se amplíen al sector digital y se estimule el crecimiento y el empleo en Europa. Y ello pues, se considera que, con su implementación podrán generarse “hasta unos 250.000 millones de euros de

crecimiento adicional en Europa durante el mandato de la próxima Comisión, creando cientos de miles de nuevos puestos de trabajo, especialmente para los solicitantes de empleo más jóvenes, y una pujante sociedad basada en el conocimiento”.

3. El cumplimiento de los estándares de protección de los consumidores

Para realizar este objetivo la Comisión considera ineludible eliminar las diferencias fundamentales entre los mundos en línea (*on line*) y fuera de línea (*off line*), así como “*derribar las barreras a la actividad transfronteriza en línea*”, entre las que expresamente se refieren “*las diferencias en materia de Derecho contractual y de propiedad intelectual entre Estados miembros*”.

Por ello una de las iniciativas clave para facilitar -en particular a las PyMEs- el comercio electrónico transfronterizo consiste en armonizar las normas de la UE en materia de contratos y protección de los consumidores en la compraventa *on line*. Hacerlo reforzará la confianza tanto en las compras como en las ventas transfronterizas y ello pues, “*una de las razones por la que los consumidores y las pymes no participan más en el comercio electrónico transfronterizo se debe a que las normas aplicables a estas operaciones pueden ser complejas, poco claras y diferentes entre los Estados miembros*”.

4. Un marco jurídico homogéneo en la UE para la tutela de los consumidores

En este contexto, para la materialización de esta iniciativa resulta muy relevante la existencia de una regulación uniforme de la protección de los consumidores. Lo que, de otro lado, implicará importantes



consecuencias. Además, los mercados, considerados en su conjunto, funcionarán de forma más ordenada y adecuada. En segundo lugar, los oferentes de cualquier Estado Miembro, conocerán con claridad, y antes de formular su oferta, qué normas han de respetar (*vid.* Art. 4 Directiva 2011/83/UE del Parlamento europeo y del Consejo de 25 de octubre de 2011 sobre los derechos de los consumidores, por la que se modifican la Directiva 93/13/CEE del Consejo y la Directiva 1999/44/CE del Parlamento Europeo y del Consejo y se derogan la Directiva 85/577/CEE del Consejo y la Directiva 97/7/CE del Parlamento Europeo y del Consejo). Y, finalmente, los consumidores conocerán, antes de contratar, cuáles son sus derechos, y, además, que tienen los mismos derechos en cualquier país EU en el que compren un bien o contraten un servicio.

El principal apoyo normativo a este objetivo estratégico de la Comisión se encuentra en la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea, cuyo Art. 38 dispone que *“Las políticas de la Unión garantizarán un alto nivel de protección de los consumidores”*. Este precepto tiene su reflejo en el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, pues dedica su Título XV a *“La protección de los consumidores”*, y en su Art. 169 establece que *“1. Para promover los intereses de los consumidores y garantizarles un alto nivel de protección, la Unión contribuirá a... promover su derecho a la información, a la educación y a organizarse para salvaguardar sus intereses”*.

Y, además, en su apartado segundo, letra a) se dispone que: *“2. La Unión contribuirá*

a que se alcancen los objetivos a que se refiere el apartado 1 mediante: a) medidas que adopte en virtud del artículo 114 en el marco de la realización del mercado interior”.

Esta remisión al Art. 114 TFUE posee una gran importancia, pues en él se prevé que el Parlamento Europeo y el Consejo *“deben impulsar la adopción de disposiciones legislativas mediante las que se procure la aproximación y armonización de las normas legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros, que tengan por objeto el establecimiento y el funcionamiento del mercado interior”*. Además, se prevé que la Comisión, cuando realice propuestas normativas que, asimismo, tengan por objeto la aproximación de legislaciones en materia de *“protección de los consumidores, se basará en un nivel de protección elevado”*; además, se dice que *“en el marco de sus respectivas competencias, el Parlamento Europeo y el Consejo, procurarán también alcanzar ese objetivo”*.

Además, en el Art. 115 TFUE se faculta al Consejo para que pueda adoptar por unanimidad, y con arreglo a un procedimiento legislativo especial, -que incluirá la previa consulta al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social-, *“directivas para la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros que incidan directamente en el establecimiento o funcionamiento del mercado interior.”*

5. Observaciones sobre el funcionamiento ineficiente del mercado interior y la Directiva 2011/83

En consecuencia, la Comisión, mediante la referida *“Estrategia”* (European Digital



Single Market, EDSM), pone de manifiesto que es consciente del ineficiente funcionamiento del mercado interior.

Esta iniciativa de la “Estrategia-EDSM” parte de un análisis previo, que tuvo su inicio mediante el proceso de “Revisión del Acervo comunitario del Derecho de consumo”, promovido por la Comisión en 2005, cuyas cuestiones fundamentales fueron planteadas en el *Libro Verde* de 8 de febrero de 2007. Todo lo cual cristalizó en la Directiva 2011/83 del Parlamento y del Consejo de la UE de 25 de octubre de 2011 sobre los derechos de los consumidores, por la que se modificó la Directiva 93/13/CEE del Consejo y la Directiva 1999/44/CE del Parlamento Europeo y del Consejo y se derogan la Directiva 85/577/CEE del Consejo y la Directiva 97/7/CE del Parlamento Europeo y del Consejo (CRD, en adelante). Esta Directiva se denomina de “armonización máxima”, y su regulación ha debido ser incorporada por los EEMM a su Derecho interno, sin que estos hayan podido ni incrementar el grado de protección que en la Directiva se garantiza a los consumidores, ni reducirlo, salvo en aquello que, expresamente, la Directiva se lo haya permitido a los EEMM (Art. 4 CRD).

En ella se contiene el único régimen jurídico de los derechos de los consumidores y deberes de los oferentes en las relaciones de intercambio de bienes y servicios para el consumo en la UE que se encuentran en su ámbito de aplicación (Art. 3 DDC). Establece un estándar regulatorio europeo en este mercado, que implica una alta protección de los consumidores (Art. 169 TFUE).

Esta Directiva de máximos supone para los consumidores considerables beneficios

pues comprenden de quien comprenden en la Unión, sus derechos serán los mismos¹. Pero también para los oferentes, pues basta con que cumplan con los deberes que esta Directiva les impone (o las leyes estatales que la traspongan, pues serán idénticas) y no 28 leyes distintas de los 28 EEMM, así como un sustancial incremento de la certidumbre y de la seguridad jurídica con menor regulación.

El principal ámbito de aplicación de esta Directiva se concentra en el canal de intercambio minorista de mayor potencial que existe en la actualidad: *Internet*. Concebido como espacio “trasfronterizo”, en el que el mercado interior europeo puede realizarse plenamente, sin las imperfecciones provenientes de los derechos de los EEMM, que se traducían en una retracción tanto de la oferta trasfronteriza de bienes y servicios, como de su demanda por los consumidores.

En concreto, la Directiva incidió donde se consideraba que se encontraban los mayores motivos de desconfianza de los consumidores, y de inhibición de los vendedores y de los productores de bienes y suministradores de servicios UE. Entre tales motivos cabe destacar la falta de una información previa a la contratación suficiente y a disposición de los potenciales consumidores. Pues, esta falta, generaba desconfianza, la precisa para inhibir el acto de consumo o de venta.

Por ello, y de acuerdo con el Art. 169 TFUE, la Directiva regula con detalle el

¹ La terminología del Libro Verde es asimismo recogida por la Comisión en su Comunicación Green “A citizens’ agenda - Delivering results for Europe”: “Wherever you are in the EU or wherever you buy from it makes no difference: your essential rights are the same” COM(2006) 211 final.

contenido y extensión del deber de información precontractual de los comerciantes a los consumidores. Pero este deber del oferente se regula con mucho más detalle cuando la venta o suministro se realice a distancia o fuera de un establecimiento comercial, y, principalmente, a través de Internet.

La Comisión pretende conseguir un verdadero mercado interior -que es uno de los principios fundamentales de la construcción europea-, de un lado, con la ordenación de la conducta de los oferentes de bienes y servicios de consumo, mediante la imposición de deberes de información previos a la contratación. Y, de otro con el establecimiento de controles públicos de supervisión y disciplina.

Puede afirmarse que, así, se persigue la realización de un interés de carácter general. Todo ello sin perjuicio de que, en las concretas relaciones contractuales, que se traben entre oferentes y consumidores o usuarios, los deberes establecidos por la Ley de trasposición de la Directiva, asimismo, se integren y pasen a formar parte de la propia reglamentación contractual.

6. Desventajas de este marco regulatorio

El punto débil de esta regulación se encuentra en la supervisión de su cumplimiento. A pesar de que mediante esta Directiva se persigue la realización de un interés general: la realización de un auténtico mercado interior UE, sin embargo, su cumplimiento depende de que las partes la respeten o, en su caso, reaccionen, *ex post*, denunciando el incumplimiento, bien ante las autoridades administrativas o, en su caso, ante los tribunales de Justicia.

Lo anterior pone de manifiesto las siguientes carencias: a) no existe un mecanismo eficaz que asegure, *ex ante*, que la oferta contractual cumple con los concretos deberes que la CRD impone, y b) no existe un mecanismo eficaz de supervisión del cumplimiento por el oferente de los deberes pre contractuales de información que se le imponen cuando contrata con un consumidor. En particular, estas carencias, tienen especial importancia cuando la oferta y la contratación se realiza a través de Internet.

La Directiva es asimismo consciente de que estas carencias pueden ser cubiertas por los EEMM, al menos en parte, mediante la aprobación de regulaciones de derecho interno (en ámbito de competencia ajeno al de las Instituciones europeas).

7. Los notarios pueden desempeñar un papel muy importante en el Mercado Único Digital: propuesta española sobre un Sello Notarial de Conformidad en las Condiciones Generales de la Contratación

Si tenemos en cuenta que, en los países de Derecho civil continental, la autoridad pública o funcionario en el que concurren los requisitos de imparcialidad e independencia es el notario, y que, además, es la autoridad que tiene por competencia intervenir en el otorgamiento de los contratos celebrados entre particulares, a fin de garantizar, sustancialmente, que son conformes a la ley imperativa y el orden público. Puede considerarse que puede asumir un papel en el Mercado Único Digital en la fase pre-contractual de las transacciones *on line*.



Los notarios son la autoridad competente para garantizar que las partes en el otorgamiento de sus contratos cumplen con las normas imperativas y el orden público.

Y, especialmente, pueden asumir las funciones de garantizar a los consumidores que recibirán una información pre-contractual suficiente, y de darles un asesoramiento imparcial respecto del riesgo jurídico y económico que le supondrá si consiente.

Que, además, está en condiciones de prestar su función, como *gatekeeper* -o garante *ex ante*- en el muy importante ámbito de la contratación por los consumidores de bienes muebles o servicios *on line*. Y que, además, puede garantizar el cumplimiento del estándar europeo que asegura un alto grado de protección a los derechos de los consumidores, establecido por la Directiva 2011/83.

De otra parte, pueden garantizar que la oferta *on line* de bienes y servicios se realiza con base en Condiciones Generales, pre-redactadas y pre-dispuestas. Hasta el momento, el oferente publica en su *website* sus Condicionados Generales y los pone a disposición del consumidor que esté interesado en adquirir sus bienes o servicios. Actualmente, tales Condicionados no son examinados por ninguna autoridad antes de ser incorporados por el oferente a su *website*. Ninguna autoridad comprueba si cumplen con el alto estándar europeo de protección de los consumidores. No hay, por tanto, ningún sistema público que controle "*ex ante*" el respeto a la Ley en el ámbito del comercio *on line* de bienes y servicios. Es decir, el Derecho

Fundamental a la protección de los consumidores, en tanto que principio de orden público comunitario, está amparado débilmente en la fase pre-contractual. Todo se confía al principio de auto-responsabilidad de los oferentes (que cumplirán sus deberes), a la diligencia pre-contractual de los consumidores (que ejercerán sus derechos puntual y responsablemente) y, en su caso, a la -ineficiente- tutela "*ex post*" ante los tribunales, a la que los consumidores recurrirán cuando se lesionen sus intereses, si pueden costearla.

En consecuencia, si los notarios pudiesen examinar las Condiciones Generales de los contratos *on line* de bienes y servicios dirigidos a los consumidores, antes de que el oferente las publicase en su *website*, y, tras examinarlas, pudiese expresar que son conformes con lo dispuesto por el Art. 6 CRD, podrían reforzar la confianza de los consumidores de que sus derechos a ser informados en la fase precontractual han sido respetados. Además, y, de otra parte, promovería -sin imponer, *soft law*- el respecto y cumplimiento de este standard común europeo, que obliga a todos los oferentes por igual (estas normas son, asimismo, normas que regulan la competencia), y tutela a los consumidores, también, igualmente.

Que tal conformidad quedaría expresada añadiendo el "Sello Notarial de Conformidad" (SNC) a las Condiciones Generales que hayan superado el control de cumplimiento de los deberes de información pre-contractual establecidos por el Art. 6 CRD. El SNC tendría la virtud de que los "buenos oferentes" podrían hacer gala de él como "sello de calidad".



De modo que, aunque el consumidor no lea el clausulado –como ocurre generalmente- podrá confiar en que el oferente cumple con sus deberes, pues el notario ha realizado previamente el examen de contraste y conformidad del Condicionado con lo dispuesto por el Art. 6 CRD, y que, por tanto, tal clausulado respeta sus derechos.

Desde luego, y en todo caso, debería ser voluntario que el oferente solicitase que a sus Condiciones Generales se les añadiese el SNC.

Que el “Sello Notarial de Conformidad” (SNC) supondría, entre otros efectos:

- Que el oferente ha cumplido con las normas de protección del consumidor/usuario establecidas en el Art. 6 de la Directiva 2011/83.
- Que las Condiciones Generales con el SNC se alojarían en la web del notariado nacional, para su consulta y descarga tanto por los interesados, como por las Autoridades, con Código Seguro de Verificación (CSV).
- Que el consumidor, al ver el “SNC”, puede confiar en que los derechos que le reconoce el Art. 6 CRD han sido respetados.
- Que el consumidor puede confiar en que las CGC depositadas son las vigentes y que respetan los derechos que le reconoce el Art. 6 CRD.

Que la profunda y sólida formación jurídica de los notarios europeos permite que puedan realizar esta función para garantía y seguridad de los consumidores. Lo que repercutirá, directamente, en el incremento de la disposición de los consumidores a adquirir *on line* bienes y

servicios, sea de oferentes situados en su país o en otro país UE.

De este modo, el notariado puede contribuir con la Comisión de la Unión Europea en su “Estrategia un Mercado Único Digital”. Y ello con el convencimiento de que su intervención generará mayor confianza a oferentes y consumidores y que, consiguientemente, se incrementará el comercio europeo *on line* de bienes y servicios.

Además, los notarios han realizado una inversión importante en tecnología, de forma que puede prestar sus servicios en el Mercado Único Digital. Lo que, en concreto, supone que puede recibir telemáticamente de los oferentes sus propuestas de Condiciones Generales de la Contratación, que el notario competente puede examinarlas, tras haberlas recibido electrónicamente, y que, tras su control favorable de cumplimiento de lo dispuesto en el Art. 6 CRD, el notariado del país del oferente puede añadirles el “Sello Notarial de Conformidad”, y puede alojar estas Condiciones con el “Sello” en un lugar determinado de su *website*, a disposición de cualquier consumidor que las quiera examinar.

Desde luego, tras añadirles el SNC, las puede remitir al oferente, con un Código Seguro de Verificación (CSV) para que, si lo considera, las aloje en su *website*, o bien, establezca un link en su *website* que dirija al *website* del Notariado nacional y, en concreto, al lugar en el que se encuentren alojadas las Condiciones Generales. El consumidor bien podrá descargar las Condiciones Generales con el SNC, que siempre estará garantizada con el CSV emitido por el Notariado, del *website* del



oferente o del *website* del Notariado en el que se encuentren alojadas.

Las Condiciones Generales estarán disponibles en la lengua del Estado del oferente, así como en la lengua de los países a los que el oferente dirija su oferta, tal y como establece la CRD.

No obstante, el Notariado en el que se encuentren alojadas las CGC con el SNC expedirá a petición del oferente un Certificado multilingüe, según el modelo que se apruebe (p.e. por el CNUE o por la Comisión UE), del que resulte que las CGC cumplen con los deberes establecidos por el Art. 6 CDR. Este Certificado se añadirá a las CGN a las que se haya dado el SNC.

De acuerdo con esta propuesta, el notario competente examinará que las Condiciones Generales cumplen con el Art. 6 CRD y añadirá el SNC. Con carácter general, puede decirse que dado que el Art. 6 CRD tiene una aplicación general en toda la UE, el oferente podrá presentar sus Condicionados Generales al notario de su residencia habitual. En otros términos, puede decirse que sería suficiente con que un notario examine el Condicionado General, y que tal notario puede ser tanto el de la residencia habitual del oferente, como el de cualquiera de sus sucursales en un Estado Miembro UE, como, asimismo, un notario de cualquiera de los Estados Miembros UE al que el oferente dirija su oferta.

En este sentido, es oportuno recordar que el Art. 6 del Reglamento ROMA I establece que, si una de las partes en el contrato es un consumidor, el contrato “se regirá por la ley del país en que el consumidor tenga su residencia habitual”. Cuando “la ley del país en que el consumidor tenga su residencia habitual” sea la ley nacional que

haya traspuesto el Art. 6 CRD, el control de que el Condicionado General cumple con tal precepto podría realizarlo el notario de ese Estado Miembro. En todo caso, y sustancialmente, el resultado será el mismo si el control de cumplimiento se realiza por el notario de la residencia habitual del oferente, pues su ley nacional -que será la que traspuso el Art. 6 CRD- tendrá el mismo contenido que “la ley del país en que el consumidor tenga su residencia habitual”.

Si se tiene en consideración que el Art. 6 CRD impone a los oferentes el cumplimiento de deberes de información pre-contractual (derechos a los que “*los consumidores no pueden renunciar*”), y que el notario puede asumir el control de que los Condicionados Generales de los oferentes cumplen con el Art. 6 CRD, puede concluirse que la responsabilidad del notario es reducida: el notario sólo debería controlar el cumplimiento por los oferentes de los deberes que el Art. 6 CRD les impone. El notario sólo controlará el cumplimiento de tales deberes, por tanto, no controlará el cumplimiento de los deberes establecidos por la Directiva 93/13, ni por otras Directivas de consumidores.

Es oportuno recordar que el Art. 4 CRD establece que: “*Los Estados miembros no mantendrán o introducirán, en su legislación nacional, disposiciones contrarias a las fijadas en la presente Directiva, en particular disposiciones más o menos estrictas para garantizar un diferente nivel de protección de los consumidores, salvo disposición en contrario de la presente Directiva*”. Y, asimismo, es oportuno recordar que las disposiciones que el Art. 6 CRD establece

son imperativas (Art.4 CRD), y que, por tanto, son idénticas en toda la Unión Europea, y que la interpretación de tales disposiciones realizada por la Jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la UE será de aplicación en todos los Estados Miembros.

De acuerdo con esta propuesta, el coste de la intervención notarial que, como resultado, implicaría supervisar el cumplimiento por las CGC de los deberes impuestos por el Art. 6 CRD, añadir el SNC y alojar de las Condiciones Generales en la web del Notariado, así como su descarga por los consumidores, sería a cargo del oferente.

Además, el coste de la elaboración del Certificado multilingüe de las Condiciones Generales con el SNC, y su alojamiento en la web del notariado, así como su descarga por los consumidores con CSV, será de cargo del oferente.

Con base en lo anterior el notariado ha considerado la conveniencia de impulsar el estudio, reflexión y debate, referido a su intervención tanto en la fase pre-contractual como en la contractual de bienes muebles y servicios, con especial atención al caso en el que la contratación se realice *on line*.

Desde luego esta es una iniciativa que sería fácil de implementar en aquellos países en los que existe un "civil law notary". En aquellos países que no tienen notariado, esta competencia puede atribuirse a aquel funcionario que decida el Estado Miembro correspondiente.

En todo caso, deber tenerse presente que atribuidas a unas Condiciones Generales el SNC, éste las acredita para todos los ciudadanos UE, y que, todo ciudadano que

adquiera productos de un oferente UE podrá obtenerlas electrónicamente, sea ciudadano UE o de un país tercero, se encuentre el consumidor en la UE o fuera de la UE. En consecuencia, el SNC también puede tener una eficacia más allá de la UE, pues un consumidor no comunitario puede comprender la importancia que supone para él adquirir un bien de acuerdo con un clausulado con el SNC, por lo que podrá acabar prefiriendo contratar con quien tenga el SNC, pues de este modo quedará protegido por el standard de tutela más elevado que establece el Art. 6 CRD que si adquiere de otro oferente.

Por último, pueden señalarse algunos de los beneficios que el SNC podría reportar:

Para el oferente: Con el control notarial y el SNC se descarga del cumplimiento singular con cada comprador de sus deberes que le impone el Art. 6 CRD.

El Notariado, como tercero de confianza, asegura que el contenido de las cláusulas es conforme con los deberes que el Art. 6 CRD impone al oferente.

El oferente con el SNC:

- a. traslada mayor confianza a los potenciales adquirentes.
- b. Fortalece su marca, su oferta y su seriedad,
- c. Se distingue como miembro de "los buenos oferentes".

Para el mercado único digital: Se incrementa el mejor funcionamiento del mercado y la competencia, como efecto del control de cumplimiento de los deberes que establece el Art. 6 CRD.



Para el consumidor: Mejora su posición jurídica, pues, en realidad, no lee los clausulados, y, sin embargo, luego reacciona cuando advierte que no se han respetado sus derechos. Lo que determina en ocasiones que no reaccione por desconocimiento y, en otras, que se planteen demandas colectivas, que provocan una retracción del consumo por desconfianza.

Desde esta perspectiva, el notariado vela por el cumplimiento por el oferente de los derechos de los consumidores reconocidos por el Art. 6 CRD, y favorece el fortalecimiento del Mercado Único Digital. Y el consumidor confía en el notariado como garante de los derechos que le reconoce el Art. 6 CRD.

Si el consumidor sabe que los Condicionados de un oferente han sido evaluados por el notariado, y que por ello disponen del SNC, estará más predispuesto a comprar y, además, tendrá un elemento que le permitirá discriminar entre los oferentes que tengan el SNC y los que no lo tengan.

Para el notariado: Refuerza la imagen del notario como garante del cumplimiento de los derechos que el Art. 6 CRD reconoce a los consumidores, del fortalecimiento del Mercado Digital y de la Estrategia que promueve su construcción.

III. El notariado y los sujetos del comercio-e

1. La posición del notariado en relación a los sujetos del comercio-e

Uno de los elementos esenciales en todo negocio jurídico es la correcta identificación de los sujetos de forma parte de éste, la verificación de la capacidad de los mismos, su legitimidad para actuar y la existencia de poderes o facultades suficientes. Todas estas circunstancias entran de lleno en la actuación notarial en el mundo físico, y se vienen desarrollando con gran acierto y escasísima litigiosidad por el notariado continental.

Entrar a realizar una actuación similar en el mercado digital es una cuestión de complejo debate, pues la actuación notarial es fundamental y esencialmente presencial, directa y personal, y al valorar la actuación en un medio no presencial, indirecto y electrónico, no podemos perder de vista ese concepto.

Pero, si se plantea la actuación de los notarios en el medio digital, es lógico valorar si existe alguna forma de intervenir en la identificación y la capacidad de los sujetos que operan en el comercio digital, tanto en lo relativo a los usuarios como a las empresas.

En relación a los usuarios, un primer grupo de beneficiados por la intervención notarial incluiría a los menores de edad, a las personas que tienen la capacidad limitada y a sus representantes, de modo que los interesados serían los propios afectados, pero también sus representantes legales, padres o tutores, que tendrían la garantía de vigilancia o supervisión. Sería una forma además de dar autonomía a los afectados por una modificación judicial de la capacidad legal, pero siempre sometida al control preventivo de acceso a determinados negocios. Por ejemplo que existen



restricciones a que una persona comprometa su patrimonio en páginas web de apuestas *on line*, del mismo modo que existen restricciones al acceso físico a determinadas salas de juego o casinos.

Incluso los mayores de edad no sometidos a restricciones de capacidad pueden necesitar o ver conveniente un sistema de identificación previa de aquellas personas con las que se relacionan *on line*. Por ejemplo un adulto puede querer estar seguro de que se está relacionando con otros adultos en una red social, o que los comentarios que una persona vierte en un medio digital público pueden ser rastreados de modo que si el comentario es delictivo, pueda perseguirse de manera adecuada al infractor.

El segundo grupo es el de las empresas o personas que prestan servicios *on line*. Podría servir para potenciar su marca y ganar reputación *on line* y a la vez para cumplir con una posible obligación legal de comprobar que presta el servicio a quien puede solicitarlo. Por ejemplo, que está vendiendo alcohol a un mayor de edad.

Pero por otra parte, también las empresas pueden generar esa confianza y seguridad identificándose debidamente en sus comunicaciones, páginas web o redes sociales. ¿Quién nos dice que una empresa que sitúa su negocio en Google es quien dice ser? Es cierto que existen las cuentas verificadas, pero no hablamos de las grandes compañías que todos conocemos. Hablamos de PYMES. Hablamos de seguridad jurídica. Por tanto, ¿quién mejor que el Notariado para dar esa garantía, de forma segura e inmediata?

2. Identificación y capacidad digital

2.1. Identificación del empresario digital

Actualmente, no hay una institución pública o tercero imparcial oficial, que en comercio electrónico garantice la identidad de la empresa o profesional oferente de manera previa al negocio jurídico, y toda la actuación de comprobación o reclamación se hace *ex post*.

Por eso, una debida identificación del empresario digital y de los medios que tiene a su disposición para realizar ventas o prestar servicios *on line*, ya sea de la página web, aplicación o red social que pretende realizar la transacción, podría aumentar la confianza del consumidor, que tendría conocimiento indubitado de que la persona que hay detrás de un ofrecimiento por Internet es quien dice ser. En definitiva, sería una forma de garantizar que en todo caso el consumidor podría saber quién es el titular real de una página web o aplicación.

Estas empresas o profesionales deben suministrar información al consumidor para cumplir con todas las obligaciones que les impone no solo la normativa comunitaria, sino también de manera complementaria sus respectivas normativas nacionales. Del mismo modo, deben estar en disposición de poder garantizar la restitución del producto o su reparación en caso de falta de conformidad. La necesidad de conocer ante quién, en qué lugar y con qué normativa ejercer sus derechos, puede ser fundamental para el consumidor.

No obstante, se debe mantener al notario ajeno a la actividad comercial en sí misma de las empresas a las que les presta el servicio de modo que no pierda su característica de ser un tercero imparcial. Dicho de otro modo, el notario puede



ayudar al comercio digital pero debe tener mucho cuidado en no convertirse en un comerciante digital.

2.2. Identificación del consumidor digital

Se está planteando ya la pregunta, lógica por otra parte, de si la identificación del consumidor en el ámbito digital es conveniente o necesaria. La respuesta parece cada vez más clara: sí, es conveniente dotar a las personas que operan como adquirentes o contratantes en el ámbito digital de una forma inequívoca de identificarse en sus transacciones *on line*.

La siguiente pregunta que surge es cómo se puede materializar esta identificación, y la respuesta está claramente abierta. Lo primero y quizás más inmediato es pensar en la firma electrónica, sobre todo tras el Reglamento (UE) Número 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de julio de 2014 (Reglamento eIDAS), que puede ser un medio de identificación del firmante válido, como podría llegar a serlo la huella dactilar o cualquier forma de identificación biométrica. Estos métodos de identificación electrónica se están progresivamente incorporando en los documentos de identificación nacionales, algunos de los cuales, como el español, incluyen firma electrónica, y otros están en proceso de incorporarla.

Por ejemplo en España, el Documento Nacional de Identidad tradicional tiene valor, por sí solo, no solo para acreditar la identidad de su titular, sino también otros datos personales del mismo, como su nacionalidad. Este concepto evolucionó hacia el Documento Nacional de Identidad Electrónico (DNIe), que actualmente es la

herramienta de identificación telemática más extendida en nuestro país, al menos potencialmente, pues según datos oficiales de la Policía Nacional y del Ministerio del Interior, se han expedido más de 45 millones de DNIe, lo que permite tener una idea del potencial que tiene este documento para popularizar la firma electrónica.

Pero el hecho de que se hayan expedido tantos documentos de identidad electrónicos no quiere decir que su uso esté igual de extendido: no todos se han expedido a la vez, ni todos están operativos, ni en todos los hogares hay lector de tarjetas inteligentes. De hecho, el porcentaje de usuarios en España que lo habían utilizado alguna vez en 2016 era de menos del 15 por ciento para las relaciones con las Administraciones Públicas y de menos del 5 por ciento para las relaciones con empresas privadas, como banca en línea.

Por tanto, el hecho de tener un documento de identidad electrónico, gratuito, oficial y expedido por las administraciones públicas de un país, no parece que haya sido, de momento, garantía de que dicha identificación electrónica haya conseguido desplegar su función.

Lo segundo que debe ser motivo de reflexión, es si son necesarios documentos con un objeto más amplio, que aporten además de la firma, cierto tipo de atributos que permitan un mayor conocimiento y seguridad de la identidad, e incluso cierta capacidad legal, de la persona que los utiliza y que puedan ser usados de manera universal. En definitiva, la pregunta es: ¿se puede desarrollar un concepto de identificación digital única

que aúne todas las diferentes identidades virtuales?

Para responder a esta pregunta es necesario distinguir la identificación de la persona, física o jurídica, con la identidad o identidades que se pueden emplear en el mundo digital en general y en el comercio *on line* y social en particular, pues una misma persona puede resultar identificada en distintos servicios electrónicos o redes sociales con distintos perfiles, públicos o privados.

El término “identidad” puede ser definido como el conjunto de rasgos propios de un individuo que lo caracterizan frente a los demás. De aquí podemos extraer tres puntos clave en el concepto: primero el elemento objetivo (el conjunto de rasgos), el segundo el elemento subjetivo (su nexo de unión es una persona) y tercero el elemento diferenciador o de cohesión entre lo subjetivo y lo objetivo.

Ese elemento de cohesión es siempre una persona física o jurídica. Por eso, aunque un único usuario tenga varios perfiles, cuentas o identidades virtuales, si siempre hay una persona física o jurídica detrás, puede haber ocasiones en que sea conveniente que esa persona resulte identificada, siendo una de ellas el acceso al comercio electrónico.

Esa identificación puede darse en dos momentos, ya sea al acceder a la Red, planteándose exigir una identificación inequívoca cada vez que un sujeto accede a Internet, ya sea al acceder de manera puntual, a determinadas redes sociales, a la adquisición de determinados productos o a la contratación de determinados servicios, incluyendo cualquier web o servicio que pueda generar una relación trascendente desde el punto de vista

económica o personal, como webs de juego *on line*, de compraventa de mercancías, redes sociales, foros, etc.

Consecuentemente, de ser positiva la respuesta, deberíamos reflexionar acerca de quién puede o debe expedir esos documentos de identidad o identificadores digitales, y si los notarios estaríamos, en su caso, interesados y en posición de expedirlos.

2.3. Capacidad legal digital

Una cuestión intrínsecamente conectada con la anterior es si podría llegar a desarrollarse un concepto de capacidad digital, de modo que el certificado electrónico de identificación incluya además de la identidad del titular, otros datos objetivos que permitan apreciar un indicio de capacidad en el contratante, como la mayoría de edad o la ausencia de restricciones a la libre contratación.

Para ilustrar esta idea nos referiremos al concepto de notarisID desarrollado por el notariado de Países Bajos. Primero debemos clarificar su ámbito de actuación y los efectos que puede producir. Apremiar la capacidad de una persona nunca se puede hacer de forma general y apriorística fuera de un procedimiento judicial de incapacitación bajo la tutela judicial, por lo que la expedición de un ID digital no supondría un juicio notarial general sobre la capacidad de la persona, sino la constatación de la inexistencia de una limitación judicial a la capacidad.

La pregunta lógica que, al menos los notarios nos debemos de hacer, es: ¿un sistema como ese podrían terminar de manera indirecta con el juicio de capacidad notarial? La respuesta, aunque compleja, debe ser negativa.



La razón es que si el negocio que se pretende realizar se encuentra dentro de la esfera de los documentos públicos, es el notario el que constata su identidad, si es o no mayor de edad, el que realiza el juicio de capacidad para apreciar que no tiene limitada la capacidad, no está coaccionado ni bajo error, puede conocer los efectos de la prestación de consentimiento, que su voluntad queda realmente plasmada en el documento, etc. Ese juicio de capacidad notarial de una persona es muy sensible y complejo y no se puede grabar como dato en un token o en una *smart card*.

Sin embargo, en las actuaciones exclusivamente privadas, como las derivadas del comercio electrónico, no está el notario para verificar la capacidad de la persona, sino que son las partes las que deben asegurarse de ella. Aquí, esos sistemas de ID digital que dan un añadido de diligencia a la ordinaria, podrían tener cabida.

3. El proyecto de Países Bajos: notarisID

En Países Bajos ha comenzado a desarrollarse un sistema de identificación *on line* de personas por medio de certificados notariales, con el nombre de notarisID, que se configura como un medio de identificación que cumple íntegramente con la normativa del Reglamento (UE) Número 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de julio de 2014 (Reglamento eIDAS).

Este proyecto tiene por objetivo que quienes solicitan la prestación de servicios en el sector privado y de las administraciones públicas tengan un medio electrónico de identificación que les permita de manera inequívoca finalizar negocios de manera digital.

Debe remarcarse, para ubicar el proyecto y de las posibles implicaciones que tiene el concepto, que en ningún caso supliría la identificación notarial tradicional para los negocios que la necesitan, por ejemplo inmobiliarios o de constitución de sociedades mercantiles.

Esta forma de identificación es el equivalente a un certificado de identidad electrónico expedido por el Gobierno de Países Bajos (DigiID), y por tanto una alternativa a éste. Debe también tenerse en cuenta, como hemos comentado, que algunos países como España ya tienen su documento de identidad electrónico.

No obstante, presenta varias peculiaridades para la reflexión, siendo la primera que esos certificados no son expedidos por la administración pública, la Seguridad Social o la policía, sino por el notariado de Países Bajos. La razón es que los notarios se han posicionado como garantes ideales de la confianza en materia de identificación de las personas, y tratan de extender esa seguridad a la identificación en línea: es el notario el que expide el certificado tras una identificación física del usuario en su oficina, remitiéndolo a la aplicación de notarisID que el usuario tiene en su teléfono móvil y que puede ser utilizada a partir de ese momento, junto con un PIN que se elige por el propio usuario.

La segunda e importante peculiaridad es que los datos personales de los usuarios son en todo caso protegidos, pues por una parte es el propio usuario el que tiene control de qué datos o atributos incluye en el certificado, y por otra parte el dato concreto nunca es entregado o comunicado, sino una simple respuesta sí/no a la pregunta realizada por el



prestador del servicio. Por ejemplo, para conocer la mayoría o minoría de edad de una persona, el sistema no devuelve la fecha y lugar de nacimiento, sino una respuesta sí/no a la pregunta “¿es mayor de edad?”.

La tercera es que el certificado no tiene coste asociado para los usuarios del servicio.

IV. La relación entre *blockchain*, los notarios y el comercio-e

1. La confianza notarial y la confianza digital

El notariado tiene su razón de ser en la confianza, la cual se basa tanto en la seguridad jurídica que transmite el notario como profesional capacitado para la resolución de problemas jurídicos complejos, como en dar la seguridad de que las consecuencias de los negocios jurídicos de los usuarios van a ser previstas y deseadas por ellos.

El sistema notarial está basado en el concepto de seguridad jurídica preventiva, en el cual el notario asesora a los interesados, confecciona y redacta instrumentos públicos que custodia en los archivos o protocolos, garantizando su existencia, inalterabilidad e interés legítimo de quien accede a ellos. La consecuencia es que genera confianza legal y seguridad jurídica en el antes, en el durante y en el después de todo negocio jurídico.

Actualmente, la confianza de los usuarios y de las administraciones públicas en el servicio notarial es incuestionable, pero

también lo es que la situación tecnológica actual permite predicar de determinadas aplicaciones o servicios un tipo de confianza electrónica, matemática o digital que puede interferir o solaparse con la notarial.

Esta confianza digital está basada en la encriptación y en los algoritmos, conceptos ambos íntimamente relacionados. Concretamente, la encriptación es una técnica que permite, mediante el uso de algoritmos, ocultar una información y hacer que ésta sea visible únicamente por quien pueda descifrarla, que será quien haya tenido acceso al algoritmo que ha cifrado o encriptado la información. Aquí encontramos una relación clara entre la confianza analógica y la digital: la certeza en la consecuencia, la confianza en que ante un supuesto de hecho determinado obtendremos una respuesta concreta.

Este concepto en principio parece relegado a operaciones de tipo matemático o científico, pero las nuevas técnicas de encriptación, las crecientes aplicaciones de los algoritmos e incluso en el futuro la combinación de ambas con la inteligencia artificial, hacen que poco a poco vaya insertándose este concepto de lógica o confianza matemática en el ámbito documental, cuando la información que se analiza, encripta o transmite es un dato distinto de un número o de una solución matemática.

Dicho de otra manera, las aplicaciones de la encriptación, de la cadena de bloques o de la inteligencia artificial en el ámbito jurídico, comienzan a ser una realidad, generando debate sobre qué tipo de confianza es más eficiente, si ambas son complementarias, si una debe ser superior



a la otra pero manteniendo las dos, o si la menos eficiente debe desaparecer en favor de la más eficiente. Es un conflicto similar al que hace no muchos años existió al comenzar a hablar de firma electrónica, y de los posibles choques con la función notarial.

De hecho, el Reglamento (UE) Número 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de julio de 2014 (Reglamento eIDAS) relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior, incide de lleno en el concepto de confianza electrónica, si bien el Reglamento no afecta al Derecho nacional o de la Unión relacionado con la celebración y validez de los contratos u otras obligaciones legales o de procedimiento relativos a la forma.

Por tanto, queda claro que de momento, el objeto del Reglamento no es sustituir la confianza tradicional por la confianza electrónica en todas sus vertientes, incluida la notarial, pues tampoco altera ni incide en el régimen de los documentos públicos y privados, por lo que respecto de los primeros deberemos seguir estando a la autorización ante el funcionario competente, que suele ser el notario. Además, el Considerando 21 añade que tampoco debe afectar a los requisitos nacionales de formato correspondientes a los registros públicos, en particular los registros mercantiles y de la propiedad, lo que claramente implica que las normas relativas a la inscripción de documentos en los registros nacionales tampoco se ven afectadas. Pero también queda claro que esa confianza electrónica comienza a ser aceptada normativamente y a ser dotada

de efectos jurídicos, especialmente procesales.

2. ¿Es infalible la confianza electrónica?

Si tan clara es la seguridad legal que ofrece la confianza digital, podemos entonces preguntarnos: ¿hay errores en los algoritmos?

La confianza en la previsibilidad del resultado deriva de la confianza en el propio algoritmo utilizado y en su programador, de eficiencia de su programación y de la fiabilidad de los datos que se emplean y se procesan, de modo que podamos tener la certeza total de que si el dato es correcto y el algoritmo ha sido bien programado, el resultado también lo será.

Aunque la respuesta debiera ser positiva, es innegable que hay multitud de momentos en que algo puede fallar en relación a un algoritmo: datos erróneos, interpretaciones inadecuadas, o procesos incorrectos o errores en el código fuente o en la interfaz e incluso una mala relación entre dispositivos generadores de datos pueden dar lugar a un resultado distinto del lógico.

Es en ese punto en el que debemos plantearnos la compatibilidad entre los dos tipos de confianza, pues no sólo se debe confiar en el algoritmo o en la cadena de bloques, sino también en el sujeto que introduce, procesa e interpreta los datos. Dicho de otro modo, para que la confianza objetiva despliegue todos sus efectos, puede ser que se requiera confianza subjetiva.



3. La compatibilidad entre ambos tipos de confianza

Del mismo modo que ha sido complementario y enriquecedor para la función notarial la introducción de la firma electrónica, estas nuevas formas de confianza digital pueden también ser compatibles con la actividad notarial. De hecho, no solo pueden, sino que deben ser compatibles pues la confianza analógica no puede sobrevivir sola en un mundo cada vez más digitalizado, y a la inversa, la confianza electrónica tampoco puede prescindir de personas o sistemas analógicos o tradicionales de confianza, para que sus efectos puedan ser plenos, aunque solo sea desde un punto de vista estrictamente jurídico.

La amenaza en este punto quizás no sea tanto la cadena de bloques como la inteligencia artificial, cuando, en un futuro, esté en posición de superponerse o incluso sustituir al profesional cualificado. Hoy en día, esta afirmación todavía no es una amenaza real, pues el estado de la técnica actual solo permite su aplicación para algoritmos sencillos en que no exista ni contradicción, paradoja decisiones interrelacionadas.

4. La ubicación de *blockchain* en el sistema legal

La confianza electrónica en la cadena de bloques o *blockchain* es uno de los tipos de confianza electrónica en los que más esperanzas se han depositado. Para unos, es un gran y disruptivo paso adelante en cualquiera de los ámbitos en los que se aplique. Para otros, no aporta absolutamente nada en las actuaciones jurídicas. En cualquier caso es indudable su trascendencia económica y técnica cuando en 2017 se prevé que el 75 por

ciento de las instituciones financieras y, de acuerdo con IBM el 20 por ciento de las más importantes de éstas, tengan una solución basada en *blockchain* para uso cotidiano, incluso con aplicaciones contractuales. El mercado *fintech* ha despegado, y con él de momento el *insurtech* e incluso el *legaltech*.

Blockchain no es más ni menos que una cadena que comienza con un primer bloque, que está conectado de manera inmodificable y permanente con el siguiente, y así sucesiva e ininterrumpidamente sin posibilidad de vacíos entre bloques, existiendo en cada bloque un registro que incluye, de cada transacción que se ha incorporado a la cadena, un hash con datos sobre su existencia y su fecha y hora exacta.

Esos bloques y la cadena que los sustenta nacieron para registrar transacciones sobre BitCoin, pero pronto se desarrolló la idea de que a la transacción registrada en la cadena de bloques se le podía añadir una referencia a un archivo informático, que podrá ser cualquier documento, incluso un texto. Y si puede ser un texto, puede ser un contrato o una declaración de voluntad que, archivada o registrada en *blockchain* puede generar una apariencia de conocimiento de que el contenido no ha sido modificado y de que existía con ese contenido concreto en una fecha y hora determinada.

El notariado cuenta con varios aspectos clave de los que carece la cadena de bloques en sí misma, como el control de legalidad individual que hace cada notario, el carácter reconocido de autoridad o función pública en muchas legislaciones y la responsabilidad civil e incluso penal en ocasiones del notario por el documento y



el protocolo. Dicho de otro modo, en el sistema actual responde el notario, pero desconocemos quién responde del funcionamiento de *blockchain*, aunque si pudiéramos en teoría detectar responsables si la cadena de bloques es privada.

Por otro lado, debemos dejar claro el valor del documento registrado en *blockchain*, que no deja de ser un documento privado, sin que se conserve en *blockchain* una copia de éste, por lo que tampoco puede sustituir la función del notario como custodio de los documentos matrices firmados por las partes. Cuestión distinta es el valor del sello de tiempo que se genera al incorporar a la cadena de bloques el archivo, que puede incardinarse en el de los sellos de tiempo no cualificados del artículo 41 del Reglamento 910/2014 (eIDAS), lo que implica que, no se le denegarán efectos jurídicos ni admisibilidad como prueba en procedimientos judiciales.

Sea como fuere, lo cierto es que ninguna tecnología por sí sola es buena ni mala. Concretamente, *blockchain* admite una pluralidad de usos, que tienen como punto en común un registro en una cadena de bloques, que podrá ser pública o privada, pero que no incide en quién registre, qué registre y cómo lo haga. Dicho de otro modo, con este medio técnico podemos asegurar registro, trazabilidad o conocimiento notorio, pero no podemos presuponer que lo que se registra, traza o es relativamente notorio sea veraz, legal y válido.

5. *Blockchain* y el notario

El problema es que la relación entre *blockchain* y las profesiones legales parte de dos ideas erróneas: primero, se

confunde el medio técnico para prestar un determinado servicio, con la prestación del servicio en sí mismo; y segundo por plantear la idea de enfrentamiento entre ese medio técnico y el prestador del servicio.

En realidad, la cadena de bloques es solamente el medio técnico que empleará un profesional en el ejercicio de su función, por ejemplo para garantizar la integridad de un documento, pero el medio (cadena de bloques) ni sustituye al profesional (que es quien por ejemplo redacta el contrato), ni al documento en sí (que no queda incorporado a la cadena de bloques). Ahora bien, puede ser que ese medio técnico sea más eficiente que otros medios.

Como consecuencia de todo lo anterior, el impacto de la encriptación en general y de *blockchain* en particular a la profesión notarial, debe ser considerado. Concretamente, una potencial cadena de bloques privada notarial podría ser una opción que mejoraría la función notarial determinando además en qué momento de la prestación del servicio.

El momento previo quizás sea el menos susceptible de recibir mejoras, pudiendo pensarse que enviar al notario documentos registrados en *blockchain* para la confección del instrumento público puede dar una mayor garantía de autenticidad e inalterabilidad. En el momento de la prestación de consentimiento se podría debatir sobre la utilización de medios de identificación electrónicos basados en firma electrónica o *blockchain*, los medios de pago si empleamos dinero electrónico o criptomonedas como BitCoin, o el empleo del registro en *blockchain* de documentos



electrónicos cuya copia custodia el notario, siendo el caso típico el de depósito de archivos digitales.

Pero la propia naturaleza de la cadena de bloques hace que el momento posterior al otorgamiento sea quizás el más susceptible de mejora con la aplicación de la tecnología *blockchain*, especialmente la circulación de copias electrónicas cuya inalterabilidad e integridad estén basadas en la existencia de una cadena de bloques notarial privada, que incluso podría ser supranacional y europea.

6. Blockchain y los registros de bienes

Uno de los sectores jurídicos en los que más penetración está teniendo *blockchain* es en las cada vez más numerosas iniciativas de trasladar los registros de la propiedad a un sistema basado en la cadena de bloques. La justificación para el empleo de *blockchain* se basa en tres aspectos distintos: motivos económicos, de lucha contra fraude y de seguridad en el título.

En todos ellos parte de la idea de que una propiedad con su título correctamente configurado y, en su caso, debidamente inscrito, permite acceder de manera más rápida y sencilla a financiación, pues se eliminan o rebajan sustancialmente los riesgos del acreedor. Pero como ocurre en general en los sistemas en los que el momento de prestación y conformación del negocio jurídico se desarrolla ante notario, es éste momento y no otro el clave en la configuración del negocio, siendo la inscripción un segundo paso protector.

Permitir que cualquier documento privado, redactado por cualquier persona acceda a *blockchain* y de ahí se genere

publicidad es tanto como dejar al Estado ciego de indicios e información, lo cual sería un importante paso atrás. También hay que recordar que un Registro es tan seguro, fiable y fuerte como lo es el título que éste registra, y de poco sirve un Registro inalterable basado en la confianza electrónica si los títulos que acceden al mismo son deficientes, poco rigurosos o faltos de calidad.

Los primeros países en plantearlo un sistema de este tipo fueron Honduras y la República de Georgia, pero el proyecto más ambicioso es el de Ghana, por su potencial expansión a casi todo el continente africano, y que pretende registrar títulos de propiedad en *blockchain* y respaldar la publicidad de dichos títulos y su ejecutividad mediante contratos inteligentes que permitan mejorar las garantías inmobiliarias de los microcréditos y los contratos gubernamentales de inversión. Pero también encontramos iniciativas en el continente europeo, pues Suecia también ha anunciado su intención de trabajar sobre un concepto de uso de la cadena de bloques y los contratos inteligentes en ventas de bienes inmuebles y registro de la propiedad.

V. La herencia digital

1. La herencia digital en relación a la herencia analógica

Uno de los pilares básicos que sostiene el derecho sucesorio es la idea de que el fallecimiento de una persona supone la extinción de su personalidad jurídica y la apertura de su sucesión a favor de quien



sea su heredero. Otro de esos pilares es la idea de que la herencia comprende todos los bienes, derechos y obligaciones de una persona que no se extinguen por su muerte.

El tercero de ellos es la existencia de figuras sucesorias con distintos papeles y efectos en la sucesión: heredero es aquel que sucede a una persona en todos sus bienes y derechos, activo y pasivo, una suerte de continuador de la personalidad de la persona fallecida. Legatario es aquel que sucede a una persona en algún bien o derecho específico por expreso deseo del testador. El albacea o ejecutor testamentario es el que se encarga de actuaciones concretas al fallecer una persona, vigilando que lo dispuesto en el testamento se cumpla correctamente.

Este mismo esquema sucesorio, basado en el sistema de base romana, será igualmente trasladable a los sistemas sucesorios anglosajones en los que el protagonismo del procedimiento es asumido por el *personal representative*.

Este fenómeno sucesorio se ha ido complicando a medida que el patrimonio de las personas se ha ido diversificando y expandiendo: cuando surgen nuevos objetos jurídicos o tipos de relaciones patrimoniales o personales que tienen difícil encaje en las categorías preexistentes, se plantea tarde o temprano la duda de cómo abordar su transmisión por causa de muerte.

Eso es precisamente lo que está ocurriendo actualmente con los nuevos objetos y relaciones digitales, pues no sólo existe escasa normativa concreta, sino que esas relaciones tienen unos aspectos y características tan peculiares, que incluso se plantea su incardinación dentro o fuera

del derecho sucesorio tradicional. Por tanto, la pregunta que debemos comenzar por hacernos es si es o no una herencia distinta a la ordinaria.

Es difícil sostener que la herencia digital es un conjunto de relaciones unitarias separada de la herencia no digital, ya que por muy diferente que sean los principios que rigen el ámbito de las relaciones electrónicas y de sus objetos, no suponen estos una razón concluyente para fragmentar la sucesión de una persona o para relajar o modificar principios universales sucesorios, sobre todo cuando incluso dentro de la herencia digital encontramos un contenido heterogéneo de derechos personales y personalísimos, derechos de tipo patrimonial con contenido físicos y digitales, sucesión en relaciones jurídicas frente a terceros, derechos de propiedad intelectual, etc.

Eso no obstante, también es cierto que hay que atender a esas especialidades, y dar soluciones dentro del derecho sucesorio que permitan acomodar la herencia digital dentro de la herencia general de la persona, como una parte más de esta: el fenómeno de la herencia digital no puede ser manejado de manera separada, y en vez de eso, la tradicional estructura de la sucesión debe ser adaptada a la realidad digital, y cuando dichas situaciones no pueden ser enmarcadas en ninguna otra de las categorías tradicionales, una nueva estructura debe ser encontrada.

En definitiva, trasladar a nuestros conceptos conocidos la realidad actual, en la que los lindes entre las relaciones personales y sociales se difuminan al hablar de redes sociales, blogs o



patrimonio digital, no llegando a saber dónde empiezan unas y acaban las otras.

No en vano, un principio básico de la interpretación del derecho es evitar que éste quede petrificado, mediante una correctora interpretación basado en la realidad social del tiempo en que la norma debe ser aplicada, como por ejemplo exige el artículo 3 del Código Civil español.

2. El patrimonio digital

El patrimonio digital, al igual que ocurre con los conceptos generales de patrimonio sucesorio o de herencia, en sentido objetivo, es complejo debido a la heterogeneidad de las relaciones, bienes y derechos que componen el acervo digital.

Estos bienes, derechos y relaciones digitales pueden pertenecer, como el resto de bienes, derechos y relaciones analógicas, a personas físicas o jurídicas. Este capítulo se centrará en las situaciones derivadas del fallecimiento de una persona física, puesto que si el perfil en la red social, el correo electrónico o los archivos digitales pertenecen a una persona jurídica, el régimen sería el aplicable a la disolución, liquidación y extinción de la personalidad de ésta.

Por eso el enfoque de la herencia digital debe ser necesariamente múltiple, dando solución tanto a la transmisión de contenido digital como legitimación a los sucesores frente a los prestadores de servicios con los que el causante había establecido relaciones.

2.1. La transmisión de los archivos digitales

Los archivos digitales creados por el causante, sean del tipo que sean (fotografías, video, audio, documentos,

etc.), estarían sujetas a transmisión hereditaria siguiendo las reglas generales de la transmisión de bienes muebles, siendo incluso en ocasiones necesario aplicar las especialidades que puedan surgir conforme a la normativa de propiedad intelectual.

Estos archivos no se diferencian de los mismos archivos en su formato analógico más que por su soporte, salvo por una importante y peculiar situación: son fácilmente duplicables sin merma de la calidad del original, a diferencia de lo que existe con manuscritos o fotografías ya reveladas, en las que sí podemos distinguir el original del duplicado, planteando la cuestión no resuelta de si cabe un legado múltiple, a varias personas a la vez, del mismo objeto digital, ya que la misma cosa puede ser legada a la vez sin que se produzcan diferencias relevantes.

Por ello sería conveniente que el testador, a la hora de hacer el legado matizara si autoriza reproducciones o copias múltiples para que el heredero, que es quien debe entregar el legado salvo que el testador disponga otra cosa, conserve una copia o no de esos archivos. Dicho esto, debe tenerse en cuenta que la reproducción múltiple puede estar limitada por derechos de autor o puede tener otras limitaciones en la adquisición que no permitan, aún siendo posible, su copia y distribución, conforme a la normativa propia de propiedad intelectual.

Los archivos digitales que hayan sido adquiridos por el causante en pleno dominio son transmisibles por causa de muerte sin más limitaciones que las que se deriven del propio archivo o del servicio en que se hay adquirido, como establecer un número limitado de reproducciones, un

periodo temporal de uso, la reproducción en un soporte físico determinado o en un ámbito espacial determinado. Es importante matizar en este punto que no todos los bienes adquiridos por una persona como consumidor digital están bajo el pleno dominio del mismo, pues algunos términos y condiciones generales de compra más que una adquisición en propiedad lo que amparan es un derecho de uso, más o menos prolongado en el tiempo.

Cuestión colateral, pero importante, es que esos archivos y documentos adquiridos, y también en ocasiones los creados, pueden tener valor económico, un coste de adquisición, e incluso un valor de mercado y, si se incluyen en la herencia, deberían tenerse en cuenta para la computación de la masa hereditaria, ser declarados fiscalmente y someterse a tributación conforme a las reglas generales. Piénsese en grandes bibliotecas musicales o colecciones de libros electrónicos, que podrían tener, por su cuantía, la concepción tributaria de objeto no incluido en el ajuar familiar.

Por eso, del mismo modo que cabe el legado de una colección musical, una videoteca o un conjunto de álbumes de fotografías, sería perfectamente admisible el legado testamentario de una biblioteca musical, de una fototeca digital o de una colección de libros electrónicos.

2.2. La distinción entre el continente y el contenido

El soporte en que esos archivos digitales están almacenados, cuando sea un objeto físico como un disco duro o dispositivo móvil, es objeto de propiedad ordinaria, siendo considerada una cosa mueble y su titularidad normalmente será acreditada

por la posesión pública y pacífica del causante, sin perjuicio de que pueda serlo por otros medios como documentos que justifiquen la adquisición.

El soporte, si puede llamarse así, también puede ser un disco duro virtual o la nube, en cuyo caso no cabe hablar de propiedad ordinaria, sino de un derecho de acceso a dicho contenido derivado de una relación contractual con la empresa suministradora del servicio.

2.3. La sucesión en BitCoin y figuras asimiladas

Las monedas virtuales, criptomonedas, criptodivisas, dinero electrónico, BitCoin o cualquier otro bien o derecho asimilable a los anteriores forman indudablemente parte del patrimonio sucesorio.

Las cuestiones que se derivan de su inclusión en la masa hereditaria digital no son muy diferentes de las que pueden plantearse del resto de bienes digitales, destacando dos: la posible opacidad en las cuentas y el alto valor intrínseco de dichos bienes.

El primer problema está relacionado con el hecho de que la titularidad de las claves de acceso es personal y privada, por lo que su revelación en cualquier documento que no sea un testamento notarial, por las garantías de seguridad y secreto de protocolo, podría suponer la pérdida total de la inversión realizada. No es recomendable ceder las claves que permiten recuperar o transmitir las monedas virtuales a otra persona. Del mismo modo, tampoco es recomendable distribuir las claves entre varias personas, ni acudir a complejos sistemas de cruce de datos.



De hecho, incluso el testamento notarial tradicional, gozando de la protección del protocolo, puede ser insuficiente según los casos concretos, al ser accesible a todo heredero con derecho a copia, por lo que podría ser interesante, como ocurre para archivos digitales o para claves de acceso a redes sociales o correo electrónico, referirnos a otra escritura pública cuyo acceso sí sea reservado en la que se consignen los datos privados que dan acceso al monedero virtual. Esa otra escritura podría ser un testamento no revocatorio, un acta de manifestaciones, de protocolización o incluso de depósito notarial.

En estos casos, el interesado podría modalizar el acceso a dichos datos determinando quién tiene derecho a copia o a la restitución del depósito. No obstante, lo cierto es que el heredero siempre va a tener interés en conocer e investigar el verdadero patrimonio del fallecido, por ejemplo para vigilar su legítima o pagar a los acreedores hereditarios. Por ello, es complicado restringir u ocultar al heredero parte de los bienes hereditarios, mediante la limitación del derecho de copia.

Sea como fuere, haya o no testamento, lo primero es localizar la inversión. Es necesario que alguien conozca la existencia de, por ejemplo, los BitCoin, y entregue al heredero, si no la tiene ya, la clave de acceso.

El heredero sucede en la posición jurídica que tenía el titular de las monedas virtuales, y por tanto puede mantener el dinero virtual como tal o proceder a su conversión en dinero convencional, por la vía procedente en cada caso (venta, conversión, etc.) del mismo modo que el

titular podía. Si son varios los herederos, habrá de procederse de común acuerdo.

La segunda dificultad sucesoria deriva de la fluctuación del valor de las monedas virtuales. puede ocurrir que en el futuro cercano, la parte de dinero o medios de pago virtuales que formen parte de la herencia de una persona sea cuantiosa, y haya que valorar, computar, declarar y tributar por ella conforme a las reglas generales. El problema, como ocurre con otros bienes cuyo valor puede aumentar o disminuir drástica y rápidamente es qué valor tomar.

2.4. La situación de las relaciones personalísimas

De este fenómeno sucesorio digital hay que excluir los derechos de la personalidad, a salvo de las acciones para obtener la reparación de daños materiales o morales causados al derecho al honor, intimidad o propia imagen, por ejemplo.

También debe excluirse los derechos vitalicios y las relaciones personalísimas digitales, pues no parece transmisible por causa de muerte aquel contrato o servicio en que la personalidad del causante se haya tomado como determinante para su constitución o mantenimiento, o en que la personalidad del causante se manifieste públicamente y sea identificable. Este punto es muy importante a la hora de enfocar qué se incluye y cómo dentro de la herencia digital.

Existe el ejemplo de la sucesión en la cuenta de correo electrónico de una persona: por una parte puede haber datos en el correo electrónico del causante que sean necesarios para el ejercicio de derechos frente a terceros, así como documentos importantes y archivos



digitales enviados o recibidos por el causante. Por otra parte, la protección de datos y el secreto de las comunicaciones impediría facilitar el acceso a esa información, pues se puede tener acceso a información de terceros que se reveló al causante pero no a sus herederos.

Pero no solo el correo electrónico que nos sirve de ejemplo está incluido en esta categoría: la relación que establece el usuario, por ejemplo, con una red social comienza por un contrato de adhesión y la descarga de la aplicación o el uso de la cuenta de la misma desde un navegador, pero desde el momento en que el usuario comienza a utilizar el servicio, se independiza la relación con el prestador de servicios tras el que está la red social (que es personal, pero quizás no personalísima) de la relación con los demás usuarios (que sí es personalísima). Por ejemplo, en Twitter, la relación, según los términos de uso que se aceptan al registrarse es "personal, mundial, gratuita y no transferible".

Por eso, la cuestión quizás no deba centrarse tanto en directamente excluir estas relaciones del contenido de la herencia digital, sino encuadrarlas dentro de un régimen especial de gestión post mortem de dicho contenido, atribuyendo a quienes tengan la condición de herederos un título de legitimación suficiente que le permita actuar frente a los prestadores de servicios que controlan el acceso a dicho contenido.

Ese título de legitimación implicaría la posibilidad de acceso al contenido, pero lo que en ningún caso podrían los herederos es publicar material nuevo haciéndose pasar por el fallecido, y ello no sólo por cuestiones relativas a la suplantación de

personalidad, sino precisamente porque las relaciones con otros usuarios que interactúan en las redes sí pueden ser consideradas personalísimas.

3. La legitimación frente a los prestadores de servicios

La realidad actual es que la herencia digital, en relación a esta cuestión, está fragmentada, por tres motivos: el primero, que esos prestadores de servicios pueden tener sus centros de actuación normalmente en países distintos con sistemas y esquemas sucesorios y de legitimación distintos.

Este primer problema debería ser atacado con una regulación, al menos europea y al menos de mínimos, que incardine la herencia digital expresamente en la herencia ordinaria y permita a los herederos o legatarios saber con certeza el modo en que actuar.

Para ello, en la actualidad se está desarrollando bajo el impulso del notariado de Malta el Proyecto RODAIS (*Regulation Of Digital Assets within Inheritance and Succession scenarios*), que ha comenzado con un estudio comparativo de las empresas que prestan servicios *on line* para cubrir el hueco de la herencia digital y las legislaciones nacionales, y cuyo fin es la creación de una guía y un documento de buenas prácticas que debería ser transmitido a los proveedores de servicios internacionales que operan en Europa, como Facebook, Google, Apple o Spotify.

En segundo motivo es que cada prestador de servicios tiene una política concreta de actuación en caso de fallecimiento del titular, que es aceptada, se conozca o no, por el propio usuario en el momento de

asumir los términos contractuales y condiciones generales que se aceptan al crear una cuenta *on line*.

En este punto, debería ofrecerse una vía de conocimiento claro de las implicaciones sucesorias que puede tener la designación de una persona de manera privada como sucesor, mandatario o apoderado para después de la muerte del titular, advirtiendo de manera clara sobre los conflictos y posibles problemas que pueden surgir con la figura del heredero.

El tercero, porque estos prestadores de servicios suelen prescindir de la aplicación de los conceptos sucesorios tradicionales de heredero o legatario, relajando los requisitos de acceso al contenido y la cuenta de la persona fallecida y admitiendo que una persona que puede no ser heredero, acceda a contenido que puede resultar personalísimo.

No obstante, esto no quiere decir que se permita un acceso indiscriminado. Por ejemplo, en Google Mail admiten ser *“conscientes de que muchas personas llegan a fallecer sin dejar instrucciones claras sobre cómo administrar sus cuentas on line”*, admitiendo solicitudes para que, después de un análisis especial de cada una de ellas, se permita el acceso a un representante autorizado de ese usuario, incluso con medidas de seguridad suplementarias como que además haya recibido al menos un correo electrónico desde esa cuenta.

Esta solución, como otras particulares que tienen otros servicios, como medida de seguridad para comprobar un indicio de relación con el causante puede ser correcta, pero lo cierto es que las personas mandan habitualmente cientos de correos electrónicos a decenas de personas

distintas... entre las que puede ser que no esté nuestro heredero.

Lo mismo sucede con los términos de las redes sociales. Por ejemplo, en Twitter, existen normas concretas sobre cómo informar de un usuario fallecido para desactivar la cuenta, estableciendo criterios que poco o nada tienen que ver con la normativa sucesoria, pues se permite a una persona autorizada para actuar en representación del patrimonio del fallecido o a un familiar directo del fallecido, sin muchas más formalidades ni justificación suficiente de su carácter de heredero. No obstante, sí se especifica que no pueden proporcionar acceso a la cuenta a ninguna persona, independientemente de su relación con el fallecido.

De modo similar, Facebook también tiene previsiones para el caso de fallecimiento. Concretamente ofrece la posibilidad de cerrar la cuenta completamente y eliminar el perfil, para lo cual basta con justificar, además del fallecimiento, que se es un miembro de la familia inmediata y tener acceso a algunos datos personales del fallecido, como la dirección de correo electrónico que utilizaba el causante para conectarse a la red social. La otra opción es mantener la cuenta como conmemorativa, para que los amigos y familiares puedan dejar mensajes tras el fallecimiento en la cuenta.

En este punto, se debería procurar que estos términos y condiciones respetaran la normativa sucesoria interna de cada país, y la europea de mínimos a la que aludíamos antes, mediante una armonización de dichas condiciones generales que den soluciones unitarias e

inequívocas basadas en los esquemas de derecho sucesorio.

Por supuesto, el documento legitimador debería ser notarial, del mismo modo que lo es el testamento ordinario. Cuestión distinta es: ¿debe ser el testamento tradicional o deben admitirse otros tipos sucesorios?

4. El testamento notarial y el testamento *on line*

Como se ha apuntado, el testamento notarial tradicional analógico no es fácilmente adaptativo: puede no ser conveniente actualizarlo cada vez que cambia la información de contacto electrónico, contraseñas, números de cuenta o cada vez que un usuario se registra en una red social.

Pero de nuevo, el hecho de que el testamento notarial pueda necesitar una solución adecuada a esta realidad social no implica que el régimen de títulos

sucesorios deba ser cambiado por completo. Quizás deba comenzar a hablarse de un documento mixto, de dos documentos complementarios o de cualquier otra vía que permita convivir al testamento tradicional con la necesaria adaptabilidad de la parte del documento que verse sobre asuntos digitales.

No obstante, hay que ser conscientes de que hay asuntos digitales donde el notariado, hoy por hoy, no llega. Para algunas de esas situaciones encontramos servicios digitales prestados por empresas privadas que están posicionándose para ocupar ese lugar. Lo que debe plantearse es si ese hueco debe seguir ocupándolo el documento notarial y, en caso de ser positiva la respuesta, cómo debe hacerlo.

En definitiva, es el debate sobre si existe el testamento digital o testamento *on line*, si éste debería existir y con qué características.



COORDINACIÓN CIENTÍFICA:



CESARE LICINI

Cesare Licini es notario en Pesaro (Italia). Es licenciado en Derecho por la Universidad católica del Sagrado Corazón de Milán (1977). Ha ejercido numerosas responsabilidades a nivel europeo e internacional. En particular, Cesare Licini es miembro del Consejo de Dirección de la Unión Internacional del Notariado (UINL). Ha sido vicepresidente de la Comisión de Asuntos Europeos (CAE) de la UINL de 2004 a 2007 y presidente del grupo de trabajo del CNUE “Lucha contra el blanqueo” de 2011 a 2017. Es, además, delegado de la UINL y el CNUE ante el Grupo de acción financiera contra el blanqueo de capitales (GAFI). El Sr. Licini cuenta con una extensa relación de publicaciones y de participación en congresos y conferencias nacionales e internacionales.

MODERADORA:



CATALINA GUERRERO

Catalina Guerrero es jefe de sección del departamento de Internacional de la Agencia Efe, la primera agencia en español y cuarta del mundo. Su desempeño profesional se centra ahora en el proyecto Euroefe.euractiv.es al que se incorporó en enero de 2016 para seguir la actualidad de la Unión Europea (UE) desde una perspectiva española y multimedia.

Anteriormente, ejerció nueve años como editora del departamento de Cultura Integrada (Nacional e Internacional) de EFE, donde siguió de cerca las tendencias intelectuales de Europa y del resto del mundo. A Cultura llegó tras una enriquecedora estancia de ocho años en París, donde fue corresponsal de EFE desde 1999 hasta 2007.

Sus primeros años profesionales estuvieron ligados a la radio. Licenciada en Periodismo por la Universidad Complutense de Madrid en 1992, también posee títulos de Experto Profesional en Cultura, Civilización y Religión Islámicas por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) (2007) y en la Unión Europea (2016) en la Escuela Diplomática de Madrid.



PONENTES:



PILAR DEL CASTILLO

Ministra de Educación y Cultura de 2000 a 2004, **Pilar del Castillo** fue elegida en el Parlamento Europeo por primera vez en 2004. Pertenece al Partido Popular, que a su vez es miembro del Partido Popular Europeo. Es ponente en el Parlamento Europeo sobre el Código de las Comunicaciones Electrónicas Europeas. También ha sido, entre otros, ponente sobre el reglamento sobre el mercado único de las telecomunicaciones; la Directiva sobre la seguridad de las redes y sistemas de información para la Comisión ITRE; el Reglamento sobre el órgano de los reguladores europeos de las comunicaciones electrónicas (BEREC), el informe sobre la estrategia sobre «la informática en nube» y el informe «Una Agenda digital para Europa: 2015.eu», por citar solo algunos ejemplos.

Del Castillo es presidenta del European Internet Forum (EIF), vicepresidenta del Foro Europeo de la Energía, miembro del Consejo de Knowledge4Innovation (K4I) y miembro de la red de política trasatlántica. Del Castillo es profesora de Ciencias Políticas y Administración. Es doctora en Derecho por la Universidad Complutense. Anteriormente fue becaria Fullbright en la Universidad Estatal de Ohio, donde cursó un Máster en Ciencias Políticas. Fue Presidenta Ejecutiva del Centro de Investigaciones Sociológicas de 1996 a 2000.



ÖRJAN BRINKMAN

Örjan Brinkman nació en 1956. En 1978 obtuvo su diploma de magisterio y trabajó como director del área de preescolar del municipio hasta 1988, ocupando más tarde los puestos de Director de Desarrollo y Administrador del Condado en educación para adultos TBV (hasta 1996), Director de Marketing y experto en mercado laboral y educación en la Fundación del Foro de Mujeres (hasta 2002), Director de Administración de cultura y educación en el municipio de Sodertälje, Director de educación primaria y secundaria en Vittra hasta 2006 y Secretario General de la Federación Sueca de Personas con Discapacidad hasta 2012.

Asimismo, ha sido miembro del Comité de Supervisión del Comité de Trabajo del Fondo Social Europeo I Suecia hasta 2011 y de la Delegación del Personas con Discapacidad del Gobierno Sueco en 2011.

En la actualidad desarrolla su actividad en una serie de asignaciones confidenciales relacionadas con su puesto actual. Es miembro del Grupo del Consejo de Agricultura Sueco, del consejo asesor de la Agencia de Productos Químicos, Presidente de la fundación del Colegio – Vaddö Södertörn, Miembro del Foro de Diálogo – Agencia de Prestaciones Dentales y Farmacéuticas, Presidente de la Asociación de Consumidores de Suecia y de la Revista para consumidores Råd & Rön, Presidente de la BEUC – La Organización Europea de Consumidores.



PETER BISCHOFF-EVERDING

Peter Bischoff-Everding es abogado de formación y Doctor en derecho de la competencia por la Universidad de Hamburgo. Comenzó su carrera profesional como abogado asociado en un despacho de Berlín antes de ingresar en el departamento jurídico del Ministerio de economía alemán.

Desde 2004, Peter es funcionario de la Comisión europea, trabajando en primer lugar para la Dirección General de Empresa e Industria en el ámbito de la libre circulación de bienes y bajo las normas de la OMC relativas a las barreras técnicas al comercio.

De octubre 2012 a septiembre 2016, Peter ha sido Jefe de Unidad adjunto de la Dirección General de la Salud y los Consumidores, responsable de la seguridad de los productos y los servicios de consumo.

Posteriormente fue responsable de cuestiones jurídicas y regulatorias en la unidad encargada de la política y la legislación europea en los sectores de los aparatos médicos y de la cosmética.

Desde octubre 2016, Peter es Jefe de Unidad adjunto en el ámbito del derecho de la mercadotecnia y de los consumidores que forma parte de la Dirección General de Justicia y Consumidores. Su unidad administra el órgano transversal de la UE en materia de consumidores y prepara en la actualidad una eventual propuesta legislativa para modernizar aún más las normas del derecho de los consumidores europeos.



ANTONIO GHIO

Dr. Antonio Ghio es socio de Fenech & Fenech Advocates y dirige los departamentos de derecho TIC & PI. Durante los doce últimos años su trabajo está centrado únicamente alrededor de cuestiones de derecho TIC, intentando encontrar soluciones en materia de la lucha perpetua que existe entre el derecho y la tecnología, dentro y fuera de los tribunales.

Ghio enseña igualmente el derecho en materia TIC y de la cibercriminalidad en la Universidad de Malta y ha sido presidente de la Autoridad de Comunicaciones de Malta, tras haber estado a su servicio durante estos últimos cinco años como miembro de su Consejo de Administración.

Tiene un LL.D. de la Universidad de Malta donde ha realizado una especialización en los aspectos jurídicos de la seguridad de Internet y la confidencialidad en línea, así como un LL.M. de la Universidad de Strathclyde donde ha obtenido una especialización en materia de comercio electrónico extraterritorial.

Ghio es miembro fundador y presidente actual de la Asociación de Derecho de Información Tecnológica de Malta – MTLA. Interviene regularmente sobre cuestiones de derecho de TIC a nivel local y en el extranjero; y escribe una columna habitual en el Sunday Times de Malta y en un blog personal sobre esta materia ictlawmalta.blogspot.com.



TAMÁS PARTI

El Dr **Tamás Parti** es notario de Budapest, presidente del Colegio de Notarios de Budapest, miembro del Consejo General de la UINL (Unión Internacional del Notariado), presidente del Foro de Futurología del CNUE y Presidente del Comité para la adaptación tecnológica del Consejo de Notarios de Hungría. Además, es conferenciante en el departamento de procedimiento civil en la facultad de derecho y ciencias políticas de la Universidad de Eötvös Loránd en Budapest (ELTE) y examinador en los exámenes de profesiones jurídicas (exámenes de la licenciatura de abogado) en Hungría. Su ámbito de investigación doctoral es el estudio de los efectos de los procesos sociales y tecnológicos contemporáneos sobre los derechos fundamentales – un aspecto de estas investigaciones es el estudio de los efectos de los progresos tecnológicos sobre la profesión notarial.



LORENZO PRATS ALBENTOSA

Lorenzo Prats Albentosa es catedrático de Derecho Civil de la Universidad Autónoma de Barcelona desde 2008 y previamente fue profesor de la Universidad Complutense de Madrid (2007), de la Universidad de Cantabria (2002) y de la Universidad de Valencia (1984). Es mediador desde 2007 y fue miembro del Gabinete del Ministro de Justicia del Gobierno español (2004-2007). Ejerce como jurista desde 1986. Formación académica: Universidad de Valencia (España, Licenciatura en Derecho y Doctorado en la Universidad de Bolonia (Italia); Doctor de investigación, profesor visitante de la Universidad de Cambridge (Reino Unido), de la Universidad de Chicago (EE.UU.) y de la London School of Economics (Reino Unido).



ALEXANDRE LIBORIO DIAS PEREIRA

Alexandre Liborio Dias Pereira (LL.B, LL.M, LL.D Coimbra), nacido en julio de 1970, es profesor a tiempo completo en la Universidad de Coimbra. Da clases de derecho de contratos, derecho de la informática, derecho de la propiedad intelectual y derecho mercantil, y supervisa la investigación de tercer ciclo. Además es profesor adjunto a tiempo parcial en la Escuela de Comercio de Coimbra y conferenciante invitado en la Escuela de Verano sobre Derecho Privado Europeo en la Universidad de Salzburgo (Austria). También ha trabajado como profesor invitado a tiempo completo en la Universidad de Macao (China), y ha sido «FCT sabbatical fellow» en el Instituto Max-Planck, Múnich (Alemania). Ha presentado comunicaciones en todo el mundo y publicado más de 100 publicaciones científicas en Portugal y en el extranjero. Sus investigaciones cubren el entorno jurídico del mercado digital de la UE.



JOSÉ CARMELO LLOPIS BENLLOCH

José Carmelo Llopis Benlloch nació en Valencia (España) en 1978.

Licenciado por la facultad de derecho de Valencia en 2001, ingresó en el cuerpo de notarios en la promoción 2005-2008.

En 2013 fue nombrado mediador de la fundación Solutio Litis del Colegio Notarial de Valencia. Desde 2014 escribe cada semana sobre cuestiones tecnológicas y notariales en su blog y participa en comisiones y grupos de trabajo a nivel local (Comisión IT), nacional (Grupo de jurisprudencia) e internacional (grupo de trabajo «Nuevas tecnologías» del CNUE).

En 2016 fue coautor de dos libros electrónicos sobre la Sucesión Digital y las Pruebas Electrónicas, y ha hablado sobre las nuevas tecnologías en el marco de conferencias en España, como NotarTIC, y en el extranjero, como la 5ª edición de la Universidad del Notariado Mundial en Roma, organizada por la UINL.

Por otra parte, ha tenido el honor de ser el portavoz nacional español para el Tema II relativo a la escritura pública electrónica y la digitalización de los procedimientos durante el 28 Congreso Internacional del Notariado en París.



REMCO VAN DER KUIJP

Remco van der Kuijp es un notario neerlandés (2006) y miembro del Consejo de Administración de la Asociación Real del Notariado Holandés (KNB), en calidad de tesorero, responsable de los proyectos TIC y de los derechos de los notarios jubilados. Está involucrado en el desarrollo del Notary-ID, un nuevo proyecto del notariado neerlandés. Además, tiene un gran interés por el blockchain y el desarrollo de la gestión on-line para los notarios.



CRISTIAN BUŞOI

El Sr. **Cristian Buşoi** es Miembro del Parlamento Europeo desde 2007 y actualmente forma parte de la Comisión de Industria, investigación y energía así como de la Comisión de Mercado Interior y Protección del Consumidor; de la delegación del comité parlamentario UE-Ucrania y de la delegación para la Asamblea parlamentaria EURONEST. En 2016 ha sido el único Eurodiputado que ha recibido el Award for Healthcare del parlamento Europeo. Además ha sido distinguido por la organización europea “Eurodis” con un trofeo reconociendo su apoyo a los pacientes de enfermedades raras.

Con anterioridad, **Cristian Buşoi**, fue presidente de la Casa nacional de seguros de enfermedad de Rumanía (2013-2014) y miembro del Parlamento rumano (2004-2007), donde formó parte del Comité de sanidad y familia.



El Sr. Buşoi es miembro del Partido liberal nacional desde hace 20 años y ocupa actualmente el cargo de presidente del PNL Bucarest. Ha sido también secretario general del PNL, primer vicepresidente y miembro del Bureau político permanente.

Cristian Buşoi es licenciado por la Universidad de medicina y de farmacia Carol Davila de Bucarest, por el Colegio de Defensa Nacional Carol I y por la Escuela de Derecho de la Universidad Titu Maiorescu. En 2010 obtuvo su doctorado en sanidad pública y gestión de la sanidad de la Universidad de Medicina y de Farmacia Victor Babes de Timisoara.