

1. Antecedentes e introducción

La República Democrática de Nueva Castilla (RDNC) es reconocida a nivel regional por registrar un alto número de fraudes notariales. De acuerdo con el Decano del Colegio de Notarios —ente encargado de fiscalizar el ejercicio profesional de las notarías—, los escándalos de corrupción están vinculados al creciente incremento en el número de notarías, lo cual restringe su capacidad de fiscalización.

En respuesta a esta problemática, en el 2015 se aprobó la Ley 29742, que estableció un número fijo de 539 plazas notariales para todo el país, a las cuales solo se puede acceder a través de concurso público de antecedentes. La ley tiene como finalidad: (i) solucionar los problemas de fiscalización del Colegio de Notarios, y (ii) asegurar atención en las zonas sin oferta de notarías.

En octubre del 2017, se aprobó una nueva ley que establece una evaluación más exigente de los postulantes a notarios. Esta nueva ley comprende la evaluación la condición académica, trayectoria profesional y desempeño ético de los futuros notarios. Además, agregó la posibilidad de excluir notarios por “permanente incapacidad moral del profesional”, e implementó el proceso de renovación anual de las plazas notariales. Como resultado, el número de notarios en la RDNC se redujo en 40% para fines de 2018.

Adicionalmente, en enero del 2019 se aprobó una reforma al Código Civil que estableció que todas las transacciones de bienes muebles e inmuebles mayores a \$3,000 deben ser notarizadas o, de lo contrario, serán anuladas. Se esperaba que esto tuviera por efecto disminuir aún más el nivel de corrupción en la RDNC. Además, esta medida generó una mayor demanda de servicios notariales que resultó en un incremento de sus precios.

En mayo del 2020, con el objetivo de prohibir prácticas mercantilistas que puedan afectar el honor y/o dignidad de la función notarial, se aprobó modificar la Ley 29742. Esta modificación prohíbe que, en la práctica, los notarios afiliados generen publicidad de los servicios notariales, bajo la sanción de pérdida de la habilitación y plaza para desempeñarse como notarios.

En agosto del 2020, luego de una postulación fallida para ser notario, el Sr. Armando Broncas desarrolló e inauguró el aplicativo “TOT”. Este aplicativo introdujo innovaciones al mercado, que permiten a los usuarios identificar la ubicación y precios de los servicios brindados por las distintas notarías a nivel nacional. Además, los precios mostrados en el aplicativo son actualizados por los mismos usuarios.

Al mismo tiempo, debido a la crisis sanitaria internacional generada por la COVID-19, la RDNC aprobó el “Protocolo Sanitario para brindar servicios notariales en Nueva Castilla”. Este protocolo implicó la adquisición de insumos sanitarios (servicios de limpieza, kits de señalización, mascarillas y alcohol en gel), por lo que se advirtió que existía la posibilidad de que esto genere un aumento en los precios de los servicios notariales.

En marzo del 2021, el Colegio de Notarios denunció al Sr. Armando Broncas ante la Comisión de Competencia Desleal por presuntamente incurrir en prácticas mercantilistas que iban en contra de lo plasmado en la modificatoria de la Ley 29472. Esta denuncia pocos meses después fue declarada improcedente.

El Consejo de Notarios declaró que, a pesar de esta decisión, tomará acciones respecto a los efectos negativos que el aplicativo genera sobre el mercado. En esa línea, indicó que la razonabilidad de los precios será un nuevo factor analizado al momento de evaluar a las notarías en el proceso de renovación de pólizas. Ello, debido a que, a criterio del Consejo, la difusión de precios a través del aplicativo contraviene la prohibición de conductas mercantilistas y genera reducciones en los honorarios que distorsionan el valor real que tienen los servicios notariales.

En mayo de 2021, debido a una falta de fondos para financiar “TOT”, el Sr. Armando Broncas y la Notaría Carazzo —una de las más importantes notarías en la RDNC— suscribieron un contrato de exhibición preferente. Bajo este contrato, “TOT” empezó a presentar a la Notaría Carazzo en los primeros resultados de búsqueda a cambio del financiamiento de la notaría. Tan solo un mes después, “TOT” recibió una queja que denunciaba que la plataforma no estaría funcionando correctamente:

“[...] Desde hace tres semanas que vengo reportando precios más bajos y la app no los actualiza, pero además me he dado cuenta de que a la semana que reporto un precio bajo la notaría vuelve a subir al precio anterior [...].”

Fuente: Ratings y comentarios de *Tapestry Store*

Poco tiempo después; Noé Chire, socio del estudio Silva & Chire Consultoría Legal notificó al Colegio de Abogados que identificó indicios de una práctica colusoria realizada entre los notarios de la RDNC y fomentada por el Colegio de Notarios y el aplicativo “TOT”. En consecuencia, el Colegio de Abogados denunció al Colegio de Notarios y al Sr. Armando Broncas frente a la Comisión de Libre Competencia por una colusión horizontal en la modalidad de fijación de precios.

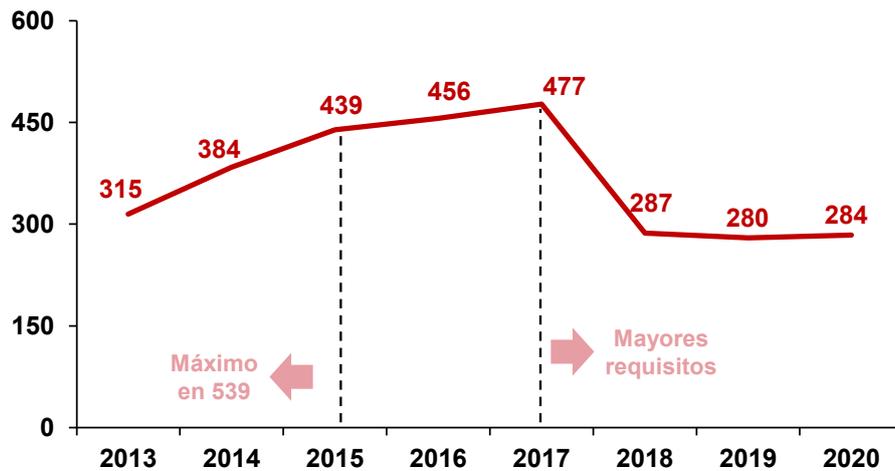
En este contexto, el Colegio de Notarios ha contratado a APOYO Consultoría para que elabore un informe que analice la razonabilidad económica del presunto pacto colusorio en la modalidad de concertación de precios denunciado por el Colegio de Abogados. En esa línea, el análisis del presente informe se enfoca en evaluar si la evolución de los precios es consistente con la hipótesis anticompetitiva de la Secretaría Técnica, y se estructura de la siguiente forma:

- Primero, se analiza la evolución de la demanda y oferta del mercado y los efectos que habrían tenido las nuevas leyes implementadas (**sección 2**).
- Segundo, se evalúa si la hipótesis anticompetitiva es razonable a la luz de la evolución de los precios; observando en particular: la rigidez de precios en el mercado de servicios notariales, el incremento en costos debido al protocolo sanitario del Estado, y la rentabilidad promedio de las notarías en la región. (**sección 3**).
- Por último, se detallan las conclusiones del informe (**sección 4**).

2. Evolución de la oferta y la demanda

La Ley 29472 del 2015 y su modificatoria del 2017 resultaron en restricciones importantes a la oferta de notarías. En el 2015, al restringirse el número de plazas a un máximo de 539 en toda la RDNC, el crecimiento de las notarías en el país se desaceleró. Así, mientras que entre el 2013 y el 2015 se abrieron 124 nuevas notarías, en los dos años siguientes solo se abrieron 38. Asimismo, la modificatoria a la Ley del 2017 resultó en una reducción considerable en el número de notarías, ya que los requisitos establecidos implicaban un incremento en costos considerable (ver Gráfico 1).

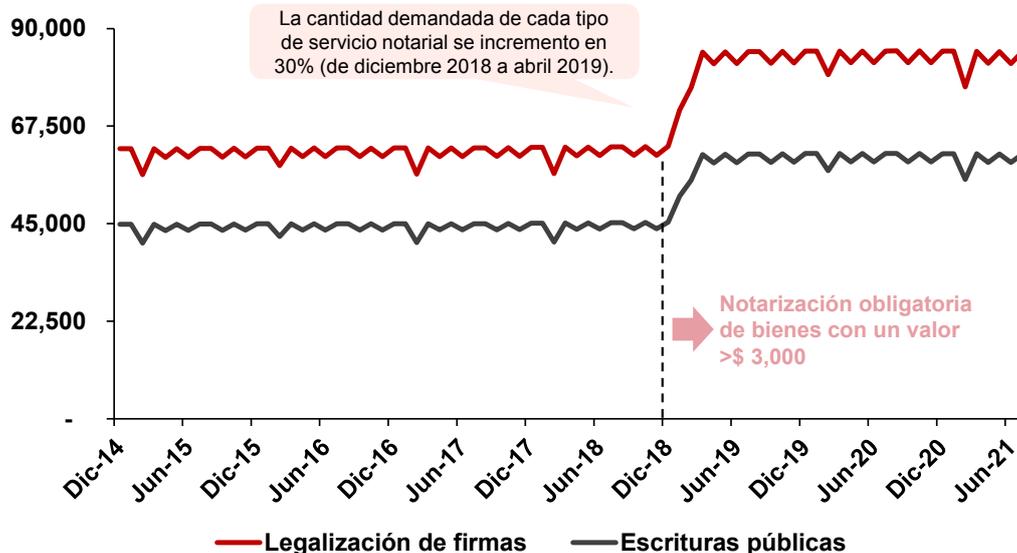
Gráfico 1. Evolución del número de notarías en la RDNC, 2013 – 2020
(# de notarías)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INDE). Elaboración: APOYO Consultoría.

Por el lado de la demanda, la ley que estableció la notarización obligatoria de todos los bienes muebles o inmuebles valorizados en más de \$3,000 generó un incremento en el número de servicios notariales requeridos, lo que resultó en que las transacciones entre diciembre 2018 y abril 2019 crezcan en 30% (ver Gráfico 2).

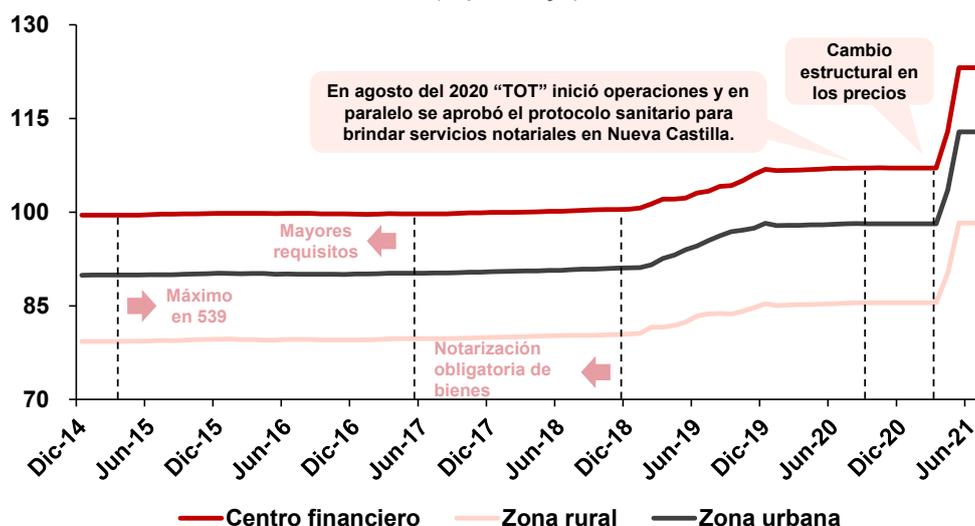
Gráfico 2. Evolución del número de servicios notariales brindados, 2014 – 2021
(# de trámites realizados)



Fuente: Observatorio del Instituto Nacional de Estadística (INDE). Elaboración: APOYO Consultoría.

La información presentada refleja que las normativas legales impuestas en el último quinquenio tuvieron un efecto importante sobre la demanda y oferta de servicios notariales. Sin embargo, al analizar las tendencias de los precios promedio cobrados para el servicio de escrituras públicas¹ en las tres zonas del país, se puede observar que se mantuvieron relativamente estables a pesar de los choques de oferta y demanda mencionados. En efecto, recién en abril del 2021 se observa un cambio pronunciado en los precios promedio (ver Gráfico 3).

Gráfico 3. Evolución de los precios promedio de escrituras públicas en las tres zonas del país
(\$ por hoja)



Fuente: Observatorio de precios de servicios notariales del Instituto Nacional de Estadística (INDE).
Elaboración: APOYO Consultoría.

A raíz del incremento de los precios del mes de abril —y de los indicios reportados por el abogado Noé Chire respecto a la conducta de la notaria Flora Mesgo—, el Colegio de Abogados presentó la denuncia por un presunto acuerdo colusorio en el que estarían involucrados el Colegio de Notarios y el aplicativo “TOT”. Según la tesis del Colegio de Abogados, los investigados habrían mantenido precios anticompetitivos en perjuicio de los consumidores. En ese sentido, el incremento en precios de las escrituras públicas reflejaría el daño alegado por el Colegio de Abogados.

La siguiente sección analiza si la tesis de colusión planteada por el Colegio de Abogados es razonable, o si, por el contrario, la evolución de los precios responde a un conjunto de elementos adicionales, no necesariamente relacionados con una conducta anticompetitiva del Colegio de Notarios.

¹ Se analiza solo la serie de precios de las escrituras públicas debido a que estas representan más del 80% de las ventas de las notarías. Fuente: Observatorio de precios de servicios notariales del Instituto Nacional de Datos y Estadística (INDE).

3. Análisis de la razonabilidad económica de la tesis colusoria

En esta sección se considera la razonabilidad de la acusación del Colegio de Abogados, y en particular si la evolución de precios observada tiene como principal explicación plausible la de un acuerdo de concertación horizontal en precios.

En ese sentido, existen varios problemas con asumir que el incremento de precios responde a un acuerdo anticompetitivo. Antes abordar los elementos más específicos del caso, es relevante notar que en la mayoría de los mercados es usual observar tendencias crecientes de precios en el largo plazo, lo cual responde a la evolución de la inflación en la economía. En ese sentido, entre el junio del 2015 y junio del 2021, los precios de los servicios notariales de escrituras públicas —que representan más del 90% del valor de las transacciones de las notarías— se han incrementado, en total, 23.6%, lo cual equivale a un CAGR de 3.6%. Esta tasa está en línea con la tasa de inflación a nivel mundial de los últimos años.²

Teniendo esto en cuenta, y asumiendo por un momento que las notarías efectivamente concertaron, cabe preguntarse qué tanto más bajo podría haber sido el precio en el contrafactual. Es importante señalar que un elemento clave en cualquier hipótesis de concertación es que los incentivos para implementar la conducta ilícita deben ser suficientes para compensar una eventual sanción multiplicada por la probabilidad de detección.

Más allá de estas generalidades, una conclusión de concertación de precios no parece desprenderse de la evidencia específica del mercado de notarías en CLR. En particular, la evaluación de los tres elementos que se plantean en el resto de esta sección iría en contra de una conclusión como la que busca argumentar el colegio de abogados.

- Primero, se evalúa la aplicabilidad de la teoría de precios rígidos en el mercado de servicios notariales (**sección 3.1**).
- Segundo, se analiza el efecto del incremento de los costos vinculados al protocolo sanitario (**sección 3.2**).
- Por último, se analizan los ratios de rentabilidad promedio de las notarías de RDNC en relación con los reportados en otros países (**sección 3.3**).

3.1. El mercado de servicios notariales de Nueva Castilla es un mercado de precios rígidos

La teoría de precios rígidos explica por qué los precios en los mercados no se ajustan automáticamente hacia su óptimo, aun cuando existen cambios que afectan la dinámica del mercado o la estructura de costos de las empresas. En principio, este fenómeno ocurre cuando las condiciones de un mercado impiden que las empresas alteren los precios bruscamente sin que esto genere costos excesivamente altos para éstas:

“Está bien documentado que los precios son rígidos: no siempre se mueven cuando sus fundamentos lo hacen. [...] La explicación que otorga la literatura se basa en la generación de fricción dentro de la empresa que evita —o por lo menor

² <https://es.statista.com/estadisticas/495587/tasa-de-inflacion-global-respecto-al-ano-anterior/>

desincentiva— a la firma a ajustar sus precios [automáticamente] ante cambios en sus fundamentos. Algunas fricciones comunes son los costos de menú [...] o costos de procesamiento de información [...].”

[Traducción propia]

Fuente: *Optimally Sticky Prices: Foundations (2017)*

Esta dinámica de precios es común y puede aparecer en cualquier tipo de mercado, por lo que tiene el potencial de afectar tanto a los costos de los insumos de una empresa como al valor de sus ventas. En ese contexto, es posible que los servicios otorgados por las notarías presenten precios rígidos. De ser este el caso, el incremento de los precios ocurrido en abril del 2021 podría ser explicado por un aumento en los costos de las notarías que recién pudo ser reflejado en los precios, meses después³.

En función a esa hipótesis, a continuación, se analiza el mercado para determinar si existen indicios de rigidez de precios. Para ello, en primer lugar, se describen los principales factores que afectan los precios en este mercado: (i) las características de los servicios, (ii) la estructura de costos, y (iii) las estrategias competitivas utilizadas por las notarías. Luego se analiza la evidencia para determinar si existe consistencia entre la misma y lo indicado por la teoría.

Factores que inciden en la definición de precios del mercado

En primer lugar, los servicios otorgados por las notarías tienen la característica de ser homogéneos. Tanto la legalización de firmas como las escrituras públicas tienen el objetivo de otorgar una validez pública a una transacción privada, y en eso reside su valor agregado. Por ello, las notarías no compiten en base a la diferenciación de los productos vinculados a su servicio, sino que lo hacen a través de estrategias alternativas.

En segundo lugar, respecto a la estructura de costos de las notarías, éstas usualmente reportan altos costos fijos y bajos costos variables. Los altos costos fijos se deben a los pagos que deben realizar recurrentemente por el alquiler de locales⁴, los honorarios de los abogados especialistas, el arrendamiento de *laptops* y computadoras, entre otros. Por otro lado, los costos variables resultan relativamente menores debido a que por cada transacción las notarías solo deben pagar por los costos notariales y de registro relacionados —que suelen ser un porcentaje menor de cada transacción—. En este punto, es importante mencionar que esta estructura de costos incentiva a las notarías a generar un mayor número de transacciones dado que, pasado su punto de equilibrio, éstas presentan economías de escala⁵.

En tercer lugar, debido a la homogeneidad de los productos y a la prohibición de publicidad en el mercado, la estrategia competitiva de las notarías se divide en dos: la

³ Como, por ejemplo, el aumento en costos derivado de la implementación del protocolo sanitario en agosto del 2020.

⁴ Los costos de alquiler son especialmente altos en el caso de las notarías ubicadas dentro del centro financiero. Además, las notarías suelen ubicarse en locales con altos costos por metro cuadrado como estrategia para señalar su prestigio.

⁵ Derivadas de la dilución de costos fijos a partir de la mayor cantidad de transacciones realizadas.

definición de precios y la retención de la fidelidad del cliente. Sobre el primer punto, las notarías compiten entre sí en base a los tarifarios de descuentos que otorgan a sus clientes. Estos descuentos aprovechan el superávit generado por las economías de escala presentes en esta industria, y lo traducen en menores costos para los clientes que demandan un mayor volumen de tramites. Asimismo, es importante resaltar que los tarifarios de precios se definen anualmente, luego de que las notarías han definido el total de impuestos que deben pagar al cierre de cada año fiscal, tal como señaló el Sr. Juan Diego Cannock en su última entrevista:

“[...] es lógico que todas las notarías revisen sus pactos tarifarios en marzo o abril de cada año, debido a que ese es el mes en el que pueden calcular los verdaderos flujos correspondientes al pago de impuestos y utilizan esa data para proyectarse a futuro.”

Fuente: Entrevista al Sr. Juan Diego Cannock en el programa Avanza Nueva Castilla

Respecto al segundo punto, debido al alto número de competidores que brindan el mismo servicio, la estrategia reputacional resulta indispensable para mantenerse en el mercado. Ello debido a que, de perder la confianza de los consumidores, éstos podrían cambiar su proveedor sin recibir reducciones significativas en la validez del servicio.

Análisis de la existencia de rigidez de precios

El conjunto de las características de mercado antes descritas genera las condiciones necesarias para que exista rigidez de precios en los servicios notariales. Ello debido a dos factores: (i) la importancia de la reputación en el mercado y (ii) la frecuencia de negociación de los tarifarios.

En primer lugar, las notarías se diferencian por la confianza que otorgan. Esta confianza se construye en base a buenas prácticas laborales y en función a la predictibilidad que otorgan en sus precios. Sin embargo, esta predictibilidad puede desaparecer rápidamente si las notarías no respetan los plazos definidos de vigencia de los tarifarios. Ello debido a que, al cambiar los tarifarios pactados con muy alta frecuencia, los costos de los tramites notariales se vuelven impredecibles, resultando en que la negociación de los tarifarios pierda sentido. Además, los clientes principales de las notarías realizan transacciones muy seguidas, por lo que están permanentemente al tanto de los precios y pueden identificar cambios rápidamente.

Asimismo, esto está alineado con la teoría económica que plantea una rigidez de precios vinculada a la dificultad que los ofertantes enfrentan al iniciar la renegociación de contratos, debido a los impactos negativos que malas negociaciones pueden tener sobre su reputación:

“[...] Las preocupaciones por reputación pueden explicar el rechazo de los vendedores a iniciar una renegociación contractual, que puede resultar en rigidez de precios [...] Se identifico que pequeños negocios [...] no cobran mayores precios cuando se enfrentan a choques de costos o incrementos en el poder de negociación [de los compradores]. En cambio, o generan la orden sin incrementar el precio o la eliminan. [...] El rechazo por la renegociación se incrementa cuando

han tenido interacciones previas con sus clientes y cuando los costos de reputación son más importantes.”

[Traducción propia]

Fuente: *Reputation, Contract Renegotiation and Price Rigidity*, Iyer et al.

De este modo, el conjunto de características apunta a que los precios de los servicios notariales comercializados en la RDNC son rígidos. Ello debido a que las notarías no pueden actualizar sus tarifas de forma constante porque los costos reputacionales pueden resultar en una fuerte pérdida de clientes.

Sin perjuicio de ello, luego de determinar la rigidez de precios en el mercado, es necesario analizar si hubo algún cambio estructural en las dinámicas del mercado o en la estructura de costos de las notarías que haya implicado un ajuste de precios por parte de las empresas.

3.2. Costos incrementales por el protocolo sanitario

Existen dos motivos que pueden generar incentivos en una empresa para realizar ajustes abruptos⁶ en sus precios: cambios en la dinámica del mercado y/o cambios en las estructuras de costos que enfrentan las empresas. Asimismo, debido a la frecuencia de negociación de los tarifarios, para que uno de estos ajustes haya motivado el crecimiento de precios en abril del 2020, este ajuste tuvo que suceder luego de ese mes⁷. Por ello, el período en el que se deben identificar estos ajustes es de abril 2020 a marzo 2021.

Respecto a los cambios en la dinámica del mercado, el inicio de operaciones del aplicativo “TOT” parece ser relevante. Sin embargo, la evidencia sugiere que la promesa inicial de mayor transparencia en los precios fue prematura, ya que las quejas de los usuarios indican que la aplicación no ha estado cumpliendo con su función.

Respecto a los ajustes en los costos, en agosto del 2020 el gobierno de la RDNC implementó el protocolo sanitario para la provisión de servicios notariales. Este protocolo obligó a las notarías que quisieran operar a cumplir con una serie de operaciones para disminuir la probabilidad de contagio del COVID-19. Estos protocolos naturalmente elevaron los costos asociados a la provisión del servicio, lo cual podría haber impulsado un incremento en precios. En ese sentido, se debe analizar si la magnitud de este incremento en costos es proporcional a la magnitud del incremento en precios reportada en abril del 2021.

Si se analiza la evolución de los costos de los insumos requeridos por el protocolo sanitario para servicios notariales (servicios de limpieza, kits de señalización y alcohol en gel), se puede observar que éstos reportaron un incremento importante en marzo del 2020 (equivalente a un crecimiento de más del 100% respecto a enero del mismo año).⁸

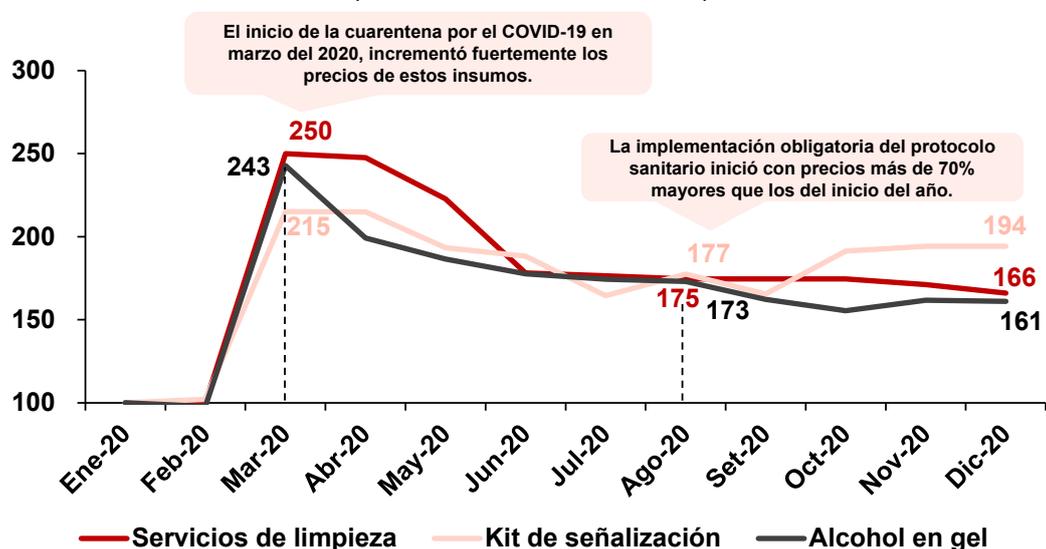
⁶ En este caso, el ajuste comprendió un incremento de 15% (entre mayo y marzo del 2021) en los precios promedio cobrados en las tres zonas de la RDNC.

⁷ Ello debido a que, bajo este escenario, cualquier ajuste previo a esa fecha hubiera sido reflejado en la renegociación tarifaria del 2020.

⁸ Esta alza se generó luego del inicio de la cuarentena por parte del Estado, que implicó un incremento desmedido en la demanda de estos insumos, lo que conllevó a su escasez y a presiones al alza de los precios.

Luego de este pico, los costos se fueron moderando; sin embargo, durante el resto del año se mantuvieron 60% por encima del costo reportado en enero (ver Gráfico 4).

Gráfico 4. Evolución de precios de los principales insumos requeridos por el protocolo sanitario, 2020⁹
(índices, enero 2020 = 100)



Fuente: Observatorio de precios de insumos sanitarios contra el COVID-19. Elaboración: APOYO Consultoría.

Luego de analizar estos datos, es posible concluir que las notarías no tenían la capacidad para predecir estos ajustes antes de las negociaciones del 2020 debido a dos motivos. En primer lugar, las notarías no tenían la obligación de realizar gasto alguno relacionado a los insumos por el COVID-19 hasta agosto del 2020, por lo que es comprensible que no haya sido contemplado en la renegociación de tarifas de ese año.

En segundo lugar, bajo el supuesto de que las notarías hayan contemplado la necesidad de incurrir en gastos por medidas sanitarias, los costos históricos reportados de los insumos se encuentran muy por debajo de los precios reales del mercado. De este modo, la capacidad de predicción de las notarías respecto a los costos de los insumos era muy baja. En ese sentido, la evidencia sugiere que el impacto de los nuevos costos de los insumos recién fue transferible a precios en el 2021.

Finalmente, respecto a la magnitud de la transferencia del incremento en costos a precios de servicios notariales, las notarías han enfrentado un incremento de 60% en parte importante de sus costos fijos, y están ajustando sus precios al alza en un 15%. Como se mencionó previamente, la industria es conocida por tener una alta dependencia en sus costos fijos, por lo que es comprensible que los precios tengan que responder de esa manera ante un ajuste en los costos de esta magnitud.

Sin perjuicio de ello, debido a la confidencialidad de la estructura de costos de las distintas notarías, es inviable poder evaluar la evolución de sus costos de forma desagregada. Por ello, para identificar un efecto *proxy* del impacto que se tuvo sobre la rentabilidad de las

⁹ El incremento en el costo de mascarillas fue inclusive mayor. Según el observatorio de precios de insumos sanitarios contra el COVID-19, este insumo reportó un incremento en marzo del 2020 de 900%, respecto a su costo en enero.

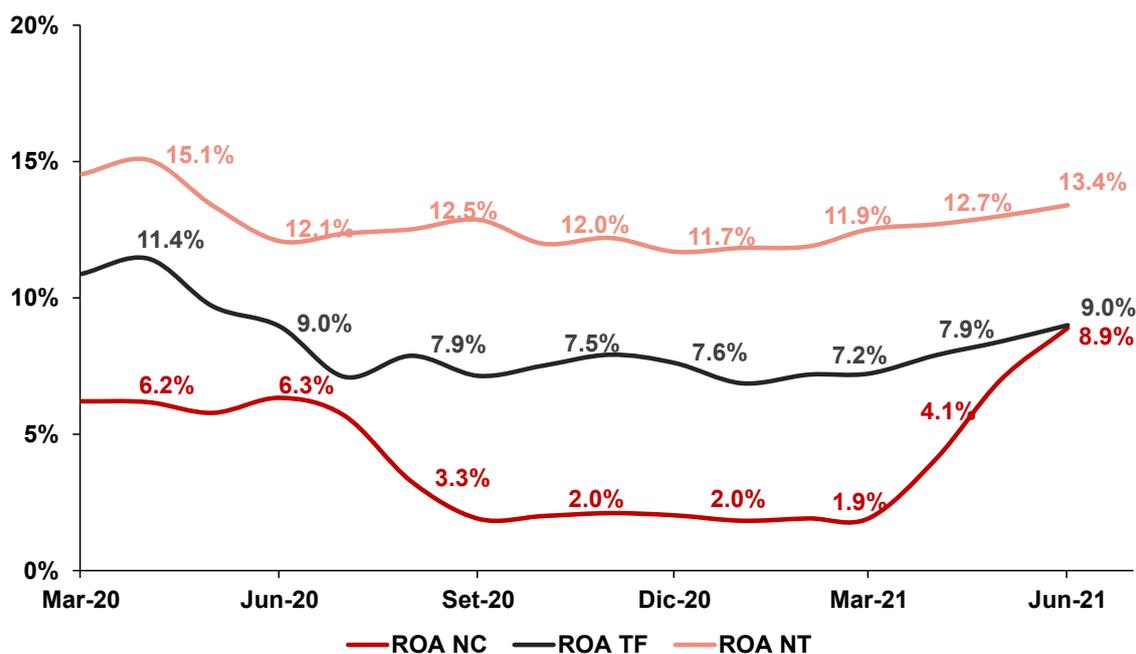
notarías, se procede a evaluar cómo han evolucionado los ratios financieros de las notarías de la RNDC con respecto a sus pares en la región.

3.3. Análisis de rentabilidad de notarías de la región

Los ratios ROA¹⁰ son indicadores de rentabilidad ampliamente utilizados en el análisis económico y financiero de las empresas y las notarías de Nueva Castilla son reportados públicamente y publicados por el INDE. Además, este portal ofrece estadísticas similares para dos países de la región: Nueva Toledo y Tierra Firme. Por ello, estas métricas son un *proxy* adecuado para medir el impacto sobre las utilidades generado por la implementación del protocolo sanitario para servicios notariales.

En el caso de Nueva Castilla, se puede observar que el ROA promedio de las notarías presentó una reducción de más de cuatro puntos porcentuales hasta marzo del 2021, luego de la implementación del protocolo sanitario en agosto del 2020. Asimismo, los países vecinos de Nueva Toledo y Tierra Firme experimentaron caídas de similar magnitud luego del inicio de sus respectivas cuarentenas¹¹ (ver Gráfico 5).

Gráfico 5. Evolución de los ratios de rentabilidad promedio de las notarías en Nueva Castilla, Nueva Toledo y Tierra Firme (%)



Nota: TF – Tierra Firme; NT: Nueva Toledo; NC: Nueva Castilla.

Fuente: INDE. Elaboración: APOYO Consultoría.

A partir de estos resultados, se evidencia que el aumento en costos experimentado por las notarías de la región impactó en sus márgenes. Sin perjuicio de ello, los ratios

¹⁰ ROA: *Return on assets* (retorno sobre activos), se calcula al dividir la utilidad neta del año móvil (últimos doce meses), evaluado en cada trimestre, entre el stock total de activos del periodo.

¹¹ Tierra Firme y Nueva Toledo iniciaron cuarenta en abril de 2020.

promedio de rentabilidad podrían esconder que varias notarías hayan incurrido en márgenes netos¹² negativos durante este período¹³.

Por otro lado, al observar las series de los ratios de rentabilidad de Tierra Firme y Nueva Toledo; se puede apreciar que, si bien sus ratios comparten una tendencia similar a los de Nueva Castilla, el promedio que reportan las notarías extranjeras se encuentra muy por encima del reportado por las notarías locales, con excepción del último mes cuando el promedio en Nueva Castilla sube hasta ubicarse al nivel de Tierra Firme.

De este modo, es razonable inferir que los niveles de precios previos a la recuperación materializada en abril del 2021 habrían afectado materialmente la capacidad de las notarías en Nueva Castilla para percibir un mínimo de rentabilidad; con lo cual, es razonable que, en tanto el mercado lo admita, exista un incremento posterior de precios. Este incremento podría estar orientado a cubrir las pérdidas mencionadas y no así estar vinculado a la tesis de colusión que formula el Colegio de Abogados de Nueva Castilla.

4. Conclusiones

Las condiciones prevalentes en el mercado de notarías en Nueva Castilla son consistentes con lo que la teoría de mercados de precios rígidos. La frecuencia en la negociación de tarifas de descuento y la importancia de la reputación de los notarios restringirían la capacidad de las notarías de modificar sus precios de forma recurrente.

Respecto de la frecuencia de negociación de tarifas, las notarías en el país establecen sus tarifarios anualmente con el objetivo de otorgar predictibilidad de los precios a los clientes, funcionar como incentivo de fidelización e incentivar un mayor volumen de trámites (a mayor volumen, mayor descuento).

Respecto de la reputación de los notarios, este atributo es una de las pocas herramientas que estos agentes tienen para diferenciarse. Por ello, la renegociación de los tarifarios —fuera de los cronogramas pactados— puede generar incertidumbre en los clientes. Una mayor incertidumbre puede resultar en un escenario de desconfianza que afecta negativamente la reputación de los notarios, e impactando de la misma manera el volumen de trámites que realizan.

Debido a estos dos puntos, el costo de renegociar las tarifas antes de las fechas pactadas puede ser mayor que el costo de soportar pérdidas de corto plazo. En línea con ello, los incrementos en costos no pueden ser reflejados automáticamente en los precios. De este modo, el mercado de servicios notariales presenta precios rígidos ante cambios de diversa índole (costos, demanda, entre otros), que se produzcan lejos de los meses de renegociación.

Para determinar que el incremento en precios reportado en abril del 2021 no fue generado por un pacto colusorio —tal como argumenta el Colegio de Abogados—, es necesario probar la existencia de una razón alternativa que explique dicho incremento. En ese contexto, el aumento en costos por la implementación del protocolo sanitario calza dentro

¹² Un margen neto es el resultado de la utilidad neta dividida entre las ventas totales de la empresa (notaría).

¹³ Esto es particularmente cierto para las notarías de Nueva Castilla que presentan menores volúmenes de transacciones, tal como fue explicado en la descripción de la estructura de costos en el mercado.

de los ajustes que no pueden ser trasladados automáticamente en los precios. Por ello, de ser suficientemente grande, este aumento podría explicar el alza en precios reportado por las notarías.

Debido a la confidencialidad de la estructura de costos de cada notaría, se evaluaron los ratios de rentabilidad promedio de las notarías en Nueva Castilla y se compararon con los reportados por otros países de la región. Así, la rentabilidad de las notarías de Nueva Castilla se vio afectada severamente y con mayor intensidad que lo que sucedió para otras notarías en países vecinos. De acuerdo con lo analizado, incremento de precios que se observa en abril del 2021 estaría orientado a cubrir las pérdidas mencionadas, y no necesariamente está vinculado a la tesis de colusión que formula el Colegio de Abogados.

Por todo lo anterior, APOYO Consultoría concluye que existen dudas razonables para que el incremento en precios materia de discusión no sea resultado de una concertación horizontal, sino en cambio de un comportamiento coherente con un mercado en el que existen precios rígidos y que, además, viene experimentado serias afectaciones a su rentabilidad.