

Tesis para acceder al grado de Doctora en Economía

**ANÁLISIS ECONÓMICO DE DOS ASPECTOS DE LA JUSTICIA
ARGENTINA:**

**EL FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA JUDICIAL: TEORÍA Y
APLICACIÓN.**

Y

**UNA MIRADA ECONÓMICA SOBRE LOS HONORARIOS DE LOS
ABOGADOS EN ARGENTINA**

Luciana M Garat.

SEPTIEMBRE DE 2012

UNIVERSIDAD DEL CEMA

Primera parte:

**LA EFICIENCIA DEL SISTEMA JUDICIAL:
TEORÍA Y APLICACIÓN AL CASO ARGENTINO**

Comité de tesis

Germán Coloma

Julio Elías

Juan Vicente Sola

Jorge Streb

..... *A mi madre,*
..... *quien seguramente será la persona que más feliz se sentirá, después de mí, al ver este sueño doctorado cumplido. Por su amor, por su apoyo incondicional. Por haber marcado con el ejemplo, el camino a seguir por una mujer joven con hijos y mil obligaciones diarias, que desea alcanzar este tan ansiado sueño*

..... *A mi padre,*
..... *por haberme transmitido el amor a los números.*

..... *A mi esposo, Aldo,*
..... *Por ser el amor de mi vida, por ser yo el amor de su vida. Por haber estado a mi lado y apoyado desde el principio, hace ya varios años, este desafío. Por estar siempre.....*

..... *A mis hijos, Luciano y Aldana*
..... *Por aportar a este arduo trabajo, alegría, frescura y paciencia. Por bancarse, desde la panza, tener una mamá pegada a la compu*

ÍNDICE

Página

Prefacio..... ix

Agradecimientos..... X

Primera parte:

La eficiencia del sistema judicial:

Teoría y aplicación al caso argentino

Capítulo 1:

Justicia y eficiencia

1. I. Introducción..... 1

1. II. El sistema judicial y los costos de transacción..... 5

1. III. Sistema judicial y eficiencia..... 11

1. IV. Evaluación de la eficiencia de un sistema judicial..... 16

1. V. La demora y la eficiencia judicial..... 25

Capítulo 2:

Eficiencia en la producción y en la asignación de recursos, destinados a la producción de fallos en la Argentina (1991 – 2006)

2. I. Introducción..... 32

2. II. Análisis descriptivo de la producción de fallos en Argentina..... 34

2. III. Un modelo jurimétrico de estructura-conducta-desempeño..... 61

2. IV. Síntesis y análisis de los resultados obtenidos..... 70

BIBLIOGRAFÍA..... 78

Segunda parte:
Una mirada económica sobre los honorarios de los abogados en Argentina

Capítulo 3:
Marco teórico de la relación abogado cliente en Argentina: Una perspectiva del análisis económico del derecho

3. I. Introducción.....	82
3. II. Abogado y cliente, una relación de agencia.....	86
3. III. Un poco de análisis económico de la ley: Quien y como se pagan los honorarios de los abogados.....	91
3. III. A.- Alternativas para el pacto de honorarios entre cliente y abogado.....	93
3. III. B. Sistema inglés vs sistema americano.....	96
3. IV. Lo que dicen las leyes argentinas sobre los honorarios de los abogados.....	100

Capítulo 4:
Modelando el pacto de cuota litis en Argentina

4. I.- Introducción.....	107
4 II. . Abogado y cliente realizan un acuerdo.....	110
4. II. A. Marco conceptual.....	110
4. II. B. Pacto entre cliente y abogado cuando los casos varían en calidad.....	112
4. III. Ahora, los honorarios por actuación judicial en caso de pacto de cuota litis.....	121
4. IV. Palabras finales y discusión de resultados.....	125
BIBLIOGRAFÍA	131

Lista de gráficos y tablas

	Página
Tabla 1: Índices más utilizados en evaluaciones del sistema judicial.....	18
Gráfico 1: Aumento inesperado de la demanda.....	27
Gráfico 2: Evolución anual de expedientes. Juzgados de primera instancia. Justicia Federal Argentina 1991 – 1993.	34
Tabla 2: Tasas de crecimiento de expedientes Primera instancia. Justicia Federal Argentina. (1991 – 2003).....	36
Tabla 3: Expedientes Ingresados por Habitantes 1991 – 2009. Poder Judicial de la Nación Argentina.....	38
Tabla 4: Cantidad de Jueces del Poder Judicial de la Nación Argentina... ..	39
Gráfico 3: Tasa de Resolución de expedientes. Justicia Federal Argentina 1991 – 2009.....	41
Gráfico 4: Tasa de resolución ampliada. Primera Instancia. Justicia Federal Argentina 1991 – 2009.....	43
Gráfico 5: Tasa de acumulación de expedientes en trámite Justicia Federal Argentina 1991 – 2009.....	45
Gráfico 6: Tasa de demora Primera Instancia Justicia Federal Argentina 1991.....	47
Tabla 5: Tasa de Demora. Primera Instancia. Justicia Federal Argentina 1991 – 2009.....	48
Gráfico 7: Evolución del presupuesto del poder judicial de la nación Justicia Federal Argentina 1991 – 2006.	50
Gráfico 8: Evolución del presupuesto del PJN como proporción del PBI. Justicia Federal Argentina 1991 – 2006.....	52
Gráfico 9: Evolución del presupuesto del PJN por expediente resuelto Justicia Federal Argentina 1991 – 2006.....	53

Lista de gráficos y tablas

	Página
Tabla 1: Índices más utilizados en evaluaciones del sistema judicial.....	18
Gráfico 1: Aumento inesperado de la demanda.....	27
Gráfico 2: Evolución anual de expedientes. Juzgados de primera instancia. Justicia Federal Argentina 1991 – 1993.	34
Tabla 2: Tasas de crecimiento de expedientes Primera instancia. Justicia Federal Argentina. (1991 – 2003).....	36
Tabla 3: Expedientes Ingresados por Habitantes 1991 – 2009. Poder Judicial de la Nación Argentina.....	38
Tabla 4: Cantidad de Jueces del Poder Judicial de la Nación Argentina... ..	39
Gráfico 3: Tasa de Resolución de expedientes. Justicia Federal Argentina 1991 – 2009.....	41
Gráfico 4: Tasa de resolución ampliada. Primera Instancia. Justicia Federal Argentina 1991 – 2009.....	43
Gráfico 5: Tasa de acumulación de expedientes en trámite Justicia Federal Argentina 1991 – 2009.....	45
Gráfico 6: Tasa de demora Primera Instancia Justicia Federal Argentina 1991.....	47
Tabla 5: Tasa de Demora. Primera Instancia. Justicia Federal Argentina 1991 – 2009.....	48
Gráfico 7: Evolución del presupuesto del poder judicial de la nación Justicia Federal Argentina 1991 – 2006.	50
Gráfico 8: Evolución del presupuesto del PJN como proporción del PBI. Justicia Federal Argentina 1991 – 2006.....	52
Gráfico 9: Evolución del presupuesto del PJN por expediente resuelto Justicia Federal Argentina 1991 – 2006.....	53

Gráfico 10: Evolución del gasto en justicia como proporción del PBI Justicia Federal Argentina 1983 – 2006.....	56
Gráfico 11: Evolución del presupuesto del PJN como proporción del gato total de la Administración Nacional. (En %). Justicia Federal Argentina 1991 – 2006.....	58
Tabla 6: Resultados de las regresiones por mínimos cuadrados ordinarios (MCO).....	66
Tabla 7: Resultados de las regresiones por MCO, con variables eliminadas.....	67
Tabla 8: Resultados de las regresiones por MCO en tres etapas del modelo completo.....	69
Tabla 9: Resultados de las regresiones por MCO en tres etapas del modelo con variables eliminadas.....	70
Tabla 10: Naturaleza de los honorarios de abogados.....	106
Tabla 11: Límites a los pactos de cuotalitis en las provincias argentinas.....	129

PREFACIO

La investigación propuesta en esta tesis surge como consecuencia de mi situación personal de observadora y acompañante de la tarea de un abogado cualquiera, mi esposo. En más de una ocasión en virtud de las actividades que a él se le presentaban en su oficio, y que yo tenía la ocasión de conocer y acompañar, me preguntaba si el accionar de la justicia era eficiente, si los recursos que nosotros como sociedad destinábamos a solucionar conflictos eran justificados por los resultados del sistema judicial. Este interrogante apareció en mí cuando mi marido daba sus primeros pasos como abogado y yo mis primeros pasos como economista. Me parecía que muchos de los conflictos a solucionar dentro del sistema judicial tardaban demasiado en resolverse, y significaban una gran desviación de recursos, en virtud de la importancia económica o conflictiva que representaban para la sociedad.

Este trabajo está entonces enmarcado en el análisis económico de derecho y abarca dos grandes temas distintos, pero a la vez unidos por el gran interrogante de la eficiencia del sistema judicial argentino. El primer tema toca directamente la cuestión de la eficiencia del sistema judicial y se titula: “La eficiencia del sistema judicial: teoría y aplicación al caso argentino” La pregunta que sobrevuela esta primera parte de la investigación es si esta institución, destinada a disminuir los costos de transacción, creando además un marco de certidumbre para las actividades humanas, es en sí misma una institución eficiente. Esta primera parte se organizará en dos capítulos. El primer capítulo estará destinado al marco teórico, que se irá construyendo a lo largo de 5 secciones. Y el segundo capítulo estará destinado al análisis empírico propiamente dicho y su intento por concluir acerca de la eficiencia del sistema judicial argentino

Pero de poco sirve un sistema judicial que funcione eficientemente si los costos privados y la representación legal que necesita un ciudadano para acceder al servicio de resolución de conflicto lo aleja del producto “resolución de conflictos” que ofrece el sistema conjuntamente con los abogados. Así que en el segundo tema titulado “Una mirada económica sobre los honorarios de los abogados en argentina”, se analizará la relación abogado cliente en Argentina intentando desentrañar cuales son las fuerzas que determinan el monto o la forma en que los abogados arreglan sus honorarios con los clientes que los contratan. En el primer capítulo analizaremos el marco teórico dentro del cual se desarrolla esta relación abogado cliente según el análisis económico de la

misma. Con estas herramientas en mano, intentaremos luego, en el siguiente capítulo, modelar esta relación abogado – cliente, tratando de adaptar un modelo ya planteado por otros autores anglosajones, que se basan en sistema americano, y adaptarlo al sistema argentino con el objetivo de averiguar cuales contratos surgirían en equilibrio entre abogado y cliente en caso de que no existieran restricciones. Este modelo se analizará una de las formas más comunes que existen en Argentina para pagar a los abogados por los servicios prestados: el pacto de cuotalitis.

Agradecimientos

Muchas han sido las personas que de manera directa o indirecta han contribuido a que esta tesis salga a luz. En primer lugar debo agradecer a Germán Coloma mi director de tesis, que se acomodó a mis tan dilatados tiempos y respondió todas mis inquietudes con premura y certeza. A mis padres que ayudaron a financiar mis estudios. A mi padre que además ayudó escuchando y opinando sobre expedientes en trámites que entran y se resuelven, a mi madre que intentaba seguir mis idas y vueltas sobre secciones que se ponen y se sacan. A la gente de mi trabajo actual, en la Universidad Nacional de Tucumán, colaborando desde con pasajes hasta permisos para no asistir a mi lugar de trabajo o no cumplir con algunas obligaciones, para poder dedicarme a esta tarea. Y en este ámbito quiero agradecer muy especialmente a mi amiga y compañera de trabajo María del Carmen Reguera, que me cubrió un millón de veces, sin su ayuda en el último tramo de esta investigación, todo se hubiera mucho, mucho más difícil

También debo agradecer a toda mi familia, que colaboró con el cuidado de mis niños para que yo pudiera “hacerme un tiempito” y sentarme frente a la computadora: mi madre, mis suegros y especialmente mi marido.

A todos ellos muchísimas gracias.

CAPITULO 1

JUSTICIA Y EFICIENCIA

1. II. . Introducción

Justicia y eficiencia, dos palabras que cuesta un poco pensarlas cuando van acompañadas una de la otra.

Por un lado el término justicia está ligado a cuestiones éticas, morales de los seres humanos. Por el otro lado, la eficiencia relacionada con condiciones que deben imponerse las firmas, organizaciones o cualquier actividad que intente utilizar recursos escasos en la persecución de un objetivo productivo.

Justicia relacionada al campo del derecho o de la filosofía, eficiencia relacionada con la ciencia económica

¿Qué tienen que ver la una con la otra? ¿Qué significado tiene pretender una justicia eficiente, tiene algún sentido especial exigir esta condición a la justicia?

La economía estudia el comportamiento humano en un mundo de necesidades múltiples y recursos escasos. A través de modelos de formulación matemática intenta explicar, describir y prever el accionar de las personas, las firmas, las diversas organizaciones, y los estados, en la búsqueda de la satisfacción de la mayor cantidad posible de necesidades. Para ello es preciso establecer un marco dentro del cual se realizan estas múltiples actividades. Este marco está dado por una serie de condiciones vinculadas, por un lado a las características psicológicas del comportamiento humano, y por otro lado a las características estructurales de la sociedad. Esto último está dado, entre otras cuestiones, por lo que en economía se llaman las reglas de juego, es decir las leyes, que delimitan el accionar, tanto de las personas físicas y jurídicas como del estado.

Reglas de juego claras y estables forman parte de un conjunto de condiciones necesarias para el desarrollo y bienestar de los países.

Así, desde hace algunos años una rama relativamente nueva de la economía ha comenzado a tener cada vez mayor importancia: el análisis económico del derecho. Esta es una propuesta de utilizar las herramientas del análisis económico en el derecho, tratando tanto de predecir o describir el efecto de las normas jurídicas en el accionar de las personas, las firmas y los países, como de sugerir la creación o eliminación de ciertas normas, promoviendo la eficiencia y el bienestar. Pero, el análisis económico de las leyes, no simplemente es una invitación a la economía de incursionar en la ciencia del derecho, es también un reconocimiento y por lo tanto una propuesta de estudio de la importancia que tienen, para los modelos económicos, las reglas de juego. Distintas combinaciones normativas dan lugar a diferentes arreglos institucionales, que a su vez llevan a distintos resultados económicos

“El mercado es más que el cruce de la oferta con la demanda. Su funcionamiento está inmerso en una historia que lo hace posible y en un marco legal que garantiza el cumplimiento de los contratos de compraventa. Cada operación de mercado tiene detrás unos costos de transacción que pueden ser muy altos y aún prohibitivos, si el entorno legal y de seguridad no son los adecuados

(...) La economía funciona gracias a las instituciones que reducen los costos de información y los costos de comercialización, que incluyen los de medir y conocer lo que se intercambia. Las instituciones, según North, proveen la estructura que los seres humanos imponen sobre la interacción humana para reducir la incertidumbre.” (Kalmanovitz, 1997)

El aporte de las normas surge no sólo de la asignación de derechos y obligaciones, sino también de la observación del correcto cumplimiento de las mismas. Para ello es indispensable la existencia de un cuerpo legal y procesal que las explicita y una institución que las administre: el sistema judicial.

Una visión del análisis económico del derecho interpreta las leyes como precios, en el sentido que imponen costos o asignan beneficios a las personas en la toma de decisiones, guiando de esta manera su accionar. Con esta idea, se podría interpretar al sistema judicial como el lugar donde se ofrecen y demandan los derechos de las personas, es decir algo así como el “mercado de los derechos”. Y de este mercado surge un bien específico al que se podría llamar fallo o caso resuelto.

Este mercado de derechos, es una organización que, como todas tiene por objeto

general disminuir los costos de transacción de los agentes.

“El análisis económico del derecho puede abordarse desde dos perspectivas totalmente distintas. Una está orientada al análisis de los marcos institucionales que rigen el comportamiento de los diversos actores que intervienen en la resolución de conflictos y la otra es al análisis económico de la legislación” (FIEL, 1992).

Este trabajo estaría inmerso en la primera de las dos perspectivas mencionadas, ya que fundamentalmente la investigación que se propondrá implicará un análisis del funcionamiento del sistema judicial argentino.

La pregunta que sobrevuela esta investigación es si esta institución, destinada a disminuir los costos de transacción, creando además un marco de certidumbre para las actividades humanas, es en si misma una institución eficiente. Reconociendo a la eficiencia como condición necesaria para el cumplimiento de cualquier objetivo productivo, en ámbitos de recursos escasos y necesidades múltiples. Convirtiéndose en tal caso, la minimización de costos en una necesidad.

En este trabajo se intentará realizar un diagnóstico sobre la eficiencia del sistema judicial argentino acompañado de una modelización de su comportamiento, bajo el supuesto de que el sistema judicial podría ser tratado como un mercado donde se ofrecen (producen) y demandan fallos.

Este análisis del sistema judicial argentino estará inmerso en un marco teórico que será discutido en el primer capítulo de esta tesis. Además del intento que representa este trabajo de concluir sobre la eficiencia del sistema argentino, también pretende darle a al análisis productivo del justicia un marco teórico, o estructura de referencia, que lo ubique, o mejor dicho, que lo relacione, con el concepto tradicional de eficiencia, bajo el supuesto de que el servicio que brinda el sistema judicial es un bien público.

Existen algunos trabajos o informes que ya se introdujeron en el tema del análisis empírico del administración de justicia en Argentina, pero mediante una descripción, en algunos casos minuciosa, del sistema judicial argentino en números. Con datos tales como dotación de personal, de jueces, causas ingresadas y resueltas, causas por juez, gasto incurrido, etc. Entre ellos se puede mencionar uno muy importante por su contribución, fundamentalmente de datos, realizado por FIEL (Fundación de investigaciones latinoamericanas) en el año 1992, que demandó un gran esfuerzo debido a la escasez de información de la época, otro realizado por el Banco Mundial en el 2001, que tomó mucha información del trabajo de FIEL, y otros

realizado por la organización argentina no gubernamental FORES (Foro de estudio sobre la administración de justicia), también en la década del 2000.

En este estudio no se pretende hacer una radiografía del tamaño o de la escala de esta institución y del tamaño de su producción, sino que pretende un análisis sobre la eficiencia productiva del mismo, mediante la observación del comportamiento de ciertos índices, algunos usualmente utilizados y otros propuestos por esta autora, que permitan tener una idea sobre si se mejoró o empeoró en términos de eficiencia en la administración de justicia, y como ya se mencionó, enmarcar este análisis dentro de la teoría económica.

No está de más aclarar el importante aporte que realizaron los trabajos antes mencionados que, por ello, van a ser a lo largo de todo este estudio una referencia y realizarán un aporte continuo de datos e información

En resumen, para cumplir con los objetivos planteados, este trabajo se organizará en dos capítulos. El primer capítulo estará destinado al marco teórico, que se irá construyendo a lo largo de en 4 secciones (además de esta introducción). Y en el segundo capítulo nos encontraremos con el análisis empírico propiamente dicho y su intento por concluir acerca de la eficiencia del sistema judicial argentino.

El primer paso o primera sección del capítulo uno será una discusión acerca de la vinculación existente e insoslayable entre sistema judicial y costos de transacción. Entre tantas funciones atribuibles a la administración de justicia, se podrían estas resumir diciendo que la función por excelencia de un sistema judicial es la minimización de los costos de transacción de todas las interacciones humanas, no sólo económicas. Reconocido el sistema judicial como una organización, aún más allá de sus finalidades, como cualquier otra organización posee un costo de producción y de funcionamiento que deben ser minimizados, esto se discute en la segunda sección donde se hace hincapié en que el servicio de administración de justicia es un bien público y debe cumplir con las condiciones que descubre la teoría económica para que la producción de estos bienes sea eficiente en asignación y producción.

Llegamos entonces a las dos últimas secciones del capítulo destinadas a discutir sobre como se realiza la evaluación de eficiencia en un sistema judicial. Esto se hace fundamentalmente en la cuarta sección, y en la quinta se destina una discusión especial al rol de la evaluación de la demora judicial y su vinculación con la eficiencia, con aclaraciones específicas a lo sucedido en argentina que abonaron y disminuyeron la demora judicial.

Con todas estas discusiones que se consideraron importantes para enmarcar la evaluación de la eficiencia se da paso al segundo capítulo. La descripción de este segundo capítulo y las secciones que lo componen las hallaremos en la introducción del mismo.

1. III. El sistema judicial y los costos de transacción

Para insertarse el estudio de los marcos institucionales que rigen el comportamiento de los diversos actores que intervienen en la resolución de conflictos, debe examinarse el funcionamiento del sistema judicial, tanto en sus aspectos presupuestarios como en los organizativos. Incluyendo, también en este examen, a los actores públicos (jueces, funcionarios y empleados del poder judicial) y a los privados (abogados y peritos). En este razonamiento se reconoce, además que los miembros del poder judicial y los representantes legales actúan como agentes racionales que responden a un amplio conjunto de incentivos. En este aspecto, por ejemplo, la calidad de las decisiones judiciales depende no sólo de la capacitación profesional inicial del juez, sino de su formación permanente, que a su vez se vincula con su salario y con su expectativa de ascender en el cargo. Análogamente, la calidad de la representación legal depende de las reglas de fijación de honorarios profesionales¹. Estas a su vez, pueden generar incertidumbre en cuanto al costo de litigar, limitando la frecuencia con que se acude a la justicia en tutela del derecho propio.(FIEL, 1996).

Basándose en el libro de Sola (2004), Constitución y Economía se advierte que este tema fue analizado por distintas escuelas de pensamiento económico, desde miradas diferentes.

Según la escuela de Chicago las instituciones del derecho judicial, a través de los contratos, incentivan las transacciones de mercado promoviendo así la eficiencia, siendo esto último su razón de existir. Esta visión utiliza el modelo de la maximización de la utilidad para analizar cuando los acuerdos entre partes son preferibles a una solución por medio de una decisión judicial. La cuestión que se le presenta a cada parte es qué alternativa le concede mayor utilidad esperada, teniendo en cuenta sus limitaciones de medios y probabilidad subjetiva de ganar si el caso llegara a la etapa de sentencia.

¹ Este tema, de las formas en que determinan los honorarios de los abogados, es analizado en la segunda parte de esta tesis.

Obviamente, dado el énfasis que los institucionalistas pusieron en el estudio de las instituciones, también se ocuparon del sistema legal como institución afirmando que tanto en el derecho constitucional como en el ordinario, su misión es proveer un marco, o un proceso para la solución de conflictos y el desarrollo de los derechos legales.

Así mismo la economía neoinstitucional parte del supuesto que las transacciones tienen un costo, de manera amplia se puede decir que estos son los que surgen de la interacción de las personas. Este costo es además de los costos de producción que pudieran existir. La legislación, mediante la definición expresa de los derechos y las obligaciones de las personas, como así también definiendo penas y multas para los infractores a estas normas, reduce estos costos.

Esta reducción de los costos de transacción atribuida al sistema jurídico surge de la certidumbre que la legislación le ofrece a las relaciones humanas, incluso más allá de las relaciones económicas. Sin embargo la mera declaración de estas reglas de juego no basta. El brazo ejecutor de la legislación es el sistema judicial. Cuyo principal objetivo se puede señalar como el de la resolución de conflictos, mediante la aplicación de la legislación vigente.

A esta altura cabe distinguir dos conceptos que pueden resultar para algunas situaciones lo mismo pero no lo son: el sistema jurídico y sistema judicial. Según el diccionario (Ossorio, 1992), el adjetivo de judicial corresponde aplicar a todo lo perteneciente al juicio y a la administración de justicia. Por eso se llaman judiciales todos los procedimientos en que intervienen los jueces y los tribunales de justicia. Judicial es pues lo que se hace en justicia o por autoridad de justicia. Y jurídico es que atañe al derecho o se ajusta a él. De ahí que se diga que una acción es jurídica cuando es ejercitada con arreglo a derecho, pues en caso contrario la acción no podría prosperar porque se reputaría antijurídica. Ese vocablo tiene varias acepciones, derivadas del Derecho Romano, según el cual era día jurídico aquel en el cual se podía administrar justicia; como convenio jurídico era el tribunal compuesto de varios jueces.

Entonces el sistema judicial sería parte o complemento del sistema jurídico, al que en más de una ocasión se hace referencia como la justicia de un país. Utilizando entonces sistema jurídico y justicia como sinónimos

Respecto del sistema jurídico se puede señalar a Sola (2004), que, citando un artículo del diario clarín, afirma que el sistema jurídico cumple con 5 funciones económicas primordiales:

- 1.- Define los derechos de propiedad y métodos para transferirlos
- 2.- Provee medios para proteger los créditos (fianza e hipoteca) y modificarlos en caso de imposibilidad de cobro (derecho de quiebre)
- 3.- Establece reglas para la organización de las actividades productivas
- 4.- Promueve la competencia (derechos de defensa de la competencia)
- 5.- Remedia problemas derivados de la asimetría de información (derechos de protección del consumidor)

Es fácil observar que ninguna de estas funciones se haría efectiva sin la existencia del sistema judicial resolviendo los conflictos que surgen de la interacción de intereses contrapuestos. Es así como la importancia de esta institución para el desarrollo económico de un país es resaltada en el libro “Justicia y Desarrollo Económico” (FORES, 1999), donde se señala que existiendo una adecuada ejecución legal de los contratos privados se reduce el costo de las transacciones estimulando a los agentes económicos a incrementar el número y el marco geográfico de sus transacciones. En concordancia con lo dicho anteriormente de la visión de la escuela de Chicago sobre las instituciones jurídicas y su función a través de los contratos.

Por otro lado, el libro recién mencionado, continúa apuntando que el tamaño del mercado opera como un estímulo para bajar los costos de transacción y también dicho mayor tamaño significa que más ventas y beneficios pueden ser efectuados por una específica innovación. Ambos mecanismos (los contratos y el tamaño del mercado) tienden a estimular a las empresas a innovar ya sea desarrollando o adquiriendo tecnología. No existiendo protección de los contratos o derechos crediticios la tendencia apunta a comerciar solamente con las personas que se conoce, lo que a su vez reduce el tamaño del mercado.

En general, la existencia de cualquier institución u organización podría ser explicada por el objetivo de reducir los costos de transacción. ¿Cuales son estos costos? De manera muy amplia puede señalárselos como los que surgen de coordinar y monitorear todas los pasos necesarios para cumplir con el objetivo final². Con costos de transacción cero no sería necesaria la existencia de las mismas, dado que sería lo mismo realizar todas las tareas que se llevan acabo dentro, de manera coordinada, que fuera.

² La especificación de cuales son los costos de transacción dentro de una empresa se realiza más adelante, en esta misma sección.

Pero el sistema judicial puede señalarse como la institución por excelencia destinada a reducir los costos de transacción, ya que su existencia se explica no sólo porque es más sencillo realizar todas las actividades necesarias para cumplir su objetivo bajo una misma coordinación, sino porque su objeto final es la resolución de conflictos para disminuir los costos de transacción surgidos de las interacciones humanas de toda la sociedad.

En este punto parecería necesario ahondar un poco sobre lo que se entiende por costos de transacción y la importancia de tenerlos en cuenta, de manera tal que se pueda tener así una idea cabal de la función del sistema judicial y su relación con ellos³.

Coase definió a los costos de transacción como las pérdidas de recursos debido a información insuficiente. Son los costos asociados con la transferencia, la captura y la protección de los derechos. Estos costos incluyen los costos asociados con la búsqueda, la negociación, el control o monitoreo y el cumplimiento de los objetivos.

Según Sola, la función del legislador y del juez es disminuir los costos de transacción que limitan los acuerdos, asegurando el acceso a la información a las partes, resolviendo los problemas de coordinación necesarios para un acuerdo. Evitando comportamientos estratégicos y free riders (Sola 2004). Esta función es vital si se piensa que el peso de estos costos puede ser tal que no sea beneficioso para una persona ejercer plenamente sus derechos o puede inhibirla de llevar adelante actividades previstas.

Más allá de la definición precisa de Coase sobre los costos de transacción muchas veces puede resultar dificultoso distinguirlos de los costos tradicionales de producción. En principio es importante notar que los primeros están relacionados con las transacciones y los segundos con la producción.

Una transacción ocurre cuando existe transferencia de recursos en un sentido físico de distribución. De manera más general esto puede entenderse como la ocurrencia de una transferencia de un bien o servicio, que incluye la transferencia de información o de conocimientos.

Con estas definiciones se pueden reconocer tres tipos de costos de transacción, relacionados con el lugar de ocurrencia de las transacciones

³ Esta discusión acerca de los costos de transacción esta basada casi completamente en el libro de Sola 2004.

1.- Los de utilizar el mercado. A su vez estos costos de transacción pueden ser clasificados en mayor detalle en:

- a) costos de buscar las personas con las que cuales contratar
- b) costos de negociación del acuerdo
- c) costos de monitorear y cumplir con el acuerdo

2.- Los del funcionamiento dentro de una empresa. También se pueden sub clasificar en:

- a) Los costos de establecer, mantener o cambiar un diseño organizacional. Estos serían fijos.
- b) Los costos de operar la organización, asociados por un lado con los costos de información para la toma de decisiones, que incluyen monitoreo en la ejecución de órdenes, medición de performance de los trabajadores y a los costos de agencia, costos de administrar la información, etc.. Y por otro lado asociados a la transferencia interna de bienes y servicios dentro de la empresa y el manejo de productos no terminados. Estos son variables

3.- Los del sistema político. Son asimilables a los costos de transacción dentro de una empresa pero estos ocurren dentro del país. Surgen de la organización institucional de una sociedad y la provisión de bienes y servicios por parte del estado. Las transacciones dentro del mercado y dentro de la empresa ocurren en un ambiente político definido, con arreglos institucionales que delimitan o incentivan su accionar y que poseen un costo, de utilización o de cambio, estos son los costos de transacción del sistema político. Están clasificados en:

- a) Los costos de establecer mantener y cambiar la organización política formal e informal del sistema. Se incluyen aquí los costos asociados con el establecimiento del marco legal, la estructura administrativa, la militar, el sistema educativo, la administración de justicia
- b) Los costos de hacer funcionar el sistema político. Se estaría hablando de los costos de medir, monitorear, crear y aplicar las decisiones públicas. Deben sumarse además los costos asociados con los partidos políticos y los grupos de presión, y todo lo concerniente al proceso de decisión política. Y no deben olvidarse los costos de negociación.

De la sub clasificación hecha de los costos de utilizar el mercado se desprende que estos consisten, principalmente, en costos de obtener información. Y de la sub clasificación

realizada para los costos dentro de una empresa y del sistema político, se puede decir que consisten fundamentalmente en costos de agencia.

Este estudio se concentra en el estudio de los costos de la administración de justicia

Con este detalle exhaustivo de los costos de transacción puede apreciarse mejor la importancia que tiene para el bienestar y desarrollo de una economía cualquiera un adecuado sistema de reducción de costos de transacción. Con el supuesto neoclásico de información completa y perfecta estos costos no existirían, pero lo cierto es que existen y ocupan un lugar importante en la economía de un país. Según Sola (2004), de acuerdo a algunas estimaciones los costos de transacción, en las economías modernas de mercado en los países desarrollados, comprenden entre el 50% y el 60% del producto nacional neto. Y en estas estimaciones no se incluyen los costos de establecimiento de nuevas instituciones u organizaciones.

En los modelos económicos tradicionales de crecimiento se enfatiza la importancia de los cambios tecnológicos como propulsores del mismo. Si se define a estas innovaciones tecnológicas como toda innovación que reduce costos de producción, se puede también pensar que las “innovaciones institucionales” aportan al crecimiento reduciendo costos de transacción. Las estimaciones citadas en el párrafo anterior dan la pista que el estudio de los costos de transacción no tiene porque ser un tema secundario, y que si las instituciones aportan al crecimiento de manera similar que los cambios tecnológicos, pueden tener el mismo tratamiento. Esto lleva a pensar que el agente económico no sólo se enfrenta a las restricciones presupuestarias y tecnológicas, sino también a la institucional.

El sistema jurídico de un país está pensado, entre otras cuestiones para minimizar los costos de transacción. Brindándole información, y por lo tanto certidumbre a las interacciones de mercado, y a las interacciones humanas en general, estableciendo claramente los derechos y obligaciones de cada parte integrante de una transacción, y asegurando que serán respetados. Si alguna de las partes incumple, la justicia se encargará de asignar responsabilidades de tal incumplimiento asignados penalidades en relación a estas responsabilidades.

Más específicamente la institución encargada de resolver los conflictos de intereses que puedan surgir de las transacciones, y asignar responsabilidades y

penalidades en caso de incumplimiento de las normas establecidas por la justicia, es el sistema judicial, que es parte integrante de un todo más amplio, el sistema jurídico. Ahora, el funcionamiento de esta institución tiene un costo para el estado y para la sociedad en general. Como se señaló anteriormente, dentro de los costos de transacción políticos se incluyen los de mantener el sistema y dentro de ellos los de la administración de justicia, a cargo del sistema judicial.

En el marco del estudio de los costos de transacción este trabajo intentará averiguar si esta institución destinada a minimizar los costos de transacción lo hace de manera eficiente. Reconociendo a la eficiencia como condición necesaria para el cumplimiento de cualquier objetivo en ámbitos de recursos escasos, y por lo tanto a la minimización de costos como una necesidad.

El concepto de eficiencia como forma de justicia es lo que mucho de los críticos a la visión de Chicago de derecho y economía encuentran perturbador. Posner sostiene que la eficiencia es probablemente el significado más común de la justicia y señala que un sistema basado en la ética de los principios económicos es consistente y da una estructura a nuestras intuiciones morales cotidianas. (Sola, 2004)

1. III. Sistema judicial y eficiencia

Las leyes conjuntamente con el sistema judicial, minimizan los costos de transacción de una sociedad.

Se señaló también que el sistema judicial es parte de un todo más amplio al que se conoce como justicia o sistema jurídico, siendo la justicia uno de los tres bienes, producidos por el estado, definidos como bienes públicos puros para la ciencia económica. Estos tres bienes son, la seguridad, la defensa y la justicia.

Con la intención que nos convoca en este trabajo, de analizar la eficiencia con la que trabaja el sistema judicial en Argentina, surge la necesidad de justificar previamente, de qué manera se pueden conciliar el término justicia con el término eficiencia.

La condición de eficiencia hace pensar casi de inmediato en la producción de bienes: eficiencia produciendo soja, eficiencia produciendo autos, o eficiencia brindando servicios, etc. Entonces, para poder conciliar justicia con eficiencia, es

necesario considerar a la justicia como un bien propiamente dicho (o un servicio), de manera tal que sea factible hablar de cuestiones tales como costos, cantidades, oferta y demanda. Y una vez que se le haya encontrado estos atributos poder sí, entonces, hablar de eficiencia.

Desde el punto de vista de la ciencia económica, la justicia es el bien intangible, producido por el estado, que implica que las actividades humanas, económicas y de otra índole, se lleven a cabo en un contexto donde lo esperable es que los individuos no adopten conductas “injustas”. Haciendo que las interacciones humanas se desarrollen dentro de un contexto de certidumbre. Gracias a que se provee justicia se espera, por ejemplo que, quien firme un contrato lo cumpla, quien realice actividades riesgosas tome precauciones, quien emplee una persona no la discrimine, etc.

En el campo del derecho, o incluso de la filosofía, se encuentra que la justicia es una virtud que inclina a dar a cada uno lo que le corresponde. En sentido, jurídico equivale a lo que es conforme al derecho. Este último sentido no es muy exacto, porque no siempre la justicia y el derecho son coincidentes, ya que puede haber derechos injustos. Por ejemplo, la institución de la esclavitud se basaba en un derecho, pero representaba una injusticia.

A este respecto cabe recordar que en las sociedades liberales, los sistemas de justicia, intentan regular la conducta a partir de definir a ciertas actividades como ilegales. Estos sistemas no regulan a las mismas a partir de definir el carácter sustantivamente justo o injusto de las conductas. Esa es justamente la “gracia” del pasaje del derecho natural al derecho positivo.

Pero quedándonos en la esfera de la ciencia económica, la justicia analizada como un bien, posee costo de producción y administración (oferta), desde el momento que tiene asignado un presupuesto específico, y es consumida o demanda, de acuerdo a sus costos de acceso (precio) y de transacción. Influyendo también en su consumo cuestiones tales como, ingreso, gustos, necesidades, bienes sustitutos, etc.

En este sentido, al sistema judicial, podríamos definirlo como la institución encargada de resolver conflictos, o en términos económicos, como un productor de conflictos resueltos. Es decir, el sistema judicial administra justicia asignando derechos y responsabilidades (oferta), e imponiendo penas, a través de la elaboración de sentencias o fallos (demanda). Entonces, si se piensa en el sistema judicial como una organización encargada de brindar un servicio: la resolución de conflictos; o como una organización productora de fallos o sentencias, que tiene una estructura de costos

(presupuesto) y una demanda por parte de la sociedad, va resultando menos extraño exigir al sistema judicial la condición de eficiencia.

Dentro de esta perspectiva de que la justicia puede ser tratada como un bien, surgen entonces algunos interrogantes. ¿Cómo se determina la cantidad óptima de justicia a producir? ¿Qué cantidad de recursos debe el gobierno destinar a la producción de este bien?

Trasladando estas inquietudes al sistema judicial como sinónimo de justicia, o si se quiere como parte integrante de la misma, cabría preguntar entonces, sobre los recursos destinados a su funcionamiento y sobre la utilización de los mismos para la producción de fallos

Las respuestas a estas preguntas se desprenden de la condición de bien público puro que posee la justicia y que se hace extensible al sistema judicial como sinónimo de la misma algunas veces, o como componente de ella otras veces.

Estas preguntas son fácilmente resueltas para la producción de cualquier tipo de bien o servicio por la teoría económica, dando las condiciones para que una asignación sea Pareto eficiente: una para el caso de bienes privados y otra para el caso de bienes públicos

Atentos a las condiciones de eficiencia para la producción de un bien público y, al tratarse los fallos como tal, nos encontramos en la situación de poder confundir la eficiencia en la asignación de los recursos por parte del estado a esta actividad, y la eficiencia con la que el sistema produce estos fallos. Mientras que en la producción de bienes privados esta confusión no nos amenaza, dado que la eficiencia en la producción implica también la eficiencia en la asignación,

Por lo tanto el desafío al hablar de eficiencia en el sistema judicial es doble, por un lado intentar estimar la eficiencia en la asignación y por otro la eficiencia en la producción propiamente dicha. Es esta última estimación la que más se acerca a la idea primaria de eficiencia, con la minimización de costos como premisa esencial.

Los fallos surgen claramente de una función de producción que tiene como insumos las leyes, además del personal del sistema judicial, los códigos procesales, las instalaciones de tribunales, el sistema informático, etc.,. Asimismo tiene su función de costos, con un presupuesto claramente asignado, donde en principio sería posible identificar cuestiones tales como costo medio, costo variable, costo fijo, y costo marginal. La idea es que, la administración de justicia o el sistema judicial, puede ser asimilada a un proceso productivo cuyo producto final son los fallos. En este proceso se

puede identificar sin dudas el producto, es decir los fallos, con su correspondiente oferta y demanda.

De esta manera, considerando lo que queremos investigar, conjuntamente con las condiciones de eficiencia, correspondería entonces observar, simplemente que la suma de las tasas marginales de sustitución sea igual a la tasa de transformación y así confirmaríamos, o no, la eficiencia en la asignación de los recursos. Mientras que probando que la tasa marginal de transformación fuera igual a los costos marginales de producción confirmaríamos la eficiencia en la producción

Llevar esto al plano empírico implicaría el desafío de calcular o estimar dichas tasas, como así también el costo marginal de producir fallos. Habría que estudiar si es posible encontrar las tasas marginales de sustitución de fallos con respecto al resto de los bienes, de cada individuo, y la correspondiente tasa marginal de transformación.

Hasta ahora se hizo hincapié en cómo puede verse al sistema judicial como proceso productivo, se habló casi exclusivamente de la oferta de fallos. Para completar el cuadro de este mercado falta hablar un poco sobre la demanda.

Por un lado se podría hablar de la demanda explícita de fallos, entendida como todo expediente iniciado en tribunales. Por otro lado está la demanda que toda la sociedad puede tener por la existencia de un producto que resuelva conflictos. Por más que un ciudadano no haya acudido a tribunales le interesa que este bien exista ya que derrama beneficios para toda la sociedad, brindado un ambiente de certidumbre y confianza para las interacciones humanas. Como todo bien público, produce efectos externos al consumo sobre más de un individuo.

Al igual que lo que sucede con la demanda de bienes privados, para descubrir la demanda por fallos se podría “preguntar” a los agentes sobre su disponibilidad a pagar por consumir una unidad adicional de este bien. En el caso los bienes públicos, esta cantidad adicional que un individuo estaría dispuesto a pagar es su precio en impuestos. Es decir, es la cantidad adicional de impuestos que un individuo pagaría por obtener una unidad más de ese bien público. Si bien los individuos no compran directamente los bienes, pagan por ellos cuando pagan sus impuestos. Por lo que cabe la hipótesis de que existe una disponibilidad a pagar por una unidad más del bien, por parte de los “consumidores de justicia”.

¿Cuánto estaría dispuesta a pagar una persona por una unidad adicional de fallos? Aunque la pregunta parezca un poco extraña, su rareza probablemente surge de la falta de contexto. Si se piensa en el sistema judicial en su conjunto produciendo fallos

y que estos representan la resolución de los conflictos surgidos en la sociedad, y que es común escuchar a las personas quejarse sobre la falta de resolución de los mismo, o la tardanza en resolverlos, ya no parece tan extraño plantear que el sistema produce cierta cantidad de fallos al año y que es posible aumentar esta producción, entre otras formas, aumentando el presupuesto destinado al funcionamiento de los tribunales. Por lo tanto sería válido suponer la existencia de una disponibilidad a pagar, por parte de los ciudadanos por esta mayor producción de fallos, que podría representar una mayor cantidad y celeridad de conflictos resueltos.

Es importante recordar que el precio que un individuo está dispuesto a pagar, bajo los supuestos de maximización de la teoría del consumidor, es igual a la TMS. En principio, esta tasa representaría la tasa a la cual un individuo esta dispuesto a intercambiar “fallos”, por el resto de todos los bienes. Entonces preguntar sobre la disposición a pagar sería equivalente a preguntar por la tasa a la cual se estaría dispuesto a realizar el intercambio mencionado. Sin embargo, desde el punto de vista intuitivo y práctico, resulta bastante complicado imaginar que alguien pueda responder esta pregunta. Por lo que parecería más razonable pensar que se está indagando sobre la relación entre fallos y el resto de los bienes públicos.

Es decir, que se está buscando la TMS entre fallos y otros bienes provistos por el sector público. Pensando en que, dado el gasto público total, se está investigando si la cantidad de recursos destinados a sistema judicial es una cantidad eficiente o no, en relación a lo destinado a los otros bienes provistos por el sector público. Por lo que sería válido entonces, preguntar no por la cantidad que se está dispuesto a pagar, sino por la cantidad del gasto público que realiza el estado en los otros bienes públicos, que le parecería acertado que se sustrajera de dichos destinos para abocarlos a la mayor producción de fallos. Esta es una simplificación que a la hora de efectivamente evaluar la eficiencia del sistema judicial nos ayuda a la interpretación, o justifica la utilización de ciertos índices⁴

La propuesta de este trabajo, consiste en intentar saltar estas complicadas y muchas veces imposibles estimaciones o cálculos, y utilizar índices más sencillos de obtener, que aporten rápidamente una idea acerca de la eficiencia en la producción de fallos y asignación de recursos para esta actividad.

⁴ En la sección siguiente, uno de los índices que se proponen para analizar la eficiencia es Presupuesto del Poder Judicial de la Nación como Proporción del Gasto Publico Total

Todo el bosquejo anterior sobre el mercado de fallos, la interpretación de lo que sería la oferta y lo que sería la demanda, pretende de alguna manera brindar un marco teórico al estudio empírico sobre la eficiencia en el sistema judicial y la posterior propuesta, que se realiza en este estudio, de un modelo jurimétrico para explicar el comportamiento de del mercado de fallos. En la sección donde se despliegan los índices mencionados se encontrarán algunos ya propuestos por la literatura e índices propuestos por este trabajo, todos entran dentro de la justificación recién expuesta, sobre por qué se puede tratar al sistema judicial como un proceso

1. IV.. Evaluación de la eficiencia de un sistema judicial

Para analizar desde la perspectiva del análisis económico el funcionamiento del sistema judicial una medida simple y útil es la de los costos sociales. La utilización de los instrumentos judiciales, entendidos como las reglas y prácticas del sistema, tienen su costo. Además de estos costos el sistema no es perfecto y la utilización de dichos instrumentos provoca errores. Por ejemplo, podría considerarse responsable a la parte inocente, o podría considerarse responsable a la parte culpable pero por una cantidad incorrecta. Estos errores, que distorsionan los incentivos, también pueden ser vistos como costos para la sociedad⁵.

Entonces, se derivan dos tipos de costos del funcionamiento del sistema, los costos administrativos, correspondientes a los costos surgidos de la utilización del sistema, y los costos de los errores procesales. Según Cooter & Ulen (1998), el objetivo económico del derecho procesal es minimizar la suma de los costos administrativos y los costos de los errores:

$$\text{Min CS} = C_a + C_e$$

Dónde CS, son los costos sociales del funcionamiento del sistema judicial; C_a son los costos administrativos; y C_e son los costos de los errores.

⁵ Supongamos que el costo esperado de un tipo de accidente automovilístico es de \$100 y que el costo de evitarlo para el posible lesionador es de \$90. Con una norma de negligencia o responsabilidad estricta el lesionador evitará el accidente. Pero si en el 15% de los casos el lesionador, debido a errores procesales, puede eludir su responsabilidad, el costo esperado del accidente para él, bajará a \$85 que es inferior al costo de evitarlo y no se impedirá el accidente. (Posner, 1998) Sin error el costo social es \$90, que es el costo del lesionador de evitar el accidente, con error el costo social es \$100, porque el accidente ocurre y no importa quien soporta este costo. Entonces, el resultado será una pérdida social neta por errores procesales de \$10.

Al decir que este trabajo intentará evaluar la eficiencia con la que se producen los fallos o casos resueltos, o dicho de otra forma, intentará averiguar si esta institución destinada a disminuir costos de transacción en la sociedad es eficiente y minimiza sus propios costos de transacción, se está aludiendo de distintas formas a los costos administrativos. En otras palabras se intentará indagar sobre la minimización de los costos administrativos (o costos de transacción) del sistema judicial. Como ya se los definió, son los costos de utilizar los instrumentos judiciales, son los costos internos del sistema judicial. Mientras que los costos de los errores son externos a la institución judicial, se derraman sobre la sociedad. Entonces en esta investigación se pondrá el foco en uno de los dos costos que tiene como objetivo minimizar el sistema judicial.

Con esta visión del funcionamiento del sistema judicial, una reforma de las reglas procesales que afecte los costos administrativos (o por qué no los errores), de manera tal que los reduzca puede ser vista como un adelanto tecnológico. Ya que para una firma tradicional se pueden definir estos adelantos como todo aquello que reduce los costos de producción, trasladada esta idea a esta institución, una reforma del código procesal, del modelo de gestión o cualquier modificación que disminuya costos sería un adelanto tecnológico. Con el análisis planteado más adelante para el estudio de la eficiencia también podría analizarse un adelanto tecnológico de este estilo.

Generalmente existen ciertos índices que se pueden encontrar en cualquier estudio que pretenda describir el funcionamiento de un sistema judicial. En esta tesis se analizarán estos índices tradicionales encarándose una resumida discusión acerca de su significado y su rol en el análisis de la eficiencia, y se propondrán otros que a criterio de esta autora amplían la visión sobre el funcionamiento del sistema.

Este trabajo no sólo intenta una contribución al estudio del desempeño de la administración de justicia en Argentina, con la discusión y análisis de estos índices, sino, que se cree también contribuir, enmarcando dicho análisis en la perspectiva de la eficiencia de la producción de un bien público, sus características como tal, vinculando estos índices al concepto más habitual de eficiencia.

Entre las medidas que comúnmente se utilizan para evaluar el desempeño de un sistema judicial se pueden encontrar:

Tabla 1. Índices más utilizados en evaluaciones del sistema judicial

Tipo de Índice	Índice
Los de gestión judicial	Tasa de Resolución = $\frac{\text{Casos Resueltos}}{\text{Casos Ingresados}}$
	Tasa de demora inicial = $\frac{\text{Casos en Trámite}}{\text{Casos Resueltos}}$
	Casos en trámite = (Ingresado – Resueltos) en el año
	Tasa de sentencia = $\frac{\text{Sentencias}}{\text{Casos resuelto}}$
	Tasa de elev. a Juicio = $\frac{\text{Elevados a juicio}}{\text{Casos resuelto}}$
	Tasa de nulidad = $\frac{\text{Nulidades}}{\text{Sentencias}}$
	Tasa de revocación = $\frac{\text{Sentencias revocadas}}{\text{Sentencias}}$
Los presupuestarios	$\frac{\text{Presupuest o Total Justicia}}{\text{PBI}} * 100$
	$\frac{\text{Presupuest o}}{\text{Causas Ingresadas}}$
	$\frac{\text{Presupuest o}}{\text{Causas Resueltas}}$
	$\frac{\text{Presupuest o Total en Justicia}}{\text{Jueces}}$
	$\frac{\text{Presupuest o Total en Justicia}}{\text{Habitantes}}$
	$\frac{\text{Gasto en salario}}{\text{Presupuest o}} * 100$
Los de carga de trabajo	$\frac{\text{Casos Ingresados en el año}}{\text{Jueces}}$
	Ind. de litigiosidad = casos c/ 100 mil hab. = $= \frac{\text{Casos Ingresados en el año}}{\text{Habitantes}} * 100 .000$

Fuente: *Convenio sobre el sistema de información para la justicia argentina.*
 Ministerio de Justicia y Derechos Humanos. 2001

Si analizamos estas tasas en el marco de evaluación de eficiencia productiva del un sistema judicial deberíamos encontrar en ellas las respuestas a los siguientes interrogantes ¿Qué tienen que ver estos índice con la eficiencia? ¿Qué vinculación

tienen con la minimización de costos? ¿Qué nos dicen, si es que dicen algo, respecto de la TMS y la TMT? En principio estos índices parecen brindar información acerca de la capacidad productiva del sistema judicial y sus costos. Información acerca de la cantidad de casos resueltos, de la cantidad de casos ingresados, la cantidad de casos pendientes. Con todo esto se debería poder deducir si se está produciendo más, menos; con más o menos presupuesto; con más o menos personal. Dicha información parecería en principio fundamental en un análisis de eficiencia.

Entre los índices listados aparece uno denominado: “Tasa de demora inicial”. En los análisis más tradicionales, cuando se intenta concluir sobre la eficiencia en la producción de bienes, no suelen aparecer, al menos de buenas a primera, temas relacionados con el tiempo en que se lleva a cabo dicha producción. Sin embargo para la administración de justicia suele este ser un tema de especial preocupación, tanto por parte del oferente como de los demandantes. Es por ello que se cree necesario aportar un breve discusión al respecto que eche luz sobre lo que se pretende con el análisis de la demora en la resolución de casos cuando se evalúa la eficiencia del sistema judicial. Dicha discusión se realizará más adelante.

La tasa de demora inicial se calcula teniendo en cuenta la cantidad de causas que quedaron pendientes de resolución al finalizar un periodo, en relación con la cantidad de resueltas durante el mismo. El valor resultante equivale a una medida de tiempo -cuya unidad representa un año- que indica cuantos años o porcentaje de un año tardaría el juzgado o fuero en general en resolver las causas que le quedaron pendientes, suponiendo que no le ingresen más y que el ritmo de trabajo se mantuviese constante (son dos previsiones improbables y que se neutralizarían mutuamente)⁶

Como se puede apreciar en la tabla 1, entre los índices utilizados para evaluar el funcionamiento del sistema judicial se pueden encontrar los relacionados con la carga de trabajo, que intentan reflejar parte del problema de la demora judicial. Estos son, los casos ingresados en el año por juez y el índice de litigiosidad. El primero informa sobre el comportamiento de la cantidad de trabajo por juez, si la demanda por servicios judiciales aumenta, la carga de trabajo por juez también aumenta (sino aumenta la cantidad de jueces), el segundo ayuda tener una idea acerca del por qué del aumento en la demanda de servicios judiciales. Si la cantidad de casos ingresados es una mera

⁶ “Información y justicia. Datos sobre la justicia Argentina”. Martín Gershanik <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/refjud/cont/6/jec/jec12.pdf>

consecuencia del aumento de la población, este índice debe mantenerse más o menos constante, por el contrario si responde a cualquier otro tipo de causa, debe aumentar.

Entre los índices de gestión judicial, la tasa de resolución, la tasa de demora inicial y los casos en trámite también están relacionados con la demora judicial. La primera de estas tasas simplemente informa sobre si lo que se resuelve en tribunales por año es más o menos de lo que ingresa por año, para poder tener una idea de la congestión de casos. Si esta tasa es menor a 1 se está resolviendo a menor rapidez de que está ingresando, por lo que los tribunales están congestionándose de trabajo. Cuanto más cercana a 0 esté la tasa de resolución mayor será la congestión y si es superior a 1, entonces los tribunales estarían descongestionándose; lo que sale es más de lo que entra⁷. Los casos en trámite obviamente también hablan de la congestión, si son positivos hay congestión, si son negativos no, aunque hay que tener en cuenta que existe una cantidad lógica de casos en trámite en cualquier tribunal, por lo que un valor positivo no necesariamente implica congestión. El índice propuesto en la tabla como “casos en trámite”, más que casos en trámite, si se entiende como casos en trámite a todo aquello que se encuentra actualmente a la espera de resolverse, es el cambio en el stock de los casos en trámite ocurrido en un año. Casos en trámite propiamente dicho sería igual a casos existentes más casos ingresados menos casos resueltos. Lo que si se podría tomar como índice de congestión sería entonces la tasa de cambio de caso en trámite, pensado que el stock en trámite debe mantenerse constante (esto será discutido en la siguiente sección)

El resto de los índices de gestión judicial, la tasa de sentencia, la tasa de elevación a juicio, la tasa de nulidad y la tasa de revocación, intentan medir de distintas maneras la calidad de los fallos. Es decir, qué proporción de los casos resueltos llegan a sentencia firme, qué proporción, en una segunda instancia, son declarados nulos y qué proporción son revocados. Estos dos índices estarían indicando la calidad de los fallos de primera instancia, ya que, en la medida que sean declarados nulos o revocados, entonces los fallos de primera instancia no fueron buenos. La tasa de elevación a juicio más que una medida de calidad sería de cualidad ya indica de qué manera se llegó a resolución, si mediante algún acuerdo o fue necesaria la elevación a juicio. Y finalmente la tasa de sentencia, que también es una medida de calidad al brindar información acerca de la proporción real de casos resueltos, ya que un caso puede estar técnicamente

⁷ Decir que por año sale más de lo que entra no implica que cuando ingresa un caso en particular este se resolverá con mayor rapidez

resuelto, faltando que se ejecute alguna medida para quedar firme la sentencia y que esto tarde en ocurrir o no ocurra nunca, este índice habla sobre la proporción de casos resueltos que realmente llegan a sentencia firme.

Volviendo a las preguntas planteadas párrafos anteriores, ¿qué tienen que ver estos índices con la eficiencia? ¿Qué vinculación tienen con la minimización de costos? ¿Cómo se relaciona todo esto con la TMS y la TMT?

Para poder dar respuesta a estas preguntas resulta indispensable, ponerse de acuerdo en cuestiones tales como, de qué se está hablando cuando se dice eficiencia, qué significado tiene esto en la producción de un bien tan particular como ser la justicia y/o los fallos, qué implicancias tendría decir que la producción de estos bienes es o no eficiente, etc.

Generalmente, el término eficiencia remite a la idea de producir bienes o servicios al menor costo posible. Esta definición es la que se relaciona a la producción de una firma, completándose con las condiciones de que se produzca en el mínimo tiempo posible, y que permita su comercialización incurriendo en la menor cantidad posible de costos de transacción. La cosa se complica cuando se intenta relacionar este concepto con organizaciones que no tienen fines de lucro. Es decir, organizaciones cuyas metas no están vinculadas a la maximización de beneficios monetarios, sino más bien a cuestiones tales como el bienestar social, espiritual, producción u ofrecimiento de bienes que no se encuentran en el mercado, con la caridad, el medio ambiente, la justicia, la educación, etc.

Es así como tener conocimiento sobre los costos a los cuales se producen estos bienes tan particulares puede no servir para brindar una completa información acerca de la eficiencia con la que se están produciendo. Sin embargo, no deja esta de ser una información útil. Producir a un mínimo costo y en el menor tiempo posible son siempre condiciones necesarias para una producción eficiente.

Así los índices antes descritos informan acerca de la celeridad o no del sistema judicial para resolver casos, o dicho de otra manera para producir fallos, y acerca de la cantidad de fallos resueltos (en relación a los ingresados o a los pendientes); y los índices relacionados con el presupuesto intentan reflejar los costos del sistema, completando de esta manera la información necesaria mínima para concluir acerca de la eficiencia del sistema judicial.

No hay que olvidar que con todo esto sólo se evalúa una parte del proceso de producción de fallos ya que existe toda otra parte vinculada a la actuación de los abogados y sus costos, que también influyen en la cantidad y calidad de los casos resueltos, y en sus costos. Sin olvidar tampoco el accionar y los costos de peritos y peritajes necesarios. Desde el punto de vista presupuestario el costo de abogados y peritos tienen un peso superior en el gasto total en el que un individuo incurre al “comprar” un fallo, en comparación con los costos de sustentar y hacer funcionar el sistema judicial para el estado. Pudiendo incluso verse a estos costos (los del estado) como un subsidio a un bien privado brindado por los abogados llamado servicios legales⁸

Tradicionalmente a la eficiencia económica se la mide a través de la razón entre el valor de los productos obtenidos de un proceso económico y el valor de los insumos necesarios para producirlos:

$$\frac{pY}{wL}, \quad \frac{pY}{rK}$$

Esto sería la productividad parcial de los insumos, que indica cual es la cantidad o el valor de producto por insumo utilizado. También puede evaluarse la productividad total de los insumos, que sería la razón entre el valor de la producción y todos los insumos utilizados.

Trasladando esta idea al sistema judicial, se encuentra que los índices presupuestarios tales como:

$$\frac{\text{Gasto en salario}}{\text{Presupuest o}} * 100 \quad \text{y} \quad \frac{\text{Presupuest o}}{\text{Causas Resueltas}}$$

intentan asimilarse a las medidas tradicionales de productividad. El primero de estos índices sería similar la inversa de la medida de productividad del trabajo (no hay que olvidar que la producción de fallos es trabajo intensivo quedando prácticamente despreciada la actuación del capital) y el segundo sería el costo por unidad producida.

⁸ No hay que olvidar que más allá de lo pequeño que pueda resultar el aporte del estado a los costos de producir un fallo, existen razones, discutidas en secciones anteriores, que hacen indispensables la intromisión del estado en la producción de fallos.

En resumen, con los índices de gestión judicial y carga de trabajo se tiene información acerca de la cantidad demanda y de la cantidad producida de fallos, y la celeridad con que se producen, con los índices presupuestarios se tiene información acerca del gasto incurrido en la producción de estos fallos. Entonces el razonamiento es muy simple, hay que evaluar si se produce más o menos, con más o menos gasto y concluir así si el sistema judicial es más o menos eficiente.

Es importante recordar el análisis que se hizo en las primeras secciones donde se habló de las condiciones necesarias para la producción eficiente de un bien público, y se apuntó que la cantidad de recursos que se destinan a su producción será eficiente cuando la suma de las relaciones marginales de sustitución de todos los ciudadanos sea igual a la relación marginal de transformación. En este caso sería la TMS de todos los bienes por los fallos, pero como resultaba poco realista suponer que esta tasa exista o pudiera ser descubierta, se llegó al acuerdo que lo que se buscaría sería TMS entre fallos y el resto de los bienes provistos por el sector público. Pensando en que, dado el gasto público total, se analizaría si la cantidad de recursos destinados a sistema judicial es una cantidad eficiente o no, en relación a lo destinado a los otros bienes provistos por el sector público.

En el análisis precedente, donde se intenta explicar cómo analizar la eficiencia en el sistema judicial, se habló exclusivamente de la eficiencia en la producción y no en la asignación, que es a lo que se hacía referencia en la sección señalada en el párrafo anterior. Es importante advertir que una condición necesaria para que se cumpla la eficiencia en la asignación es, primero que exista eficiencia en la producción. Por eso una vez que se encuentra que los fallos son producidos eficientemente, se pasa a la asignación de recursos y se intenta evaluar si el estado está destinando la cantidad correcta de dinero a la producción de fallos. Esto se puede evaluar, o al menos tener una idea, con algunos de los índices presupuestarios, tales como⁹:

$$\frac{\text{Presupuesto Total Justicia}}{\text{PBI}} * 100 \quad \text{ó} \quad \frac{\text{Presupuesto Justicia}}{\text{Gasto Publico total}}$$

⁹ El segundo de estos índices no se encuentra en la tabla por que no es de lo que más comúnmente se utilizan

De esta forma, siempre dentro del marco teórico planteado sobre eficiencia en la producción de bienes públicos, sin dejar de observar las características con la que se definió este bien “fallos” se intentará, en la próxima sección, responder a las preguntas sobre si el sistema judicial argentino es eficiente en la producción de fallos y si el estado destina la cantidad adecuada de recursos para dicha producción.

No obstante en el análisis que se realice sobre la eficiencia del sistema judicial no hay que olvidar que la eficiencia no es un concepto absoluto, sino que depende de la comparación con sus competidores. Sin esta comparación no se puede afirmar que el sistema sea un sistema eficiente, sin embargo, con el análisis temporal de las variables planteado en este estudio, se tiene una comparación del sistema judicial consigo mismo a través del tiempo, lo que permite concluir si se mejoró en términos de eficiencia o se empeoró.

Antes de pasar al segundo capítulo de esta historia, con análisis empírico del sistema y su capacidad productiva, dedicaremos unas palabras a la demora judicial, dada la importancia que tiene el tema en este tipo de análisis y la vinculación con la eficiencia

1. V. La demora y la eficiencia judicial.

Una de las preocupaciones más frecuente acerca del funcionamiento del sistema judicial es la lentitud con la que opera. Se podría decir que es la preocupación por excelencia¹⁰, (al menos en lo que respecta a temas de eficiencia o administración de justicia, sin introducimos en cuestiones referentes a justicia propiamente dicha, tales como fallos supuestamente justos o injustos, o preocupaciones referidas a la corrupción). Según lo afirma un informe publicado en el año 2001 del Banco Mundial: “Efectivamente, en un sondeo de la opinión pública efectuado en 1994, los encuestados mencionaron que las demoras y la corrupción son los dos problemas principales en el sistema judicial argentino. El 57% de los encuestados considera al Poder Judicial corrupto”. (Banco Mundial, 2001)

En general cualquier persona que presenta una demanda en tribunales siente que cada etapa del proceso tarda más de lo que debería. Sin embargo, a la hora de analizar la eficiencia de un sistema judicial a través de su rapidez para resolver casos, hay que tener en cuenta que no necesariamente un sistema judicial más expedito es un sistema judicial más eficiente. En el sentido de que la eficiencia no está dissociada de la calidad del producto. Una firma que produzca su bien a un menor costo en menor tiempo, pero que lo haga a expensas de la calidad no es más eficiente. En el caso de la justicia, un sistema judicial que resuelva todos sus casos en unos pocos meses o incluso en unos pocos días, si lo hace sin considerar cuidadosamente las cuestiones atinentes a derecho, no es más eficiente. Por ejemplo, en la época de la inquisición, esta institución en pocos días decidía la culpabilidad de sus acusados y procedían a ejecutarlos.

En otras palabras, hay que recordar que el objetivo del sistema judicial es minimizar los costos sociales del sistema, es decir los costos administrativos más los costos de los errores. Por lo que podría suceder que un trámite más expedito contribuya a disminuir los costos de administración, pero resulte en mayores errores, por lo que no se estaría minimizando la suma de estos dos.

Entre los costos de administración están incluidos los costos de producir fallos, y casi todos los índices mencionados arriba están destinados a evaluar el ámbito administrativo. Entre los costos de los errores, estarían incluidas las cuestiones

¹⁰ Según Posner (1998), la demora de la ley ha sido un lamento de la literatura popular desde los días de Shakespeare.

relacionadas con la correcta aplicación del derecho, correcta asignación de responsabilidades, con sentencias ajustadas a derecho y con cuestiones relacionadas con valores y principios. En definitiva si un caso es resuelto en unos días minimizando, o mejor dicho llevando casi a cero los costos administrativos, pero sin importar si se llegó a un resultado justo o si se respetaron los derechos de todas las partes, se estaría minimizando los costos administrativos pero aumentando los costos de los errores.

Además, un sistema lento probablemente sea percibido como uno que imprime mayores costos de permanecer en el proceso, dando lugar entonces a más cantidad de arreglos extrajudiciales de los que de otra forma sucederían. Esto podría dar lugar a resultados “injustos”. Entendido como injusto, en este caso, a un resultado distinto del que hubiera sido si se esperaba sentencia, sin que la tasa de descuento subjetiva o de interés de llegar antes a un arreglo, lo justificase. De encontrarnos en este contexto, estaríamos frente a la situación en la que un sistema ineficiente, no sólo atenta contra la minimización de los costos administrativos, sino también contra la minimización de los costos de los errores del sistema. Recordemos que en esta discusión se dijo que un sistema judicial ineficiente repercutía en mayores costos de administración, vemos que si bien fundamentalmente es así, también podría repercutir en mayores costos de los errores.

Vale la pena entonces una breve digresión para repasar una explicación económica sobre la respuesta más común a la demora judicial, basada en una sección de un capítulo de un libro de Posner (1998).

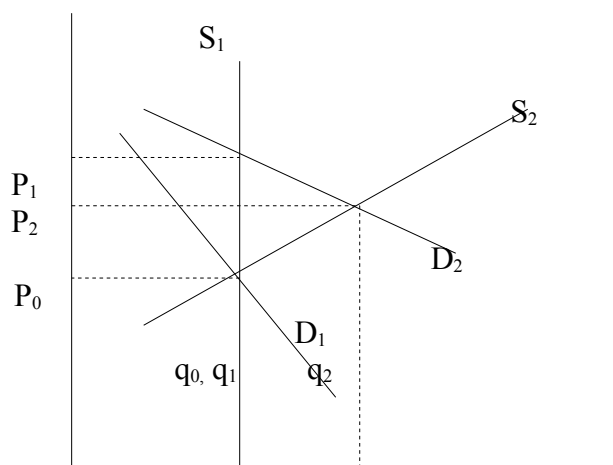
Según este autor, la demanda de servicios judiciales ha aumentado considerablemente en los últimos años pero no se ha hecho ningún esfuerzo para usar el sistema de precios a fin de moderar y guiar la respuesta de la oferta.

La respuesta principal, en general en cualquier sistema judicial, ante el crecimiento de la demanda, nos revela Posner, ha sido un incremento en el número de jueces y en el personal judicial de apoyo. Sin embargo, es poco probable que tal respuesta tenga un efecto significativo sobre la demora judicial, excepto a muy corto plazo.

Al aumentar la calidad del remedio legal, por lo menos para quienes aprecian la justicia expedita, un incremento en el número de jueces inducirá a algunas personas, que antes habían sido disuadidas por la demora, y por ejemplo optaron por un arreglo extrajudicial, a acudir a tribunales .

El gráfico 1 muestra los efectos de un aumento inesperado de la demanda en un mercado privado cualquiera. A corto plazo cuando la oferta es fija, el aumento de la demanda (de D_1 a D_2) provoca una elevación del precio de p_0 a p_1 . Pero, a largo plazo, cuando los productores pueden aumentar su capacidad para satisfacer la nueva demanda (por cuya razón la oferta de largo plazo S_2 , aparece por debajo de la curva de oferta a corto plazo S_1) el precio baja de p_1 a p_2 . No baja hasta p_0 porque los esfuerzos que hacen los productores para atraer de otras industrias los insumos que necesitan elevan los precios de tales insumos¹¹.

Grafico 1: Aumento inesperado de la demanda



Al trasladar este modelo al contexto judicial, se esperaría que un aumento inesperado de la demanda de servicios judiciales provocara a corto plazo un aumento del precio de tales servicios, por ejemplo lo que se paga por iniciar una demanda. En la práctica esto, en los sistemas judiciales esto no sucede.

A largo plazo responder a un aumento de la demanda con un incremento en el número de jueces y de otros auxiliares judiciales sin aumentar el precio de sus servicios tendría sentido económico sólo si la oferta de servicios judiciales fuese infinitamente elástica a largo plazo, cosa que en principio no parece corresponderse con la realidad judicial. Si una industria está integrada por muchas empresas de igual tamaño y por lo tanto, presumiblemente, de costos iguales, los nuevos incrementos de la demanda de la

¹¹ En otras palabras la elasticidad de la oferta a largo plazo no es infinita.

demanda del producto de la industria se afrontarán con la creación de nuevas empresas similares, quizás con pequeño incremento de los costos promedio de la industria. Esta sería una aproximación del mundo real a la oferta infinitamente elástica a largo plazo. Parecería que cada juez (y por lo tanto cada juzgado) de un sistema judicial fuera como una de estas empresas pequeñas, de modo que los nuevos incrementos de la demanda de los servicios del sistema pueden afrontarse con un mayor número de jueces sin aumento del costo promedio.

Recordando además que esta solución de mayor cantidad de jueces, solo sería una solución de corto plazo, pasado un tiempo nos enfrentaríamos nuevamente con la necesidad de aumentar la cantidad de jueces, por lo que si solucionar el tema de la demora es el objetivo, esta no parece una medida adecuada o al menos no parece ser la única medida.

Así es como en Argentina nos sucede que, a pesar de poseer una alta cantidad de jueces por causa ingresada (comparados con otros países) y del alto coeficiente de funcionarios por juez, todavía existen quejas de demoras y atrasos. Uno de los grandes desafíos a los que se enfrenta el Poder Judicial argentino es justamente el exceso de recursos y su administración.. Entre otras cuestiones que esta situación provoca es que, debido al exceso de personal en los tribunales, los fondos son insuficientes para cubrir los gastos de materiales y bienes de capital. Cada juez de un juzgado está a cargo de un tribunal. Esta estructura incluye un secretario de sala, un secretario personal para el juez y unos diez funcionarios al menos, algunos juzgados llegan a tener el doble de personal. Entonces los jueces enfrentan desafíos de manejo de personal, coordinación de trabajos y diversas cuestiones atinentes al manejo de recursos humanos para los que no han sido preparados.

Sin embargo el problema de la demora en la justicia argentina, no solo pasa por una cuestión de dotación de recursos, existen también cuestiones procesales y burocráticas que contribuyen a que la justicia tenga tiempos a veces excesivos. Pensando que se denominan excesivos a los tiempos que están por encima de lo que dicen códigos y leyes (aunque también pueden existir procedimientos legales que parezcan que avalan tiempos excesivos)

El análisis económico precedente sobre la demora y los índices que normalmente se utilizan para evaluar las demoras judiciales, no consideran otras dificultades derivadas del funcionamiento procedimental del sistema que lentifican y aumentan los costos, pero que a la vez podrían estar mostrando un adecuado funcionamiento del

sistema. Por ejemplo, lentitud en procesos atribuibles a la no activación de los casos por las partes. En consonancia con esto el Banco Mundial en un informe sobre el sistema judicial argentino explica:

“Teóricamente, el procedimiento vigente en Argentina se diseñó con el fin de acelerar el proceso judicial. Muchas disposiciones del Código de Procedimientos se diseñaron con ese mismo fin. Sin embargo, la experiencia demuestra que el tiempo que se necesita para cada una de las etapas en el procedimiento frecuentemente es más largo de lo permitido por el código.

Las principales normas de procedimiento pertinentes a los tribunales federales y tribunales ordinarios de la Capital Federal fueron promulgadas por la legislatura nacional, y se les conoce por el Código Procesal Civil y Comercial (CPCC), el Código Procesal Penal (CPP), y la Ley de Procedimientos Laborales (LPL). Las versiones similares a estos códigos procesales también son pertinentes en el sistema judicial provincial. El CPCC le otorga al juez poderes amplios y discrecionales para que acelere el proceso, para que, en su caso, imponga las sanciones a las partes o a los abogados, y para que rechace pruebas irrelevantes, entre otras facultades, para garantizar la eficiencia del proceso judicial. Sin embargo, muchos analistas sostienen que los jueces se resisten a usar los poderes que le fueron entregados.

Los procedimientos formales triunfan sobre la eficiencia. Esta situación no se puede culpar al volumen de trabajo, puesto que cuando se establecieron los tribunales nuevos, que carecían de demoras, ya entonces había demoras en las peticiones y procedimientos. Se dice que la esencia del problema radica en una larga historia de cultura burocrática y formalista, basada en procedimientos y procesos que no se adaptaron a una administración moderna. Ese es el motivo por el cual el problema no se va a solucionar reformando los códigos de procedimiento o creando más tribunales. De hecho, los jueces que actualmente tienen el poder de poner en servicio mejores procedimientos, rara vez lo hacen.

Los abogados también contribuyen a las demoras en el proceso. Emplean tácticas dilatorias en el proceso y un enfoque formalista y burocrático para beneficiar a sus clientes. Los abogados lucran con este sistema del juicio escrito, puesto que les permite manejar más causas.

Por otro lado, la etapa conocida como término de prueba o etapa probatoria, resulta ser la etapa más larga en un juicio. Esto se debe al hecho de que el Código incluye limitaciones de tiempo que los jueces nunca hacen cumplir, porque las

consideran poco prácticas. El incumplimiento de los plazos del procedimiento da pie a que se use la presentación de peticiones frívolas como herramienta estratégica en el pleito.” (Banco Mundial, 2001)

En síntesis, cuándo y por qué un expediente judicial está demorado constituyen interrogantes con complejas respuestas, relacionadas no solo con el tiempo que tarda un pleito en solucionarse, sino también ligado a cuestiones subjetivas de las partes involucradas en la resolución del mismo y del ojo que lo analiza. Existen casos que se tardan más de lo que los procedimientos establecen, existen procedimientos que parecería que tardan más de lo que debería, hay problemas de falta de recursos, de exceso de recursos de administración de recursos, y todo puede, o no ser motivo de demoras en la resolución de casos.

Sin embargo no debemos pasar por alto que en Argentina, en las últimas dos décadas se hicieron varias reformas que, por un lado pueden haber contribuido con la demora judicial, pero por otro pueden haber contribuido a disminuir esa demora. Entre estas últimas se podrían mencionar la reforma constitucional de 1994 que reconoce nuevos derechos y causas de acción. Los artículos que se reformaron son el 41, 42 y 43, que tratan sobre el medio ambiente, la protección al consumidor y la extensión del amparo para proteger dichos derechos mediante la reforma del derecho a la información. Sin lugar a dudas, las nuevas causas de acción reconocidas por estas disposiciones constitucionales expresan la victoria de los valores democráticos, pero significaron el incremento en el número de causas con el aditamento que los jueces y funcionarios del tribunal no estaban debidamente preparados para manejar estas causas. Y, entre las reformas que aportaron a un sistema más expedito, se podrían mencionar aquellas que tuvieron que ver con la creación de nuevos tribunales, la informatización, la implementación de formas alternativas de resolución de conflictos, como la mediación y conciliaciones, los juicios abreviados y la oralidad en la justicia penal. Cuál es el efecto de todas estas reformas sobre la demora en el sistema judicial argentino es muy difícil de establecer, más allá de que el resultado empírico arrojara como conclusión una disminución o un aumento en los tiempos de la justicia. Se hace extremadamente complicado, por no decir imposible, establecer si esto sería consecuencia de alguna de estas reformas mencionadas.

Realizada esta digresión sobre la demora judicial, que además de explicar un poco sus causas, le da un marco de referencia a los resultados que se vayan a encontrar

sobre en la demora en la administración de justicia en Argentina, pasamos al análisis empírico.

Dicho análisis tomará como estructura de referencia todo lo esbozado en este primer capítulo sobre la eficiencia del sistema judicial y su objetivo de minimización de los costos sociales del sistema, la ubicación de la eficiencia dentro de la minimización de los costos administrativos del mismo, los índices que intentan informar sobre la eficiencia y su vinculación con la respuesta que brinda la teoría económica para concluir sobre la eficiencia de un sistema productivo, y se intentará, con todas estas herramientas, concluir sobre el desempeño del sistema judicial argentino

CAPÍTULO 2:

EFICIENCIA EN LA PRODUCCIÓN Y EN LA ASIGNACIÓN DE RECURSOS, DESTINADOS A LA PRODUCCIÓN DE FALLOS EN LA ARGENTINA (1991 - 2009)

2. I.- Introducción

El propósito del estudio que se encarará a continuación es arribar conclusiones sobre la eficiencia del estado argentino en la asignación de recursos destinados al funcionamiento del sistema judicial, y sobre la eficiencia de este produciendo fallos.

Si bien es importante remarcar que se está haciendo referencia a la eficiencia en dos ámbitos, uno el del estado asignando recursos a la producción de fallos y otro el del estado produciendo este bien, no hay que perder de vista que la eficiencia de uno no es independiente de la eficiencia de otro. Más específicamente, es condición necesaria para una asignación eficiente de los recursos, que el bien se produzca de manera eficiente.¹²

Antes de introducirse de lleno en esta tarea, es importante traer a colación que sean cuales sean los índices utilizados para la medición de la eficiencia, para realizar una investigación acabada al respecto, estos índices deberían ir acompañados por criterios muchas veces difíciles, sino imposibles de medir, vinculadas con asuntos morales, éticos, espirituales, de bienestar, etc.

Por lo tanto, tal como lo afirma el libro Justicia y Desarrollo Económico (FORES, 1999), en el caso judicial el concepto de eficiencia y sus indicadores deben ser complementados con otros que nos indiquen las características del producto judicial. Esto es así porque la actuación de la justicia tiene por finalidad objetos que trascienden la solución de los casos que se le presentan. Mediante la tarea cotidiana de solucionar casos, los jueces establecen criterios duraderos que pueden ser positivos o negativos con referencia a la obtención de seguridad, armonía y paz en la sociedad, y medir estos

¹² Es decir que se cumpla que el $C_{mg} = P$. Para la derivación de las condiciones de asignación eficiente, ver Rosen (1995), capítulo 5, página 63.]

critérios requiere una tarea que va más allá de la cantidad de sentencias o el costo que insume para el estado producirlas.

Si bien se intenta encontrar índices objetivos que brinden información respecto de la eficiencia buscada, esta será siempre una información incompleta que necesitará de juicios de valor que la complementen. Sin embargo, este trabajo enfatizará la búsqueda de estas variables objetivas que puedan dar indicios ciertos del comportamiento del sistema judicial argentino.

En virtud de la complejidad de la estructura organizacional de la institución que se pretende evaluar, en la práctica, no es sencillo determinar exactamente cuál es ese producto final al que, anteriormente se denominó fallo o caso resuelto. Un fallo o un caso resuelto puede ser producido por un juzgado, una cámara, la corte suprema, etc., a su vez estos pueden corresponder a la justicia federal o a la provincial. Entonces, ¿cuál es el producto que se pretende investigar? ¿De qué se está hablando cuando se dice que se investigará la producción de casos resueltos? La sección de estadísticas del Poder Judicial de la nación define a los casos resueltos como las distintas formas de resolver o dar salida a un expediente que puede existir en un juzgado, vale decir con sentencia, por incompetencia o desestimación, elevación a juicio, prescripción, cuestiones de conexidad o turno, etc. de modo que se lo excluye de la tramitación activa en el Juzgado¹³ (pudiendo entrar, según entiende esta autora, en esta categoría aquellos casos que habiendo iniciado trámite en un juzgado llegan luego a un acuerdo extrajudicial)

El sistema judicial argentino está compuesto por los poderes judiciales de las distintas provincias y el poder judicial de la nación. Los de las provincias mantenidos por sus respectivos gobiernos, y el de la nación por el gobierno nacional. Aquí la primera distinción. La unidad productora de interés para este estudio será el poder judicial de la nación. Este está compuesto por los tribunales federales con asiento en la Capital Federal los tribunales federales establecidos en las provincias y la totalidad de la justicia ordinaria de la Capital Federal. A su vez estos tribunales están divididos en tribunales de primera y segunda instancia. Aquí la otra distinción, se trabajará con los fallos correspondientes a la primera instancia.

Entonces, se analizará el comportamiento y la eficiencia del poder judicial de la nación argentina en la producción de fallos o casos resueltos de sus tribunales de primera instancia.

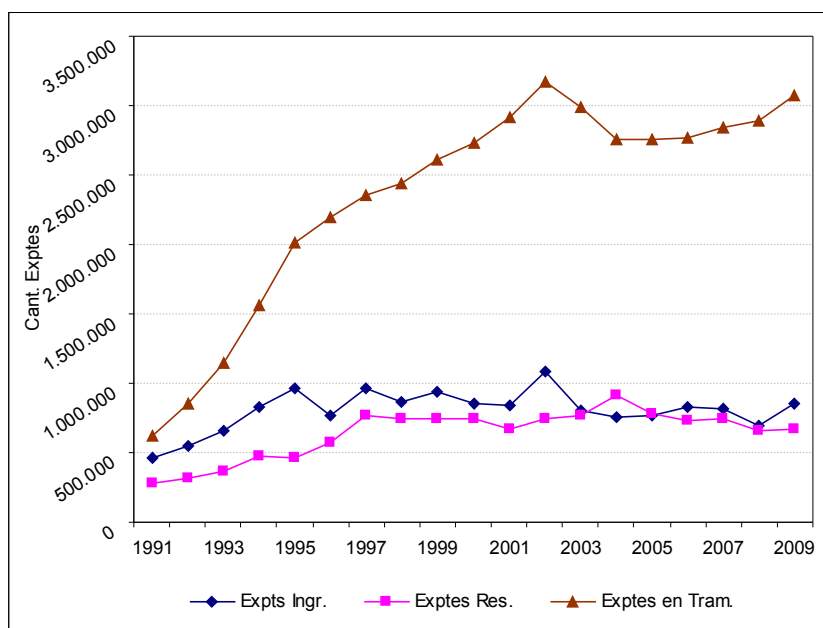
¹³ Pagina web de estadísticas del Poder judicial de la Nación, año 2002, apéndice, referencias http://www.pjn.gov.ar/07_estadisticas/Libros/Estadi_02/Apendice02.htm

Recordando nuevamente que la eficiencia en la producción de fallos es condición necesaria para una eficiente asignación de recursos por parte del estado a esta actividad, como un primer intento de responder a las inquietudes acerca de la eficiencia, se buscarán índices que hablen primero de la eficiencia del sistema judicial produciendo fallos y luego se investigará la eficiencia en la asignación de recursos.

2. II.- Análisis descriptivo de la producción de fallos en Argentina

Con el simple ejercicio de echar un vistazo al comportamiento de la cantidad de expedientes ingresados, resueltos y en trámite, se puede tener una idea sobre la evolución de la capacidad productiva del sistema judicial.

Gráfico 2. Evolución anual de expedientes. Juzgados de primera instancia. Justicia Federal Argentina 1991 – 1993.



Fuente: Elaboración propia a partir de estadísticas del PJN

A grandes rasgos, se puede decir que la cantidad de expedientes ingresados en el poder judicial de la nación argentina, representan la demanda por expedientes resueltos en este ámbito, y los expedientes en trámite serían algo así como la demanda acumulada por expedientes resueltos no satisfecha. Siendo a su vez los expedientes resueltos la producción propiamente dicha

A primera vista llama la atención la marcada tendencia creciente de los expedientes en trámite. En 1991 la cantidad de expedientes en trámites por año era de 625.793 y en 2002, en el máximo de la acumulación de expedientes en trámite, era de 3.168.206. Es decir, en once años los expedientes que estaban a la espera de ser resueltos en los tribunales federales de primera instancia de la república Argentina, se quintuplicaron. Si la demanda acumulada anual no satisfecha aumentó en tal magnitud: ¿qué sucedió entonces con la demanda y con la producción anual?

Centrando la atención en estas dos variables aludidas, es fácil advertir que las curvas correspondientes a los expedientes ingresados y a los resueltos no manifiestan un crecimiento tan marcado. Por empezar, la comparación del comportamiento de estas tres curvas puede ser un poco engañosa, ya que los expedientes en trámites corresponden a un stock que se va acumulando y las otras dos curvas corresponden a flujos anuales. De todas formas vale la observación de que mientras la curva de los expedientes ingresados se encuentra más alejada de la de los resueltos, los expedientes en trámites se acumularon más rápidamente, y cuando estas curvas se acercaron e incluso se tocaron, los expedientes en trámite se desaceleraron.

Los expedientes ingresados y los resueltos tuvieron un aumento similar, mientras que los primeros aumentaron desde 1991 hasta el 2002 más del doble, multiplicándose por 2,34 y los expedientes resueltos se multiplicaron, en ese mismo período, por 2.62.

La primera conclusión interesante que se puede extraer es que, a pesar de que desde 1991 hasta 2002, la producción aumentó a un ritmo equivalente o incluso superior a la demanda, este aumento no fue suficiente para frenar el marcado crecimiento de los expedientes en trámites.

Como contrapartida a lo sucedido en esto primeros 11 años analizados dónde el fuerte aumento en la producción de expedientes resueltos no bastó para frenar el aumento de los expedientes en trámite, se observa que, desde año 2002 hasta el 2009, a pesar de que la producción de expedientes resueltos casi no se movió se detuvo el marcado crecimiento de los expedientes en trámite. En el año 2002 se resolvieron

740.051 expedientes por año y en el 2009 669.033, con un promedio de 751.084 expedientes resueltos por año.

Analizando de manera un poco más detallada estos datos, se puede observar que los expedientes en trámite tuvieron un crecimiento anual promedio, desde 1991 hasta su pico de acumulación en el 2002 de 17% anual. A partir del 2003 este crecimiento se detuvo abruptamente con una tasa promedio de crecimiento desde entonces y hasta 2009 de 0,3% anual.

**Tabla 2 Tasas de crecimiento de expedientes Primera instancia.
Justicia Federal Argentina. (1991 – 2003)**

AÑOS	Tasa Crec. Expts Ingr.	Tasa Crec. Expts Res.	Tasa Crec. Expts en Tr.
1991			
1992	0,19	0,14	0,36
1993	0,20	0,14	0,34
1994	0,27	0,31	0,37
1995	0,16	-0,04	0,29
1996	-0,20	0,23	0,09
1997	0,25	0,35	0,07
1998	-0,10	-0,03	0,04
1999	0,09	0,01	0,07
2000	-0,10	0,00	0,05
2001	-0,02	-0,11	0,06
2002	0,29	0,11	0,09
2003	-0,25	0,04	-0,06
2004	-0,06	0,19	-0,08
2005	0,01	-0,15	0,00
2006	0,07	-0,07	0,00
2007	0,00	0,01	0,03
2008	-0,15	-0,11	0,01
2009	0,22	0,02	0,06

Fuente: Elaboración propia a partir de estadísticas del PJN

Y si bien en estos 19 años los expedientes ingresados, como ya se señaló, también aumentaron, en el análisis anual puede observarse que su comportamiento fue bastante dispar con años de grandes aumentos seguidos de años con disminuciones. Sin embargo puede notarse una tendencia: un aumento de los expedientes ingresados, con sus más y sus menos, hasta el 2002 y luego un marcada disminución y estancamiento.

En el período de aumento destacado, la tasa promedio de crecimiento de esta variable fue de 9,3% anual, y posteriormente hubo un decrecimiento de los expedientes ingresados por año con una tasa negativa de crecimiento de -2,3% anual. A esto debemos agregarle, para completar el análisis, una tasa de crecimiento de los expedientes resueltos de 10% para el mismo período de crecimiento de los expedientes ingresados, y una tasa de disminución para el período posterior de -1%.

Entonces, de la simple observación de datos estamos en condiciones de afirmar que la demanda por servicios judiciales en Argentina aumentó, aunque tuvo un crecimiento acelerado hasta el 2003 y desde entonces, en promedio se mantuvo estable.

¿Qué hizo el estado Argentino para dar respuesta a este incremento en la demanda? Para responder esta pregunta debemos retraernos al capítulo uno, en la sección sobre demora judicial, en la que vimos que Posner, hablando sobre la demora judicial, asegura que en general la respuesta más común al aumento de la demanda, por parte de estado ha sido el aumento de la cantidad de jueces, pero no se ha hecho ningún esfuerzo para usar el sistema de precios a fin de moderar y guiar la respuesta de la oferta. Sin embargo, continúa el autor, es poco probable que la respuesta de aumentar la cantidad de jueces o personal de apoyo tenga un efecto significativo sobre la demora judicial, excepto a muy corto plazo.

Si analizamos la demanda por servicios judiciales en Argentina, representada por la cantidad de expedientes ingresados cada 1000 habitantes, vemos que se corrobora que el aumento de esta variable fue muy pronunciado hasta el 2002 y luego se estabilizó en un promedio de 20 expedientes ingresados cada mil habitantes. (Estos datos corresponden al la Justicia Federal de primera instancia, y no contempla los tribunales penales orales).

Tabla 3: Expedientes Ingresados por Habitantes 1991 – 2009.
Poder Judicial de la Nación Argentina

AÑOS	Exp Ing. C/1000 Hab.
1991	14
1992	16
1993	19
1994	24
1995	28
1996	22
1997	27
1998	24
1999	26
2000	23
2001	23
2002	29
2003	21
2004	20
2005	20
2006	21
2007	21
2008	18
2009	21

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del PJN y del INDEC

Y a través de la evolución de la cantidad de jueces en Argentina, vemos que aparentemente una de las respuestas del sistema fue la que Posner señala como la más común, aumentar el personal, en este caso los jueces. Ya veremos, más adelante como evolucionó, durante el período estudiado el problema de la demora.

Tabla 4: Cantidad de Jueces del Poder Judicial de la Nación Argentina

Años	Cantidad de jueces
1992	662
1996	872
2000	810
2010	968

Fuente: Banco Mundial. “Argentina. Evaluación del Sistema jurídico y judicial” (2001) y estadísticas del PJN

Olvidándose por un rato de que se está hablando de expedientes y que en particular un expediente que ingresa en un año puede tardar varios en resolverse, se puede pensar este tema como un problema de flujos de ingreso y egresos anuales con un stock que se acumula. Donde uno de los intereses del problema radica en que este stock no siga creciendo o al menos desacelere su crecimiento. Parecería bastante acertado pensar que un sistema judicial con un buen funcionamiento debe tener una cantidad más o menos constante de expedientes en trámites. Es decir, un expediente en particular entra y al cabo de un tiempo debe salir en forma de fallo, pero en general si el sistema no está congestionándose, en reemplazo del que sale entra otro y se puede el stock de expedientes en trámite se debe mantener más o menos constante a lo largo del tiempo.

En este problema se tienen tres variables, los expedientes en trámites (variable stock), los resueltos, y los ingresados (ambas variables flujo). La primera de estas variables está sujeta al comportamiento de las dos últimas. Ahora bien, el sistema judicial sólo puede controlar los expedientes resueltos. La pregunta sería entonces, ¿cuál es la cantidad de expedientes que deben resolverse, o a qué tasa de crecimiento deben resolverse los casos por año para frenar el crecimiento de los expedientes en trámite?

Recordando la definición de expedientes en trámites se tiene que:

$$T_t = T_{t-1} + I_t - R_t$$

Donde, R = Expedientes Resueltos, I = Expedientes Ingresados, T= Expedientes en Trámite.

Se obtiene entonces que,

$$\Delta T = I_t - R_t$$

Esto nos dice que para que los expedientes en trámites no crezcan a lo largo del tiempo, ($\Delta T = 0$), la cantidad de expedientes resueltos por año debe ser igual a la cantidad de expedientes ingresados. De esta manera los expedientes en trámite serán igual a una suma fija e idéntica todos años¹⁴. Sin embargo esto se hace muy difícil de cumplir si no se puede identificar un patrón de comportamiento de los expedientes ingresados que permite prever lo que sucederá con ellos año a año.

Todos los índices mencionados en la sección anterior correspondientes a la gestión judicial analizan el problema desde esta visión de flujo de ingreso y egresos, con otra variable que se acumula.

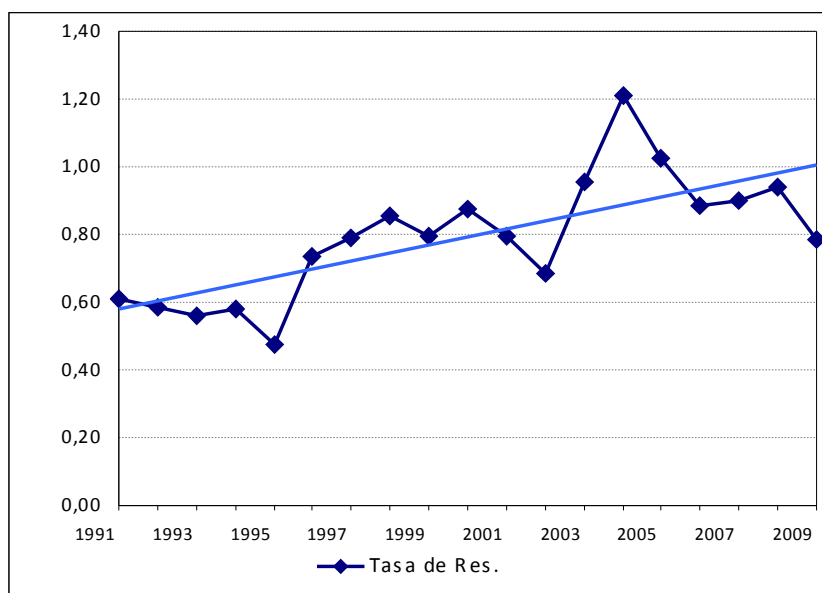
De todas formas, más allá de que no se pueda identificar tendencia alguna en el flujo de ingreso puede analizarse el comportamiento y la relación de los expedientes ingresados y resueltos. Entre los índices más utilizados listados en la Tabla 1, se puede encontrar la tasa de resolución definida como:

$$\text{Tasa de Resolución} = \frac{\text{Casos Resueltos}}{\text{Casos Ingresados}}$$

Que relaciona los dos flujos bajo estudio y puede ser de utilidad para el problema planteado párrafos anteriores. De la observación del Gráfico 3 (tasa de resolución 3) se puede señalar que esta tasa muestra una tendencia general creciente desde 1991 hasta 2009, que estaría indicando que durante estos años, en promedio, cada año se resolvió una mayor proporción de casos en relación a los ingresados. Sin embargo esta tendencia general, resulta un poco engañosa, dado que podemos identificar períodos de tasa de resolución decreciente, como el que va desde 1991 hasta 1995, y períodos signados por importantes depresiones y aumentos de esta tasa.

**Gráfico 3: Tasa de Resolución de expedientes.
Justicia Federal Argentina 1991 - 2009**

¹⁴ Esto no significa que sean los mismos expedientes los que están en trámite, sino la misma cantidad



Fuente: Elaboración propia a partir de estadísticas del PJN

Este gráfico comienza con una tasa de resolución cada año más baja y menor a uno, lo que indica que los expedientes ingresados eran más que los resueltos y cada año esta diferencia aumentaba, el sistema iba congestionándose. Hay un punto mínimo de la tasa de resolución en el año 1995 con un valor de 0,48 y luego comienza a recuperarse¹⁵. Tenemos otro bajón en los años 2001 y 2002, para luego volver a subir. No parecería forzado tomar lo que ocurrió en 2001 y 2002 como algo excepcional, consecuencia de la crisis económica institucional por la que atravesaba el país en ese momento, y que en este ámbito se tradujo en un ingreso inusual de casos al sistema judicial, alterando excepcionalmente la relación resueltos / ingresados. En el 2003, con las cosas más calmas se retoma la tendencia creciente iniciada en 2006. Por lo que es probable que de no haber existido crisis se encontrara una tendencia creciente desde 1995 en adelante. La importancia de esta variable radica en indica lo que sucede con los expedientes en trámite. Si se encuentra cercana a 1 los expedientes en trámite no crecen, si es mayor a 1, decrecen y si es cercana a cero crecen a su máxima velocidad.

Volviendo al gráfico 3, puede deducirse de esta tendencia creciente, que desde el 2003 en la Justicia Federal Argentina, los expedientes en trámite se mantuvieron más o menos constantes, ya que la tasa de resolución tuvo un valor promedio de 0,96.

¹⁵ Esta recuperación es posterior a la reforma constitucional del 94.

Aunque resulte bastante útil conocer si los expedientes en trámite crecen decrecen o se mantienen constantes, incluso pensando que se podría prescindir de conocer el nivel existente y el nivel óptimo de la variable stock expedientes en trámites, no se puede desconocer la importancia de esta variable y dejar de analizar su comportamiento.

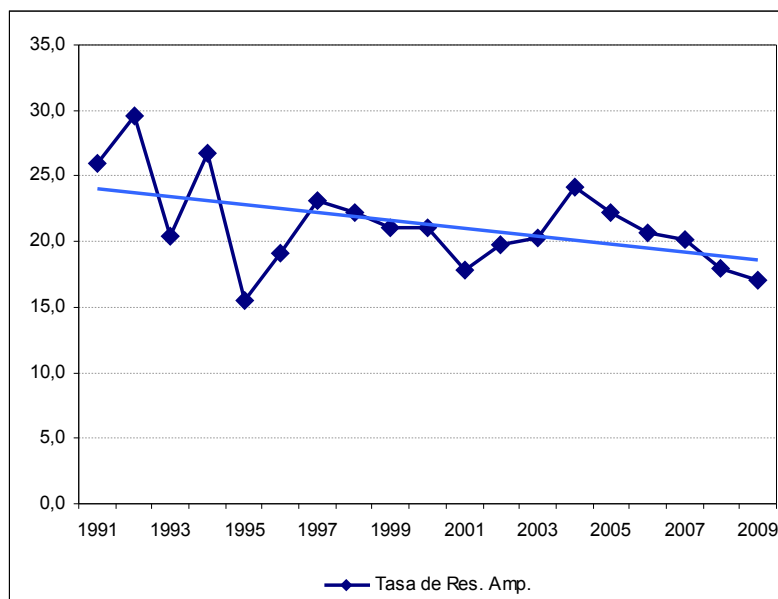
En una situación ideal, debería poder descubrirse cuál es esa cantidad óptima de expedientes en trámite que un sistema judicial puede soportar, y analizar cuán lejos o cerca se está de ese óptimo. Como es de esperarse no nos encontramos en esa situación ideal, por lo que resulta interesante analizar expresamente qué sucede en Argentina con los expedientes en trámite. Ya sabemos que desaceleraron su crecimiento desde el 2003. Es decir, desde el enfoque propuesto en este estudio, la producción de fallos está disminuyendo la brecha con la demanda por fallos. Pero esta demanda no sólo está compuesta por la cantidad de expedientes ingresados en un año, sino también por los expedientes en trámites existentes. Por lo tanto, para tener una idea más precisa de la capacidad productiva anual del sistema judicial para responder a la demanda anual y a la acumulada., se propone otra tasa, similar a la tasa de resolución. El índice propuesto se denominará Tasa de Resolución Ampliada, que considera lo casos en trámites como casos a resolver, además de los ingresados. La tasa propuesta sería:

$$TRa_t = \frac{R_t}{I_t + T_t} * 100$$

dónde TRa = Tasa de Resolución ampliada,

Observando el grafico 4, se aprecia que esta Tasa de Resolución Ampliada tiene los primeros años y hasta 1997, un comportamiento mucho más variable que la tasa de resolución, alternando períodos de decrecimiento con períodos de aumentos. Luego su comportamiento se suaviza, con una tendencia netamente decreciente.

Gráfico 4 Tasa de resolución ampliada. Primera Instancia. Justicia Federal Argentina 1991 - 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de estadísticas del PJN

Lo información más destacable que brinda el análisis de esta variable propuesta, es que aparentemente los expedientes en trámite tuvieron una influencia relevante desde 1997, tan relevante que pudieron diluir o incluso invertir la tendencia creciente que evidenciaba la tasa de resolución del grafico 3, y lo que hasta ahora parecía una evidente mejora en la capacidad productiva se transformó en el mejor de lo casos, en un status quo. Si se toma esta serie desde 1997 en adelante, puede advertirse que la tasa de resolución ampliada gira alrededor de un 20.6 %, sin alejarse muy mucho de este porcentaje. Y se toma la serie completa, incluyendo los primeros períodos de subas y bajas, el promedio no es muy distinto, es de 21,3%. Pudiendo afirmarse entonces que en estos 19 años el sistema judicial argentino, en lo que respecta a la justicia federal en casos de primera instancia, se resolvía casi el 20% de todo lo que estaba pendiente por resolver por año, con una tendencia a la baja en este porcentaje. En realidad esta expresión no es del todo correcta dado que al tomarse los expedientes ingresados en ese año como expedientes a resolver, se está suponiendo que toda demanda ingresada es susceptible de ser resuelta en el año de ingreso, supuesto bastante fuerte y un poco

alejado de la realidad¹⁶. No es lo mismo el tiempo en el que se espera se resuelva una demanda por alimento, que una demanda por el pedido de quiebra de un ingenio. Mientras el primer expediente debería obtener su fallo correspondiente en ese mismo año, el segundo puede tardar años y estar dentro de lo esperado. Pero, si se recuerda que se está viendo al problema como un tema de flujos y un stock que se acumula, la expresión aludida es totalmente correcta.

Entonces, ¿realmente se mejoró en términos relativos la producción anual de fallos? En principio parecería que, según la tasa de resolución, se viene incrementando la cantidad de producción anual ubicándose casi a la altura de la demanda anual, pero que este crecimiento no fue suficiente para frenar la acumulación de demanda no satisfecha, según lo reflejado por la tasa de resolución ampliada.

En tal caso parece oportuno estudiar con más detenimiento lo sucedido con los expedientes en trámites. Volviendo al gráfico 2, se ve que al crecer la curva que refleja el comportamiento de esta variable indica una acumulación de los mismos dando una idea de retardo en la producción y de necesidad de mayor cantidad de casos resueltos por año.

Continuando con el análisis, utilizando siempre las mismas variables, se propone otra tasa, que si bien termina hablando de lo mismo, puede darle otra perspectiva al problema de los expedientes en trámites que se acumulan.

Tal como se expresó en las ecuaciones precedentes, la diferencia entre lo ingresado y lo resuelto es aproximadamente igual al cambio en la cantidad de expedientes en trámite. Esto es aproximado, porque parte de lo que ingresa puede quedar paralizado, extraviado, etc., y no estar en trámite¹⁷.

Es importante destacar que manejando información acerca de cómo evoluciona la diferencia entre ingresados menos resueltos, en relación a los expedientes en trámite existentes, se logrará concluir acerca del ritmo de acumulación de los expedientes en la justicia. Se propone entonces analizar el comportamiento de:

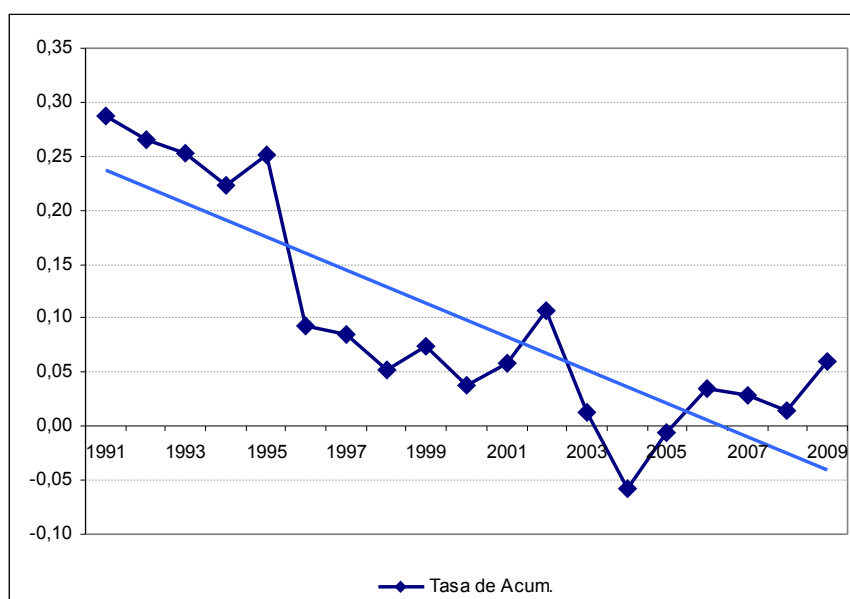
¹⁶ Consiguiendo datos de la duración promedio de las causas, desde que ingresan hasta que se resuelven, se podría recalcular este índice con el rezago correspondiente.

¹⁷ En realidad esta definición teórica se ve en muchas ocasiones en problemas, fundamentalmente por dificultades en la recopilación de datos. Es así como en las estadísticas del Poder Judicial de la Nación (http://www.pjn.gov.ar/07_estadisticas/) explican estos problemas con diferentes razones, a veces las dependencias pertinentes acumulan o realizan arqueos de casos, otras veces no se posee información sobre los expedientes existentes, etc. De esta manera es que en la gráfico 2 podemos ver que mientras las curva de expedientes en trámite muestra una disminución del 2002 al 2003, esto no se refleja en una curva de expedientes resueltos por arriba de la de los ingresados, como la teoría nos indicaría.

$$TA = \frac{I - R}{T}$$

dónde TA = tasa de acumulación..

Gráfico 5: Tasa de acumulación de expedientes en trámite Justicia Federal Argentina 1991 - 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de estadísticas del PJN

Llama la atención la marcada tendencia decreciente de esta variable. La serie comienza con un valor de esta tasa de 0,29. Con un primer golpe de vista, al tener un valor positivo, este dato para el año 1991, nos indica que los expedientes en trámite continúan acumulándose, y además que en ese año los nuevos expedientes en trámite significaron un 29% de los expedientes en trámites existentes. A partir de entonces el valor de la tasa de acumulación decrece, con algunos altibajos hasta el 2004. Este decrecimiento da una pista sobre que cada año el aporte de los nuevos expedientes en trámite a los ya existentes es cada vez un porcentaje menor. Es decir, todos los años hay nuevos expedientes en trámite, pero cada vez son menos los que se agregan. Y así, hasta que el 2004 marca una diferencia importante en el valor de la tasa de acumulación, con todos los años que lo preceden: en el 2004 la tasa de acumulación posee un valor negativo. Este valor de -0,06, significa que en ese año los expedientes resueltos fueron

más que los que ingresaron, disminuyendo los expedientes en trámite existentes, y esa disminución equivalió a un 6% de los expedientes en trámite existentes.

En teoría, el mínimo valor aceptado para esta tasa estaría dado por $TA = 0$. Con este valor nos encontraríamos en la situación antes descripta como óptima de una cantidad constante de expedientes en trámite existente por año. Por supuesto que nada nos dice sobre si esa cantidad constante de expedientes en trámites es la óptima. De todas formas si esta cantidad de expedientes en trámite existentes por año se mantuviera constante a lo largo de los años, se podría inferir que la cantidad es óptima, en el sentido de que el sistema judicial estaría pudiendo dar respuesta a la demanda por casos resueltos sin que se le acumulen los expedientes a la espera de ser resueltos

Otra cuestión que podía arrojar luz y acercarnos a esa cantidad óptima de expedientes en trámites constante sería analizar la demora existente en este sistema a la hora de resolver un caso. Siendo el tema de la demora judicial un tema siempre mencionado. En principio se podría anticipar que si aumentó la cantidad producida y desaceleró, o incluso disminuyó el crecimiento de la demanda acumulada por año, es porque se está resolviendo con mayor rapidez. De todas formas vale analizar específicamente este tema.

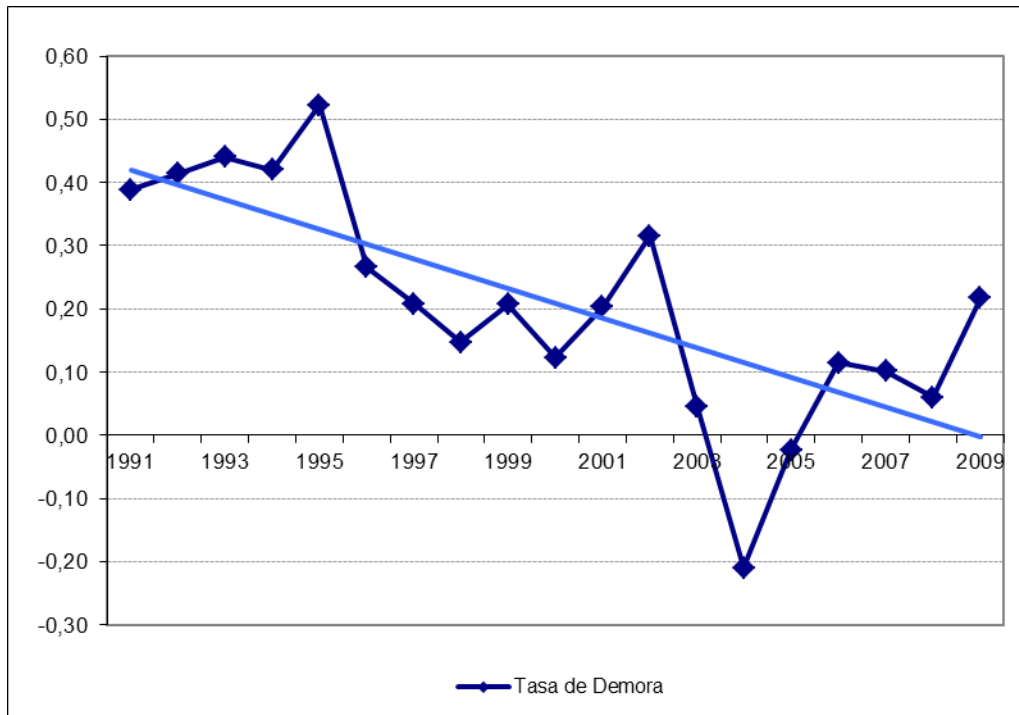
Puede plantearse el problema de la demora respondiendo el interrogante de cuál es la probabilidad de que un expediente ingresado en un año determinado quede sin resolver, en ese mismo año, es decir se convierta en expediente en trámite. Si esta probabilidad aumenta puede deducirse que hay más demora en el sistema y si disminuye, menos. Entonces,

$$TD_t = \frac{I_t - R_t}{I_t}$$

donde TD_t = a la tasa de demora en el año t. El comportamiento de esta variable es muy similar al de la tasa de acumulación. Por empezar poseen el mismo numerador, por lo que compartirán signo. Pero el denominador de la tasa de demora es siempre más chico que el de la tasa de acumulación, por lo que en valores absolutos esta siempre es más grande que la tasa de acumulación. Esta diferencia en el denominador da lugar a la mayor diferencia en el comportamiento de esta variable con respecto a la analizada inmediatamente antes, mientras la tasa de acumulación posee los 4 primeros años un

tendencia decreciente, la tasa de demora posee los 5 primeros años una tendencia creciente

**Gráfico 6 Tasa de demora Primera Instancia
Justicia Federal Argentina 1991 – 2009**



Fuente: Elaboración propia a partir de estadísticas del PJN

Esta diferencia puede llamar la atención y además contradice el razonamiento según el cual si la tasa de acumulación decrece será porque hay menos demora en la resolución de los casos. La explicación a este contraste en el comportamiento de estas dos variables se la puede encontrar si se vuelve a observar el gráfico 2, donde se despliegan el comportamiento de las curvas de expedientes en trámite, ingresados y resueltos. En dicho gráfico se puede notar que las curvas correspondientes a los expedientes ingresados y resueltos comienzan a distanciarse una de otra en el segundo año analizado (1992), separándose cada año un poco más, y así hasta 1995 inclusive. De este comportamiento también encontramos evidencia en el gráfico 3 de la tasa de resolución, donde dicha variable evidencia una tendencia decreciente para los 5 primeros años analizados. Este comportamiento da cuenta de una diferencia entre la cantidad de expedientes ingresados y resueltos cada vez más grande, lo que vuelve

mayor el numerador de la tasa de demora. De esta diferencia entre ingresados y resueltos se puede concluir que la respuesta del sistema judicial en esos años no estuvo a la altura de la demanda anual por casos resueltos. Esto no lo pudo reflejar la tasa de acumulación probablemente porque la cantidad de expedientes en trámite existentes era lo suficientemente grande como para soslayar esta cuestión, y justamente porque no se resolvía al ritmo que demandaban los expedientes ingresados, los expedientes en trámite iban acumulándose (además recordar que existen problemas con las estadísticas de expedientes en trámite).

Entonces el aporte de esta variable, tasa de demora, surge de lo interesante de su interpretación, que da una idea muy precisa de lo que sucede con la demora en el sistema judicial. Es interesante ver como una demanda ingresada, por ejemplo en 1995, cuando la tasa de demora es máxima, tenía una probabilidad del 52% de quedar sin resolver ese año y que esa misma demanda ingresada en 2008 hubiera tenido apenas una probabilidad del 6% de no ser resuelta.

**Tabla 5: Tasa de Demora. Primera Instancia
Justicia Federal Argentina 1991 – 2009**

AÑOS	Tasa de Demora
1991	0,39
1992	0,41
1993	0,44
1994	0,42
1995	0,52
1996	0,27
1997	0,21
1998	0,15
1999	0,21
2000	0,12
2001	0,20
2002	0,32
2003	0,05
2004	-0,21
2005	-0,02
2006	0,11
2007	0,10
2008	0,06
2009	0,22

Fuente: Elaboración propia a partir de estadísticas del PJN

A partir de la definición de la tasa de mora se tiene que

$$TD_t = 1 - \frac{R_t}{I_t}$$

Siendo el segundo término del miembro derecho la tasa de resolución, se obtiene que:

$$TD_t + TR_t = 1$$

Entonces cuanto más se demora en resolver casos en un año menor es la capacidad productiva, medida por la tasa de resolución, del sistema judicial y viceversa.

En definitiva, luego de observar el comportamiento de los expedientes y analizar la tasa de resolución, la tasa de resolución ampliada, la tasa de acumulación de expedientes en trámite, y la tasa de demora, se podría afirmar que efectivamente se está frente a una mejora en la capacidad productiva del sistema judicial argentino en lo que respecta a la justicia federal de primera instancia desde 1991 hasta 2009, mejora que se dio fundamentalmente después de 1995 y que no se notó en el 2000 - 2001, donde todos los gráficos analizados sufrieron saltos importante en sus curvas, que evidenciaban un exceso de demanda en el sistema para esos años.

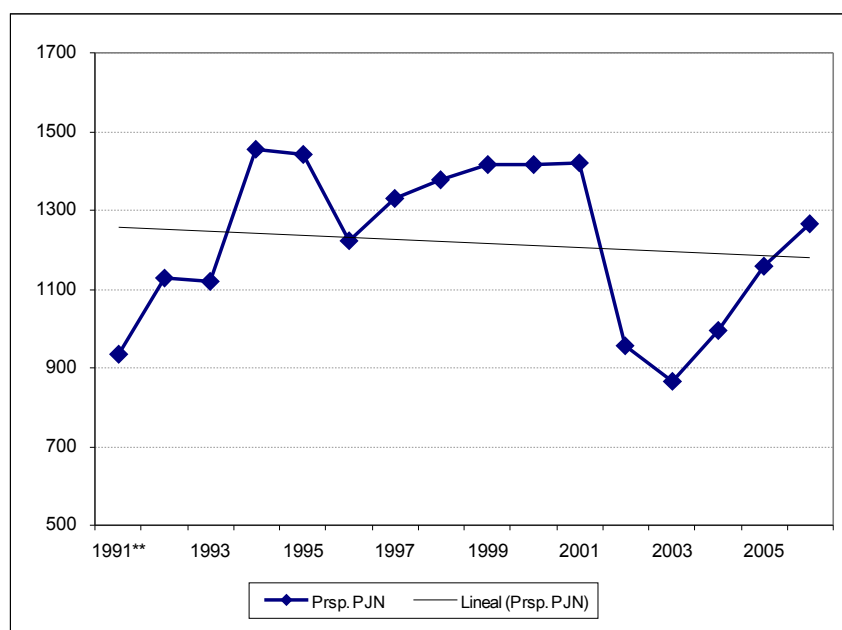
Para que esto realmente fuera tomado como una mejora en la eficiencia habría que averiguar qué sucedió en estos años con el gasto destinado al funcionamiento del sistema judicial argentino. Si este se hubiera mantenido constante o hubiese disminuido no cabrían dudas de que esta mejor respuesta a la demanda se debió a una mejora en la eficiencia.

Pareciera oportuno realizar en esta instancia un paréntesis, para justificar el uso de la variable “presupuesto del poder judicial de la nación”, como reveladora de lo que sucede con el gasto en justicia al que se hace referencia en esta parte de la investigación. Para analizar este aspecto se tomará como variable objetivo el presupuesto del poder judicial de la nación, que se encuentra en la clasificación jurisdiccional del gasto que realiza el Ministerio de Economía de la Nación, a través de su oficina de presupuesto que, entendemos corresponde a la partida otorgada al poder judicial para su funcionamiento, en contraposición a la clasificación por finalidad y función que realiza

este mismo ente público, en la que se encuentra un ítem llamado “judicial”. Esta última clasificación mencionada resulta más abarcativa que la anterior ya que incluye no solo el presupuesto necesario para el funcionamiento del PJN, sino también contiene la ejecución de multas y de arreglos jurídicos impuestos por los tribunales y la gestión de los servicios de libertad vigilada y libertad condicional, representación y asesoramiento jurídicos en nombre del gobierno y otras cuestiones más¹⁸.

Realizada la aclaración pertinente sobre la variable a estudiar para analizar lo que en párrafos anteriores de manera muy general se denominó gasto en justicia, pasamos a observar la evolución del presupuesto del PJN¹⁹ en el gráfico 7.

**Gráfico 7: Evolución del presupuesto del poder judicial de la nación
Justicia Federal Argentina 1991 – 2006.
(en millones de pesos constantes de 2006)**



Fuente: “Compendio Fiscal 1993 – 2006”. Según clasificación jurisdiccional del Gasto y Según clasificación por finalidad y función. Oficina Nacional de Presupuesto, Secretaría de Hacienda, Ministerio de Economía y Producción

¹⁸ Para comparar las magnitudes que corresponden a una y otra clasificación ver “Compendio Fiscal 1993 – 2006”. Según clasificación jurisdiccional del Gasto y Según clasificación por finalidad y función. Oficina Nacional de Presupuesto, Secretaría de Hacienda, Ministerio de Economía y Producción

¹⁹ En este gráfico el análisis sólo llega hasta 2006 y no hasta el 2009 como en los análisis anteriores, por un problema con los índices de deflatación utilizados para llevar estas magnitudes monetarias a pesos constantes de 2006.

Hasta 2001 el gasto en justicia revela una tendencia general creciente, aunque con subas y bajas importantes, con un marcado aumento del 93 al 94, pero más de la mitad de este aumento fue compensado por una caída en el presupuesto asignado al PJN en el año 1996. A partir de entonces se retoma la tendencia creciente hasta el 2001. Es así como transcurridos 10 años desde el año de inicio del período bajo estudio, se llega a 2001, con un gasto en justicia un 52 % más abultado. Sin embargo en 2002, en medio de la gran crisis institucional y económica por la que atravesaba el país, el presupuesto asignado al PJN sufre un importante recorte dejándolo en valores similares al de 1991, cayendo por debajo de estos valores en el 2003, y retomando a partir de entonces una tendencia creciente sin sobresaltos, pero que no alcanza para que en el 2006 se retomen valores de presupuesto cercanos a los de 2001.

En definitiva, nos enfrentamos a un presupuesto del PJN con un comportamiento bastante irregular, con grandes subas y recortes, donde no parece visualizarse una política determinada respecto de la cantidad de recursos destinados a la administración de justicia. En general el grafico despliega una tendencia levemente decreciente, o casi constante, con un monto promedio de presupuesto asignado al PJN en estos 16 años bajo estudio de 1219 millones de pesos constantes de 2006.

Si se obviarán de este análisis los presupuestos de los años 1991, 2002, 2003 y 2004, que aparentan ser demasiado bajos en relación a los otros años estudiados, entonces sí se observaría una tendencia constante en la variable estudiada, con poca variabilidad y un promedio de 1312 millones de pesos constantes de 2006 asignados al PJN.

Sea que se tome la tendencia del grafico considerando todos su años, o que se exceptúe del análisis aquellos años donde la variable parece tomar valores demasiados bajos, y en vista de lo que concluimos en gráficos precedentes que nos hablaban de un mejora en la demora y en la tasa de resolución y de una merma en la tasa de acumulación de expedientes, se estaría en condiciones de afirmar que sí hubo un mejora en términos de eficiencia: se produce más con igual o menos presupuesto.

De esta forma se cumpliría la condición necesaria para arribar a una asignación eficiente de los recursos: la eficiencia en la producción.

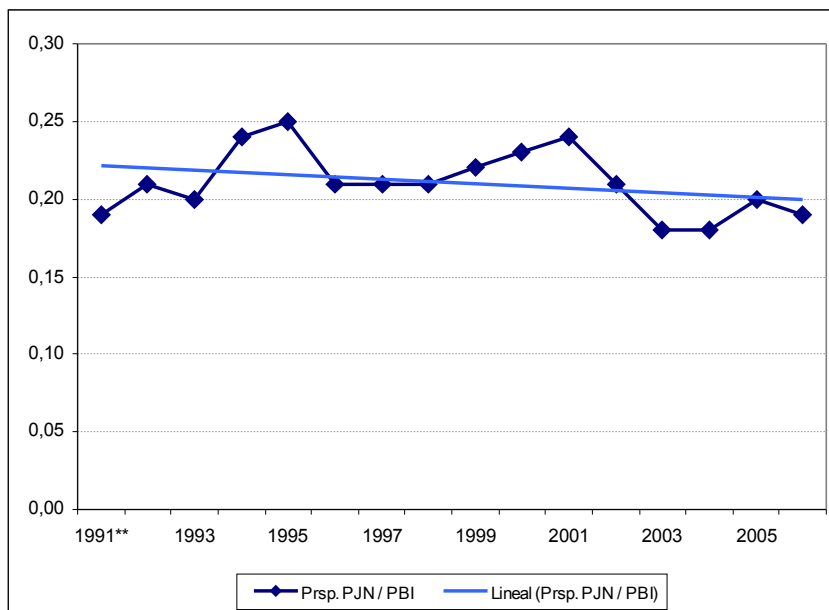
Sin embargo la variabilidad que exhibe esta variable hace que se dude sobre esta conclusión de sistema más eficiente. Sin olvidar tampoco que en esta instancia del

análisis se está realizando un estudio meramente descriptivo y que la simple confirmación de comportamiento simultaneo de variables no implica causalidad.

Si en vez de estudiar lo sucedido con el gasto en justicia se analiza el gasto en justicia como proporción del PBI, se observa que las conclusiones preliminares acerca de la eficiencia en la producción no varían sino que parecerían reafirmarse. Estamos en presencia de una curva con comportamiento similar a la anterior, pero más suavizada, es decir con mucha menos variabilidad, que despliega una tendencia, como en el caso anterior, levemente decreciente o casi constante.

En principio se esperaría que, de no mediar un cambio de política respecto de la asignación de presupuesto a la justicia, el gasto mantuviera su proporción respecto del PBI. En promedio el porcentaje del PBI destinado al PJN es de 0,21%, con un mínimo de 0,18% en 2004 y un máximo de 0,25% en 1995.

**Gráfico 8: Evolución del presupuesto del PJN como proporción del PBI
Justicia Federal Argentina 1991 – 2006**



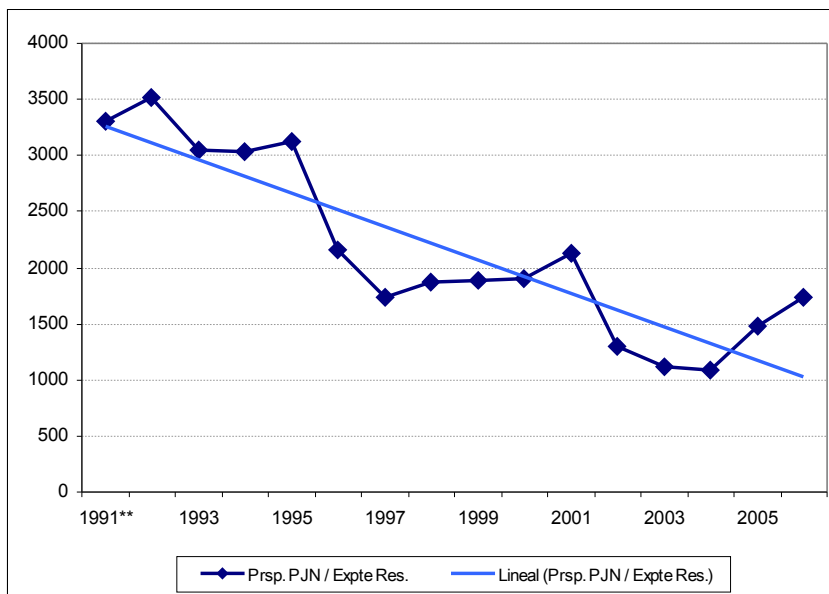
Fuente: “Compendio Fiscal 1993 – 2006”. Según clasificación jurisdiccional del Gasto y Según clasificación por finalidad y función. Oficina Nacional de Presupuesto, Secretaría de Hacienda, Ministerio de Economía y Producción

Hasta el momento se sabe, por medio de la observación en el comportamiento de las variables prepuestas en este estudio que: la cantidad de expedientes ingresados y resueltos aumentó, de manera más marcada hasta 1996 y desde entonces se mantuvo

casi constante. La brecha que se observaba hasta entonces entre ingresados y resueltos se achicó, anulándose prácticamente a partir de 2003. Y todo esto desembocó en expedientes en trámites que crecen, pero a una tasa decreciente, con un marcado aumento en la celeridad para producir fallos por año. Conjuntamente a estos resultados se observó que el gasto en justicia y el gasto en justicia como proporción del PBI no varió demasiado. En función de todos estos resultados parecería evidenciarse una mejora en términos de eficiencia.

En el caso extremo de que la justicia ya hubiese estado actuando en el máximo de su eficiencia, se debería encontrar que el gasto por expediente resuelto se mantiene constante a través del tiempo. En tal caso se analiza el gasto por expediente para tener una medida más precisa de la eficiencia del sistema.

**Gráfico 9: Evolución del presupuesto del PJN por expediente resuelto
Justicia Federal Argentina 1991 – 2006
(en millones de pesos constantes de 2006)**



Fuente: elaboración propia a partir de estadísticas del PJN y del “Compendio fiscal 1993 – 2006”

Se toma expediente resuelto, dada la asimilación que se hizo de la justicia con un proceso productivo, donde los expedientes resueltos representarían la producción y lo

que se estaría averiguando es el costo por unidad producida. En este caso, este sería la inversa de la productividad total de los factores²⁰.

Así el gráfico 9 muestra que en realidad este costo disminuyó notablemente desde su pico en 1992, donde alcanzó un monto de \$ 3515 por expediente resuelto, hasta 2004 con un gasto por expediente resuelto de 1084, con un período en el medio (1997 – 2002) en el que se mantuvo estable y comenzando entonces un leve ascenso, para terminar el período bajo estudio con \$ 1734 por expediente. Confirmándose la idea de que este sistema judicial se volvió más eficiente en el período analizado, tal como lo sugería la tasa de acumulación y el marcado aumento de los casos resueltos por año. Ya que la justicia con relativo poco aumento de presupuesto comenzó a producir mayor cantidad de fallos y a satisfacer el exceso de demanda. Es decir, que si bien no se puede afirmar que la justicia sea eficiente, es evidente que a través del tiempo se fue mejorando en términos de eficiencia.

No se puede afirmar que se alcanzó la eficiencia dado que la eficiencia no es un concepto absoluto sino que depende de la comparación con sus competidores. En este caso, en donde no existe mercado ni competidores, podría compararse el desempeño de la justicia argentina con el desempeño de la justicia en otros países²¹. O podría compararse también con el desempeño en otras áreas del sector público argentino, como ser defensa, salud, educación, etc. Sin embargo, con el análisis temporal de las variables planteado en este estudio, se tiene una comparación del sistema judicial consigo mismo a través del tiempo, lo que permite concluir si se mejoró en términos de eficiencia o se empeoró.

Todo este análisis corresponde al estudio de la eficiencia del sistema judicial produciendo fallos, y si bien no se pudo verificar que el sistema judicial sea eficiente en su producción, se llegó a la interesante conclusión de que se mejoró considerablemente. Por lo que no parecería tan extraño suponer que la condición necesaria para una asignación eficiente, está más o menos cumplida.

Retomando brevemente el análisis hecho por Posner (citado en este trabajo en la sección E, titulada Evaluación de la eficiencia de un sistema judicial, más específicamente gráfico 1) sobre qué significa desde el punto de vista de las herramientas de análisis económico un aumento en la demanda de servicios judiciales y

²⁰ Sería interesante analizar también qué sucedió con el gasto en personal, para tener otra medida de productividad: la medida de productividad parcial de los factores, en esta caso del trabajo, que es el factor más importante.

²¹ La comparación también podría hacerse entre juzgados o entre provincias.

como debería ser la respuesta, se puede decir que, en Argentina ante un aumento de los servicios judiciales la respuesta pasó no por un aumento en la cantidad de jueces equivalente a la entrada de nuevas firmas, o una aumento en el precio de los servicios judiciales sino por una mejora en la eficiencia que permitió satisfacer la mayor demanda.

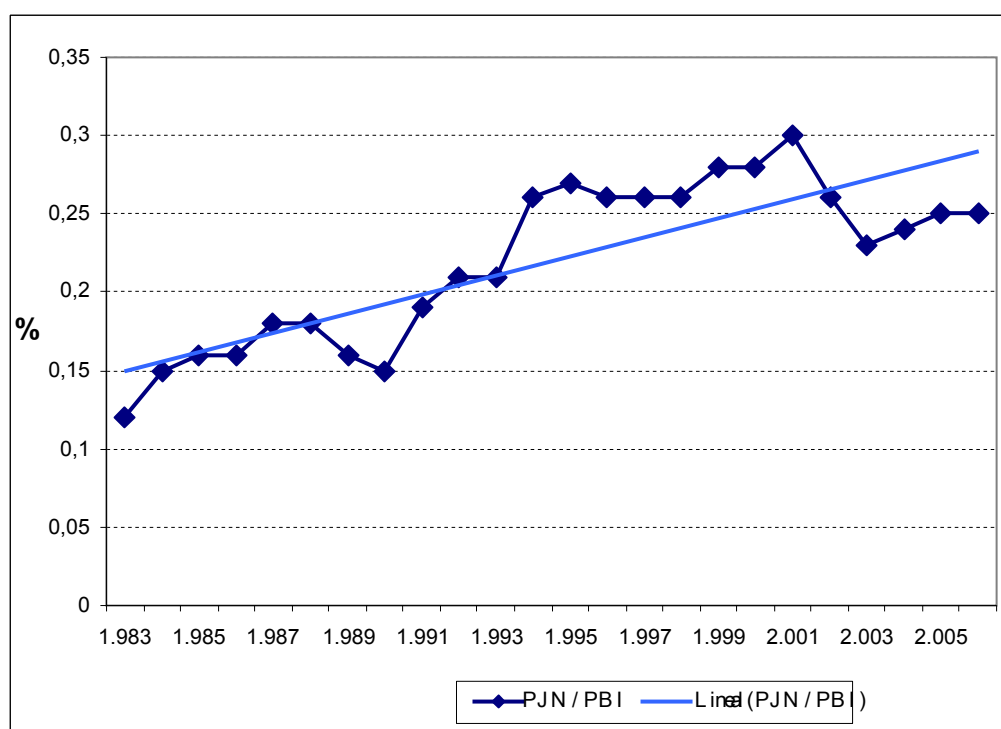
De esta manera se da paso al estudio de la eficiencia en la asignación de recursos, para intentar responder el interrogante sobre si el estado destina los recursos necesarios para la producción de este bien público denominado fallos. Como ya se sabe y se adelantó en la sección C del capítulo 1, de este trabajo: *“Atentos a las condiciones de eficiencia para la producción de un bien público y, al tratarse los fallos como tal, nos encontramos en la situación de poder confundir la eficiencia en la asignación de los recursos por parte del estado a esta actividad, y la eficiencia con la que el sistema produce estos fallos. Mientras que en la producción de bienes privados esta confusión no nos amenaza, dado que la eficiencia en la producción implica también la eficiencia en la asignación. Por lo tanto el desafío al hablar de eficiencia en el sistema judicial es doble, por un lado intentar estimar la eficiencia en la asignación y por otro la eficiencia en la producción propiamente dicha”* Hata aquí hemos analizado la eficiencia en la producción y concluido que se ha mejorado.

Ya se vio que el gasto en justicia como proporción del PBI (gráfico 8) no tuvo grandes variaciones.

Por lo que resulta evidente que no hubo importantes modificaciones en lo que a asignación de recursos para la producción de justicia en el período considerado.

Sin embargo resulta más ilustrativo observar cuál fue la evolución de la incidencia del gasto en justicia sobre el PBI, en una serie más extensa.

**Gráfico 10 Evolución del gasto en justicia²² como proporción del PBI
Justicia Federal Argentina 1983 – 2006. (en %)**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos “Presupuesto de la administración Nacional. Gastos por Finalidad - Función y Naturaleza Económica 1965 – 2004”

Así se puede observar, que esta variable en este período más amplio sí sufrió grandes variaciones, evidenció una marcada tendencia creciente en el período considerado, que demuestra la importancia que fue cobrando el gasto en justicia a través del tiempo. En 1983, cuando se inicia la democracia, los recursos destinados al funcionamiento de la justicia federal representaban el 0,12% del PBI nacional, 23 años después alcanzaba el 0,25%, es decir que en ese espacio de tiempo se más que duplicó la participación del gasto en justicia en el PBI nacional. Habiendo llegado unos años antes, en 2001, a un pico de 0,30% (pero más por una caída del PBI que por un

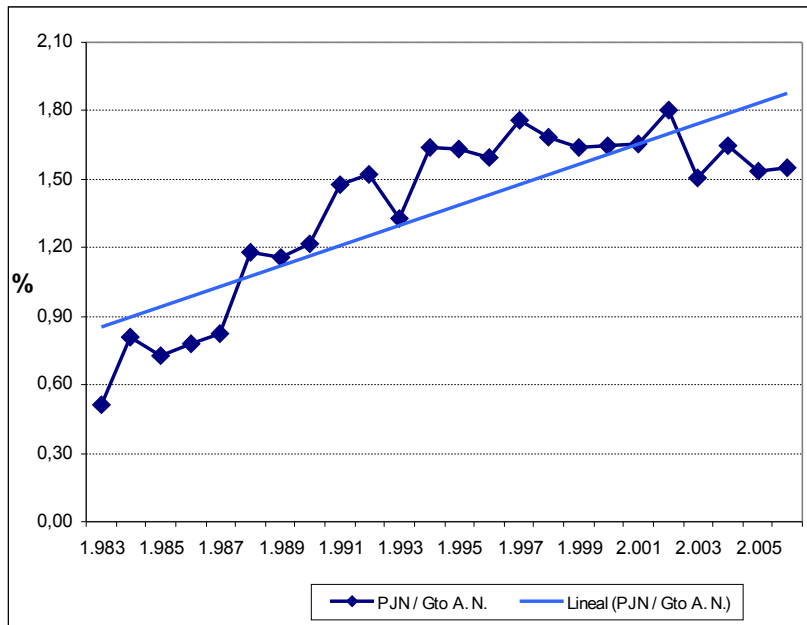
²² Se utiliza la expresión “gasto en justicia” en contraposición a “presupuesto del PJN”, para dejar en evidencia que no son exactamente lo mismo. El primero corresponde a la clasificación por finalidad y función y el segundo a la clasificación jurisdiccional del gasto de la administración nacional que realiza el ministerio en economía. Siendo la primera de las clasificaciones un poco más abarcativa. Hasta este momento se había utilizado la clasificación jurisdiccional del gasto y para este gráfico se utilizó la otra, ya que no se poseen datos desde 1983 para la clasificación que se venía utilizando. Este cambio en los datos utilizados no pareciera empañar las conclusiones, ya que la diferencia entre una y otra clasificación es prácticamente la misma para todos los años a partir de 1993 (que es para cuando se poseen datos de la clasificación jurisdiccional). Razón por la cual la tendencia, que es lo que a fines de la investigación interesa, no se vería afectada.

aumento del gasto en justicia) y sufrido algunos recortes en los años 89, 90, 2002 y 2003.

Más allá de los comportamientos puntuales de picos o recortes en algunos años señalados, en esta serie pueden identificarse dos etapas diferenciadas. La primera correspondiente a los primeros 11 años analizados, desde 1983 hasta 1993, donde se visualiza una tendencia creciente, comenzando con 0,12 % del PBI destinado al gasto en justicia y llegando en 1993 a 0,21 %. La segunda etapa abarca 13 años desde 1994 hasta 2006 donde se identifica una serie prácticamente constante que comienza con valor 0,26% y termina con 0,25 %, con un promedio anual de participación del gasto en justicia en el PBI nacional de 0,26 %.

Este resultado estaría indicando que los recursos que se desviaron del PBI para la administración de justicia, desde 1983 hasta 2006, fueron cada vez más. Lo que esta variable no puede informar es si esta mayor cantidad de recursos, es consecuencia de un aumento general del gasto público, o responde a un aumento de recursos a expensas de los recursos destinados a las demás actividades del estado.

Gráfico 11: Evolución del presupuesto del PJN como proporción del gato total de la Administración Nacional. (En %). Justicia Federal Argentina 1991 – 2006



Fuente: Elaboración propia a partir de datos “Presupuesto de la administración Nacional. Gastos por Finalidad - Función y Naturaleza Económica 1965 – 2004

Si se observa el comportamiento del gasto en justicia como proporción del gasto público total nacional se puede deducir qué sucedió.

Como se aprecia en el gráfico 11, esta proporción muestra una marcada tendencia creciente. Sin embargo, si se observa con más atención, se advierte un evidente crecimiento entre los años 1983 y 1992, a posteriori, en 1993 sufre un importante disminución para recuperarse en el 94 y mantener, desde entonces una proporción del presupuesto del PJN con respecto a los gastos de la Administración Nacional, casi constante en los últimos 13 años bajo estudio. Lo que estaría indicando que los recursos destinados a justicia aumentaron proporcionalmente más que el gasto público total, en los primeros años señalados y luego conservaron su proporción.

Esto permite deducir que del 83 al 92 la producción de justicia cobró mayor importancia dentro del presupuesto, importancia que incrementó a expensas de otras actividades. Pero, ¿responde esto a parámetros de eficiencia en la asignación de

recursos? ¿esta desviación de recursos hacia la producción de justicia, esta destinada a equilibrar la suma de las TMS con la TMT?

Para poder responder estos interrogantes sería preciso tener acceso a indicadores que brinden información respecto de la eficiencia en la asignación, o poder comparar lo que sucede en la justicia argentina con lo sucedido en otros países y deducir así si la asignación de recursos es eficiente en comparación con la de otros países.

Sin embargo, a pesar del interés del análisis propuesto y el importante aporte que representaría para este trabajo, esta tarea excede los alcances del mismo, quedando la elaboración de índices que brinden información sobre la eficiencia en la asignación de recursos pendiente para un próximo trabajo.

No obstante, algo se puede hacer para tener algunos indicios de lo que sucede con este tema de la asignación de recursos para la administración de justicia. Para ello se tomará un estudio realizado por FIEL (1996), que sumado a los resultados antes encontrados puede arrojar cierta luz sobre el hecho que se está investigando.

El trabajo mencionado, en uno de sus capítulos, intenta evaluar el desempeño del poder judicial en la Argentina mediante la comparación de ciertos indicadores entre nuestro país, EE.UU. y España. Previamente aclara que, “ninguna experiencia de un país particular puede ser importada para otro y que, por ende, el propósito de la comparación es la de proveer información que, correctamente identificada, permita interpretar la propia realidad.”²³

Para los fines del análisis que se está desarrollando en este estudio, el principal resultado al que se arriba en el trabajo de FIEL es el relacionado con el presupuestario. Según estos autores, “el mayor gasto que la sociedad argentina destina a la administración de justicia, como proporción de su ingreso, no encuentra sustento en su nivel de litigiosidad, y exhibe resultados de gestión mucho más pobres que los de los otros dos casos bajo examen” (FIEL, 1996). Se arriba a este resultado luego de comprar algunos índices relevantes en el desempeño de la justicia. En dicha comparación llama algunos datos (referidos a 1990, 1991, o 1992, según la disponibilidad de datos)²⁴:

- el índice de litigiosidad en Argentina, entendido como la cantidad de causas por cada 100.000 habitantes, es un tercio del de EE.UU y un poco más de la mitad del de España.

²³ Para una breve descripción de la organización judicial de España y EE. UU, ver FIEL (1996), capítulo 1, sección 1.2, página 38

²⁴ Datos extraídos del trabajo de FIEL (1996), capítulo 1, sección 1.2, página 42, cuadro 8.

- el gasto por causa ingresada en la Argentina es el doble que el de EE. UU. y casi el triple que el de España.(eso puede haber cambiado dado la importante baja que mostró esta variable en el análisis precedente)
- el presupuesto es del 0,65% del PBI en Argentina, 0,31% en EE.UU. y 0,26% en España.²⁵
- además la cantidad de empelados por juez en la Argentina es un 60% superior que al de los otros dos países considerados, que tienen valores similares entre si.
- y el presupuesto por agente judicial es casi el doble que el de EE. UU. y también un 60% superior que el de España.

Según lo aclara FIEL (1996), estos datos para Argentina corresponden al Poder Judicial Nacional y el de las provincias, pero se excluyó el fuero de seguridad social. Para los datos referentes a EE. UU. se computaron los tres niveles de gobierno, pero se excluye las causas por violaciones a las leyes de transito. Para España, el documento no aclara puntualmente a que corresponde los datos, pero presuponemos que a todos los niveles de gobierno.

Toda esta información y conclusiones corresponden a lo que se podría llamar una foto de la situación argentina comparada con España y EE. UU. en el año 1992.

Hay que tener en cuenta que lo que estuvimos haciendo hasta ahora en este trabajo correspondería, a una “película” en la que descubrimos que esta foto (tomada por FIEL) fue sacada en un contexto de recursos crecientes destinados al funcionamiento de la administración de justicia argentina. Si bien estos datos no son suficientes para concluir sobre la eficiencia en la asignación de recursos parecerían indicar la existencia de un exceso de recursos destinados esta actividad. Sin embargo, es importante advertir que los aumentos más significativos en los recursos destinados a justicia (como proporción del gasto público total, y también como proporción del PBI) ocurrieron hasta 1994 y luego se estabilizaron. En 1983 el gasto en justicia representaba el 0,51% del gasto público y en 1994 el 1,64%. A partir de entonces este porcentaje se ubicó alrededor 1,63%, excepto para el 2002 que fue de 1,80% y 2003 que fue de 1,51%.

Podría ser entonces, que el exceso de recursos que sugiere FIEL, existe en Argentina para la administración de justicia, relativo a la que sucede en otros países, no

²⁵ Para Argentina son datos correspondientes a 1992, que incluyen el Poder Judicial de la Nación más el de las provincias. En cambio en esta tesis sólo se consideró el Poder Judicial de la Nación.

fuera tal al correr los años, si conjugamos las conclusiones del documento traído a colación y el este trabajo.

En definitiva, en 1983 al iniciarse la democracia, en Argentina se experimentó un constante incremento de los recursos destinados a justicia, incluso por encima de lo que hizo el gasto público nacional. Estos constantes aumentos no se tradujeron en una mejora inmediata de la eficiencia para resolver casos. Sin embargo, teniendo como referencia el trabajo que hasta aquí venimos realizando, años posteriores a estos incrementos, los indicadores propuesto para evaluar le eficiencia sugieren una mejora en la capacidad productiva en los tribunales federales de primera instancia, que podríamos suponer son la consecuencia de estos mayores recursos. Sin embargo esta interesante concusión se ve empañada por el hecho de que fue justamente en la década de los años 90 cuando en la república Argentina se realizaron importantes reformas al sistema judicial además de una reforma constitucional en 1994. Por lo que también podríamos atribuir a estas reformas las mejoras en eficiencia. O podríamos pensar que esta mejora en la administración de la justicia fueron el resultado de dos acciones conjuntas, una varios años previos de recursos creciente destinados al sistema judicial y la otra, una importante reforma judicial y constitucional

2. III. Un modelo jurimétrico de estructura-conducta-desempeño

De los datos analizados en la sección anterior, surgen una serie de hechos estilizados respecto del comportamiento de la justicia en la Argentina durante el período 1991-2009, tanto en lo que se refiere a la demanda por fallos judiciales por parte de la población como en lo que respecta a la eficiencia en la producción de fallos y al gasto en justicia por parte del estado. Más allá de lo elocuente de los resultados del análisis descriptivo hasta aquí realizado, resulta en este punto prácticamente insoslayable el intento de hallar una lógica, un por qué a las conclusiones arribadas en las secciones precedentes. Dicho intento no sólo descansa en el interés por la lógica subyacente si no también en ánimos de sugerir posibles resultados si se alteran algunas variables,.

Con estos objetivos en mente, en esta sección intentaremos obtener algunas conclusiones adicionales a las ya vistas en la sección anterior, aplicando un enfoque

jurimétrico. Es decir, se hará uso de técnicas tomadas de la estadística y la econometría para interpretar las relaciones existentes entre variables del sistema jurídico.

Para ello se empleará un modelo de estructura-conducta-desempeño del tipo de los que han sido desarrollados en la literatura sobre organización industrial, que buscará interrelacionar factores de demanda (estructura), eficiencia productiva (conducta) y costo del servicio (desempeño). Este es un enfoque analítico o esquema de trabajo utilizado para estudiar cómo la estructura del mercado y el comportamiento de los vendedores de diferentes productos y servicios afecta el desempeño de los mercados y, en consecuencia, el bienestar general. Parte de la idea de que el funcionamiento de los mercados está determinado básicamente por ciertas características estructurales de los mismos, que se ven afectadas por una variedad de condiciones básicas por el lado de la oferta y la demanda. Dichas características influyen en la conducta de las empresas que operan en tales mercados, y esa conducta, en el agregado, es la que lleva a determinado desempeño, observable a través de resultados cuantificables en términos de precios, cantidades, beneficios, y otros.

Antes de comenzar el análisis y adaptar el enfoque a un modelo jurimétrico, cabe señalar que, debido a la escasa cantidad de observaciones con la que se cuenta (una por año durante un período de 19 años), las ecuaciones que estimaremos estarán necesariamente limitadas a la interacción de unas pocas variables, y hay que tener presente lo que esta limitación pudiera producir en los resultados a alcanzar

Este mercado tan particular en que se intentaremos aplicar el enfoque de estructura conducta y desempeño tiene la característica básica de un solo oferente (el sistema judicial) y muchos demandantes.

Así, para el caso de la ecuación de estructura, la función a estimar será la siguiente:

$$I_t = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot R_t + \alpha_2 \cdot PBI_t \quad ;$$

donde I_t es el número de expedientes ingresados en el período t , R_t es el número de expedientes resueltos, PBI_t es el producto bruto interno a precios constantes, y α_0 , α_1 y α_2 son los coeficientes a estimar jurimétricamente.

La lógica implícita en esta ecuación es que el número de expedientes que ingresan al sistema judicial se halla determinado básicamente por el comportamiento de los litigantes, que probablemente se verán incentivados a iniciar más causas si ven que las mismas tienen una resolución más rápida (por lo cual el signo esperado de α_1 es positivo) y podrán tener un comportamiento influido positiva o negativamente por su nivel de ingreso (por lo cual el signo esperado de α_2 es ambiguo).

Dentro del marco teórico propuesto en este trabajo, esta ecuación representaría una estimación de la demanda por fallos. De ser así, hace un poco de ruido que dentro de la estimación de una demanda no se encuentre entre las variables explicativas el costo que le significa al “consumidor” adquirir una unidad del bien. Esta notoria ausencia puede ser explicada por un lado por la dificultad, o más bien por la imposibilidad de asignar un precio único a este bien. Esta dificultad surge entre otras circunstancias, porque a lo que aquí llamamos fallo, no representa un bien homogéneo, sino que se puso bajo esta denominación a distintos casos judiciales de las más diversas características, abarcando toda la gama posible de casos judiciales, desde un caso por pensión alimenticia hasta la quiebra de una gran empresa. Y por otro lado, explicando esta ausencia, está la escasez de información disponible respecto de los costos históricos y actuales que significan para un demandante iniciar una causa en la Justicia Federal Argentina. Debe sumarse a lista de explicaciones sobre la ausencia del precio del producto, la existencia de la posibilidad de litigar sin gasto (en el caso de ser persona de bajos recursos), y la posibilidad de acceder a una asesoría jurídica gratuita que brindan los tribunales y/o los colegios de abogados, y que además para los casos en que se demanda el resarcimiento de algún daño, se puede arreglar con el abogado otorgarle un porcentaje del resarcimiento. Resultando tantas las razones o tan disímiles los precios que tendría este bien en función de las situaciones particulares, arriesgaremos a que esta ausencia del precio del bien, que para la estimación de cualquier otra demanda resultaría paralizante, no significa en esta estimación invalidatoria. Siendo esta una característica de la estructura del mercado, la no existencia de un precio uniforme para los distintos consumidores.

Esta estructura de mercado repercute en una conducta del único oferente de fallos, fundamentalmente influida por el gasto que realice el estado en justicia y los expedientes en trámite esperando a ser resueltos. Entonces, en lo que se refiere a la ecuación de conducta, la misma tendrá la siguiente forma:

$$R_t = \beta_0 + \beta_1 \cdot GJ_t + \beta_2 \cdot T_t \quad ;$$

donde T_t es el número de expedientes en trámite en el período t , GJ_t es el gasto en justicia medido a precios constantes, y β_0 , β_1 y β_2 son los coeficientes a estimar.

En este caso, la idea es que la conducta del sistema judicial, en lo que se refiere al número de expedientes que resolverá en un determinado período de tiempo, estará, como ya se dijo, básicamente influida por el gasto total en justicia y por el volumen de los expedientes en trámite. El coeficiente β_1 , correspondiente a la variable GJ_t , tiene un signo esperado positivo, en razón de que una mayor cantidad de recursos destinados a la actividad judicial permiten resolver un mayor número de casos. El coeficiente β_2 , en cambio, tiene un signo esperado ambiguo, debido a que, por un lado, la existencia de un mayor número de expedientes en trámite crea un incentivo para resolver más rápidamente los casos, pero por otro crea una carga de trabajo extra que puede frenar la resolución de tales casos.

La ecuación de desempeño del sistema judicial, por último, adoptará la siguiente forma en nuestra estimación:

$$GJ_t = \gamma_0 + \gamma_1 \cdot T_t + \gamma_2 \cdot PBI_t$$

donde γ_0 , γ_1 y γ_2 son los coeficientes a estimar.

En esta ecuación lo que se refleja son las dos fuerzas básicas que influyen en el gasto en justicia: la cantidad de expedientes en trámite (cuyo coeficiente γ_1 tiene un signo esperado positivo, en razón de que un mayor número de expedientes en trámite demanda un gasto mayor para su tratamiento) y el ingreso total disponible (cuyo coeficiente γ_2 tiene un signo esperado que también es positivo, debido a que un mayor nivel de ingreso permite destinar más recursos al sistema judicial sin tener que restarle recursos a otras actividades).

Es importante destacar que si en esta ecuación se dividen ambos miembros por R (expedientes resueltos), quedaría como variable dependiente el gasto por expediente resuelto, siendo esta una medida de eficiencia utilizada en análisis descriptivo del funcionamiento del sistema judicial argentino realizado en la sección anterior, y

representada en el grafico 9. Quedando como variables explicativas del comportamiento del gato por expediente la tasa de demora inicial: T / R (listada en la tabla 1 como un índice propuesto por ministerio de justicia para medir la gestión del sistema judicial) y el ingreso por expediente resuelto

A efectos de estimar el sistema de ecuaciones descripto, hemos probado en primer lugar dos formas funcionales alternativas: la forma lineal (que sigue directamente la especificación enunciada para las ecuaciones) y la forma logarítmica (que primero transforma a las variables I_t , R_t , T_t , PBI_t y GJ_t en logaritmos, y luego estima coeficientes cuya interpretación es la de elasticidades de las variables dependientes respecto de las independientes). Las correspondientes regresiones fueron realizadas utilizando el método de mínimos cuadrados ordinarios, y sus resultados son los que aparecen en la tabla 4.

Tabla 6: Resultados de las regresiones por mínimos cuadrados ordinarios (MCO)

Variables	Regresión lineal 1		Regresión logarit 1	
	Coefic	Probab	Coefic	Probab
Ecuación de exptes. Ingresados (estructura)				
Constante	576,7157	0,0024	4,9402	0,0015
Expedientes resueltos	0,5575	0,0094	0,5000	0,0014
Producto bruto	-0,1578	0,4903	-0,2206	0,3757
R cuadrado	0,3733		0,5339	
Ecuación de exptes resueltos (conducta)				
Constante	283,6350	0,0058	2,6683	0,0081
Gasto en justicia	-0,0984	0,0831	-0,2309	0,0789
Expedientes en trámite	0,2166	0,0000	0,7079	0,0000
R cuadrado	0,8282		0,9015	
Ecuación de gasto en justicia (desempeño)				
Constante	253,9307	0,4872	1,7674	0,3099
Expedientes en trámite	-0,1136	0,3122	-0,1040	0,4174
Producto bruto	1,9469	0,0031	0,9523	0,0099
R cuadrado	0,4719		0,4054	
R cuadrado sistema	0,5578		0,6136	

Fuente: elaboración propia con datos utilizados en gráficos 2, 4 y 7

De los resultados reportados en esta tabla surge que no todos los coeficientes tienen los signos que a priori se esperaban. De todas maneras, aquellos que no resultaron como se suponía, poseen coeficientes poco significativos. Estos fueron los casos del producto bruto en la ecuación de estructura, del gasto en justicia en la ecuación de conducta, y los expedientes en trámite en la ecuación de desempeño. Para todos ellos los coeficientes fueron negativos, cuando se los supuso a priori positivos, pero también resultó que no poseen una probabilidad razonable de ser distintos de cero. En cambio para los expedientes resueltos correspondientes a la ecuación de estructura, los expedientes en trámite en la de conducta y el producto bruto en la ecuación de desempeño, sus coeficientes fueron positivos, tal como se lo supuso previamente, y resultaron estadísticamente significativos al 1% de probabilidad.

En este cuadro encontramos también los resultados de probar una forma funcional distinta. Si comparamos los resultados de las estimaciones lineales y logarítmicas, vemos asimismo que las conclusiones no se alteran, pero que la bondad de ajuste de la estimación logarítmica, medida a través de los coeficientes R cuadrado, es mayor para las 2 primeras ecuaciones de la tabla y que para la tercera ecuación estimada

disminuye poco. Resultando además que el R cuadro de todo el sistema mejora con la estimación logarítmica.

A luz de estos resultados se estimó nuevamente el sistema completo pero sin aquellas variables que reportaron los coeficientes poco significativos. Nuevamente se corrieron las regresiones suponiendo una forma funcional lineal y otra logarítmica para las tres ecuaciones.

Corriendo de nuevo las regresiones del sistema sin las variables señaladas se obtuvieron los resultados desplegados en la tabla 5

Tabla 7: Resultados de las regresiones por MCO, con variables eliminadas

Variables	Regresión lineal 2		Regresión logarit 2	
	Coefic	Probab	Coefic	Probab
Ecuación de exptes ingresados (estructura)				
Constante	492,7288	0,0002	3,9278	0,0000
Expedientes resueltos	0,4898	0,0072	0,4282	0,0006
R cuadrado	0,3538		0,5098	
Ecuación de exptes resueltos (conducta)				
Constante	159,3863	0,0211	1,2276	0,0173
Expedientes en trámite	0,2043	0,0000	0,6752	0,0000
R cuadrado	0,7915		0,8799	
Ecuación de gasto en justicia (desempeño)				
Constante	284,9133	0,4355	2,1827	0,1891
Producto bruto	1,5775	0,0021	0,7704	0,0050
R cuadrado	0,4359		0,3797	
R cuadrado sistema	0,5271		0,5898	

Fuente: elaboración propia con datos utilizados en gráficos 2, 4 y 7

En estas nuevas estimaciones puede observarse que los coeficientes de las variables que no se eliminaron continúan con signo positivo, como predice la teoría, y son significativamente distintos de cero al 1% de probabilidad, cumpliéndose estas condiciones tanto en la estimación lineal como en la logarítmica. Resultando que la bondad de ajuste para todas las ecuaciones, e incluso para todo el sistema es mayor en la estimación logarítmica. Esto hace que sea preferible focalizarse en los resultados de esta última estimación, cuyos coeficientes tienen además la ventaja de que pueden interpretarse como elasticidades.

La utilización del método de mínimos cuadrados ordinarios para correr el sistema de ecuaciones descripto tropieza, sin embargo, con un problema de

endogeneidad, por la propia naturaleza del problema analizado. Si pensamos en las ecuaciones de estructura conducta y desempeño, planteadas originalmente, es decir sin eliminar ninguna variable, resulta que las variables de expedientes resueltos y gasto en justicia, que son variables independientes en las ecuaciones de estructura y conducta, respectivamente, son variables endógenas del modelo bajo análisis. Lo mismo ocurre con la variable de expedientes en trámite que, al ser una función directa de los expedientes ingresados y resueltos, también es endógena.

Para resolver el problema del posible sesgo que esta endogeneidad introduce en la estimación por mínimos cuadrados, resulta por lo tanto conveniente introducir variables instrumentales que sean al mismo tiempo exógenas al problema pero que estén correlacionadas con las variables endógenas que se quieren instrumentar. De las que tenemos disponibles, resultan de utilidad la variable de producto bruto, así como también la serie de población total de la República Argentina. Adicionalmente, es relativamente sencillo introducir una variable exógena de tendencia (que le asigna valores entre 1 y 19 a los diecinueve años transcurridos entre 1991 y 2009) y 3 variables dummy que buscan captar posibles variaciones originadas en los cambios de gobierno producidos a fines del año 1999, a fines del año 2001 y en el 2003. De este modo es posible construir una variable dummy $D0001$, que adopta valor uno para las observaciones de los años 2000, 2001, 2003 y cero para los restantes años, y una variable dummy $D0203$, que adopta valor uno para las observaciones de los años 2002 y 2003, 2004 y cero para los restantes años.

Aprovechando también el hecho de que las ecuaciones de estructura, conducta y desempeño tienen también cierta correlación entre sus errores de estimación, resulta posible estimar todo el sistema a través del método de mínimos cuadrados en tres etapas. Este método consiste en estimar primero una serie de ecuaciones explicativas de las variables endógenas R_t , T_t y GJ_t como funciones de todas las variables instrumentales, y reemplazar luego sus valores estimados en las ecuaciones de estructura, conducta y desempeño.

El método es aplicado al modelo original, es decir sin las variables eliminadas, bajo la hipótesis de que su significatividad mejore al sortear los problema de endogeneidad y de correlación entre los errores

Acto seguido, lo que el método hace es correr una regresión de todo el sistema corregido por endogeneidad, y calcular estimadores de los coeficientes de correlación entre los errores de estimación de las ecuaciones. Por último, la tercera etapa consiste en

correr nuevamente todo el sistema incorporando la información sobre dichos coeficientes de correlación, iterando hasta que tales coeficientes converjan a determinados valores. De la aplicación de este método a nuestro problema, surgen los resultados que se reportan en la tabla 6

Tabla 8 Resultados de las regresiones por MCO en tres etapas del modelo completo

Ecuaciones	Regresión lineal 1		Regresión logarit 1	
	Coefic	Probab	Coefic	Probab
Ecuación de exptes ingresados (Estructura)				
Constante	512,6800	0,0010	5,0299	0,0000
Expedientes resueltos	0,8988	0,0000	0,6572	0,0000
Producto bruto	-0,3491	0,0902	-0,3850	0,0693
R cuadrado	0,2455		0,4906	
Ecuación de exptes resueltos (Conducta)				
Constante	247,4519	0,0044	2,0364	0,0146
Gasto en justicia	-0,0651	0,1992	-0,1390	0,2182
Expedientes en trámite	0,2100	0,0000	0,7024	0,0000
R cuadrado	0,8239		0,8980	
Ecuación de gasto en justicia (Desempeño)				
Constante	253,3911	0,4410	1,7363	0,2620
Expedientes en trámite	-0,0823	0,3933	-0,0984	0,3875
Producto bruto	1,8565	0,0006	0,9505	0,0022
R cuadrado	0,4691		0,4053	
R cuadrado sistema	0,5128		0,5980	

Fuente: elaboración propia con datos utilizados en gráficos 2, 4 y 7

El análisis de los resultados de la tabla 6 nos muestra que las conclusiones preliminares obtenidas en las regresiones por mínimos cuadrados ordinarios en general se mantienen, ya que los signos de los coeficientes no se alteran, y la estimación logarítmica sigue generando una bondad de ajuste mayor que la regresión lineal. Lo que sí se observa es que, en general, los coeficientes mejoran su significación estadística. A pesar de la mejora general de la significatividad de los coeficientes, observamos que para los coeficientes cuyo signo no era el esperado, la probabilidad de ser igual a cero sigue siendo alta y que incluso para el PBI, en la ecuación de estructura aumentó. Por lo que nuevamente vamos a eliminar aquellas variables cuyos coeficientes resultaron negativos y corremos nuevamente todo el sistema de mínimos cuadrados en tres etapas

Tabla 9 Resultados de las regresiones por MCO en tres etapas del modelo con variables eliminadas

Ecuaciones	Regresión lineal 2		Regresión logarit 2	
	Coefic	Probab	Coefic	Probab
Ecuación de exptes ingresados				
Constante	312,3519	0,0020	3,0637	0,0000
Expedientes resueltos	0,7718	0,0000	0,5629	0,0000
R cuadrado	0,2365		0,4593	
Ecuación de exptes resueltos				
Constante	189,3847	0,0013	1,3667	0,0017
Expedientes en trámite	0,1915	0,0000	0,6570	0,0000
R cuadrado	0,7884		0,8792	
Ecuación de gasto en justicia				
Constante	96,6919	0,7461	1,2934	0,3394
Producto bruto	1,8109	0,0000	0,9036	0,0000
R cuadrado	0,4264		0,3684	
R cuadrado sistema	0,4838		0,5690	

Fuente: elaboración propia con datos utilizados en gráficos 2, 4 y 7

Una conclusión interesante que puede sacarse es que la elasticidad-ingreso del gasto en justicia parece ser cercana a uno, con lo cual podría afirmarse que la justicia es percibida, a nivel global de toda la sociedad, como un bien de lujo

Así nos queda un sistema de tres ecuaciones, una de estructura dónde los expedientes ingresados dependen positivamente de los expedientes resueltos, otra de conducta donde los expedientes resueltos responden positivamente a los expedientes en trámite, y finalmente la ecuación de desempeño en la que el gasto en justicia es función positiva del producto bruto. Con todos los coeficientes significativos al 1% y altos porcentajes en las bondades de ajustes de cada ecuación y de todo el sistema. Todo esto controlado por endogeneidad, tendencia y correlación en los errores

2. IV. . Síntesis y análisis de los resultados obtenidos

El aporte de las normas surge no sólo de la asignación de derechos y obligaciones, sino también de la observación del correcto cumplimiento de las mismas. Para ello es indispensable la existencia de un cuerpo legal y procesal que las explicita y una institución que las administre: el sistema judicial. Esta administración debe tener un conjunto de características para dar cumplimiento a sus objetivos, una de ellas es la eficiencia. ¿Por qué? Por que la eficiencia da respuesta a muchas de las demandas que

una sociedad le realiza al sistema.

En la sección III del capítulo 1 se enfatizó la significancia y la importancia de los costos de transacción en la economía de un país, y el rol de lo judicial creando un ámbito de confianza y certidumbre para las transacciones disminuyendo estos costos. Siendo entonces esta una de las justificaciones a la búsqueda de la eficiencia. ¿Qué sentido tiene una institución con objetivos de minimizar costos, si no trabaja ella misma de manera eficiente?

La eficiencia, vimos en el apartado dedicado a la demora, también da respuestas al problema de la demora judicial, no solo es necesario minimizar costos para lograr un funcionamiento eficiente, sino también tiempo.

Se destinaron dos secciones más del capítulo uno para analizar qué significa y cómo se evalúa la eficiencia en el sistema. Se recordó que la administración de justicia es un bien público, por lo tanto en la utilización de índices para la evaluación hay que tener presente que estamos frente al doble desafío de analizar la eficiencia tanto en la producción como en la asignación.

Finalizado el capítulo I y su planteo teórico, los resultados más interesantes de este trabajo aparecen en el capítulo dos, y surgen del análisis empírico realizado.

Mediante el estudio del comportamiento de algunas variables se intentó concluir acerca de la eficiencia del estado, primero como productor de fallos, y luego en la asignación de recursos.

Al no ser el concepto de eficiencia un concepto absoluto, sino que necesita de la comparación para su definición, no se pudo afirmar que el sistema judicial sea eficiente en su producción, pero sí se concluyó que se mejoró.

En el primer ejercicio de observar las variables claves: expediente ingresados, resueltos y en trámite del sistema, ya se intuían resultados positivos. La producción anual de expedientes resueltos, había aumentado a un ritmo equivalente o incluso superior a la demanda en los primeros 12 años de los 19 analizados. Pero este aumento de la producción no fue suficiente para frenar el marcado crecimiento de los expedientes en trámite. Sin embargo, al analizar todo el período, auspiciosamente vimos que el mantenimiento de la tendencia creciente de los casos resueltos, más allá de lo que duró la tendencia creciente de los ingresados, ayudó a que se desacelera el crecimiento de los expedientes en trámites.

Tratando de dar una explicación a este comportamiento y de concluir si esto correspondía con una mejora en términos de eficiencia, realizamos un análisis más detallado, en base a la utilización y construcción de algunos índices.

Los índices propuestos para este análisis fueron:

➤ Tasa de resolución:

$$\text{Tasa de Resolución} = \frac{\text{Casos Resueltos}}{\text{Casos Ingresados}}$$

La importancia de esta variable radica en la información que brinda sobre el comportamiento de los expedientes en trámite y por lo tanto de la congestión del sistema judicial. Si es mayor que 1, los expedientes en trámite decrecen, si es igual a 1, los expedientes en trámites se mantienen constantes y si es menor que 1, crecen. En el análisis, si bien evidenció una tendencia creciente, lo que daría un indicio de un sistema que va descongestionándose, alternó periodos de crecimiento con periodos de decrecimiento.

➤ La tasa de resolución ampliada, definida como,

$$\text{TR} = \frac{\text{R}}{\text{I} + \text{T}} * 100$$

Esta variable mostró una tendencia decreciente, y a partir de 1997, una decreciente pero cercana a la constantemente. En promedio esta tasa dio por resultado que se resolvía un 20 % de todo lo que estaba a la espera de ser resuelto por año.

➤ La tasa de acumulación, definida como,

$$\text{TA} = \frac{\text{I} - \text{R}}{\text{T}}$$

Esto daría una idea sobre la tasa de crecimiento de los expedientes en trámite. Dada la marcada tendencia decreciente que reveló en el estudio contribuyó a concluir sobre la mejora en la capacidad productiva. Sin embargo sobre el final de la serie, de 2005 en adelante se vislumbra una tendencia creciente en esta variable.

➤ La tasa de demora:

$$\text{TD}_t = \frac{\text{I}_t - \text{R}_t}{\text{I}_t} \quad \text{Si esta tasa aumenta puede deducirse que hay más demora en el}$$

sistema, y si disminuye, menos. En el análisis nos encontramos con un índice en decrecimiento, que reveló una disminución en la demora del sistema, aunque desde 2005 en adelante se observa una tendencia creciente.

Se verifica con estos resultados que casi con todos los índices utilizados evidencian una mejora en la capacidad productiva de sistema judicial para responder la creciente demanda anual y de expedientes en trámites. La tasa de resolución creció, la tasa de acumulación y la de demora decrecieron, y la de resolución ampliada se mantuvo prácticamente constante alrededor del 20% anual. Sin embargo todos estas variables a partir de 2005 revirtieron su tendencia.

Pero, para que esta mejora en la capacidad productiva fuera tomada como una mejora en términos de eficiencia, se debía analizar lo sucedido con los costos productivos del sistema. Así que la información brindada por estas variables se complementó con otras variables vinculadas a los costos de esta producción, tales como:

- Gasto en Justicia / PBI
- Gasto en justicia / Expediente Resuelto

Al encontrar que el gasto en justicia durante el período estudiado varió muy poco y que el gasto en justicia por expediente resuelto sufrió una notable caída, creímos estar frente a una mejora en la eficiencia.

Entonces, con la idea de que se mejoró en la eficiencia en la producción, y que podría darse por cumplida la condición necesaria para una eficiente asignación de recursos, se pasó al análisis de la eficiencia en dicha asignación.

Para ello se utilizaron otras variables y por sobre todo se utilizaron resultados obtenidos en un trabajo de FIEL. De este análisis surgió que es posible que exista un exceso de recursos destinados a esta actividad, aunque es probable también que este exceso haya ido en disminución en los últimos años.

Además se hizo mención a las variables judiciales estudiadas por FIEL, cuyo comportamiento fue analizado para Argentina EE.UU. y España (sólo para el año 1992). De esta comparación y del análisis del gasto en justicia realizado en nuestro trabajo, pareciera surgir la conclusión de que en Argentina existe un exceso de recursos destinados a al resolución de conflictos.

Existió entonces una mayor producción por año, que no solamente alcanzó para satisfacer la demanda creciente anual, sino también la acumulada, con un menor costo por unidad producida, quedando así la idea de que existió una mejora en la eficiencia del sistema judicial como productor de fallos. Aunque en los últimos 2 años analizados esta tendencia de mejora en la eficiencia parece revertirse²⁶.

Cuando se extendió el período de análisis para el gasto en justicia, se comprobó que desde el comienzo de la democracia hasta 2002 los recursos destinados a justicia se incrementaron considerablemente y que este aumento además de ser el resultado de un aumento general del gasto público, se hizo a expensas de lo que se destinaba a otras actividades. Este resultado sumado a los resultados del trabajo de FIEL, ayudaron a suponer que la cantidad de recursos destinados a la producción de justicia podrían ser excesivos, pero no tanto, ya que este crecimiento del gasto destinado a justicia disminuyó su aceleración a partir de 1995.

Si relacionáramos la mejora en la capacidad productiva del período analizado, con el mayor aumento en el presupuesto observado con anterioridad a 1991, y confirmáramos que este es el causante de la mejora en los índices de gestión, no estaríamos frente a una justicia más eficiente como creímos originalmente, sino simplemente frente a una mejora por mayores recursos.

Estando entonces estos resultados más cercanos con los encontrados por FIEL y su comparación con otros países.

Ya habíamos remarcado en la introducción de este segundo capítulo que se debe ser cauteloso en las conclusiones ya que los resultados encontrados pertenecen a primera instancia de la justicia federal y que podría ser que en otras instancias el comportamiento de las partes o del sistema no sea el mismo. De la misma forma, hay que tener cuidado con la utilización de los datos referidos a gasto en justicia, esta partida va para el funcionamiento de todo el sistema, y aquí estamos analizando solo la primera instancia del sistema

Vale la pena recordar que todos estos resultados provenientes de analizar los datos existentes, nada dicen sobre la influencia que seguramente tuvieron en estos resultados encontrados, la cantidad de reformas que se llevaron a cabo en la justicia argentina desde 1992 en adelante. Las más importantes están referidas, una, a la reforma

²⁶ Recordar que se tenían datos de expedientes hasta el 2009 y de gastos hasta el 2006. Los datos de expedientes mostraron una reversión de la tendencia en todos los índices utilizados, a partir de 2005, para evaluar la capacidad productiva. Dando una idea de que se revertía la mejora en eficiencia. Pero solo se tienen datos de gasto hasta el 2006, por lo que no se puede concluir sobre la eficiencia sino hasta esa época.

del sistema penal, cuando Argentina adoptó un nuevo código de Procedimiento Penal para su Tribunal Federal, que cambió los procedimientos escritos por orales, y la otra, a la reforma constitucional de 1994, que afectó de modos diversos el aparato estatal. Las reformas directamente vinculadas con el poder judicial fueron cinco: 1) la creación de un Consejo de la Magistratura; 2) la instalación de un Jurado de Enjuiciamiento; 3) la declaración del Ministerio Público como un órgano independiente; 4) los cambios en los procedimientos de designación de los jueces de la Corte Suprema; y 5) las garantías constitucionales para los salarios de los miembros de la Corte Suprema y tribunales inferiores.

Además, y entre otras cuestiones, la reforma constitucional de 1994 reconoce nuevos derechos y causas de acción. Estas nuevas disposiciones constitucionales dieron lugar a muchas nuevas demandas. Los artículos reformados tratan sobre el medio ambiente, la protección al consumidor y la extensión del amparo para proteger dichos derechos mediante la reforma del derecho a la información. Pero así como algunas reformas aumentaron la cantidad de demandas, otras reformas como la mediación, como procedimiento prejudicial obligatorio para determinados tipos de litigios, puede haber contribuido a una mayor producción de casos resueltos por año.

Se arriba entonces a la última sección de este trabajo, el modelo jurimétrico. En este último apartado de esta investigación se intentó establecer relaciones de causalidad entre algunas de las variables estudiadas, para ello se utilizó un modelo de estructura-conducta-desempeño del tipo de los que han sido desarrollados en la literatura sobre organización industrial, y se relacionó factores de demanda (estructura), eficiencia productiva (conducta) y costo del servicio (desempeño).

Para la estructura del sistema se encontró que los expedientes ingresados, pueden ser tratados como una función de demanda que responde positivamente a una mayor producción por parte del sistema judicial, y que estos casos resueltos que produce el sistema explican, nada más y nada menos, que el 46% de la variación en los expedientes ingresados.

Quedando explicitada la ecuación con los siguientes parámetros:

➤ Ecuación estimada de estructura:

$$\log I_t = 3,0637 + 0,5629 \log R_t \quad R^2 = 0,4593$$

En cuanto a la ecuación de conducta se obtuvo que los expedientes en trámite influyen positivamente en el comportamiento de los expedientes resueltos siendo tan importante esta influencia que explica el 88 % de las variaciones ocurridas en los expedientes resueltos. Aunque el coeficiente menor que uno que posee el logaritmo de los en trámite, nos indica que ante la acumulación de expediente en trámite la respuesta del sistema es aumentar su producción de expedientes resueltos en menor proporción, razón por la cual se siguen acumulando expedientes.

Todo esto se deduce de las estimaciones realizadas que arrojaron como resultado una ecuación de conducta como la siguiente:

➤ Ecuación estimada de conducta:

$$\log R_t = 1,3667 + 0,6570 \log T_t \quad R^2 = 0,8792$$

Finalmente la última ecuación estimada, la de desempeño, nos informa que variaciones en el PBI explican casi el 37 % de la variación del gasto en justicia. Arrojando un coeficiente positivo y cercano a 1 concluyendo que la justicia, prácticamente, podría ser percibida, a nivel global de toda la sociedad, como un bien de lujo

Ecuación estimada de desempeño:

$$GJ_t = 1,2934 + 0,9036 PBI_t \quad R^2 = 0,3684$$

Entrelazando los resultados obtenidos en las dos secciones dedicadas al análisis cuantitativo se puede observar que son coherentes entre sí. Por ejemplo, en la ecuación estimada de estructura se encontró que el sistema se ajustaba mejor con una ecuación logarítmica, pudiendo deducirse entonces que la variable elegida como explicativa R, (expedientes resueltos) crece más en el tiempo, en proporción, que la variable dependiente I (expedientes ingresados). Estando esta deducción en consonancia con lo concluido cuando observamos el comportamiento de la tasa de resolución (definida como R / I), que reportaba un comportamiento creciente. De la misma manera la mayor bondad de ajuste de la estimación logarítmica para la ecuación de desempeño permite arribar a la interesante conclusión de que la elasticidad ingreso de la justicia es cercana a 1, por lo que prácticamente puede ser pesada como un bien de lujo. Recordemos también que en esta ecuación de desempeño, las estimaciones econométricas sugirieron la eliminación del gasto en justicia como variable explicativa de las variaciones en los expedientes resueltos, lo de alguna manera podría estar avalando la hipótesis esbozada

anteriormente en esta síntesis, de que la cantidad de expedientes resueltos en la justicia no responde a los montos actuales de gasto en justicia sino a los de períodos anteriores (aunque esto habría que testarlo)

Por supuesto que no se debe perder de vista que todos estos resultados encontrados y analizados precedentemente sólo hacen referencia a la parte productiva y presupuestaria del sistema judicial, es decir al aspecto cuantitativo, y nada dicen sobre la calidad de los fallos.

También hay que tener en cuenta que en el tipo de análisis realizado en este trabajo se pone bajo una misma lupa juzgados de distintos fueros, sin diferenciar entre lo penal lo civil, lo comercial, etc.

Así y todo desde aquí se plantea la utilidad que puede brindar el análisis cuantitativo en el derecho ayudando con el diagnóstico del funcionamiento del sistema. Ya que más allá de las falencias mencionadas del método o escasez de información en esta investigación, esta echa luz sobre el comportamiento de la justicia y contribuye con una discusión sobre cómo, desde una exigencia económica para el funcionamiento de cualquier organización, como ser la eficiencia, se contribuye a un justicia con características más cercanas a las que demanda la sociedad

BIBLIOGRAFÍA

- Buscaglia, Edgardo, Dakolias Maria (1996) “Judicial Reform In Latin American Courts. The Experience In Argentina And Ecuador”. World Bank Technical Paper.
- Cachanosky, Juan C. “Economía, Derecho Y El Análisis Económico Del Derecho”. [Www.Hacer.Org/Pdf/Cachanosky00.Pdf](http://www.hacer.org/pdf/cachanosky00.pdf)
- Choi, Stephen And Gulati, Mitu. (2004) “Choosing The Next Supreme Court Justice: An Empirical Ranking Of Judicial Performance”. *American Law & Economics Association Annual Meetings*. Paper 58.
- “Clasificador De Gastos Por Finalidad Y Función”. Viceministerio De Presupuesto Y Contabilidad Fiscal. Ministerio De Economía Y Finanzas Públicas De La República Argentina.
- “Compendio Fiscal 1993 – 2006”. Oficina Nacional De Presupuesto Secretaría De Hacienda. Ministerio De Economía Y Producción. Argentina
- “Convenio Sobre El Sistema De Información Para La Justicia Argentina”. Ministerio De Justicia Y Derechos Humanos. (2001).
- Cooter, Robert & Ulen, Thomas (1998) *Derecho Y Economía*. 1º Ed. En Español. Fondo De La Cultura Económica. México.
- Dakolias, Maria; Sprovieri, Luis (2002) “Argentina. Evaluación Del Sistema Jurídico Y Judicial”. Banco Mundial. Washington, D.C. 20433, EE.UU.
- “Estándares De Desempeño”. Traducción Del Folleto: “Trial Court Performance Standars”. National Center For State Courts And Oficina De Asistencia Judicial Dependiente Del Departamento De Justicia De Los Estados Unidos. [Www.Cejamerica.Org/Portal/.../1762-Estandares-De-Desempeno](http://www.cejamerica.org/portal/.../1762-estandares-de-desempeno).
- “Estimaciones Y Proyecciones De Población. Total Del País. 1950-2015”. *Serie Análisis Demográfico*. N° 30 Instituto Nacional De Estadística Y Censos República Argentina Ministerio De Economía Y Producción Secretaría De Política Económica. Comisión Económica Para América Latina Y El Caribe (Cepal), Centro Latinoamericano Y Caribeño De Demografía (Celade) División De Población Serie Oi N° 212.

- Garavano, Germán (1997) “La Justicia Argentina: Crisis Y Soluciones”. Investigador Visitante Departamento De Derecho Y Economía Universidad Carlos Iiiº Madrid. España Septiembre/Diciembre
- Garavano, Germán C.; Lesch, María Fernanda “Secretarías De Ejecución: Experiencias Y Perspectivas”. Foro De Estudios Sobre La Administración De Justicia (Fores).Fores.
- Garavano, Germán; Calcagno C. Natalia; Ricci, Milena; Raminger, Liliana “Indicadores De Desempeño Judicial”. *La Ley- Actualidad*, 18 De Julio De 2000. Foro De Estudios Sobre La Administración De Justicia (FORES).
- Gershanik, Martín “Información Y Justicia. Datos Sobre La Justicia Argentina”. [Http://Www.Juridicas.Unam.Mx/Publica/Librev/Rev/Refjud/Cont/6/Jec/Jec12.Pdf](http://Www.Juridicas.Unam.Mx/Publica/Librev/Rev/Refjud/Cont/6/Jec/Jec12.Pdf)
- Gershnik, Martín. “Argentina, El Sistema Judicial 2001/2002”. Programa Integral De La Reforma Judicial. Ministerio De Justicia, Seguridad Y Derechos Humanos. Secretaría De Justicia Y Asuntos Legislativos.
- *Justicia Y Desarrollo Económico*. (1999). Foro De Estudio Sobre La Administración De Justicia (FORES).
- Kalmanovitz, Salomón. (1997) “Las Instituciones La Ley Y El Desarrollo Económico. *Borradores Semanales De Economía*. Subgerencia De Estudios Económicos Del Banco De La Republica De Colombia. Santa Fe De Bogota.
- La Reforma Del Poder Judicial En Argentina”. Fundación De Investigaciones Económicas Latinoamericanas. (FIEL). Buenos Aires, Argentina. (1996).
- La Reforma Del Poder Judicial En La Argentina". Fundación Investigaciones Económicas Latinoamericanas (Fiel). 1996.
- Manual De Clasificaciones Presupuestarias Para El Sector Público Nacional”. Quinta Edición. 2003. Secretaría De Hacienda. Ministerio De Economía De La Nación. Argentina
- Ossorio, Manuel. (1992) *Diccionario De Ciencias Jurídicas Políticas Y Sociales*. Editorial Eliasta. Buenos Aires, Argentina.

Página Web: Principales Indicadores Del Sistema Judicial Argentino. Estadísticas. Unidos Por La Justicia

[Http://Www.Unidosjusticia.Org.Ar/Index.Htm](http://Www.Unidosjusticia.Org.Ar/Index.Htm)

- Página Web: Estadística. Poder Judicial De La Nación ([Http://Www.Pjn.Gov.Ar/07_Estadisticas/](http://Www.Pjn.Gov.Ar/07_Estadisticas/))

- Página Web: Portal De La Justicia Argentina, Www.Justiciaargentina.Gov.Ar/Estadist
- Pagina Web: Presupuesto De Gastos. Estado De Ejecución De Presupuesto De La Administración Nacional. Tomo I. Cuenta De Inversión 2007, 2008, 2009. Contaduría General De La Nación. Secretaría De Hacienda. Ministerio De Economía De La República Argentina [Http://Www.Mecon.Gov.Ar/Hacienda/Cgn/Cuenta/Default1.Htm](http://Www.Mecon.Gov.Ar/Hacienda/Cgn/Cuenta/Default1.Htm)
- Pagina Web: Unidos Por La Justicia, Www.Unidosjusticia.Org.Ar/Estadisticas
- Posner, Richard, A. (2005), “El Análisis Económico Del Derecho En El *Common Law*, En El Sistema Romano-Germánico, Y En Las Naciones En Desarrollo”. *Revista De Economía Y Derecho*, Vol. 2, N° 7.. Copyright © Sociedad De Economía Y Derecho Upc.
- Posner, Richard, A. (1998) *El Análisis Económico Del Derecho*. 1º Ed. Español. Fondo De La Cultura De México.
- “Presupuesto De La Administración Nacional. Gastos Por Finalidad - Función Y Naturaleza Económica 1965 – 2004”. Ministerio De Economía Y Producción Secretaría De Hacienda Oficina Nacional De Presupuesto. (2005).
- “Presupuesto De La Administración Nacional. Gastos Por Finalidad - Función Y Naturaleza Económica. 1965 – 2004”. Ministerio De Economía Y Producción De La Nación. Argentina.
- Segura, Alfredo V. “Indicadores Y Estándares Para La Mejora De La Productividad Judicial”. Documento De Trabajo. Suprema Corte De Justicia De Mendoza. Provincia De Rio Negro 18 Y 19 De Octubre De 2002.
- Skaar, Elin (2003), “Un Análisis De Las Reformas Judiciales De Argentina, Chile Y Uruguay”. *América Latina Hoy*. Agosto, Año/Vol. 34. Universidad De Salamanca. Salamanca, España.
- Sola, Juan Vicente 2004 “Constitución Y Economía”. Lexis Nexis Abeledo Perrot. 1º Edición. Buenos Aires.
- Vargas Viancos, Juan Enrique (2003) “Eficiencia En La Justicia”. *Los Jueces Y La Información*. Revista No. 6,. Revista De Sistemas Judiciales.. Centro De Estudios De Justicia De Las Américas. (Ceja). Www.Cejamericas.Org
- . “Argentina. Evaluación Del Sistema Jurídico Y Judicial” Banco Mundial (2001)

Segunda parte:

**UNA MIRADA ECONÓMICA SOBRE LOS HONORARIOS DE
LOS ABOGADOS EN ARGENTINA**

Capítulo 3:

MARCO TEÓRICO DE LA RELACIÓN ABOGADO CLIENTE EN ARGENTINA: UNA PERSPECTIVA DEL ANÁLISIS ECONÓMICO DEL DERECHO

3. I Introducción

Como se analizó en el primer tema abordado en esta Tesis, en términos económicos, la producción judicial de resolución de conflictos debería alcanzar un nivel de calidad adecuado, al mínimo costo posible. En dicho análisis se advirtió que esto se puede lograr mediante la minimización de los costos sociales del sistema judicial, compuestos por los costos de los errores más los administrativos. Cuando se minimizan los errores se apunta a la calidad y cuando se minimiza los costos administrativos se apunta al presupuesto. Sintetizando, los costos que la organización del sistema judicial debe minimizar, sin afectar la calidad, preservando cosas tales como demora razonable y demandas ajustadas a derecho, son los presupuestarios.

Pero de poco sirve un sistema judicial que funcione eficientemente si los costos privados y la representación legal que necesita un ciudadano para acceder al servicio de resolución de conflicto lo aleja del producto. Y si bien los costos de los servicios legales que ofrecen los abogados son externos al sistema judicial, estos están regulados por ley, variando de país en país la forma de pactarlos y también el nivel de regulación o desregulación que poseen. La manera en que se organice el sistema legal de un país puede influir para obtener un resultado eficaz; en general, puede existir un conflicto entre calidad y costos, pero también es posible que un esquema mal organizado sea, a la vez, caro y deficiente.

En este trabajo vamos a tratar de desentrañar cuales son las fuerzas que determinan el monto o la forma en que los abogados en Argentina arreglan sus

honorarios con los clientes que los contratan. En el primer capítulo analizaremos el marco teórico dentro del cual se desarrolla esta relación abogado cliente según el análisis económico de esta relación. En la primera sección veremos que esta relación es una típica relación de agencia, luego en la segunda sección se comentará las consecuencias que trae a esta relación las distintas formas de pagar por este servicio y adopción del sistema inglés para la asignación de costas, que existe en Argentina Y en la última sección veremos qué dice la ley de honorarios de Argentina y cómo se organiza. Examinando a partir de todo esto cuáles son los incentivos que se crean y, cómo y por qué difiere de las de países pioneros en estudiar este tema. Con estas herramientas en mano, intentaremos luego, en el siguiente capítulo, modelar esta relación abogado – cliente, tratando de adaptar un modelo ya planteado por otros autores anglosajones, que se basan en sistema americano, y adaptarlo al sistema argentino, con el objetivo de averiguar cuáles contratos surgirían en equilibrio entre abogado y cliente en caso de que no existieran restricciones. Este modelo analizará una de las formas más comunes que existen en Argentina para pagar a los abogados por los servicios prestados: el pacto de cuotálitis.

Toda esta investigación está inmersa en el estudio de una compleja relación: la relación entre abogado y cliente.

Desde la perspectiva del derecho, esta relación está delimitada por leyes que establecen cuáles son las obligaciones y derechos de una y otra parte. Además está regulada la forma y hasta a veces los montos de contratación que caracterizan esta negociación. Existiendo asimismo un código de ética para el desempeño de funciones del abogado, que también delimita, pero además asigna expectativas sobre el accionar del mismo, la relación con su cliente, con el sistema judicial y su compromiso con la sociedad

Desde la perspectiva del análisis económico del derecho, a pesar de ser una rama nueva de estudio en economía, ya existe una amplia literatura al respecto, sobre todo anglosajona, intentando analizar la manera en que se relacionan abogado y cliente. Intentando explicar y modelar las formas en que actúa el cliente, el abogado, cómo pactan honorarios, cómo estos pactos ayudan, o no, a alinear los intereses de ambos y a alcanzar el objetivo que espera la sociedad, en lo que a justicia y servicios legales se refiere.

Según Artana y otros (1995): “...un campo fértil para la tarea conjunta de juristas y economistas ha ido la aplicación de categorías tomadas de la teoría económica

al análisis de las respuestas de los individuos ante la ley. El derecho describe a las personas como individuos "razonables", es decir, individuos que persiguen fines consistentes con los valores sociales y los llevan a cabo mediante conductas acordes con las normas sociales correspondientes. El individuo "racional" de la economía persigue fines consistentes con sus objetivos usando medios eficientes para alcanzarlos. Un individuo razonable apelará a decisiones racionales, y por lo tanto parte del análisis de su conducta puede sistematizarse a partir de la teoría económica". Con estas intersecciones de supuestos sobre el comportamiento humano, surge el análisis económico del derecho produciendo aportes al estudio del procedimiento legal, analizando los incentivos a los que responden las partes integrantes de un conflicto de interés que tienen como opción acudir a la justicia y llegar a juicio, o pactar extrajudicialmente. Sin embargo, como lo señala Sola (2004), "el individuo racional puede contrastar con la persona razonable de la teoría jurídica tradicional". Si bien el individuo razonable del derecho tomará decisiones racionales, lo contrario un individuo racional tomando siempre decisiones razonables, no necesariamente es verdad. Siguiendo con Sola, nos dice que "aquellos que realicen actividades ilegales serán considerados por el derecho, irrazonables, en cuanto han violado normas y convenciones, y por el contrario la visión económica sostiene que el individuo puede ser racional, aún cuando su comportamiento entre en conflicto con las normas sociales".

Pero más allá de estos contrastes, se puede pensar en un individuo que acude a la justicia y cuyo accionar se encuentra dentro los presupuestos de comportamiento planteados por el derecho y la economía, aceptando la presencia de un poder judicial productor de "casos resueltos", se plantea la existencia de una demanda y oferta de servicios judiciales. Siendo, por lo tanto la justicia susceptible de ser estudiada como un mercado, donde la situación más eficiente se logra allí donde la oferta se iguala a la demanda.

En este escenario, la justicia es estudiada a partir de una construcción teórica que presupone la existencia de un mercado perfectamente competitivo de servicio judicial

Sin embargo este mercado tiene la particularidad de que los individuos no adquieren directamente el servicio de resolución de conflictos, sino que acceden a él por medio de un intermediario, un representante legal: el abogado. Así, surgen potenciales problemas de "agencia", caracterizados por la existencia de "asimetrías informativas" y "objetivos divergentes" entre clientes y abogados.

Los problemas de agencia aparecen cuando hay una relación entre un principal que da una instrucción y un agente que deba cumplirla. Esto describe lo que suele suceder por ejemplo, dentro de una empresa entre la dirección y sus empleados, o entre el congreso y la administración pública, o entre cliente (el principal) y su abogado (el agente)

La asimetría informativa, en el caso que nos convoca en este estudio consiste, por un lado, en que el abogado tiene en general mayor conocimiento que su cliente sobre las probabilidades del caso de llegar a buen puerto, sobre la conveniencia de los distintos caminos de negociación en cada una de las etapas del conflicto y conoce perfectamente sus habilidades como litigante y negociador. Resumiendo todo esto en que el abogado conoce perfectamente la calidad de la representación legal que él ofrece y esto no es fácilmente observable por el cliente. Y por otro lado, en que el cliente conoce mejor que su contratado las circunstancias en las que se dieron los acontecimientos productores del conflicto, cuál fue el daño sufrido, y su participación y responsabilidad en el caso, etc. Y estas circunstancias son de difícil observación para el abogado.

La divergencia de objetivos existe debido a que las distintas formas de resolución del conflicto y las distintas opciones para pactar honorarios no maximizan simultáneamente el beneficio del cliente y el honorario del profesional²⁷. Particularmente la forma de pactar honorarios con el abogado, que es lo que a esta investigación interesa, influirá en el resultado del conflicto, dada que tendrá efectos en la probabilidades de realizar un acuerdo entre las partes, en las probabilidades de ir a juicio, en las probabilidades de ganarlo o perderlo, en las dilaciones que se vean tentados a hacer los abogados en el proceso, y obviamente en el empeño que pongan para alcanzar o satisfacer los deseos de sus clientes. Teniendo un efecto también en los recursos que destina la sociedad y las partes a la resolución del conflicto y como se distribuye entre todas los actores intervinientes

²⁷ Siguiendo con Artana y otros (1995), ellos plantean que un buen ejemplo de la divergencia de objetivos entre el abogado y el cliente puede representarse en una situación en la que este último se presenta ante su abogado aduciendo que un tercero no respetó una cláusula de un contrato celebrado entre las partes. La redacción poco precisa del contrato, sin embargo, no permite interpretar el hecho como una violación del mismo. La probabilidad de obtener un fallo positivo es muy baja, casi nula. Si el abogado aconseja no litigar, el resultado para su cliente será el de ahorrar el costo legal de su representante y el de la otra parte. Pero en este caso su abogado obtendrá honorarios casi nulos, en particular muchísimo menores a los regulados aún en el caso de perder el juicio, sobre todo si el monto de la demanda es significativo.

3. II.- Abogado y cliente, una relación de agencia

En el análisis económico tradicional de un mercado cualquiera, se supone que el consumidor puede elegir la cantidad y la calidad de lo que compra y sabe cuánto estará dispuesto a pagar por ello. En esta construcción teórica en la que se estudia la justicia como un mercado, cuando un consumidor adquiere un servicio legal, no lo compra directamente sino que adquiere el servicio de caso resuelto a través de un intermediario: el abogado. El consumidor elige un abogado que diagnosticará su problema legal y entonces recomendará los pasos a seguir para resolverlo.

En el mercado de servicios legales para el cliente es un poco más complicado, que para el consumidor tradicional, observar la calidad de lo que está adquiriendo, e incluso tampoco está seguro sobre la cantidad que necesitará. Esto significa que los abogados podrán ejercer cierto poder de fijación de precios sobre los servicios legales que ofrecen. Sin embargo este poder no es absoluto, y fundamentalmente estará limitado por el tipo de mercado legal en el que se mueva.

Lo que un abogado cobre por los servicios que ofrece estará limitado por arriba por el valor de mercado de que tenga ese servicio para los clientes y por debajo por su costo de oportunidad. En un mercado perfectamente competitivo estas restricciones tienden a converger al precio de equilibrio. Pero en un mercado real, un poco más complejo la mayor discreción que posea un abogado para imponer un precio a su producto estará dada, en parte por el costo de búsqueda de información y monitoreo que posea el cliente y en parte por la naturaleza del servicio que necesite el cliente. Se puede suponer que para problemas menos complejos el precio impuesto por el servicio brindado por el profesional estará más expuesto a la competencia y consecuentemente se fijará lo más próximo a lo que la ley de oferta y demanda establezcan, en cambio para problemas más complejos mayor será el poder de fijación de precio del abogado, justamente porque los costos de información y monitoreo son más bajos en cuestiones más sencillas y el abogado tendrá menos poder de fijación de precio.

Este poder para la fijación de precios de sus servicios legales, se sostiene en la información asimétrica que caracteriza esta relación de abogado y cliente donde las partes pretenden llevarse un acuerdo “justo”, que satisfaga mínimamente sus intereses. Y es justamente esta información extra que posee el abogado que da lugar a la

existencia de una relación de agencia entre abogado y cliente. Que no solo consiste en información propiamente entendida sino habilidad y conocimiento extra.

Una relación de agencia es un acuerdo por el que una de las partes, el Principal, contrata a otra denominada Agente, para que realice algún servicio en su nombre (Pertierra Cánepa, 2010). El principal obtendrá mayor beneficio cuando el agente desarrolle mejor su tarea, sin embargo este no tendrá incentivos a esforzarse si no obtiene una recompensa por ello.

El profesional contratado, el abogado en este caso, es el agente, que debe aplicar sus habilidades para lograr el éxito de los objetivos del principal y por ello, recibe una retribución que debería tener relación con sus talentos y esfuerzo. De esta interacción se desprende que entre ambos se va a generar una serie de relaciones, que en algunos casos, pueden originar conflictos a los cuales denominamos “problemas de agencia”.

Hay problemas de agencia cuando una vez firmado el contrato, los agentes tienen incentivos para tomar decisiones que aumenten su bienestar a costa de los principales. Esto está muy vinculado al hecho de que el esfuerzo del agente no es observable o es parcialmente observable para el principal, sumado a la aversión al riesgo que posea el agente (en general las personas somos adversas al riesgo).

El principal pierde si el agente no realiza el mayor o el mejor esfuerzo, y el agente pierde si el principal no le paga por ese mayor esfuerzo. Entonces ambos tienen interés en eliminar el problema de agencia.

Existen básicamente dos tipos de soluciones al problema de agencia. La primera es el modelo de contratación tratando de que a través del contrato se compensen los esfuerzos del agente y lo incentiven a esforzarse más a costa del riesgo. La segunda solución es el monitoreo de la actividad del agente. Y es justamente en este contrato que se fijará el precio de los servicios legales que prestará el abogado y el abogado intentará hacer valer su poder de fijación de precios, que como ya se dijo está influenciado por tipo de caso y los costos de monitoreo.

A su vez los contratos presentan básicamente también dos tipos de problemas de información en función del momento. El primero son las asimetrías de la información entre los firmantes antes de que se negocie el contrato; y el segundo es el problema de las asimetrías de la información durante el período de vigencia del contrato que ya fue redactado. En muchos casos un contrato bien diseñado puede resolver los dos problemas.

El contrato debe garantizar al agente un ingreso mínimo que cubra su aversión al riesgo y el esfuerzo realizado, y garantizar al principal que el agente hará su mayor y mejor esfuerzo.

“Los problemas que plantean los distintos tipos de contrato que regulan las relaciones entre abogados y clientes se agudizan en los sistemas legales en los que las leyes gobiernan menos que las personas, es decir en aquellos caracterizados por niveles muy bajos de seguridad jurídica, pues a la asimetría de información entre cliente y abogado se añade, con efectos multiplicadores la incerteza sobre la aplicación del derecho y consecuentemente, se facilita la generación por parte del abogado del optimismo en el cliente, sobre todo si es un cliente ocasional.” (Coderch 2002)

Se intentará en esta instancia resumir la información, habilidad o conocimiento con los que las partes llegan a la negociación del contrato. Este bagaje que trae cada uno, más las características del caso y las del mercado legal en el que se desenvuelven van determinar el tipo de contrato que se firme (o que no se firme ninguno).

Asimetrías de información antes de firmar el contrato de pacto de honorarios entre abogado y cliente: (pensando fundamentalmente para casos en que el cliente es el demandante que ha sufrido un daño, siendo fácilmente adaptable a otras circunstancias)

- El cliente tiene mayor conocimiento que el abogado sobre la cuantía del daño sufrido (o un valor subjetivo de tal daño) y las circunstancias en las que ocurrieron los acontecimientos que dieron lugar al daño.
- El cliente posee una creencia sobre el resarcimiento que debe recibir por el daño sufrido
- El cliente tiene una creencia sobre el valor de los servicios legales que pretende contratar
- El cliente posee una creencia, basada en su búsqueda de información al respecto, sobre la habilidad, conocimiento y desempeño del abogado que pretende contratar, que influyen sobre el punto anterior
- El cliente posee un horizonte de espera de resolución del caso y una determinada tasa de interés de subjetiva de descuento.
- El cliente posee una creencia sobre las tareas y deberes que el abogado le debe una vez hecho el acuerdo.
- El abogado tiene mayor conocimiento que el cliente sobre normas y procedimientos judiciales.
- El abogado estima una probabilidad de éxito judicial o extrajudicial del caso.

- El abogado tiene una estimación sobre el resarcimiento que puede obtener el cliente.
- El abogado tiene una tarifa para cada servicio legal que presta.
- El abogado conoce su disponibilidad de tiempo para el caso presentado por el cliente, y el esfuerzo y habilidad de la que dispone para la resolución del caso.
- El abogado conoce los deberes y obligaciones que tiene para con el cliente.
- El abogado posee un horizonte de espera de resolución del caso y una determinada tasa de interés de subjetiva de descuento.
- El abogado conoce el tamaño de la cartera de clientes que posee y el mercado de servicios legales en el que opera.

De este listado de información que poseen uno y otro antes de llegar a un acuerdo por los honorarios y tipo de trabajo a realizar por el abogado, se hace evidente la diferencia de expectativas y de incentivos que tendrá abogado y cliente, es decir agente y principal, sobre cómo se llevará adelante la resolución del caso y cual debe ser el monto de los honorarios. Podríamos resumir estas diferencias, diciendo que el cliente pretende el mayor resarcimiento posible con el menor costo de tiempo y dinero. El abogado pretende el mayor pago posible a su tarea realizada con el menor esfuerzo posible.

Es importante remarcar que esta diferencia de incentivos y objetivos entre las partes, no es producto de la falta de predisposición o mala intencionalidad, sino que es producto justamente de la diferencia de información o información asimétrica entre uno y otro.

No obstante esto, queda claro (según Pertierra Cánepa, 2010) que los agentes podrían aprovechar la imperfecta relación de agencia por asimetrías de información para trabajar a favor de sus propios intereses, desplazando la atención de sus obligaciones en la relación con el principal y consecuentemente, creándole un mayor o menor perjuicio.

Esto es lo que llamamos un comportamiento oportunista. En consecuencia y dado que el vínculo entre ambas partes es contractual ya sea más o menos explícito, la solidez del contenido de este contrato será la pieza fundamental para disminuir la posibilidad de ocurrencia de los problemas que se generan producto de los costos de agencia que si bien siempre existen, pueden ser minimizados y controlados, llegando en algún caso, a ser evitados.

Como ya se adelantó es a través del diseño del contrato es que se intentarán suavizar estas asimetrías de información y se alinearan intereses, por supuesto que cuanto más completo sea el contrato en detalle menores deberán ser los comportamientos oportunistas. Pero cuanto más completo el contrato mayores los costos de monitoreo. Se debe tener presente que una relación denominada de agencia supone que una de las partes, el agente, se desempeña primariamente a favor de los intereses del principal y no de los propios, si estos generaran un conflicto de intereses.

En el contrato ambas partes intentarán suplir aquella información que a ellos les es inobservable, pero muchas de ellas se mantendrán ocultas aún luego de firmar el contrato

Una vez firmado el contrato surgen los problemas de agencia, cuando el agente aprovecha la imposibilidad que tiene el principal de observar su accionar para no buscar la mejor solución para el principal. De hecho hay problemas de agencia cuando una vez firmado el contrato, los agentes tienen incentivos para tomar decisiones que aumenten su bienestar a costa del principal.

Asimetrías de información luego de firmar el contrato.

- El cliente no observa el esfuerzo del abogado
 - El abogado decide el nivel de esfuerzo realizado
 - El abogado puede aconsejar pasos pensando en maximizar sus propios ingresos y no los del cliente, como arreglar o ir a juicio.
 - El abogado puede sobreactuar su tarea.
 - Abogado y cliente tienen diferente exposición al riesgo
 - El cliente tiene un costo de monitoreo de la tarea del abogado.
 - Abogado y cliente poseen diferentes horizontes para la resolución del caso.
 - Abogado y cliente poseen diferentes tasas de descuento.
 - Abogado y cliente pueden diferir en sus preferencias sobre juicio o arreglo (en base a los dos puntos anteriormente mencionados) .

Existe toda una rama dentro del análisis económico del derecho dedicada al estudio de los contratos que se puede describir como un intento de averiguación sobre cuáles son aquellas promesas que deben cumplirse y qué sanciones corresponden a los incumplimientos. Poniendo también especial atención al rol que juegan estas (sanciones) en el cumplimiento o no incumpliendo de los contratos. Todo este análisis

llega siempre a la conclusión de que los contratos deberían inducir a los comportamientos eficientes.

La relación de un abogado con su cliente es un relación contractual (ya se explícita o implícita) por lo que su análisis estaría dentro el análisis económico de los contratos. El objetivo del contrato o acuerdo entre abogado y cliente, según el análisis económico del derecho, debería ser el de promover un comportamiento eficiente. Desde el punto de vista de la sociedad la eficiencia en este caso implicaría resolver el conflicto con la menor cantidad de recursos posibles. Ya que un sistema eficiente de resolución de conflictos no debe destinar a este fin mayores recursos de los que está tratando de ahorrar.

Los contratos surgen del acuerdo de las partes, las que actuando racionalmente y buscando la maximización de utilidades, concuerdan en ciertas cláusulas que reflejan la negociación previa entre estas. Ahora bien, si la negociación no tuviera costo alguno, las partes diseñarían contratos completos. Sin embargo la negociación de un contrato suele ser costosa lo que termina generando contratos incompletos. Aquí encuentra su justificación el derecho de contratos, donde una de sus principales funciones es precisamente llenar el vacío en el contrato con que se supone hubieran acordado las partes. Al respecto el análisis económico del derecho sostiene que, cualquiera sea el diseño legal que se utilice, se debe incentivar a las partes a actuar eficientemente.

Es aquí donde anida la investigación propuesta en esta Tesis, que tratará de averiguar y modelar los resultados de esta negociación entre abogado y cliente dentro del marco legal de la República Argentina.

3.III.- Un poco de análisis económico de la ley: Quien y como se pagan los honorarios de los abogados.

La negociación del contrato entre cliente y abogado se resumirá a la negociación de cómo y cuánto se pagará al abogado por sus servicios legales. Este será el nudo del conflicto y el que determinará la forma en que actuará el abogado en pos de cumplir con el mandato de su cliente. Dicho de otra forma, a través del convenio de honorarios quedarán más o menos alineados los distintos objetivos de una y otra parte (abogado y cliente)

Generalmente esta relación está bien demarcada por leyes que establecen derechos y obligaciones de las partes, dejando más libertad a la negociación por los honorarios.

El tipo de asesoramiento y los consejos que el abogado brinde a su cliente estará fuertemente influenciado por la forma en que estos hayan acordado pagar los honorarios. Por ejemplo si se acordó el pago de una suma fija una vez resuelto el problema, independientemente del resultado, quizás el abogado incentive a su cliente a resolver con un acuerdo extrajudicial lo más rápido posible el conflicto, sin advertir la conveniencia o no para el cliente de este asesoramiento. Si al abogado se le paga por hora trabajada, quizás se vea incentivado a alargar el pleito más allá de la conveniencia de su cliente, sólo para obtener mayores honorarios.

En definitiva, el comportamiento del abogado para con su cliente luego de firmado el pacto de honorarios dependerá, entre otras cosas, de cuan internalizado tenga a sus propios costos, los costos de su cliente, y cuan internalizado tenga a sus propios beneficios los de su cliente. Dicho en términos de la sección anterior, decir esto es lo mismo que decir que los problemas de agencia serán menores cuanto menos asimétricas sean las relaciones entre principal y agente. Esto estará condicionado por dos cuestiones:

1. La forma que hayan elegido para pagar los honorarios
2. La forma en que está organizado jurídicamente el país respecto de quien soporta los gastos de un pleito al finalizar el mismo. Los países se dividen entre aquellos donde cada parte, demandante y demandado solventan sus propios gastos, y los países en los que la parte que resulte perdedora deberá correr con todos los gastos del pleito.

La conjunción de estos dos cuestiones tendrá gran influencia en los incentivos del cliente y del abogado a revelar su información y sobre el accionar del abogado para perseguir o no los objetivos de su cliente e inducirlo a comportamientos eficientes. Por ejemplo en un sistema donde la parte perdedora corre con todos los gastos, puede suceder que el abogado recomiende ir a juicio, porque le pagan por hora trabajada o por etapa procesal superada, pero esta acción no es recomendable desde el punto de visto del costo esperado del cliente.

Entonces ahora vamos a dedicarle una subsección a cada una de estas cuestiones para tener una idea más o menos precisa de qué se trata.

Por supuesto que en el accionar de un abogado y el consejo que brinda a sus clientes también juega un rol importante su percepción de lo ético, donde la conducta altruista, y el valor social que tiene su profesión puede jugar un papel importante en sus incentivos para perseguir los objetivos de su cliente o la resolución del conflicto. Donde la reputación y la competencia con otros abogados pueden contribuir a darle mayor peso aún a estas cuestiones valorativas personales. Pero obviamente el análisis de estas cuestiones queda fuera, aunque más no sea por el momento, de esta investigación.

3. III.A.- Alternativas para el pacto de honorarios entre cliente y abogado:

Existen distintas alternativas, en general más allá de lo que digan las leyes de los distintos países, para que un abogado cobre, por los servicios prestados, a su cliente. Estas alternativas fueron bien resumidas en el trabajo de la colombiana Natalia Tobón Franco (2008), que nos cuenta que las siguientes son las formas en que un abogado puede cobrar por su labor a un cliente cualquiera (con algunas aclaraciones y aportes propios cuando se consideró necesario):

- Suma fija: el abogado cobra una suma fija por toda la asesoría legal, suma que depende, entre otros, del tipo de negocio, del tiempo que tome, de la cuantía de los bienes involucrados, de lo que se pague comúnmente por esa diligencia y de la disponibilidad de las pruebas que tenga el cliente.
- Asignación periódica: la retribución de los servicios profesionales también puede consistir en una cantidad fija mensual o anual, o con la periodicidad arreglada, siempre que el importe sea proporcional a los servicios prestados y respete las normas correspondientes.
- Porcentaje: en este evento el apoderado cobra por su asesoría y representación un porcentaje del valor de los bienes involucrados en la diligencia. Este tipo de acuerdos es común en procesos ejecutivos, en sucesiones y en general en procesos en los que están involucrados activos tangibles e intangibles de fácil valoración. Una de los problemas que posee este sistema es que no siempre es fácil saber con anticipación el monto exacto de la pretensión, y a veces, cuando llega el momento del pago, los clientes

pueden consideran que se les ha hecho un cobro excesivo o los abogados pensar que el pago es exiguo

- Cuota litis: el profesional cobra como honorarios un porcentaje del objeto del pleito, pero solo si este se gana. Este sistema es utilizado en reclamos de resarcimiento por daño.

Este sistema, que a primera vista resulta muy atractivo para los clientes de bajos recursos o poca liquidez, pues les facilita la consecución de un abogado, ocasionalmente ha conducido a excesos, por lo que existen países que han limitado e incluso prohibido su uso. Por ejemplo, en Argentina existe restricciones al porcentaje máximo que puede llevarse el abogado del resarcimiento recibido por el cliente y se prohíbe su uso en asuntos o procesos provisionales, alimentarios o de familia y, además, debe ser pactada antes o mientras dure el asunto o proceso, pero nunca después. Por otra parte, el Código Deontológico de la Abogacía de España hasta hace unos años prohibía totalmente la modalidad de cuota litis para el cobro de los honorarios, por cuanto “pone en riesgo la independencia y la libertad del abogado que deja de ser defensor para convertirse en socio de su cliente en pos de un resultado material, lo que, además de adulterar la función de la defensa, provoca el desamparo o discriminación de los ciudadanos que han de reivindicar derechos de escasa entidad patrimonial o cuya tutela resulta dificultosa”. Aunque recientemente, se ha modificado la norma y ahora en España sí se permite el pacto de cuota litis.

“En este país, en noviembre de 2008 la Sala 3ª del Tribunal Supremo dictó una sentencia, que al amparo de la legislación de defensa de la competencia, anuló las reglas colegiales que prohibían el pacto. La Sala Tercera afirmó que la prohibición del pacto cuota litis restringe de forma injustificada la libertad de negociación de precios entre cliente y abogado y, de forma indirecta, impone unos honorarios mínimos, razones por las que la prohibición no es ajustada a derecho” (Gómez Ligüerre y Ruiz García, 2009).

- Honorario mixto: se habla de honorario mixto cuando los honorarios se cobran una parte como suma fija y otra como un porcentaje o participación económica en los resultados favorables del proceso.

- Cobro por horas: se cobra al cliente de manera proporcional al tiempo que gasta el abogado atendiendo el caso. Normalmente, la tarifa por horas de cada abogado varía

dependiendo de su experiencia, buen nombre, especialidad y costumbre en el ramo. El cobro por horas es una modalidad de cobro de honorarios muy común en Norteamérica, en Europa y en algunas firmas grandes de abogados en Argentina que representan clientes del extranjero.

Si bien el cliente sabe por anticipado cuánto cuesta cada hora del abogado que escoge, lo que se ha criticado de este sistema es que castiga la eficiencia, pues mientras mayor sea la rapidez del abogado para desempeñar su trabajo, menos recompensa recibe. Además, muchos clientes consideran que no todo el trabajo “jurídico” es creativo o requiere profundo conocimiento legal. A veces la labor del abogado es repetitiva. En consecuencia, para ellos no resulta “justo” pagar lo mismo por la hora de un abogado cuando llena un formulario o una solicitud, que cuando proyecta, por ejemplo, una demanda.

- Prima de éxito: Se denomina prima de éxito aquellos honorarios adicionales que el cliente paga al abogado cuando obtiene un resultado favorable. Mientras en la cuota litis el abogado sólo recibe honorarios si el proceso se gana, en la prima de éxito el abogado siempre recibe honorarios, incluso en el evento en que en el proceso se obtenga un resultado adverso.

- El modelo Summit: se trata de una modalidad de cobro de honorarios que en los Estados Unidos ha causado revuelo. La impuso una firma de abogados comercialistas y se explica mediante la figura de la “línea de ajuste de valor”, que consiste en que los clientes pueden ajustar las cuentas de cobro hacia arriba o hacia abajo, dependiendo de su grado de satisfacción con los servicios. La firma, además, aplica otras estrategias administrativas originales: todos los abogados son socios, no se cobra a los clientes gastos como correo, llamadas de larga distancia ni faxes y la oficina no invierte prácticamente nada en mobiliario que no sea estrictamente necesario. Summit Law Group ha sido calificada por algunos medios de comunicación como la firma que “revolucionó la práctica del derecho” en los Estados Unidos y tiene entre sus clientes a Motorola Inc., Budget Rent a Car, Network Solutions, Inc. y Starbucks Coffee Company.

- No se pactan honorarios y queda todo sujeto a lo que el juez dictamine corresponde cobrar al abogado. En la legislación Argentina ciertas actividades de los

abogados están tabuladas con su correspondiente tarifa y existen honorarios mínimos que el abogado debe cobrar si o si dependiendo de su labor. Y para las que no están tabuladas se sugiere una cierta cantidad de cuestiones que el juez debe tener en cuenta a la hora de fijar honorarios tales como, el monto del asunto o proceso, el mérito de la labor profesional apreciada por la calidad, eficacia y extensión del trabajo y otras cuestiones más.

3. IV. B. Sistema inglés vs sistema americano

Existen distintas formas en que un país puede organizarse para la representación legal de aquellos que entran en conflicto por sus derechos. Esta organización tendrá importantes efectos en la cantidad de casos que lleguen a tribunales, que continúen hasta obtener sentencia, o que se arreglen extrajudicialmente. Sumado a esta forma de organizarse, cuando abogado y cliente eligen cualquiera de las formas contractuales listadas en la sección anterior para fijar honorarios, pueden alterarse cualquiera de las cuestiones recién mencionadas, afectando también la resolución del conflicto y la distribución de recursos entre las partes.

Uno de los aspectos que divide aguas en cómo se organice la representación legal dentro de un país, es determinar cuál de las partes de un pleito debe cargar con los costos del mismo. Al respecto existen dos sistemas:

1. El sistema inglés, en el cuál la parte que resultara perdedora en un pelito deber hacerse cargo de todos los gastos del mismo, es decir de los gastos tanto del demandante como del demandado.
2. El sistema americano, según el cual cada parte, demandante y demandado corre con sus propios gastos.

El análisis económico del derecho evalúa estas dos alternativas en base a los incentivos que creen cada una para el acceso a la justicia a todos aquellos individuos cuyos derechos han sido cuestionados, siempre que el valor social de los recursos destinados a la resolución de sus casos sea inferior al beneficio social de dicha tarea. Suele evaluarse el incentivo a presentar demandas que existe en uno y otro sistema, y el incentivo a arreglos extrajudiciales, aunque más allá del sistema de asignación de costas, la mayoría de de los conflictos se arreglan extrajudicialmente debido a los costos de un juicio y a la incertidumbre que acarrea cualquier demanda judicial (por más meritorio que sea el caso).

Explican Artana y otros que el acto de demandar judicialmente es un proyecto de resultado incierto. Siempre existe, aún con total conocimiento del mérito del caso, una posibilidad de que el fallo judicial difiera de lo estrictamente justo. Adicionalmente, el riesgo que conlleva esa acción se ve afectado por la forma de asignación de las costas del juicio. Así, por ejemplo, si los costos de representación legal de ambas partes litigantes son soportados por la parte perdedora en el litigio, el riesgo enfrentado al demandar es mayor que el correspondiente al caso en que cada parte financia su propio costo de representación profesional (básicamente porque en este último caso disminuye la diferencia entre ganar y perder, vgr., el monto neto que está en juego en la demanda).

El sistema judicial de un país se encontrará más alejado del funcionamiento óptimo cuantos mayores sean los costos de "agencia", las barreras a la entrada al mercado de representación legal, y la aversión al riesgo de los individuos. En ese sentido, la forma de representación legal óptima es aquella que minimiza la divergencia de objetivos entre clientes y representantes legales y que no discrimina a los demandantes en base al riesgo que están dispuestos a tolerar (generalmente negativamente relacionado con su solvencia financiera, ARTANA y otros 1995).

Es importante señalar que en realidad, desde una perspectiva internacional, la regla americana, es excepcional, sólo aplicada en EE. UU., en el mundo la regla es que la parte perdedora deba hacerse cargo de las costas del ganador (hasta un límite razonable. Hughes y Snyder 1992)

Shavell sugiere que la cantidad de casos que lleguen a juicio en uno y otro sistema dependerá del optimismo o pesimismo que tengan las partes sobre el resultado final del juicio, conjuntamente con el supuesto sobre cuan adversos al riesgo sean las partes (demandante y demandado). Si ambos son pesimistas la regla inglesa disminuye el número de casos que van a juicio en comparación con la regla americana. En cambio, si ambos son optimistas, la regla inglesa aumentará la cantidad de juicio comparada con la regla americana. Intuitivamente, la parte optimista se verá alentada a ir a juicio bajo la regla inglesa en oposición a la americana, ya que un éxito significa que la otra parte pagará todos los costos. Sin embargo estas conclusiones se pueden ver afectadas por el supuesto de neutralidad o adversidad al riesgo de las partes

La ventaja más generalmente aducida de la regla inglesa sobre la americana es que aquella desincentiva presentar demandas cuyas probabilidades de éxito sean muy escasas. Siguiendo a Shavell se descubre que, efectivamente, para encarar una demanda judicial bajo el sistema inglés es necesario tener una estimación más elevada

de la probabilidad de éxito que en el sistema americano. Pero una vez presentada la demanda, la probabilidad de llegar hasta el juicio en el sistema inglés es mayor que en el sistema americano, básicamente porque en el primero se produce una subestimación del costo conjunto de litigación esperado. Pero esto se ve contrarrestado por la aversión al riesgo que suelen poseer los litigantes, que los lleva a realizar más acuerdos extrajudiciales bajo el sistema inglés que bajo la regla americana

Para tener una idea de las ventajas y desventajas que suelen encontrarse en la literatura respecto de ambos sistemas, resulta útil recurrir nuevamente al trabajo de Artana y otros.

Respecto del sistema inglés encontramos que:

- mejora el acceso a la justicia de quienes, estando seguros de que sus derechos serán reconocidos en el juicio, no quieren incurrir en costos de representación legal;
- impide que un sujeto sea sometido a quebrantos por costos de representación legal en defensa de demandas infundadas (como resultado de algún tipo de práctica depredatoria);
- requiere la utilización del tiempo del juez para regular honorarios dentro del rango regulado. Corresponde aclarar que en el artículo mencionado, se evalúa conjuntamente el sistema inglés de asignación de costas con la forma de regular honorarios, no como producto de acuerdos entre partes solamente, sino también en base a lo fijado por el juez en las sentencias, que es lo que ocurre en la justicia argentina
- si la incertidumbre sobre el resultado final del juicio es alta (producto de la complejidad del caso en cuestión, o bien de la pobre calidad resolutoria del Poder Judicial), los individuos renuentes al riesgo pueden verse desincentivados a litigar judicialmente por miedo al posible costo "doble" de perder,
- además, y como efecto de la banda regulatoria, genera incentivos a los abogados a exagerar la dificultad del caso con el fin de lograr una regulación más alta.

En lo que hace al sistema de costas americano, continúa diciendo el artículo citado, la idea algo extendida de que el mismo restringe el acceso a la justicia de quienes no tengan disponibilidad de crédito sólo es válida en caso de que los honorarios estén regulados (con un nivel mínimo positivo), ya que, en caso contrario, siempre existe la

posibilidad de negociar un honorario contingente (un pacto de cuota litis), eliminando en caso de pérdida la parte más significativa de los costos de litigar. Vale nuevamente la aclaración, que así como se enumeraron arriba las vicisitudes del sistema inglés conjuntamente con el accionar del juez fijando honorarios, Artana y otros enumeran las ventajas y desventajas del sistema americano con la posibilidad conjunta de realizar pactos de cuota Litis que existe en EE. UU. (en muchos países estos pactos están prohibidos o limitados). Así, permitiendo libertad de contratación de honorarios contingentes, los efectos de este sistema sobre el acceso a la justicia son los siguientes:

- evita (o disminuye) el problema de restricción crediticia (de los demandantes), ya que los servicios legales se financian con el producido de la acción judicial;
- ahorra costos de regulación del juez (y los transfiere a las partes);
- genera incentivos a litigar eficientemente (sólo cuando deba hacerse, y al menor costo posible);
- reduce la exposición al riesgo por parte de los demandantes;
- tiene la desventaja de que los individuos que procuran representación legal carecen de suficiente información sobre el valor esperado de su caso al ser presentado frente a la justicia, y que por lo tanto, son incapaces de evaluar la conveniencia de una u otra forma de contratación de los servicios legales;
- genera competencia entre los representantes legales, la que a su vez redundará en un beneficio social por la información sobre los costos de representación legal que brinda, contrarrestando la objeción planteada en el punto anterior.

Concluye entonces, este estudio diciendo que el sistema de asignación de costas americano, conjuntamente con la celebración de pactos de cuota litis (honorarios contingentes), genera un alineamiento de intereses entre abogados representantes y clientes, contribuyendo a atenuar los potenciales incentivos perversos de los primeros, al darles una participación tanto en los beneficios, como en los costos de litigar. En el sistema de asignación de costas argentino, similar al europeo, el representante del perdedor recibe un honorario regulado positivo, y, por lo tanto, no participa de los costos de su cliente. En este contexto, los abogados tienen un mayor incentivo a litigar, y lograr que el pleito sea lo más costoso posible como para que sus honorarios regulados sean también mayores. Sin embargo en caso de que se haya acordado remunerar al abogado mediante pacto de cuota litis, en caso de que se pierda el caso el

abogado no recibirá pago alguno por que también en el sistema ingles, pacto de cuota litis ayuda alinear intereses

Con estas dos discusiones sobre las opciones contractuales para fijar honorarios y la asignación de costas entre partes, queda claro como distintos arreglos jurídicos dan lugar a distintos resultados en esta relación de agencia entre abogado y cliente. Una relación inherentemente asimétrica, que dará lugar a distintos resultados según el tipo de mercado legal en que se desarrolle, la estructura jurídica del país, la eficiencia de su sistema judicial y la elección de las partes.

3. IV. Lo que dicen las leyes argentinas sobre los honorarios de los abogados.

A la luz del objetivo planteado para esta investigación, resulta insoslayable un análisis, aunque sea breve, de lo que las normas legales en Argentina dicen sobre cómo pueden pactar abogado y cliente, la forma y los montos, que este último le retribuirá a su contratado, como contraprestación de los servicios legales brindados. Convirtiéndose este análisis en el trampolín necesario para la investigación propuesta en el siguiente capítulo

Quedando desde ya fuera de la órbita de ese análisis un estudio meticuloso y abarcativo de lo las normas Argentinas dijeren al respecto, y anticipando las limitaciones que esta autora posee en lo que análisis jurídico corresponde.

Si se pretende estudiar la relación abogado cliente en Argentina, debemos conocer lo que se permite y lo que no, según sus leyes. Estas normas son las que van a dar forma a este vinculo y van establecer las posibilidades de una y otra parte de maximizar sus objetivos, ayudando o entorpeciendo el trabajo conjunto, intentando hacer convergir, o no, los distintos objetivos; y subsanar, o no, las asimetrías de información esenciales a esta relación. Es decir, en función de la forma de cobro de honorarios se establecerán los incentivos del accionar entre clientes y abogado.

La elección de algunas de estas formas de cobro de honorario de los abogados en Argentina quedaría dentro de la negociación privada que hicieren abogado y cliente, siempre que no se infrinja alguna normativa. Esto está refrendado en un párrafo agregado por la ley 24432 al artículo 1627 del Código civil que dice: “las partes podrán ajustar libremente el precio de los servicios, sin que dicha facultad pueda ser cercenada por leyes locales.”

La ley 21839, con las modificaciones de la ley 24432, aplicable para tribunales nacionales de la Capital Federal y los tribunales nacionales con asiento en las provincias y Territorio Nacional de la Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur, dice en su artículo 2: “Los profesionales que actuaren para su cliente con asignación fija, periódica, por un monto global o en relación de dependencia, no están comprendidos en la presente ley, excepto respecto de los asuntos cuya materia fuere ajena a aquella relación, o cuando mediare condena en costas a cargo de otras de las partes intervinientes en el proceso”. Y en la última oración del artículo siguiente aclara que: “Las disposiciones de la presente ley se aplicarán supletoriamente a falta de acuerdo expreso en contrario”. Enfatizando en estos artículos que para la legislación argentina se respeta y prioriza el acuerdo entre partes para el cobro de honorarios, como se respeta cualquier contrato privado.

Luego el texto de esta ley oscila entre detallar exactamente los montos o porcentajes (o bandas porcentuales) que se deberán regular a los abogados dependiendo del tipo de pleito que en que actuaran (civil, económico, sucesiones divorcios, etc.), del tipo de tarea que hubieren realizado (como administrador judicial, como partidador, etc.), y de las etapas e instancias del proceso en las que lo hicieran, (en el artículo 37 se aclara que “Para la regulación de honorarios, los procesos, según su naturaleza, se considerarán divididos en etapas”), y entre las formas y circunstancias en la que el Juez debe fijar los honorarios de los abogados. También se establecen montos mínimos para el cobro de honorarios para determinadas circunstancias y el cobro por tareas extra judiciales.

“Al dictarse sentencia, se regulará el honorario de los profesionales de ambas partes, aunque no mediare petición expresa.” (Según artículo 47)

El artículo 6 de esta ley especifica que: “Para fijar el monto del honorario, se tendrán en cuenta las siguientes pautas, sin perjuicio de otras que se adecuren mejor a las circunstancias particulares de los asuntos o procesos:

- a)** el monto del asunto o proceso, si fuere susceptible de apreciación pecuniaria;
- b)** la naturaleza y complejidad del asunto o proceso;
- c)** el resultado que se hubiere obtenido y la relación entre la gestión profesional y la probabilidad de efectiva satisfacción de la pretensión reclamada en el juicio por el vencido. (Según ley 24.432)
- d)** el mérito de la labor profesional apreciada por la calidad, eficacia y extensión del trabajo;

e) la actuación profesional con respecto a la aplicación del principio de celeridad procesal;

f) la trascendencia jurídica, moral y económica que tuviere el asunto o proceso para casos futuros, para el cliente y para la situación económica de las partes”.

Pero quizás el artículo más influyente de esta ley desde el punto de vista del análisis económico, por los efectos que tenga en cuestiones tales como alineación de intereses, distribución de recursos, promoción a litigar y costos del sistema, entre otros, es el artículo 49 que en su primera parte dice que: “Todo honorario regulado judicialmente deberá pagarse por la parte condenada en costas...”, este artículo ubica a la Argentina entre el gran conjunto de países que utiliza el sistema inglés de asignación de costas, con todas las ventajas y desventajas que se discutió en la sección anterior que este sistema acarrea, para el acceso a la justicia y alineación de intereses entre abogado y cliente.

Si se consulta la definición de costas descubrimos que se llama así a los gastos que se ocasionan a las partes con motivo de un procedimiento judicial, cualquiera sea su índole. En este sentido, continúa explicando el diccionario, se dice que una de las partes es condenada en costas cuando tiene que pagar, por ordenarlo así la sentencia, no sólo sus gastos propios, sino también los de la contraria” (Ossorio, 1992). Cabe aclarar a esta explicación que brinda el diccionario que, dentro de los gastos de un procedimiento judicial se encuentran los honorarios de todos los abogados que hayan actuado en dicho procedimiento

Otro artículo que merece atención si de analizar resultados para la alineación de intereses se trata, es el artículo 4 que dice: “Los profesionales podrán pactar con sus clientes que los honorarios por su actividad en uno o más asuntos o procesos consistirán en participar en el resultado de éstos.

En estos casos, los honorarios del abogado y del procurador, en conjunto y por todo concepto, no podrán exceder del cuarenta por ciento (40 %) del resultado económico obtenido, sin perjuicio del derecho de los profesionales a percibir los honorarios que se declaren a cargo de la parte contraria.

Cuando la participación del profesional en el resultado de pleito, sea superior al veinte por ciento (20 %), los gastos que correspondieren a la defensa del cliente y la responsabilidad de éste por las costas, estarán a cargo del profesional, excepto convención en contrario.

Los asuntos o procesos previsionales, alimentarios y de familia, no podrán ser objeto de pactos. Tampoco podrán pactarse honorarios exclusivamente con relación a la duración del asunto o proceso.”

Es decir este apartado está regulando la existencia de los pactos de cuota litis, aunque le pone un tope al porcentaje que un abogado puede llevarse de la retribución que reciba su cliente, prohibiendo además estos pactos para algunos tipos de procesos. Esta aceptación de pactos de cuota litis, juega un papel muy importante en el grado de acceso a la justicia y alineación de intereses entre abogado y cliente. De esta manera se favorece el acceso a la justicia de aquellos que no poseen recursos (obviamente para casos en los que se demanda un resarcimiento pecuniario). Aunque genera un incentivo en los abogados a romper el pacto

Según la constitución argentina existe un sistema de competencias expresas para el gobierno federal y de reservadas, o no delegadas, para las provincias. En función de ese régimen las provincias conservan dentro de su órbita la facultad de dictar normas de organización de la administración de la justicia provincial y, dentro de ella, reglamentar la forma de retribución de las profesiones liberales (Pesaresi, 2004)

En ese contexto, la ley 21.839 es un régimen legal donde se prevén los modos de fijación y cobro de los honorarios, judiciales y extrajudiciales, de abogados y procuradores, que rige para los fueros "nacional" y "federal", no teniendo imperio en los fueros provinciales o locales.

Nos cuenta al respecto Pesaresi (2004) que estas leyes provinciales arancelarias poseen larga tradición y veteranía sobre la materia. Algunas de las cuales, en distintos años, optaron por adoptar -a veces cambiando pequeños matices- el texto de la ley 21.839, tal el caso de las leyes 3956 de Catamarca (1983), 2200 de Chubut (t.o. 1999), 1007 de La Pampa (1980), 1594 de Neuquén (1985), 2212 de Río Negro (1987), 5058 de San Luis (1995), 1519 de Santa Cruz (1983), y 6159 de Santiago del Estero (1995).

Por su parte, poseen diferencias (a veces sustanciales, a veces formales) la ley 8904 (Bs. As.), ley 2011 (Chaco), ley 8226 (Córdoba), decr. ley 100/2000 (Corrientes), ley 7046 (Entre Ríos), ley 512 (Formosa), ley 4957 (Jujuy), ley 4170 (La Rioja), ley 3641 (Mendoza), ley 607 (Misiones), decrs. 324/63 y 1173/94 (Salta), ley 2150 (San Juan), ley 5058 (San Luis), ley 1519 (Santa Cruz), leyes 6767 y 11.089 (Santa Fe), ley 6159 (Santiago del Estero), y la ley 5480 (Tucumán).

Salvo el particular régimen arancelario contenido en la ley de concursos y quiebras, donde en general se excluyen las leyes arancelarias locales (art. 271, párr. 1º,

ley 24.522), en todos los demás tipos de procesos que no sean concursales se aplica lo que cada provincia dispusiese.

Continúa analizando Pesaresi (2004) y nos advierte que corresponde indicar que hay una notable multiplicidad de normas, esparcidas por todo el ordenamiento legal, susceptibles de afectar o complementar las leyes arancelarias locales. Ello así, pues la materia de honorarios no solamente se encuentra sistematizada en aranceles provinciales, sino que, además, se halla especialmente regulada en normas de fondo y en un sinnúmero de leyes de orden nacional que abordan la materia arancelaria. Una somera recorrida debería comenzar por la Constitución nacional y los Códigos Civil, de Comercio, Aduanero, Aeronáutico, Minería, Ley de Concursos y Quiebras -ley 24.522-, Ley de Contrato de Trabajo -ley 20.744-, etc.), para luego investigar la legislación local (Código Procesal Civil y Comercial, Laboral, Penal, leyes, reglamentos, decretos, acordadas, etc.). Todo ello, sin dejar de lado la abundancia de leyes y decretos dictados en el marco de la eterna emergencia nacional, que pueden gravitar en mayor o en menor medida en los honorarios judiciales o extrajudiciales.

Como puede observarse realizar un análisis económico de todas las normas que regulan la relación abogado cliente es como mínimo un tarea enorme dónde debería tenerse en cuenta un montón de situaciones cada una con su reglamentación y contra reglamentación, tarea que nos distrae de nuestro objetivo y que por su magnitud corresponderá a otro trabajo específico del tema.

Pero más allá de las similitudes o diferencias de las normas de cada provincia y de la multiplicidad de normas existentes se puede resumir diciendo que se acepta como principio general que para el pago de honorarios vale el convenio que hallan realizado abogado y cliente, y que es norma nacional que la parte perdedora carga con las costas del proceso, y que una de las cosas en las que se diferencian una norma arancelaria de una provincia de otra, es en los montos y porcentajes o bandas porcentuales que se establece para las distintas situaciones en las que el juez fija honorarios, y en los límites impuestos a los pactos de cuota litis.

Entonces podemos resumir todo esto diciendo que el abogado, sea cual fuere el lugar de Argentina dónde lleve adelante su tarea, por su actuación en un proceso judicial, o incluso extrajudicial, puede recibir sus honorarios por dos causas distintas. Un causante de honorarios es la labor encomendada, recibe honorarios como retribución al trabajo de representación legal que le encargó su cliente. Otro causante, no excluyente de la causa anterior, son las costas, puede recibir honorarios también en

concepto de costas, estas pueden estar a cargo de su cliente o de un tercero, generalmente la parte perdedora.

Los honorarios por labor encomendada puede haberlos acordado con el cliente, siendo éste el obligado al pago de los mismos o si no acordaron nada, el cliente se verá obligado al pago de lo que establezca como honorarios el juez²⁸. Al respecto se define como honorarios profesionales (no sólo el de los abogados) a la retribución que recibe por su trabajo quien ejerce o practica una profesión o arte liberal(Ossorio, 1992). En este sentido los honorarios de los abogados son la contraprestación, establecida libremente por las partes, que desembolsa quien lo contrató, a cambio de la prestación de servicios profesionales. Por tal motivo, como regla general, es el cliente –quien encarga la prestación del tal servicio- quien debe abonar los honorarios. Estos honorarios acordados con el cliente puede tomar cualquiera de las formas discutidas en la sección 3. III, este arreglo de honorarios se llama convenio

Pero puede tener derecho a recibir también la suma de honorarios que el juez fije como correspondiente a su tarea, ello incluso pese a la existencia de honorarios acordados con el cliente, siendo en este caso la causa de tal retribución la condena en costas. Es decir le paga su cliente de acuerdo al convenio o pacto de cuotalitis que hicieran oportunamente y también la pagará, en razón de la condena en costas la otra parte, la perdedora.

El convenio de honorarios se caracteriza porque el monto de dinero correspondiente a la contraprestación de la labor del profesional está determinado en el contrato, que debe ser abonado, en principio, sea cual fuere el resultado del pleito.

Por el contrario, el pacto de cuota litis es un contrato aleatorio, puesto que en este caso las partes acuerdan que la retribución del profesional consistirá en porcentaje del resultado que en virtud del juicio obtenga el cliente, asumiendo el profesional por lo tanto el mismo riesgo que el cliente, todo ello sin perjuicio del derecho a percibir honorarios que se declaren a cargo de la parte condenada en costas.

Los honorarios en concepto de costas pueden correr por cuenta del propio cliente, si el cliente resultara perdedor, o a cargo de la contraparte. En caso el caso de correr por cuenta del cliente, si existiera convenio de honorarios no corresponde

²⁸ Puede que sea el cliente quien resulte condenado en costas, ya sea por haber sido así resuelto por el juez de la causa, o por tratarse de un proceso voluntario en donde, al no haber técnicamente una pretensión que se ejerce contra otro sujeto sino una petición procesal extracontenciosa, no hay vencido que deba cargar con las costas, razón por la cual las “gastos” son impuestos a los peticionantes.

entonces percibir lo que el juez regule, si hubiese existido pacto de cuota litis, presupone la renuncia a lo que regule el juez, así que no recibe nada y si no existiera convenio de honorarios el cliente se ve obligado al pago de la regulación del juez.

En caso de que el condenado en costas sea la contraparte el abogado podrá recibir una doble remuneración, por un lado lo que haya arreglado con su cliente por la tarea encomendada (conseguir el desalojo de un inmueble, obtener una indemnización dineraria por daños y perjuicios, etc.), y además de los honorarios regulados por el juez exigibles a la contraparte.

Al resultar un poco enredado esto de cuando y quien paga al abogado, que a veces no recibe nada y a veces recibe doble pago, resulta esclarecedor resumir lo dicho en esto últimos párrafos en un cuadro que sintetiza la naturaleza de los pagos recibidos por el abogado.

Tabla 10: Naturaleza de los honorarios de abogados:

Naturaleza de los honorarios de abogados:						
A.- Por servicios al cliente			B.- En conceptos de costas			
A. 1.Fijado por las partes		A.2. Fijados por el juez. (No existe convenio, ni pacto)	B. 1. A cargo de contraparte (No exime al cliente de pagar convenio o pacto)	B.2. A cargo del cliente		
A.1.1. Convenio (Pagado por el cliente)	A.1.2. Pacto de Cuota litis. (En caso de perder, no recibe nada)			B.2.1. Convenio (Renuncia a regulación del juez)	B.2.2 Pacto. (Al ser parte perdedora no recibe nada)	B.2.3 Sin acuerdo: regulación del juez

CAPÍTULO 4:

MODELANDO EL PACTO DE CUOTA LITIS EN ARGENTINA

4. I.- **Introducción:**

En Argentina, una de las formas más comunes de pactar honorarios entre abogados y cliente, para retribuir al profesional por la tarea realizada, son los pactos de cuota litis. Mediante este pacto el cliente se compromete a dar participación, con cierto porcentaje, al abogado en el resultado del juicio, acuerdo o sentencia. Además está decir que esto se aplica solo a aquellos resultados susceptibles de apreciación pecuniaria. Como se especificó en el capítulo anterior, este arreglo tiene dos particularidades destacables, es independiente de lo que más adelante pueda regular el juez como honorario del letrado por su actuación procesal, y además en caso de perder el juicio, el abogado no percibe ninguna retribución, no tiene derecho a reclamar honorario alguno, ni siquiera lo que el juez le regule.

Esta forma de pactar honorarios es una de las más utilizadas, porque por un lado le asegura al abogado que el cliente le pagará, y probablemente más que si se arreglará otra forma de pago, ya que se lo debe compensar por el riesgo que asume de no cobrar nada en caso de perder el litigio, y por otro lado, desde la perspectiva del que contrata un abogado, permite el acceso a este servicio legal a personas de bajos recursos, que de otra forma no tendrían para pagar por este servicio.

Continuando con las ventajas del pacto de cuota litis, cabe señalar, que para el análisis económico del derecho, una de las ventajas más destacables es que pone en la misma línea los intereses divergentes de abogado y cliente. Ya que, mediante esta forma de retribución, el abogado se convierte de alguna manera en socio de su cliente, compartiendo el riesgo de no llevarse nada en caso de perder el litigio, y compartiendo el resarcimiento en caso de ganar. Sin embargo esta sociedad no es perfecta ya que podría darse el caso que, dada sus distintas funciones de utilidad y aversión al riesgo, el abogado incentivará a su cliente a no realizar un acuerdo con la contraparte, debido a que se llevaran menor resarcimiento, y presione por continuar con el juicio, en el que existe una expectativa de mayor resarcimiento, cuando quizás esta opción de ir a juicio no sea la más conveniente para el cliente.

Pero más allá de estas diferencias que puedan surgir entre cliente y abogado, este arreglo ayuda que este último internalice a sus propios costos los costos de su cliente, y a sus beneficios los beneficios de su cliente. Dicho en términos del capítulo anterior, con el pacto de cuota litis los problemas de agencia serán menores ya que existirán incentivos, sobre todo para el abogado, a revelar información y por lo tanto, la asimetría de información será menor entre principal y agente.

Este sistema, que a primera vista resulta muy atractivo para los clientes de bajos recursos o poca liquidez, pues les facilita la consecución de un abogado, ocasionalmente ha conducido a excesos, por lo que existen países que han limitado e incluso prohibido su uso. Por ejemplo, como se puede ver en la ley federal de honorarios 21839²⁹ en Argentina existe restricciones al porcentaje máximo que puede llevarse el abogado del resarcimiento recibido por el cliente, y se prohíbe su uso en algunos tipos de asuntos o procesos, como pudieran ser los provisionales por ejemplo, y otros. Este tope al pacto de cuota litis, varía para las leyes provinciales de aranceles profesionales de abogados, pero casi todas ponen tope. Por otra parte, hasta no hace mucho en España estaba prohibido realizar pactos de cuotalitis, aunque en el año 2008, como se comentó antes, fue revocada esta prohibición, en aras de la libertad de negociación de precios entre partes.

Advierten Gómez Ligüerre y Ruiz García, (2009) y otro que “los críticos del pacto se aferran al potencial conflicto de intereses entre abogado y cliente y concluyen que la *quota litis* se traducirá inevitablemente en un aumento de la litigiosidad. Desde el momento en el que la retribución del abogado depende de lo conseguido para su cliente, parece que debería existir un incentivo a la judicialización de todas las diferencias para, de este modo, obtener sentencias que condenen a pagar cuantías más elevadas que aquéllas que se obtendrían, por ejemplo, mediante un arreglo. El peligro, con todo, no parece ser real. La litigiosidad no incrementa en una determinada jurisdicción tras la adopción del pacto de *quota litis* o no lo hace, al menos, en mayor medida que en otros sistemas en los que el pacto está prohibido”.

En países cuya asignación de costas se basa en el sistema inglés, como el nuestro, el posible riesgo que pueda conllevar de mayor litigiosidad la implementación de pacto de cuota Litis, probablemente se vea contrarrestado por el desaliento que provoca este sistema a judicializar cuestiones con poca probabilidad de ganar.

²⁹ Ver capítulo 3 de esta investigación, sección IV.

Por todas estas ventajas y por el resultado de la conjunción del pacto más es el sistema inglés, es que realmente resulta interesante ocuparse de esta forma de retribuir a un abogado por la terea realizada. En este capítulo se tratará de imaginar, analizar y por lo tanto modelar cuál sería el resultado de negociación abogado cliente, sobre el porcentaje que se llevará el abogado del resarcimiento. Probablemente de este análisis se pueda establecer si realmente se darán esos abusos que muchas legislaciones intentan desalentar.

La forma en que se relacionan cliente y abogado y el impacto que esto pueda tener en el resultado de los litigios y en la forma en que se asignan los recursos entre las partes ha sido poco estudiado por la literatura local, en contraposición con lo que sucede en países como EE.UU. o Inglaterra donde esta situación ha sido ampliamente estudiada.

La idea es aprovechar esta experiencia anglosajona en el estudio de estas cuestiones e intentar adaptar uno de los tantos modelos utilizados allí, a la realidad Argentina y presentar sus resultados.

El modelo desarrollado en este capítulo tiene dos objetivos, primero analizar como negocian y cuál es el porcentaje finalmente pactado entre abogado cliente (cuando negocian el porcentaje de pacto de cuota litis) y, segundo, cual será el resultado para los honorarios de los abogados cuando, terminado el litigio, el juez deba fijar la parte que a él corresponde. Estos dos objetivos planteados, están bajo el supuesto de que ya se arregló que la forma de retribución al abogado es el pacto de cuota Litis.

Para el planteo de este modelo se realizan tres supuestos fundamentales. Primero, no existe ningún tipo de restricción para los contratos que puedan realizarse. Segundo, la atención del análisis está puesta sobre la información asimétrica entre abogados y clientes. Tercero: no existe información oculta para el juez, que basa su regulación en el monto de la sentencia y el esfuerzo realizado por el abogado, que es observable para él una vez finalizado el proceso.

En síntesis, no se pretende describir o explicar los pactos de cuota litis observados en el mercado, sino que se intenta mostrar cuáles serían los pactos que debieran surgir en equilibrio, cuando se supone que existe cierta información que al momento de arreglar el contrato posee el cliente y no el abogado y si la regulación de honorarios por parte del juez seguirán los patrones de conducta de estos pactos privados o no.

Para cumplir con estos objetivos se comenzará el capítulo ubicándonos conceptualmente, develando todos aquellos supuestos y argumentos necesarios a partir del cual puede desarrollarse el modelo, esto se encontrará en la subsección uno, titulada marco conceptual, de la segunda sección. El modelo propiamente dicho se encontrará dividido en dos partes, la primera dentro de esta misma segunda sección, donde se modelará la negociación propiamente dicha entre abogado y cliente, dejando para la otra, y última sección (antes de las conclusiones), el análisis de cómo fija honorarios el juez.

4 II. . Abogado y cliente realizan un acuerdo

4. II. A. Marco conceptual

Para modelar la relación abogado cliente es necesario realizar varias simplificaciones y supuestos a la compleja realidad que rodea y forma este vínculo. Como en cualquier modelo, se intenta prescindir de aquella información que no sea determinante para el resultado buscado, concentrándose siempre en variables que sean observables y que finalmente den información que pueda ser extrapolada a otras situaciones, o al menos brinden una pista de cuál será la dirección del comportamiento de las variables objetivo.

Así es como la primera simplificación que este trabajo demanda, es concentrar el interés sólo en aquellos casos cuyo resultado sea susceptible de apreciación pecuniaria, suponiendo que el damnificado sólo pretende reparar el daño sufrido y no pretende cuestiones tales como resarcimiento por daño moral o lucro cesante. Por lo que siendo “D” el daño sufrido, el máximo resarcimiento esperado por el damnificado será “D”.

En este análisis vamos a sobre entender que cuando se habla de cliente se refiere a aquella persona que habiendo sufrido un daño, busca un abogado/a con el fin de obtener el máximo resarcimiento posible, “D”. Es decir, cliente será sinónimo de demandante.

Cuando un abogado y su potencial cliente se encuentran, cada uno tiene intereses distintos y por lo tanto funciones objetivo distintas. Se podría decir que el abogado pretende fundamentalmente maximizar su beneficio (objetivo común a cualquier firma

que brinde servicios o produzca bienes)³⁰ y el cliente pretende reparar el daño del que fue víctima, minimizando el tiempo y el costo necesario para tal fin³¹.

Estos agentes deben actuar en conjunto para lograr sus distintos objetivos. El lazo palpable que los une es el compromiso del abogado a realizar su mayor (y mejor) esfuerzo, y la promesa del cliente a retribuir este trabajo, plasmado en el pacto de honorarios que realicen. Podría pensarse a este arreglo como el instrumento que intenta alinear los intereses distintos de uno y otro. Planteándose entonces la discusión sobre qué características debe tener este pacto para que dichos intereses queden lo más fundido posible, y por lo tanto uno y otro puedan satisfacer sus objetivos cumpliendo el arreglo. Esta discusión ha sido ampliamente tratada por la literatura anglosajona, pudiendo resumirse en la dicotomía de: honorarios pagados por hora trabajada vs. honorarios contingentes

Siguiendo con los supuestos y simplificaciones se va suponer que a la hora de negociar abogados y clientes no poseen ningún tipo de restricción para realizar su acuerdo. Este supuesto, es fundamental en el desarrollo del modelo propuesto, cuyo objetivo es señalar cuál debería ser la dirección de este acuerdo y no la descripción de lo que se observa en la realidad. La otra característica de este modelo es que cuando estas partes negocian, como en toda negociación, existe información asimétrica. Es decir, existe información que el abogado posee y el cliente no conoce e información que este último posee y el abogado desconoce.

Cuando una persona ha sufrido un daño y busca representación en un abogado para llevar adelante su reclamo, se puede suponer que esta persona tiene perfecto conocimiento de cuál fue el daño sufrido, en qué circunstancia ocurrió, como se sucedieron los acontecimientos, etc. Pudiendo resumirse todas estas cuestiones en que el cliente conoce la calidad del caso con el que trabajaría el abogado y que esta calidad influye en la probabilidad que existe de ganar en un juicio. Por supuesto existen casos de diversas “calidades” y por lo tanto con distintas probabilidades. Por otro lado, los abogados pueden variar en la calidad de su asesoramiento, es decir habrá abogados que sean más habilidosos estimando la daño y el resarcimiento que se puede pedir, otros

³⁰ Un abogado además, seguramente tendrá como objetivo mantener o incrementar su reputación o, dicho de otra forma, su posicionamiento en el mercado. Sin embargo podemos suponer que dentro del objetivo de maximizar beneficios implícitamente está el objetivo de mejorar su posicionamiento en el mercado, ya que en un análisis de varios periodos una mejora en este posicionamiento se traduciría en una mejora en sus beneficios.

³¹ En este trabajo sólo consideraremos las pretensiones de recibir un resarcimiento, dejando de lado el tema de obtenerlo minimizando los costos y el tiempo.

serán más habilidosos preparando el caso, algunos estarán mejor entrenados para argumentar en un juicio, otros para llegar a un acuerdo, otros tendrán mejor manejo de la leyes y sus recovecos, etc., pudiendo simplificarse y suponer que las distintas habilidades de los abogados influirán también en la probabilidad de ganar el caso.

Planteada de esta forma la cuestión de la información asimétrica, para poder modelarla, es necesario suponer o que es el cliente el que posee la información necesaria para clasificar el caso de acuerdo a su calidad, o que es el abogado el que varía en habilidad. Es decir, es necesario que exista una única forma de determinar la probabilidad de ganar un en el juicio: por la calidad del caso o por la habilidad del abogado. En esta investigación vamos a suponer que la probabilidad de ganar el juicio está determinada únicamente por la calidad del caso³². Esta calidad es no observable por parte del abogado. Esto quiere decir que, en este modelo, cuando abogado y cliente se encuentran para negociar el pacto de cuota litis, la información asimétrica se revela en que es sólo el cliente conoce la calidad de caso y que esta calidad determina la probabilidad de ganar.

A esta altura ya tenemos todo la estructura conceptual necesaria para introducirnos de lleno en el funcionamiento del modelo.

4. II. B Pacto entre cliente y abogado cuando los casos varían en calidad³³.

Un abogado y su potencial cliente están por firmar un acuerdo sobre el cobro de honorarios, que incluye un pacto de cuota Litis, para que el abogado lo represente en una demanda por daños. El abogado desconoce qué tipo de caso posee este potencial cliente, que pasará a representar luego de firmar el acuerdo. La pregunta que va responder este modelo es qué característica tendrá este acuerdo que están por firmar.

En este modelo sólo existen dos posibilidades, que el caso que posee el cliente sea de calidad alta o de calidad baja. Por lo tanto si θ representa la calidad del caso, decimos que $\theta \in (L, H)$, donde L, es un caso de baja calidad y H representa un caso alta calidad. La calificación de un caso como de alta o baja calidad estará dada por la probabilidad que tenga este caso de ser ganado en un juicio. Siendo $p(L)$ la

³² En el artículo en cual se basa este trabajo de Rubinfeld, Daniel L. and Scotchmer (1993), se trata las dos opciones. En una es la calidad de caso la que determina la probabilidad y en otra es la habilidad del abogado la que la determina

³³ Esta sección esta basada en el artículo de Rubinfeld, Daniel L. and Scotchmer (1993)

probabilidad de ganar en un juicio un caso de baja calidad y $p(H)$ la probabilidad de ganar en un juicio un caso de calidad alta, tenemos que: $p(L) < p(H)$.

Como trabajamos sólo con casos donde el daño puede ser susceptible de ser medido económicamente, existirá una riqueza que posee el cliente después de haber sufrido el daño pero antes de comenzar la demanda, que estará representada por “w”; una riqueza que poseerá el cliente en caso de que inicie la demanda y pierda, que estará representada por “N”. Esta riqueza N, es la que le quedará al cliente luego de pagar al abogado los costos o gastos del proceso que siempre existen, que son independientes del resultado del mismo y simbolizado por F, menos lo que debe pagar al abogado de la contraparte; ya que como se indicó en el capítulo anterior, Argentina adopta el sistema inglés de asignación de costas donde el perdedor paga las costas de la contraparte. Una riqueza “S” representa el patrimonio del cliente luego de haber ganado y cobrado su resarcimiento, pero antes pagar al abogado; y otra riqueza “W” que nos estaría informando cual sería el patrimonio del cliente luego de ganar el juicio y haber cumplido su pacto pagando lo que este estipulaba a el abogado. En base a estas definiciones se puede deducir que si llamamos “R” al resarcimiento por el daño que cobra el damnificado según la sentencia del juez, tenemos que $R = S - w$. Recordar que el máximo resarcimiento esperado será D

Lo que un demandante paga a su abogado está compuesto por dos partes una parte de honorarios fijos, al que ya dijimos llamaremos F, que se pagan independientemente del resultado del juicio, y que pueden estar representando los costos que conlleva cualquier proceso (no son honorarios, sino gastos del proceso) y una parte contingente³⁴.

El resultado de nuestro modelo girará alrededor de la parte contingente del acuerdo, que estará representado por α . Definiendo este α , como el porcentaje del resarcimiento que reciba el cliente que le corresponderá al abogado, fijado en el acuerdo que realicen en su negociación, α representa el pacto de cuota litis firmado por cliente y abogado

El abogado para poder cumplir su parte del trato y llevar adelante su tarea debe realizar un esfuerzo. Esto será introducido en el modelo como un costo que tiene el

³⁴ Por ejemplo, la ley federal de aranceles de Argentina dice que: “Cuando la participación del profesional en el resultado de pleito, sea superior al veinte por ciento (20 %), los gastos que correspondieren a la defensa del cliente y la responsabilidad de éste por las costas, estarán a cargo del profesional, excepto convención en contrario”. Es decir se estaría limitando el “F” que puede pagar el cliente al abogado,. En el modelo aquí presentado no existe ningún tipo de límite al F a pagar por parte del cliente.

abogado en su trabajo que será función directa del esfuerzo que realice. La razón para incluir el esfuerzo es dejar explicitado el compromiso del abogado a esforzarse para llegar a buen puerto en su trabajo judicial. Si no se incluye, el abogado no tiene incentivo suficiente para esforzarse e intentar un resultado positivo, lo que desemboca en lo que en economía se conoce como riesgo moral. Este esfuerzo va a influir también en la probabilidad de ganar el caso, a mayor esfuerzo mayor probabilidad. De esta forma tenemos que el esfuerzo influye en la probabilidad, y esta, además de estar influida por la calidad del caso, como ya se dijo, va a depender también del esfuerzo que realice el abogado, quedando explicitado esto de la siguiente forma : $p(\theta, e)$, respetándose que $p(L, e) < p(H, e)$. Por razones de simplicidad a la hora de escribir, vamos a omitir la dependencia de la probabilidad del esfuerzo

La utilidad esperada del cliente será entonces igual a:

$$E[U^\theta(N, W)] = [1 - p(\theta)] \cdot U(N) + p(\theta) \cdot U(W) \quad \text{con } \theta = L, H \quad (1)$$

Donde el supra índice θ indica que existe esta utilidad para cada calidad de caso.

Si se tiene en cuenta que en base a las definiciones realizadas antes, tenemos que:

$$W = N + (1 - \alpha) V$$

Además, para remarcar la posibilidad de riesgo moral, el modelo original supone que cliente y abogado son neutrales al riesgo. Con este supuesto más la definición de W transformamos la ecuación (1), recién enunciada en:

$$E[U^\theta(N, W)] = U(N) + p(\theta) \cdot U[(1 - \alpha) V] \quad \text{con } \theta = L, H \quad (1')$$

El beneficio esperado del abogado será:

$$E[b^0] = F + \alpha \cdot V[e(\alpha, \theta); \theta] - C(e) \quad \text{con } \theta = L, H \quad (2)$$

Donde $V(e, \theta, R)$ es el resarcimiento esperado: $V = p(\theta, e) \cdot R$. Este resarcimiento esperado dependerá de la calidad del caso θ , ya que esta determina la probabilidad de ganar, del esfuerzo “e” que haga el abogado, que también influye en esta probabilidad, y del resarcimiento “R”. A su vez, el esfuerzo que haga el abogado dependerá de su participación en el resultado α y del tipo de caso θ .

$C(e)$, representa el costo que tiene para el abogado el litigio y que es el mismo gane o pierda, pero si depende del esfuerzo que realice.

Si el abogado recibe un porcentaje α del resarcimiento entonces elegirá un nivel de esfuerzo que maximice su beneficio “b”. Este beneficio del abogado se va maximizar si se maximiza $\alpha \cdot V[e(\alpha, \theta); \theta] - C(e)$, y esta función se maximiza si $\alpha = 1$. Es decir, el abogado maximiza su beneficio cuando se lleva la totalidad de la sentencia. Además, por definición, cuando $\alpha = 1$ el esfuerzo realizado por el abogado será el máximo posible

Al mismo tiempo del beneficio del abogado y de lo que reciba el cliente, sumando lo que reciben ambos, existe para cada caso un beneficio conjunto, que puede definirse de la siguiente manera:

$$E[B^0] = V[e(\alpha, \theta); \theta] - C(e) \quad \text{con } \theta = L, H \quad (3)$$

Es importante notar que cuando el abogado maximiza su beneficio eligiendo $\alpha = 1$, también se maximiza el beneficio conjunto. Es decir, si el abogado sabe que la totalidad del resarcimiento será para él elegirá un nivel de esfuerzo que maximice el ingreso conjunto.

Como la lógica indica, en el caso de que, de la negociación entre cliente y abogado surja que el abogado se quedará con todo el resarcimiento, al cliente le dará lo mismo ganar o perder el litigio³⁵, ya que en ninguna de estas dos circunstancias se llevará el resarcimiento. Esto queda explicitado en la ecuación de utilidad esperada (1’).

³⁵ Esto no es del todo cierto, ya que si pierde debe pagar honorarios a la contraparte, en cambio si gana y todo el resarcimiento se lo lleva el abogado lo único que paga será F, pero a los efectos de lo que estamos analizando vale decir que ganar y todo se lo lleve elaborado es casi equivalente a perder.

Por lo tanto si él sabe que no se llevará nada, porque $\alpha = 1$ es probable que decida no llevar adelante la demanda.

Corresponde hacer un pequeño paréntesis, para hacer notar que en el único caso que el abogado hace su mayor esfuerzo es cuando se lleva el 100% del resarcimiento, esto está reflejando el riesgo moral que existe para el cliente que es incapaz de observar ni monitorear el esfuerzo de su abogado, por lo que cuando $\alpha < 1$ existe pérdida de eficiencia.

Entonces planteado el modelo y definidas sus variables y funciones, tenemos las siguientes características:

- 1) $V[e(\alpha, \theta), \theta]$: el resarcimiento esperado depende del esfuerzo del abogado, del porcentaje pactado para sus honorarios, y del tipo de caso que se trate $\theta = L, H$
- 2) $V_\theta > 0$: independientemente del nivel de esfuerzo se espera un mayor resarcimiento para casos de alta calidad, que para casos de baja calidad.
- 3) $V(0, \theta) = 0$. Si el abogado no se esfuerza no hay resarcimiento.
- 4) $V_e > 0$. El resarcimiento aumenta con el esfuerzo del abogado, para cualquier tipo de caso
- 5) $V_{e\theta} > 0$. El aumento marginal en el resarcimiento por mayor esfuerzo, será mayor para casos de mayor calidad
- 6) Por definición: $e(1, \theta)$ maximiza $V - c$. Es decir si el abogado se lleva todo el resarcimiento hará el esfuerzo necesario para maximizar el ingreso conjunto.
- 7) $e_\alpha > 0$: el esfuerzo aumenta si el abogado se lleva un mayor porcentaje.
- 8) $e_{\alpha\theta} > 0$ el aumento marginal en el esfuerzo es mayor para casos de mayor calidad, de aquí se deducir la característica 5.
- 9) $e(\alpha, \theta) = 0$ si $\alpha \leq 0$

10) $e(\alpha, H) > e(\alpha, L)$. Independientemente de cual sea α , el abogado se esforzará más para casos de alta calidad, que para casos de baja calidad. Entonces $e(H) > e(L)$

Dado que en esta historia sólo existen dos tipos de casos vamos imaginar que cada abogado ofrecerá a quien quiera contratarlo un menú de contratos que abarcaran sólo dos tipos de pactos, y cada cliente que busque los servicios de un letrado deberá seleccionar uno de estos dos pactos. Lo que el abogado pretende es tratar de discernir si el caso que posee su potencial cliente es de baja o de alta calidad. De manera tal que diseñará los contratos con características tales que uno de ellos sea más atractivo para los casos de baja calidad y otro sea más atractivo para los casos de alta calidad y de esta manera se revela para él la información oculta sobre el tipo de caso. Se analizará el equilibrio simétrico donde todos los abogados ofrecen el mismo menú de contrato.

Nos referiremos a un menú como el par (β, γ) , donde β representa un contrato que tiene un valor específico para los honorarios fijos F , y un porcentaje específico para los honorarios contingentes α , es decir $\beta = (F^\beta, \alpha^\beta)$ y de igual manera γ es otro contrato donde $\gamma = (F^\gamma, \alpha^\gamma)$.

Para que un menú (β, γ) , sea incentivo compatible, un abogado debe creer que el cliente que posea un caso de baja calidad elegirá el contrato β y que el cliente que tiene el contrato de alta calidad elegirá el contrato γ y estas elecciones deben conformar las expectativas de los clientes. Puesto que el esfuerzo de los abogados depende tanto del porcentaje que pacte con cliente como de la calidad del caso, el cliente influye en el esfuerzo del abogado. Con estas creencias el abogado puede diseñar contratos que le permitan saber con qué tipo de cliente se enfrenta cuando elijan un contrato.

Por lo tanto que un menú sea incentivo compatible implica que se cumpla que $\alpha^\beta > \alpha^\gamma$ y queda fijado el esfuerzo que el abogado realizará en cada caso³⁶

Si, efectivamente ocurre que los clientes con casos de baja calidad prefieren β y los clientes con casos de alta calidad prefieren γ , se dice que el menú (β, γ) es incentivo compatible. La incentivo compatibilidad incluye también el caso especial en que el cliente está indiferente entre los dos contratos.

En estas circunstancias se entendería por equilibrio aquella situación donde ningún abogado tenga incentivos a ofrecer un menú distinto del que está ofreciendo, para

³⁶ Para un explicación más formal ver Rubinfeld, Daniel L. and Scotchmer (1993)

aumentar sus ingresos. Para ello el abogado debe tener una creencia sobre lo que harán los otros abogados si él cambia su menú.

Según el concepto de equilibrio reactivo de Wilson y Miyazaki³⁷, cada abogado cree que si trata de quedarse con los clientes con casos más rentables, los otros abogados terminarían con ingresos negativos y reaccionarían retirando completamente sus ofrecimientos del mercado. Así, un intento de capturar los clientes más rentables puede fallar porque el abogado que se desvía, puede terminar llevándose todos los clientes, no sólo los rentables, cuando los otros abogados se retiran. Esta situación hace menos atractivo el intento de capturar los clientes más rentables, y como consecuencia el equilibrio reactivo permite la subsidiación entre casos: aunque los abogados en promedio tengan ingreso cero, los clientes con casos de alta calidad podrían proveer ingresos positivos mientras los clientes de baja calidad podrían proveer ingresos negativos. Un equilibrio reactivo es eficiente ya que no existe un menú de contratos incentivo compatible con cero ingreso que hiciera estar mejor a todos los clientes.

Judd formaliza esta definición de la siguiente forma: Un menú de contratos incentivo compatibles (β, γ) , es un equilibrio M- reactivo, si y sólo si el beneficio total de los abogados es no negativo y no existe otro menú (β', γ') que resulte con ingresos positivos en competencia con (β, γ) y que continúe resultando con ingresos no negativos si (β, γ) se vuelve no rentable

Este equilibrio tiene cuatro propiedades, que no vamos a mencionar, excepto la cuarta que sí enunciaremos ya que por los objetivos de este estudio, nos interesa. Dice:

Propiedad del equilibrio: “En un equilibrio M – reactivo, $1 = \alpha^\beta > \alpha^\gamma$. (Clientes con casos de baja calidad pactan con sus abogados darles el 100% del resarcimiento esperado, los clientes con casos de alta calidad, generalmente, comparten algo del riesgo con el abogado y pactan un porcentaje menor)”

Para demostrar esta propiedad imaginemos un menú incentivo compatible (β', γ) ofrecido por los abogados donde $\alpha^\beta \neq 1$, siempre existirá otro contrato β que vaya

³⁷Rubinfeld, Daniel L. and Scotchmer (1993), para la explicación de este equilibrio y sus propiedades

acercándose a $\alpha^{\beta} = 1$ que proporcionará la misma utilidad al cliente³⁸, es decir dejará indiferente al cliente, pero que dará mayores beneficios al abogado, así hasta llegar a $\alpha^{\beta} = 1$, que maximiza el ingreso del abogado³⁹. Como la característica de ser incentivo compatible implica que $\alpha^{\beta} > \alpha^{\gamma}$, tenemos todos los argumentos para afirmar que en un equilibrio M reactivo $1 = \alpha^{\beta} > \alpha^{\gamma}$.

Así hemos llegado al resultado más importante de la sección: Cuando no existe restricción a los tipos de contratos entre clientes y abogados, y los clientes están mejor informados que los abogados, los que tienen casos de baja calidad estarán dispuestos a otorgar a por sus letrados la totalidad del resarcimiento ($\alpha^{\beta} = 1$), y los que tiene casos de alta calidad enviarán señales sobre la calidad de sus casos compartiendo el riesgo con el abogado $\alpha^{\gamma} < 1$. Lo que está sucediendo en este modelo es que el cliente mediante su elección de α , es decir mediante la participación en el resultado de la sentencia que le de a su abogado envía señales al mercado sobre el tipo de caso que posee.

Podría pensarse que la conclusión del modelo estaría avalando la idea que subyace en muchas legislaciones del mundo, o que algunas expresan abiertamente, de que el pacto de cuota litis puede conducir excesos por parte de los abogados, en el modelo aquí planteado para aquellos clientes que tiene caso de baja calidad se darían estos excesos con abogados llevándose todo el resarcimiento. Por eso en algunos lugares está prohibido este tipo de pactos y en otros (como en Argentina) está regulado.

Este resultado $\alpha^{\beta} = 1$, enfrenta al modelo planteado con una inconsistencia, si se cumple que $\alpha^{\beta} = 1$, resulta muy difícil sostener que el cliente vaya a pactar ese porcentaje, ya que si nos remitimos a la utilidad esperada del cliente en la ecuación (1'), se puede observar que, en caso de que se cumpla este resultado la utilidad esperada del cliente será igual a la utilidad esperada si pierde por lo no existirían incentivos a aceptar este $\alpha^{\beta} = 1$. Esta inconsistencia del modelo, está en línea con lo que la intuición nos dice, es muy difícil imaginar que un cliente, por más baja calidad que tenga su caso pacte con su abogado que este se lleve todo el resarcimiento en caso de que ganaran.

Entonces, para poder sostener el resultado $\alpha^{\beta} = 1$, se puede realizar una pequeña modificación al modelo, que no afectará su desarrollo ni sus principales resultados. Vamos a suponer que el cliente, independientemente de la calidad del caso que posea,

³⁸ es decir los cambios en α y F que realice el abogado para este contrato serán tales que al cliente le da lo mismo β que β'

³⁹ Para una demostración más formal ver Rubinfeld, Daniel L. and Scotchmer (1993)

cuando se sienta a negociar con su abogado el porcentaje α , se reserva para sí un monto mínimo del resarcimiento esperado, esto para el modelo será un dato. Esta cantidad que se reserva para sí el cliente y que no entra como parte de la negociación con el cliente vamos a representarla como R_{min} . De esta manera “ W ” que, como ya se señaló, estaría informando cual sería el patrimonio del cliente luego de ganar el juicio y haber cumplido su pacto pagando lo que este estipulaba al abogado, quedaría transformada de la siguiente manera:

$$W = N + (1 - \alpha) (V - R_{min}) + R_{min}$$

Trabajando un poco esta ecuación llegamos a que:

$$W = N + (1 - \alpha) V + \alpha R_{min}$$

Entonces la utilidad esperada representada anteriormente en la ecuación (1'), quedaría:

$$E[U^\theta(N, W)] = U(N) + p(\theta) \cdot U[(1 - \alpha) V + \alpha R_{min}] \quad \text{con } \theta = L, H \quad (1'')$$

En esta ecuación es fácil observar que si se pacta que $\alpha = 1$ la utilidad del cliente en caso de ganar será igual a la utilidad en caso de perder más el mínimo que se reservó para sí del resarcimiento, y que no entró en la negociación con su abogado. De esta manera hemos solucionado la inconsistencia a la que nos conducía el modelo para casos de baja calidad, donde el cliente aceptaba pactar un $\alpha = 1$

Ahora el beneficio esperado del abogado será:

$$E[b^\theta] = F + \alpha \cdot V[e(\alpha, \theta); \theta - R_{min}] - C(e) \quad \text{con } \theta = L, H \quad (2')$$

Sigue cumpliéndose que este beneficio esperado del abogado será máximo cuando $\alpha = 1$, en cuanto al beneficio conjunto del caso no sufre variación con este nuevo supuesto de que el cliente deja fuera de la negociación parte del resarcimiento.

Todas las condiciones de la función $V[e(\alpha, \theta); \theta]$ más los supuestos de menú incentivo compatible y el resultado del equilibrio se mantienen intactas. Como ya se

dijo, lo único que cambia es la inconsistencia a la que se llegaba cuando el resultado del modelo decía que los clientes con casos de baja calidad pactaban un $\alpha = 1$.

Además de que la suposición de la existencia de R_{min} permite sostener el modelo, este nuevo supuesto es coherente con el sistema inglés que adopta Argentina para la asignación de costas, ya que no se puede suponer que el cliente con caso de baja calidad posea una probabilidad tan pequeña de ganar que no le importe pactar un $\alpha = 1$, si este fuera el caso entonces la existencia del sistema inglés de asignación de costas desalentaría a este cliente y no llevaría su caso a litigio.

Resulta interesante observar que con el resultado del moldeo desarrollado y según las explicaciones de cómo elige el abogado su nivel de esfuerzo, como $\alpha^y < 1$, para los casos de alta calidad no se maximiza el ingreso conjunto, y por lo tanto existe una pérdida de eficiencia. Esta pérdida no se daría en caso de que no existiera riesgo moral por parte del abogado. Es decir, si no incluyéramos el esfuerzo en el modelo⁴⁰

4. III. . Ahora, los honorarios por actuación judicial en caso de pacto de cuota litis.

Si bien la ley arancelaria federal Argentina en ningún momento menciona como tal al pacto de cuota litis, en su artículo 4 deja explícito que se permite arreglar, para el pago de honorarios, dar participación al abogado en el resultado del litigio, para retribuirlo por los servicios prestados, sin perjuicio de lo que regule el juez en concepto de costas. Esto implica que si se gana, el letrado recibirá doble pago, uno el porcentaje pactado con su cliente, y otro lo que le regule el juez en concepto de costas, pago del que deberá hacerse cargo la contraparte perdedora. Este arreglo tiene la particularidad de que en caso de perder, el abogado no solo no recibe nada, porque su cliente tampoco ha recibido nada, sino que renuncia a percibir los honorarios que por su actuación judicial le regulará el juez, y que por ser parte perdedora debería abonar su cliente.

Entonces en esta sección, en función de lo que las leyes y códigos argentinos establecen para la regulación de honorarios cuando existe pacto de cuota litis, se le agrega al modelo anterior un tercer “jugador”: el juez⁴¹.

⁴⁰ Esta pérdida de eficiencia es independiente de que si supone o no la existencia de R_{min} .

⁴¹ Este “tercer jugador” en el modelo resulta uno de los cambios más notables en relación a todos los cambios que ya se realizaron en el modelo, en la sección anterior, para adaptar el modelo original basado en las leyes americanas de Rubinfeld, Daniel L. and Scotchmer (1993)

Se continuará utilizando el mismo marco conceptual y por lo tanto concentrándose sólo en aquellos casos susceptibles de apreciación pecuniaria.

En lo que vimos anteriormente la premisa principal la constituía la información asimétrica. Era el cliente el que poseía información que no podía ser observada por el abogado y, mediante la negociación del pacto de cuota litis, el abogado estaba en condiciones de deducir con qué tipo caso trabajaría y cuanto esfuerzo debía dedicarle.

En esta parte del modelo, no existe esta problemática, toda la información está en manos del juez. Él ya sabe cuál fue el resultado del pleito, no debe trabajar con probabilidades, ya conoce la calidad del caso, puede evaluar la habilidad y los conocimientos del abogado, fue testigo del esfuerzo realizado por él, y el resarcimiento deja de ser un resarcimiento esperado o probable, para ser una certeza.

La ley Nacional N° 21839, con las modificaciones de la Ley 24432, de honorarios para abogados y procuradores, que sirve como marco para las leyes provinciales, en su capítulo II sección I, denominada: Principios - Pautas para fijar el monto del honorario, artículo 6 dice:

“Para fijar el monto del honorario, se tendrán en cuenta las siguientes pautas, sin perjuicio de otras que se adecuren mejor a las circunstancias particulares de los asuntos o procesos:

- a) el monto del asunto o proceso, si fuere susceptible de apreciación pecuniaria;
- b) la naturaleza y complejidad del asunto o proceso;
- c) el resultado que se hubiere obtenido y la relación entre la gestión profesional y la probabilidad de efectiva satisfacción de la pretensión reclamada en el juicio por el vencido (según ley 24.432).
- d) el mérito de la labor profesional apreciada por la calidad, eficacia y extensión del trabajo;
- e) la actuación profesional con respecto a la aplicación del principio de celeridad procesal;
- f) la trascendencia jurídica, moral y económica que tuviere el asunto o proceso para casos futuros, para el cliente y para la situación económica de las partes.”

La pregunta que esta sección va responder es cómo se incluye al juez en el modelo de la sección anterior con las pautas que fija esta ley y qué variables del modelo puede utilizar para tal fin.

En este modelo se supondrá que el juez fijará honorarios como porcentaje del resultado de la sentencia al que se denominará δ .

Aquí vamos a seguir llamando al resarcimiento V , aunque ya no es esperado sino cierto. Si $V = p(\theta) \cdot R$, y existe resarcimiento, es porque se ganó el caso, por lo tanto $p(\theta) = 1$, entonces $V = R$

En términos del modelo que estamos utilizando como marco y haciendo coincidir las variables utilizadas en él y lo que dice la ley que se debe tener en cuenta, el juez debe fijar el porcentaje que le corresponde al abogado δ en base a las variables: “ V ” y “ e ”. De alguna manera V estaría representando lo que en el inciso a), del artículo en cuestión se llama monto del proceso, y la variable e (esfuerzo que realizó el abogado para respetar el mandato de su cliente), estaría representando el mérito y la actuación profesional, aludidos en los incisos d) y e), teniendo entonces cubiertas varias de las pautas que debe tener presente, por ley, el juez cuando fija honorarios.

En el modelo se estuvo trabajando con el resarcimiento esperado definiéndolo como: $V[e(\alpha, \theta); \theta]$ Donde se puede observar que, aunque de manera indirecta, el resarcimiento depende del porcentaje que le corresponde al abogado según el pacto. El primer cambio que requiere este desafío de establecer la forma en el juez fijará los honorarios del abogado, es invertir esta relación de dependencia, ya según la ley el porcentaje que le corresponderá al abogado dependerá del resarcimiento. Notar que este porcentaje al ser el que fija el juez lo llamaremos δ . Entonces:

$$\delta [V(e; \theta); e] \tag{4}$$

Por lo tanto el juez en su sentencia fija dos cuestiones que según esta historia interesan.

- 1) Fija el valor de V
- 2) Fija el porcentaje δ que le corresponde al abogado

En el momento que el juez dicta su sentencia y fija los honorarios, no tiene mucho sentido decir que el monto del resarcimiento dependerá de calidad del caso, definido por la probabilidad que tengan de ganar, ya que esta probabilidad pasó a ser una certeza. En esta sección, definiremos a un caso como de alta o baja calidad por el tamaño del daño sufrido. Habiendo dos posibilidades que el caso sea de alta o baja calidad según el daño se grande o pequeño. Si el daño es grande, y se gana, el resarcimiento será grande. Esto está consonancia con lo que se dijo al comienzo de este trabajo, de que el resarcimiento máximo que puede esperar el damnificado es $R = D$,

donde D es daño. Entonces un caso de alta calidad será aquel que haya sufrido el mayor daño y por lo tanto aspira a una mayor resarcimiento.

Basándonos en las características del modelo enumeradas en la sección anterior y teniendo en cuenta que estamos usando la inversa de la función $e(\alpha, \theta)$ y reemplazamos α por δ , para obtener $\delta[V(e; \theta); e]$ se deducen las características para esta parte del modelo. Quedando que:

- 1) $V(e, H) > V(e, L)$. Independientemente del nivel de esfuerzo el resarcimiento será mayor para H que para L. Es decir mayor resarcimiento para casos con un mayor daño. O lo que es lo mismo $V_\theta > 0$
- 2) $V(0, \theta) = 0$. Si el abogado no se esfuerza no hay resarcimiento.
- 3) $V_e > 0$. El resarcimiento aumenta con el esfuerzo del abogado.
- 4) $V_{e\theta} > 0$. El aumento marginal en el resarcimiento por mayor esfuerzo, será mayor para casos de mayor calidad (que hayan sufrido mayor daño).
- 5) $\delta(0; \theta) = 0$ Si el abogado no se esfuerza no le fijan honorarios.
- 6) $\delta_e > 0$. Los honorarios fijados por el juez aumentan con el esfuerzo del abogado, pero $0 \leq \delta \leq 1$
- 7) $\delta_{e\theta} > 0$. El aumento marginal en los honorarios que fija el juez, serán mayores para casos de mayor calidad.
- 8) $\delta_v > 0$ Los honorarios fijados por el juez son mayores cuanto mayor es el resarcimiento.
- 9) $\delta_{ev} > 0$ el aumento marginal en los honorarios por un mayor esfuerzo será mayor para casos de alta calidad que para casos de baja calidad

10) $e(H) > e(L)$, el abogado se esforzará más cuanto mayor haya sido el daño

Llevándonos de todas estas características del modelo, que surgen de las características de la primera parte del mismo, tenemos el resultado de nuestro problema. Si el resarcimiento es mayor para los casos de alta calidad y el porcentaje que fija el juez aumenta con el resarcimiento, y además el aumento en los honorarios que fija el juez por mayor esfuerzo, también es mayor para casos de mayor calidad ($\delta_{e v} > 0$), entonces, dado el esfuerzo realizado, tenemos que $\delta^\gamma > \delta^\beta$. Sucederá además que el abogado se esforzará más para casos de alta calidad, lo que inducirá también al juez a fijarle una mayor participación en la sentencia. Para hacer comparables este resultado con el caso en que abogado y cliente pactan el porcentaje mantenemos la nomenclatura, recordando que β correspondía a caso de baja calidad y γ a casos de alta calidad.

4. IV . Palabras finales y discusión de resultados.

En este capítulo hemos modelado una de las formas más comunes de retribución al abogado en Argentina, el pacto de cuotialitis. Para ello se ha utilizado un modelo propuesto por otros autores al que se le introdujeron varias modificaciones, algunas para hacer, a juicio de esta autora, más claro el mismo, y otras para adaptarlas a la legislación local. En vista de esta última intención, el modelo aquí propuesto está dividido en dos etapas consecutivas, en la primera se analiza la negociación abogado cliente y en la segunda, el resultado que tendrá para los honorarios del abogado lo que el juez decida fijarle por su actuación procesal.

En el modelo planteado se encontró que, cuando existe información asimétrica y cliente y abogado pactan libremente, los clientes con casos de baja calidad aceptarán pagar de honorarios a sus abogados todo lo que surja como resultado del juicio, descontando un mínimo de resarcimiento que se reservan para sí. Mientras que los clientes con casos de alta calidad pactaran un porcentaje menor. De esta forma los clientes envían señales a los abogados sobre el tipo de caso que poseen. Es decir se halló:

$$1 = \alpha^\beta > \alpha^\gamma.$$

Cuando posteriormente, en el momento de la sentencia los jueces deben fijar los honorarios de los abogados que complementarán el pago realizado por el cliente, el juez fijará un mayor porcentaje a los casos de alta calidad, ya que estos se traducen en un mayor resarcimiento por haber sufrido mayor daño, exigiendo quizás un mayor esfuerzo a los abogados. Por lo que el resultado para los honorarios fijados por el juez se resumen en

$$\delta^b < \delta^y$$

Si bien puede parecer que la definición de la calidad de un caso, en la primera etapa del modelo referida a la negociación abogado cliente, con la definición de calidad de un caso en la segunda etapa del modelo en la que el juez fija los honorarios, difieren, no parece desacertado pensar que un caso que haya sufrido mayor daño y que por lo tanto espere un mayor resarcimiento, induciendo al abogado a realizar más esfuerzo, redunde en una mayor probabilidad de ganar. Y de hecho en la sección 2.2, se explicita que la probabilidad de ganar también está influida por el esfuerzo del abogado.

Es así como utilizando este modelo se descubre que en equilibrio y en ausencia de restricciones a la negociación entre abogado y cliente, se debería encontrar que los abogados pueden utilizar los pactos de cuota litis para enterarse con qué tipo de casos están trabajando, ya que los clientes con casos de alta calidad estarán dispuestos a compartir riesgo con el abogado, aceptado un pacto de cuota litis relativamente bajo, y clientes con casos de baja calidad, tendrán menos disponibilidad a soportar riesgo y aceptarán pactos de cuota litis relativamente altos. Sin embargo cuando el juez deba fijar la parte que a él corresponde, al no existir información oculta para él, invertirá esta relación fijando honorarios relativamente altos para los casos de alta calidad y bajos para los casos de baja calidad.

Una de las de las diferencias más importantes entre el modelo aquí desarrollado y el que sirvió de inspiración para el mismo es la existencia de R_{min} , que representa un mínimo del resarcimiento que el cliente se reserva para sí y que no es negociable con el abogado. Esta diferencia hace sostenible el modelo, sin su existencia el modelo no justifica por que un cliente que pacta $\alpha = 1$, le convenga iniciar el pleito. Pero además de esta justificación para R_{min} ., en un sistema de asignación de costas inglés como el de Argentina, los casos de muy baja calidad, es decir de muy poca probabilidad de

ganar, nunca llegarán a pactar $\alpha = 1$, ya que este sistema los desalienta a iniciar acciones, siendo entonces más coherente aún suponer que ningún cliente tendrá tan baja probabilidad de ganar que le dará lo mismo iniciar una demanda ganarla y darle todo a su abogado iniciar que perder.

Además, probablemente esto esté refrendado en lo que sucede en aquellas provincias argentinas donde el pacto de cuota litis que realizan cliente y abogado no está limitado, y sin embargo no se observan esos abusos a los cuales hacen referencia algunos (como establecía hasta hace unos años el Código Deontológico de la Abogacía de España que prohibía totalmente la modalidad de cuota litis para el cobro de los honorarios, por cuanto “pone en riesgo la independencia y la libertad del abogado que deja de ser defensor para convertirse en socio de su cliente” ya citado en la sección II. 1). En estas provincias parece que es el mismo mercado y su competencia el que limita el monto de los pactos, razón por la cual no se ven pactos que vayan mucho más allá del 30 % o 50 % que ponen como límite las otras provincias. Recordar que el modelo desarrollado en esta investigación no pretende describir lo que sucede en realidad, sino que pretende enfatizar qué sucedería en equilibrio sin ningún tipo de restricción y bajo todos los supuestos realizados.

Para explicar lo que sucede justamente en esas provincias donde no se limita el porcentaje pactado, diríamos que el poder de fijación de precios de los abogados se ve limitado no por la legislación si no por la competencia, y porque ningún cliente tiene un caso con probabilidad suficientemente baja, por encontramos dentro de un sistema inglés de asignación de costas.

Si bien muchas legislaciones prohíben este pacto, en Argentina está aceptado ya que como establece un párrafo agregado por la ley 24432 al artículo 1627 del Código civil: “las partes podrán ajustar libremente el precio de los servicios, sin que dicha facultad pueda ser cercenada por leyes locales.” Sin embargo, en general las legislaciones provinciales sobre aranceles suelen limitar el porcentaje que un abogado puede llevarse del resultado de la sentencia. Estas limitaciones van desde el treinta por ciento a un cincuenta por ciento como máximo, aunque llama la atención que en las provincias de Chaco, Santa Fe y Tucumán no se ha fijado ningún límite (excepto que en las dos primeras mencionadas, en asuntos laborales, el pacto no puede exceder lo establecido en la ley laboral)

Lo más común es que el límite impuesto al porcentaje que puede llevarse un abogado, del resultado económico del pelito es el 40 %, monto establecido en la ley federal de honorarios de abogados, a la que muchas provincias adhieren, sin hacerle modificaciones, o con pequeñas modificaciones.

Cuál es límite impuesto en cada provincia y cuáles difieren de lo que ley federal de honorarios establece, se ve resumido en le siguiente cuadro:

Tabla 11: Límites a los pactos de cuotalitis en las provincias argentinas

Provincias		Limite al Pacto de cuota litis
1	Buenos aires	50 %
2	Córdoba	30 %
3	Entre Ríos	33 %
4	Jujuy	35 %
5	Mendoza	50 %
6	Misiones	50 %
7	Tucumán	Sin límite
8	Chaco	Sin límite
9	Santa fe	Sin límite
El resto de la provincias argentinas (15 restantes) imponen como límite el 40 %		

Fuente: elaboración propia en base a las distintas leyes provinciales

Sería interesante tener datos sobre lo que realmente sucede con los pactos de las distintas provincias con sus distintas limitaciones. Esto daría una idea precisa sobre el efecto de estos topes en los porcentajes pactados entre clientes y abogado. Sin embargo esta tarea excede a los límites del presente estudio. A golpe de vista, por entrevistas con abogados no parecerían ser, como ya se dijo, estos topes lo que limitan los posibles abusos de los letrados para con sus clientes, sino el mercado y las preferencias de los clientes.

Es importante mantener presente que este modelo está inmerso dentro de la propuesta teórica del primer capítulo donde la justicia es estudiada a partir de una construcción figurada que presupone la existencia de un mercado perfectamente competitivo de servicio judicial, y que el pacto de cuota Litis es una de las tantas formas en las que se negocia el precio que esos servicios deben tener. En esta construcción teórica se piensa en un individuo que acude a la justicia y cuyo accionar se encuentra dentro los presupuestos de comportamiento planteados por el derecho y la economía, aceptando la presencia de un poder judicial productor de “casos resueltos”, y se plantea la existencia de una demanda y oferta de servicios judiciales. Siendo, por lo tanto la justicia susceptible de ser estudiada como un mercado, donde la situación más eficiente se logra allí donde la oferta se iguala a la demanda. Este mercado tiene la particularidad

de que el cliente no accede al producto directamente sino a través de un intermediario, el abogado, con el que tiene pactar un precio del servicio que este ofrece.

De esta característica del mercado legal, de necesitar un intermediario surgen los problemas de agencia, explicados en el primer capítulo, resultando el pacto de cuota Litis conjuntamente con el sistema inglés una muy buena solución a estos problemas de agencia, surgidos por la asimetría de información, ya que ponen en la misma línea los objetivos divergentes de abogado y cliente.

Así en este modelo vemos que además de las ventajas listadas en la introducción del capítulo dos, el pacto de cuota Litis permite al abogado descubrir información oculta para él, sobre el tipo de caso que posee el cliente.

Bibliografía

- Anzoátegui Ignacio “El cobro de los honorarios regulados. Aspectos teóricos prácticos”. <http://colegiodecaligrafos.org.ar/el-cobro-de-los-honorarios-regulados-aspectos-teorico-practicos/>.
- Artana Daniel, Cristini Marcela, Urbiztondo, Santiago, (1995) “Un análisis económico del poder judicial en al Argentina.” *Asociación Argentina de Economía Política, XXX Reunión Anual*. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Río Cuarto..
- Coderch, Pablo Salvador (2002) “ABC de la transacción”. *InDret. Working Paper* nº: 101. Facultad de Derecho, Universitat Pompeu Fabra. Barcelona,
- Cox, Steven, Deserpa, Allan C., Canaby, William C., Jr. (1982) “Consumer Information and the Pricing of Legal Services”. *The Journal of Industrial Economics*. N|º 3, Volume XXX. March.
- García G. Adriana “El problema de agencia, ¿un problema que nos afecta a todos? *Fórmula IJE* (Ingeniería Jurídica y económica) www.ije.com.mx/formulaije.html
- Gómez Ligüerre, Carlos y Ruiz García, Carlos A, (2009) “Honorarios de abogados, competencia y pacto de quota litis”. *InDret. Revista para el análisis del derecho*. Facultad de Derecho. Universidad Pompeu Fabra. Barcelona. España.. www.indret.com
- Gravelle, Hugh and Waterson, Michael (1993) “No Win, No Fee: Some Economics Of Contingent Legal Fees” *The Economic Journal*, 103 1205-1220. © Royal Economic Society. Published by Blackwell Publishers, 108 Gower Road, Oxford OX4 1JF, UK and 238 Main Street, Cambridge, MA 02142, USA.
- Hughes, James W., Snyder, Eduard (1992), “Litigation Under English and American Rules: Theory and Evidence” .Working Paper N° 80. Center for study of the Economy and the State. The University of Chicago.
- Ley Nacional N° 21839, “Honorarios de abogados y procuradores”
- Leyes provinciales:
 - Decreto. ley 100/2000 (Corrientes)
 - Decretos 324/63 y 1173/94 (Salta)
 - Ley 1007 de La Pampa (1980),
 - Ley 1519 de Santa Cruz (1983),

Ley 1594 de Neuquén (1985),
Ley 2011 (Chaco),
Ley 2200 de Chubut (t.o. 1999),
Ley 2212 de Río Negro (1987),
Ley 3956 de Catamarca (1983),
Ley 5058 de San Luis (1995),
Ley 6159 de Santiago del Estero (1995).
Ley 8226 (Córdoba),
Ley 8904 (Bs. As.),
Ley 7046 (Entre Ríos),
Ley 512 (Formosa),
Ley 4957 (Jujuy),
Ley 4170 (La Rioja),
Ley 3641 (Mendoza),
Ley 607 (Misiones),
Ley 2150 (San Juan),
Ley 5058 (San Luis),
Ley 1519 (Santa Cruz),
Leyes 6767 y 11.089 (Santa Fe),
Ley 6159 (Santiago del Estero),
Ley 5480 (Tucumán).

- MAIN, Brian G. M. and PARK Andrew. “The British and American Rules: an experimental examination of pre-trial bargaining in the shadow of the law”. University of Edinburgh. ESRC. 1999
- MERY NIETO, Rafael “La demanda por justicia un problema de política pública”. Estudio de Caso N° 65. Departamento de Ingeniería Industrial. Universidad de Chile. Octubre de 2002.
- MERY NIETO, Rafael “Notas sobre análisis económico del derecho: Una mirada desde Latinoamérica” *Revista de derecho y Humanidades*. N° 10 / 2004 /121 - 140, Facultad de derecho. Universidad de Chile.
- Ossorio, Manuel. (1992) *Diccionario De Ciencias Jurídicas Políticas Y Sociales*. Editorial Eliasta. Buenos Aires, Argentina

- Pertierra Cánepa Francisco María (2010). “Fideicomiso: Costo de agencia y costos ocultos”. Documentos de trabajo. Área: Negocios y Finanzas. Universidad del Cema. N° 428.
- Pesaresi, Guillermo Mario (2004), “Listado de las leyes arancelarias locales” *Revista de Doctrina Judicial*. Tomo 2004-1, págs 821 a 825.
- Rubinfeld, Daniel L. and SCOTCHMER, (1993) Suzanne “Contingent fees for attorneys: an economic analysis” *RAND Journal of Economics*. Vol, 24, No.1. Autumn
- Sola, Juan Vicente (2004) *Constitución y Economía*. Lexis Nexis Abeledo Perrot. 1° edición. Buenos Aires.
- Tobón Franco, Natalia, (2008) “Honorarios de abogados: Criterios para su fijación” *Universitas*. Bogotá (Colombia) N ° 117: 385-400.
http://www.javeriana.edu.co/juridicas/pub_rev/documents/15HONORARIOSDEABOGADOS_002.pdf