

## Queremos salvar la firma electrónica que a veces se convierte en una barrera

Garrigues y T-Systems son los principales socios de la compañía de reciente creación Logalty. El nombre de ambos hace suponer que se trata de una empresa en la que se aúnan tecnología y Derecho, y es que se presenta como pionera en poner en marcha un nuevo sistema mediante el cual se pueden generar y custodiar pruebas electrónicas. Ello permite ofrecer seguridad jurídica en las transacciones telemáticas, mediante servicios como notificaciones electrónicas certificadas y la formalización electrónica de contratos, sin necesidad de presencia física de las partes y con aseguramiento probatorio de las evidencias electrónicas generadas.



José María Anguiano,  
CEO DE LOGALTY

Isabel Campo

**El comercio electrónico, las transacciones on line, etc., son procedimientos muy recientes. ¿Existe un vacío legal y es por ello por lo que surge Logalty?**

Logalty rompe con una cosa que se llama la unilateralidad de la prueba electrónica. Si tú generas la prueba electrónica en un nodo neutro, no existe la posibilidad de manipularla. Con lo cual se gana en seguridad jurídica de una forma considerable ya que para que una prueba tenga una valoración judicial favorable, de-

be reunir las características de perdurabilidad e inalterabilidad.

**¿Quiere decir esto que hasta ahora este tipo de transacciones no eran seguras?**

Las pruebas electrónicas se tienen que generar y custodiar de diferente forma de cómo se estaba haciendo hasta ahora. Hace tres años comenzamos a realizar un análisis jurídico técnico de la prueba electrónica y llegamos a la conclusión de que ésta tiene una serie de características que hacen que requiera un trato especial. Las dos características funda-

mentales son: la alta volatilidad y la facilidad para cambiar el contenido. Desde el punto de vista jurídico, lo que cuentas tiene que ir respaldado por pruebas, pero estas pueden ser manipuladas y cambiadas, y para que una prueba tenga una valoración judicial favorable es necesario que reúna perdurabilidad e inalterabilidad.

**¿Cómo solucionan este problema?**

Creemos que las pruebas tienen que ser generadas en un nodo neutro, por eso nos hemos acogido a la figura del artículo 25 de la Ley de Servicios de la Socie-

dad de la Información y del Comercio Electrónico (LSSI) que son las Terceras Partes de Confianza y hemos montado un generador y custodia de pruebas electrónicas.

Cuando se hizo la ley de firma electrónica, el legislador se dio cuenta de que estaba incompleta, se considera la autenticidad, la integridad de los documentos y el no repudio de origen, pero no se evita el no repudio de destino. Al ser una transacción entre ausentes y a distancia, yo te puedo mandar un e-mail pero yo no sé si tú lo has recibido. Por eso empezamos con la notificación electrónica. Lo que te permite Logalty es evitar el repudio de destino a las transacciones y aprovechando ese nodo neutro hemos creado un generador y custodia de prueba electrónica para que no se rompa la cadena de custodia de la prueba. Opinamos que la acreditación de que un documento está firmado va a estar en una matriz.

**En este momento ¿cuál es la situación legal para este tipo de pruebas? ¿Está previsto que se conviertan en obligatorias?**

Esta previsto en la LSSI, pero sobre todo nosotros creemos que hay una obsesión por firmar el documento y pensamos que lo que hay que firmar la transacción. Si yo firmo un documento electrónico y lo dejo en el Outlook no sirve absolutamente de nada. Lo que tiene valor jurídico es la puesta a disposición de un tercero de ese artículo.

**¿Qué percepción tienen de la aceptación por parte de la Admi-**

### nistración de Justicia de este proyecto?

Mi percepción, a través de las conversaciones con varios miembros de la judicatura, es que cada vez más se encuentran de forma habitual con este tipo de situaciones y les preocupa, por lo que cualquier solución que aparezca será bienvenida. No conozco ninguna posición oficial del Consejo General del Poder Judicial, pero la sensación que tengo es muy satisfactoria.

### Actualmente, ¿cuál es la situación del proyecto?, ¿está ya operativo en algún cliente?

Ya se está comercializando e integrando en varios clientes, va a empezar a utilizarse de forma inminente.

### ¿A qué tipo de clientes se están dirigiendo?

Hay todo tipo de clientes, pero fundamentalmente nos estamos dirigiendo a entidades financieras, aseguradoras, compañías de suministro, etc. No estamos yendo al mercado del menudeo, estamos buscando clientes con un alto volumen de transacciones ya que nuestros recursos son limitados.

### Cuál es el modelo de comercialización, se trata de una suscripción, de una compra...

Nosotros no cobramos ninguna cuota de enganche, se cobra por transacción. El cliente tiene que integrar sus sistemas con los nuestros de una manera muy fácil ya que es un servicio web, pero es pago por uso.

### Al tratarse de un tema pionero y del ámbito jurídico habrá muchas empresas que tengan dudas sobre su uso, validez jurídica, etc. ¿Se incluye algún tipo de asesoramiento?

Ese es el planteamiento que estamos viendo en este momento, por que en principio no incluye ninguna asesoría pero los primeros clientes que se están incorporando están requiriendo de asesoría.

### ¿Cuál es el precio por transacción o certificado?

Nosotros tenemos diferentes tipos de servicios. El primero de ellos es la notificación certificada, la única comparación posible que hay en cuanto a precios sería un burofax. Un burofax con acreditación de contenido está rondando

los 30 euros, un e-mail con acreditación de contenido y cinco años de depósito y con el concurso de la Agencia Notarial de Certificación esta costando un euro. Otro producto que tenemos es la formalización electrónica de contratos. En este caso estamos hablando de un coste de dos euros, con guardado de la prueba durante cinco años, con tres intentos de reenvío, etc.

### En estos casos, ya no sería necesaria la firma electrónica...

No es necesario el uso de firma electrónica avanzada, con un simple navegador el usuario puede obtener los certificados. Eso rompe en el mercado todos los modelos que están saliendo en este tipo de negocio. Si hay firma electrónica, bienvenida. Pero si no la hay, ofrecemos un sistema alternativo altamente fiable.

La firma electrónica es un servicio que lleva años desplegándose en España sin embargo no se ha traducido en un gran número de transacciones, en Logalty lo que pretendemos es salvar la firma electrónica, que en algunos casos se ha convertido en una barrera más que en un aliado, y poder actuar incluso en ausencia de una firma electrónica, desde algo tan cotidiano como un teléfono móvil.

### ¿Cuál sería el proceso para que una empresa pueda empezar a realizar este tipo de contratos? ¿Hay que tener algún requisito específico?

Alguien nos llama y lo vamos a ver, le explicamos de qué se trata, hablamos con el departamento de informática para planificar la integración y a partir de ahí empezamos a funcionar. No hay ningún requisito tecnológico específico, ni se necesita ningún software concreto. El 90 por ciento de las compañías del mercado pueden utilizar el sistema ya que se trata de algo estándar.

Con un navegador y un móvil cualquier usuario puede mandar y recibir un correo electrónico y proponer y suscribir un contrato. Incluso sin tener un eDNI o firma electrónica, soportamos cualquier procedimiento establecido de firma o DNI electrónico, pero en el caso de no tenerlo habilitamos procedimientos alternativos con plena validez jurídica para realizar contrataciones.



JOSÉ MANUEL OLIVA, DIRECTOR GENERAL DE LOGALTY

## "Esperamos entre 8 y 10 millones de transacciones en los 3 primeros años"

"Logalty es una nueva compañía que se ha creado de una forma independiente de Garrigues. El proyecto, que se inició en Garrigues, generó la empresa con una inversión de 10 millones de euros y una gestión autónoma con un horizonte a tres años, en el que no queremos llegar a más de 10-15 personas", nos explica José Manuel Oliva, director general de la empresa. Oliva afirma que la mayor inversión se ha realizado en recursos tecnológicos: "durante tres años hemos estado analizando toda la problemática de prueba electrónica. Y en función de las necesidades que tienen las entidades, en relación con la certificación y contratación electrónica, hemos creado un software y una infraestructura que de respuestas a esas necesidades. Se ha hecho una fuerte inversión en software, se trata de una herramienta muy compleja aunque a ojos del cliente pasa absolutamente inadvertida. En las integraciones que estamos haciendo con clientes, conseguimos realizar contrataciones en menos de 30 segundos y de una forma completamente transparente pero, claro detrás hay unos desarrollos de software, unas comunicaciones, unas interconexiones con el hardware y una seguridad excepcionales. Es un sistema muy sofisticado y complejo internamente".

Actualmente, Logalty está presente en España, y pronto abrirán en Alemania y Portugal y esperan continuar su expansión internacional, siempre de la mano de Deutsche Telekom, aunque la participación varía ya que mientras que en España un 70 por ciento corresponde a Garrigues y un 30 por ciento es para DT, en el resto de los países se invierte esta proporción.



### Además de T-Systems y Garrigues, también cuentan con la participación de la Agencia Notarial de Certificación, ¿cuál es su papel?

La Agencia Notarial de Certificación (ANCERT) participa en la iniciativa debido a que no nos limitamos a la generación y custodia de las pruebas electrónicas en un nodo neutro, sino que encomendamos parte de estas actividades a la sociedad mercantil participada por el Consejo General del Notariado.

### Actualmente, ¿cuál sería la competencia de Logalty?

No existe nada, de hecho se está fijando con patente mundial y de momento en todos los procesos que ha hecho la agencia de propiedad industrial no han visto nada igual. Es un proyecto pionero en todo el mundo. Por el momento no hay una empresa que pueda ofrecer la seguridad y garantía jurídica que ofrece Logalty en el ámbito de las transacciones electrónicas.

### Recientemente Telefónica ha presentado la figura del mediador de confianza. ¿Cuál sería la ventaja competitiva de Logalty?

Si nos quieren copiar, será porque el modelo es bueno. En relación a las ventajas competitivas, hay que indicar previamente que los servicios de Tercera Parte de Confianza son básicamente jurídicos, no es una cuestión técnica. Por ello, nuestra principal ventaja competitiva es tener al mejor equipo jurídico de nuevas tecnologías diseñando los servicios de Logalty que aportan alto valor añadido a nuestros clientes. Contamos además con nuestro socio tecnológico, T-Systems (del Grupo Deutsche Telekom), que garantiza la total seguridad y garantía técnica de las evidencias electrónicas que se generan y custodian en Logalty, así como las comunicaciones, la arquitectura tecnológica y los centros de respaldo necesarios para soportar toda la operativa relacionada con el aseguramiento de prueba electrónica que se realiza nuestra firma con los principales sectores económicos en cuanto a actividad electrónica: sector financiero y asegurador, distribución de energía y agua, transportes, logística, etc.