

LA CONFIGURACIÓN DE UNA TASA JUDICIAL: ANÁLISIS TEÓRICO

ALEJANDRO ESTELLER-MORÉ

Universitat de Barcelona

Institut d'Economia de Barcelona

Este trabajo analiza el diseño óptimo de una tasa judicial, la cual tiene como objetivo maximizar el bienestar social producido por la litigación. Así, este instrumento ha de servir para internalizar los beneficios y costes sociales por parte de los litigantes, de forma que si los primeros son superiores a los segundos, la tasa óptima se puede convertir en un subsidio. Además, la tasa puede aumentar el bienestar privado de aquellos litigios con elevadas probabilidades de ganar el caso. Finalmente, a partir de los resultados obtenidos del análisis teórico, realizamos un ejercicio de estática comparativa mediante unas simulaciones numéricas.

Palabras clave: proceso de litigación, costes de congestión, tasa judicial, simulaciones numéricas.

(JEL H2, H21, K41)

1. Introducción: Justificación de la tasa judicial

Este trabajo analiza el diseño de una tasa (subsidio) que grave (abarate) el acceso a la Administración de Justicia. El propósito de dicho instrumento es conseguir la internalización por parte del litigante de todos los costes y beneficios que su decisión provoca sobre la sociedad. Entre éstos, se han de considerar los costes de congestión o el “efecto disuasión” que la utilización de la justicia produce sobre la sociedad.

Precisamente, la Administración de justicia española padece unos elevados costes de congestión, especialmente en el contencioso-administrativo, lo cual provocó que algún Juez (véanse las declaraciones del Sr.

El autor agradece los comentarios del Juez Decano de Barcelona, el Sr. Joaquín Bayo, de Pilar Sorribas, de los participantes en el III Encuentro de Economía Aplicada (Valencia), y muy especialmente los de dos evaluadores anónimos, así como las sugerencias de uno de los codirectores. En cualquier caso, los posibles errores son responsabilidad exclusiva del autor. Este trabajo ha recibido el apoyo financiero de la Generalitat de Catalunya, 2001-SGR30 y del SEC2000-0876.

Joaquín Bayo a *La Vanguardia*, del 23/3/1999) sugiriera la reintroducción de la tasa judicial, que fue eliminada en 1986 a raíz de la introducción del IVA (sobre las causas de su eliminación, véase Santos Pastor, 1990, pág. 74). Al encarecer el acceso, la tasa debería evitar un uso “excesivo” de la justicia debido a su gratuidad (e.g., Shavell, 1997). Sin embargo, para reducir los costes de congestión, las reformas que, actualmente, está impulsando el Ministerio de Justicia optan por ampliar y mejorar la capacidad actual de la administración¹. Por consiguiente, este último tipo de reforma no “juzga” si es socialmente óptimo seguir amparando el mismo nivel de litigación, a pesar de sus posibles costes sociales, sino que compensa cualquier exceso de demanda de acceso a la justicia a través de incrementar la oferta.

En cambio, en nuestro estudio, el acceso a la justicia no será siempre socialmente deseable, de forma que la tasa (subsidio) desincentivará (incentivará) el acceso cuando los costes sociales sean mayores (menores) que los beneficios sociales (Shavell, 1997). Este enfoque se basa en criterios de bienestar social, es decir, un juicio es socialmente deseable sólo si aumenta el bienestar de la colectividad (Kaplow y Shavell, 2001). Contrasta, por ejemplo, con aquéllos que defienden el derecho moral de cualquier ciudadano a reclamar a través de la administración de justicia *cualquier* perjuicio causado por un tercero. En consecuencia, estos últimos rechazarán cualquier política que regule la demanda de justicia, como es la tasa (e.g., J.S. Mill, 1848). Sin embargo, Kaplow y Shavell han demostrado que, al diseñar las instituciones legales, el conceder en la función de decisión social un peso singular a concepciones de justicia social (diferentes de la redistribución) tiende a minorar el bienestar de los individuos.

Dada una capacidad de la administración de justicia, además de la tasa, existen otras formas de regular el acceso a la justicia. Entre ellas, cabe destacar el “split-award”, según el cual el Estado tiene derecho a una porción de la indemnización adjudicada al litigante (Daughety y Reinganum, 2001); la regulación del sistema de pago a los abogados (regulación en la cuota litis²: véase Miceli y Segerson 1991, Miceli, 1994); o la promoción de mecanismos extra-judiciales que solventen el

¹ En concreto, los objetivos que persigue el ministerio son “*Que se cumpla satisfactoriamente su [de la Administración de justicia] función constitucional de garantizar en tiempo razonable los derechos de los ciudadanos y de proporcionar seguridad jurídica, al actuar con pautas de comportamiento y decisión previsibles*”, Principios del Pacto de Estado para la Reforma de la Justicia, Ministerio de Justicia [URL: <http://www.mju.es/g270501.htm>; último acceso: 25/3/02].

conflicto entre demandante y demandado². En este sentido, la política que analizamos tiene mucho que ver con los “split-awards”, pues ambas suponen una transferencia de recursos desde el litigante hacia el Estado, aunque a diferencia de aquélla, la tasa devenga independientemente del resultado del proceso y, además, se puede convertir en un subsidio si los beneficios sociales son mayores que los costes sociales. En todo caso, nuestro estudio no se plantea qué mecanismo regula la demanda más eficientemente.

El diseño de la tasa óptima requerirá abundante información respecto de cada caso. Ello implica que no exista una “receta mágica” simple y universal que consiga la internalización de los beneficios sociales netos, sino que la política correctiva apropiada dependa de la valoración social de cada juicio, lo cual es intrínsecamente complejo (Shavell, 1997, pág. 588). Así, por un lado, nos encontramos, por ejemplo, con la dificultad de valorar los beneficios sociales del “efecto disuasión” de un determinado proceso judicial (Shavell, 1997). Por otro lado, dado que el litigante será representado por un abogado, se deberá tener en cuenta las relaciones principal-agente que surgen entre ambos (para una introducción a esta literatura aplicada al campo de las relaciones entre abogado y litigante, véase Posner, 2000). Sin duda, ambas circunstancias son un inconveniente en la aplicación práctica de la tasa.

Junto con esas dificultades prácticas, surgen también problemas de aceptación social. Sin embargo, la tasa ha de desincentivar aquellos juicios con pocas probabilidades de resultar favorables al litigante, a cambio de que el resto sufra una menor dilación, o que toda la sociedad mediante impuestos haya de subvencionar el acceso a la justicia de casos cuyos beneficios sociales son inferiores a sus costes sociales, o para los que existen procesos extrajudiciales más baratos. Además, la tasa puede lograr implícitamente una distribución más igualitaria de la renta si se verifica que, a mayor renta, al ser menor la aversión al riesgo, *ceteris paribus*, mayor es la probabilidad de acceso a la justicia y, por tanto, su incidencia está correlacionada positivamente con la renta³. Por último, la tasa no ha de ser incompatible con el mantenimiento

²Confróntese el punto 19 del pacto de Estado promovido por el Ministerio de Justicia.

³Un análisis teórico donde se demuestra la potencial progresividad generada por las tasas, se puede encontrar en Besley, 1991 o Balestrino, 1999; a nivel práctico, véase Crawford, 2000.

de la garantía de acceso a la “Justicia gratuita” para aquéllos con un bajo poder adquisitivo⁴.

Como ya hemos citado, la literatura reconoce a la tasa judicial como un instrumento que desincentiva el acceso a la Justicia de aquellos casos socialmente ineficientes⁵. En este sentido, nuestra contribución se basa en la caracterización óptima de ese instrumento. Para ello, deberemos analizar el comportamiento del litigante y del abogado, así como las relaciones de agencia que surgen entre ambos. Por último, mediante unas simulaciones numéricas, comprobaremos que el valor óptimo de la tasa debiera ser creciente en la propensión marginal a litigar, los costes unitarios de la Administración de justicia, el pago proporcional a los abogados (“cuota litis”) y el valor de los fondos públicos obtenidos con ella, y decreciente en la valoración del “efecto disuasión”, los costes unitarios de los abogados y el retraso mínimo en las decisiones judiciales.

El resto del trabajo se estructura como sigue: en la siguiente sección, presentamos y desarrollamos el modelo que, al analizar el comportamiento de cada uno de los agentes implicados en un proceso de litigación, permitirá al planificador social establecer la tasa (subsidio) judicial óptima; en la sección tercera, a partir del análisis teórico, realizaremos la estática comparativa de la tasa (subsidio) a partir de una serie de simulaciones numéricas; finalmente, mostramos las conclusiones del estudio.

2. El modelo: Configuración de la tasa judicial

El modelo parte de una situación en la cual un ciudadano ve disminuido su bienestar en una cuantía M por la acción de un tercero. En ausencia de un seguro que cubra esa contingencia (o bien porque no exista el seguro, o bien porque el litigante no lo hubiera contratado) y aconsejado por su representante legal, se plantea acudir a la Justicia en función de si sus beneficios netos esperados del proceso son positivos. El hecho de que esta decisión se plantee sin internalizar todos los beneficios y costes sociales puede provocar la intervención de un Planificador social para corregir esa ineficiencia. En nuestro caso, esa intervención se realiza mediante una política de demanda. En concreto, a través del establecimiento de una tasa judicial que grave (subsidie)

⁴En España, este derecho está reconocido por la Ley 1/1996, de 10 de Enero.

⁵En Kaplow y Shavell (1999), se puede encontrar una extensa revisión de la literatura.

a los litigantes si los costes sociales del litigio son mayores (menores) que los beneficios sociales. Nuestro objetivo es la caracterización de la tasa judicial óptima.

2.1. Desarrollo temporal del modelo

Los agentes implicados en el modelo son: abogado (representante legal del litigante), litigante y Planificador Social. La consideración del comportamiento de los dos primeros permitirá al Planificador Social configurar la tasa judicial de forma óptima. Para simplificar el análisis, supondremos que todos los agentes son neutrales al riesgo⁶. El modelo se estructura en cuatro etapas, donde en cada una de ellas, un agente toma una decisión. Las cuatro etapas del modelo son las siguientes:

1) El Planificador Social (*PS*) establece una tasa sobre el litigante (*L*) condicional a su decisión de acceder a la Justicia.

2) Un potencial *L* evalúa, en términos esperados, los costes monetarios de iniciar un proceso judicial, que incluyen la tasa judicial, contra sus beneficios monetarios. Si los beneficios esperados superan a los costes esperados, *L* decidirá acceder a la Justicia.

3) Si, de acuerdo con la etapa 2), *L* optó por iniciar el proceso, reclama la representación de un abogado (*A*), que ha de decidir aceptar o no la representación.

4) Si *A* acepta el caso, seguidamente, decide el esfuerzo que ejerce en él, dados, entre otros factores, el sistema de remuneración que ha pactado con *L*.

Resolveremos el “juego” planteado a través del procedimiento de inducción hacia atrás. Es decir, la primera decisión que analizaremos será la de la etapa 4), dada la cual, resolveremos la 3), y así sucesivamente. Sin embargo, de acuerdo con los supuestos del modelo, la 2) y 3) etapas serán resueltas simultáneamente. Al decidir en primer lugar, el Planificador Social tiene una ventaja comparativa sobre el resto, pues es capaz de prever cómo responderán, lo cual es razonable dado que el “juego” no tiene muchas etapas.

⁶Sin duda, este supuesto resta generalidad a nuestro análisis. Sin embargo, creemos que es en beneficio de la claridad expositiva del modelo. En la sección 3, al realizar las simulaciones numéricas, introduciremos de forma implícita el supuesto de aversión al riesgo.

2.2. Supuestos básicos del modelo

Antes de resolver el modelo, pasamos a explicitar sus supuestos básicos.

Esfuerzo del abogado

El esfuerzo, E , que realice el abogado (A) afecta positivamente la probabilidad de que el juicio sea favorable al litigante (L). E se puede interpretar como el número de horas que dedica A en buscar y elaborar la presentación de argumentos legales en favor de L . Siendo p la probabilidad que L tiene de ganar el caso según las expectativas de A (suponemos que la información entre ambas partes es simétrica)⁷, ésta se transforma por la acción del esfuerzo de A de la siguiente manera:

$$p(Y) \geq p \quad [1]$$

Por tanto, H es el factor multiplicador de p , que comporta unos costes para A , y que depende de E . Si A no es diligente en la tramitación del caso (E toma un valor bajo), la probabilidad efectiva de ganar puede verse negativamente afectada, es decir, $p < 1$. En cualquier caso, hemos de acotar H , pues, si no, dada una estructura de costes, A siempre podría hacer ganar el litigio con total seguridad a su representado, lo cual no parece razonable⁸. Asumiremos que las funciones $H(E)$ y $C_U(E)$, que es la función de costes de A , tienen las siguientes propiedades⁹:

$$\begin{aligned} & H(E) > 0; \quad H'(E) > 0; \quad H''(E) < 0; \quad H(E) = 1 \text{ si } E \rightarrow \infty \\ & C_U(E) > 0; \quad C_U'(E) > 0; \quad C_U''(E) > 0; \quad C_U(0) = 0; \\ & C_U'(0) > 0; \quad C_U'(E) > 0 \end{aligned}$$

Es decir, el multiplicador aumenta de forma decreciente al aumentar E , $H'(E) > 0$, $H''(E) < 0$, y está acotado por encima, $H(E) < 1$;

⁷ Si consideramos a L un ignorante en cuestiones legales, de acuerdo con Gravelle y Waterson (1993), hemos de considerar que A se comporta de forma "altruista", al comunicar a L previamente su verdadera probabilidad de ganar el caso (según las expectativas de A).

⁸ Véase Lynk (1990), págs. 251-3, o Hay (1996), págs. 515-7, donde se proponen formulaciones explícitas de la función de esfuerzo de A . A diferencia del primer autor, en nuestro modelo, para simplificar, suponemos que la productividad marginal de $H(E)$ es independiente de p .

⁹ A partir de ahora, las derivadas parciales, se indicarán mediante una prima; para funciones de más de una variable, se indicarán mediante un subíndice.

y, finalmente, la ganancia marginal de esfuerzos adicionales se agota para niveles de E infinitamente elevados. Respecto a la estructura de costes, asumimos que A tiene costes marginales crecientes, $(W'_j, W''_j) > 0$; existen unos costes fijos de administración, \underline{W}_j ; y, finalmente, los esfuerzos iniciales suponen unos costes marginales muy bajos.

Contrato entre litigante y abogado

En el modelo, suponemos que E es no observable por L (al menos, a un coste razonable para él). Por tanto, siendo cada unidad adicional de E costosa para A , se da un conflicto de intereses entre L y A . Mientras que L desea la realización de mayores esfuerzos, pues aumenta su probabilidad de ganar el caso, A desea justo lo contrario, ya que aumenta sus costes. Al no poder establecerse un contrato sobre E , surge un problema de riesgo moral entre L (principal) y A (agente). Bajo este contexto, el contrato Pareto-óptimo implica necesariamente la creación de incentivos para que L comparta con A una porción, \tilde{Z} , de la cuantía reclamada si el caso es resuelto favorablemente. A este tipo de contrato se le denomina “cuota litis” (en inglés, *contingent fees*)¹⁰.

Siendo L y A neutrales al riesgo, la conveniencia de este sistema de remuneración se justifica exclusivamente por generar unos incentivos adecuados sobre A , y no por que permita compartir óptimamente los riesgos del proceso (Macho-Stadler y Pérez-Castrillo, cap. 3, 1997)¹¹. Por tanto, para maximizar esos incentivos, el contrato óptimo es aquél en el cual L “vende” el caso a A ($\tilde{Z} = 1$) a cambio de una cuantía fija independientemente del resultado del caso (Shavell, 1979). Sin embargo, en la práctica, es difícil observar contratos en que $\tilde{Z} = 1$, lo cual puede ser debido a diversas causas. Por ejemplo, una de ellas es que, aunque el caso sea “vendido”, para que se dé una evolución favorable es normalmente necesaria la intervención de L , de forma que nos hallamos ante un caso de doble riesgo moral¹². Puede haber también razones institucionales que obliguen a que $\tilde{Z} < 1$ (en EEUU, a esta restricción, que opera en algunos Estados, se la conoce como “doctrine of

¹⁰Otro tipo de incentivo sería aquél en que A adoptara una perspectiva de largo plazo e internalizara los costes (casos perdidos) que sobre su reputación profesional implicaría la realización de esfuerzos bajos (Shavell, 1979; o Danzon, 1983, para un análisis detallado).

¹¹Véase, e.g., Miceli y Segerson (1991), para otras ventajas del sistema de “cuota litis”.

¹²De acuerdo con Hay (1996), pág. 513, eso haría que probablemente el representante legal sólo comprara el 90 % del caso.

champerty”). En consecuencia, existen circunstancias o restricciones que pueden provocar que no sea exactamente igual a 1.

El modelo no tratará el diseño del contrato óptimo, de manera que \tilde{Z} será fijado tal que se cumpla con igualdad la restricción de participación de A en el caso. Ello implica pérdidas de bienestar para L y A respecto de la situación en que $\tilde{Z} = 1$ ¹³. Sin embargo, nuestro modelo ganará realismo y nos permitirá realizar estática comparativa sobre \tilde{Z} .

Costes de congestión

La congestión en la Administración de justicia puede generar un retraso en las decisiones judiciales. Si éste no es plenamente compensado, la cuantía reclamada, M , pierde valor tanto para L como para A (si $\tilde{Z} < 1$). Si c es el valor actual de cada unidad monetaria reclamada, la dilación provoca que M se transforme en $a \cdot (1 - \alpha)^n$, donde $(1 - \alpha)^n$ son los costes de congestión, tal que $0 < \alpha < 1$. Dada una capacidad de la Administración de justicia (i.e., personal, dotación de locales e informática, principalmente), α depende negativamente del número de litigantes, $\alpha = \frac{1}{P}$.

Sólo si el caso es resuelto inmediatamente, $\alpha = 1$. No obstante, es evidente que, para evitar errores en las decisiones judiciales, se requiere una mínima dilación¹⁴. Dado ese mínimo retraso, supondremos que aumentos en la dilación se deben exclusivamente a desajustes entre la capacidad de la Administración de justicia (oferta) y la demanda. En nuestro modelo, la oferta es exógena, por lo que la congestión sólo podrá disminuir a través de restringir la demanda¹⁵. Si cada litigante,

¹³Véanse, entre otros, Hay, 1997, Rubinfeld y Scotchmer (1993) y Dana y Spier (1993), donde se trata el diseño óptimo de contratos entre A y L bajo diversos contextos institucionales (e.g, el diseño del contrato óptimo si se tiene en cuenta la posibilidad de pre-acuerdos judiciales) y de información entre litigante y abogado (e.g., según si es el abogado o el litigante quien posee más información sobre la calidad del caso), respectivamente.

¹⁴Véanse también los argumentos de Pastor (1989), págs. 159-61, en el sentido de que la propia dilación generada por la congestión puede aumentar los errores en las decisiones judiciales.

¹⁵Ello implica que de la política de demanda que caractericemos se obtenga un equilibrio *first-best* (i.e., aquél que internaliza el beneficio marginal neto del acceso a la justicia) si el dinero recaudado mediante la tasa puede devolverse a través de transferencias de suma fija a los ciudadanos y no hay restricciones al establecimiento de la tasa. En otro caso, por ejemplo, al analizar la congestión en el transporte por carretera, Wilson (1983) argumenta que si existen restricciones en el establecimiento de los peajes (aunque no explicita la razón, se puede deber a los elevados costes de su establecimiento o a sus negativas consecuencias redistributivas), la capacidad

cuando decide acudir a la Justicia, no considera los costes de congestión que provoca sobre el resto, su utilización de la Administración de justicia generará una externalidad negativa. Ésta será la situación relevante cuando analicemos la decisión de L .

Función objetivo del Planificador Social

Anticipando todas las decisiones de los agentes, el Planificador Social (PS) establece una tasa judicial, T , con el objetivo de maximizar el bienestar social de la litigación¹⁶.

La función que representa el bienestar social (medio) de un litigio, \bar{v} , es la siguiente¹⁷:

$$\bar{v} = v(\bar{L}, Q) - w_j^A(\bar{L}) - W_j(Y) - (1 - \alpha)h - (1 - \alpha) \backslash (Y) \dagger a \quad [2]$$

$v(\bar{L}, Q)$ es el "efecto disuasión" (en inglés, *deterrent effect*) del litigio sobre la sociedad, K , y que depende de sus características (entre las cuales, puede figurar M) y del volumen de litigación, tal que $v_j < 0$, pues suponemos que a mayor litigación, menor es el "efecto disuasión" de cada litigio w_j^A ; son los costes variables unitarios de la Administración de Justicia (los costes fijos no aparecen, al ser independientes de \bar{L}), tal que $w_j^A(\bar{L}) > 0$; W_j son los costes totales de A ; $(1 - \alpha)$ mide

óptima del servicio diferirá del *first-best* dependiendo de la respuesta de la demanda ante variaciones en el precio. En el mismo sentido, Mummy y Niskanen (1993), al introducir consideraciones redistributivas en el objetivo del PS favorables a los usuarios del servicio que sufren costes de congestión, concluyen que la capacidad óptima está por encima del nivel *first-best* (a cuya financiación contribuyen todos los ciudadanos, no sólo los usuarios de la carretera).

¹⁶Véase Calsamiglia (1988) o Kaplow y Shavell (2001) donde se discute con detalle cuál debería ser el criterio normativo en el diseño de las instituciones legales. Así, Kaplow y Shavell argumentan extensamente en contra del criterio de justicia ("fairness") como criterio independiente del de bienestar social, de forma que el primero sólo debería utilizarse si afecta al bienestar de la sociedad, por ejemplo, aumentando el "efecto disuasión." si se demostrase empíricamente que la sociedad muestra una preferencia intrínseca hacia el concepto de justicia. En otro caso, demuestran que su empleo disminuye el bienestar social. Por tanto, siguiendo ese argumento, considerar como objetivo de la Administración de Justicia "... la maximización del acceso a la Justicia, dado un volumen de recursos..." (Pastor, 1993, pág. 42), sólo es adecuado si se verifica empíricamente que la sociedad tiene unas preferencias por el "acceso a la justicia".

¹⁷Véase Shavell (1982) y Shavell (1997) donde se detallan los beneficios y costes sociales de un proceso judicial, y comparan con los privados. Así, otro argumento no recogido por [2] es la compensación entre litigante y defendido (Shavell, 1997, pág. 594-5). Sin embargo, suponiendo que ambos son neutrales al riesgo, éste desaparece de la función de bienestar social.

los costes de ineficiencia de la tasa, pues U es la utilidad marginal de la renta para el *PS*, mientras que para *L* es 1 (si $\alpha = 1$, la tasa se puede retornar a los ciudadanos mediante una transferencia de suma fija, por lo que desaparecería de la función objetivo); por último, $(1 - \alpha) \lambda \dagger a$ es la valoración esperada de los costes de congestión, donde \dagger es la probabilidad que el *PS* asocia al caso, y que asumimos idéntica a la considerada por *L*.

2.3. Resolución del modelo

El abogado decide cuánto esfuerzo realizar

En la última fase del juego, *A* decide E , dada una estructura de costes, una remuneración y una valoración subjetiva de la probabilidad inicial que *L* tiene de ganar el caso. Analíticamente, supone maximizar su beneficio neto del proceso:

$$a u' \quad \lambda (Y) \dagger [(\tilde{Z} a) \cdot W_U(Y)] \cdot [1 - (\lambda (Y) \dagger)] W_U(Y) \quad [3]$$

La condición de primer orden (CPO) del problema es la siguiente:

$$\lambda '(Y^h) \dagger \tilde{Z} a = W'_U(Y^h) \quad [4]$$

donde Y^h es el nivel óptimo de esfuerzo. La parte izquierda de [4] es el beneficio marginal para *A* de aumentar E , mientras que la derecha recoge el coste marginal. Si $\tilde{Z} = 0$, la CPO se transforma en $W'_U(Y^h) = 0$, y, de acuerdo con nuestros supuestos, $Y^h = 0$. Para evitar ese coste de agencia, como ya hemos comentado, es preciso que $\tilde{Z} \geq 0$. En cambio, si $\tilde{Z} = 1$, se obtendría el mismo nivel de E que si esta variable fuese observable por *L*, y, por tanto, se maximizaría el beneficio total neto privado. De la CPO, obtenemos la función de esfuerzo en el caso:

$$Y^h = Y(\dagger \tilde{Z} a \cdot \alpha) \quad [5]$$

tal que $Y(\dagger) > 0$; $Y(\tilde{Z}) > 0$; $Y(a) > 0$; $Y(\alpha) > 0$, relaciones que se demuestran fácilmente a partir de la total diferenciación de [4].

La decisión de litigar

Para determinar la decisión de litigar, suponemos que la estructura competitiva de mercado fuerza a que *A* acepte el caso si su beneficio neto es exactamente igual a cero (este nivel de reserva sería mayor si *A* tuviera poder de mercado sobre *L*). Es decir,

$$\lambda (Y^h) \dagger \tilde{Z} a = W_U(Y^h) \quad [6]$$

A partir de [6], se obtiene \tilde{Z} , cuyo valor es estrictamente positivo al haber costes fijos. Por otra parte, sólo si operase una restricción institucional respecto de su valor máximo y los costes fijos de A fuesen muy elevados, podría ser necesario compensar a A en una cuantía fija adicional, independiente del resultado del proceso (Hay, 1996, p. 512)¹⁸.

Por su parte, L decidirá litigar si se cumple la siguiente condición:

$$\backslash (Y^h)\dagger["(1 \cdot \tilde{Z})a \cdot h] \cdot [1 \cdot (\backslash (Y^h)\dagger)h] \geq 0 \tag{7}$$

la cual, una vez se tiene en cuenta el valor de \tilde{Z} que surge de [6], se transforma en:

$$\backslash (Y^h)\dagger["a \cdot W_j(Y^h) \cdot h] \geq 0 \tag{8}$$

donde la tasa (subsidio) judicial, T , aparece como un coste (beneficio) privado más en la decisión de litigar¹⁹ y \dagger es tomada por L como un parámetro. A partir de [8], definimos el “nivel crítico de probabilidad para acceder a la Justicia” de L , \dagger (Shavell, 1982):

$$\dagger = \frac{W_j(Y(\dagger)) + h}{\backslash (Y(\dagger))"a} \in (0, 1]; \quad \dagger = \dagger(a, h, \tilde{Z}, C) \tag{9}$$

es decir, probabilidades subjetivas de ganar el caso por encima (debajo) de \dagger harán que el individuo decida acudir (no acudir) a la Justicia. Su nivel está acotado por encima al suponer que $\backslash (Y)"a \geq W_j(Y) + h$ (i.e., si $\dagger = 1$, el individuo siempre litigará). Es fácil comprobar que $\dagger_a < 0$, $\dagger_h > 0$, $\dagger_{\tilde{Z}} < 0$ y $\dagger_C < 0$ relaciones las cuales se demuestran a partir de la diferenciación total de [9], y sustituyendo la condición [6] para \dagger .

El volumen agregado de litigación

La expresión [9] se ha interpretado como una “función individual de demanda de Justicia” de carácter dicotómico: aumentos en el nivel crítico \dagger pueden hacer desistir al individuo de acudir a la Justicia. Por tanto, a escala agregada, según la distribución de potenciales litigantes

¹⁸ En las simulaciones numéricas, se considerará esta posibilidad.
¹⁹ Aunque la tasa judicial pueda variar entre litigantes, ésta puede ser considerada como de "suma fija", esto es, dada la decisión favorable de acudir a la Justicia, ni L ni A pueden hacer nada por variar su cuantía. Sin embargo, esta circunstancia puede variar si la tasa es creciente en la cuantía reclamada. En ese caso, L podría tener incentivos a fragmentar su demanda y así ver reducida la progresividad de la tasa. Agradezco este comentario al Juez Bayo.

$h^h \uparrow a (\backslash \cdot Y^* [1 \cdot (1 \cdot \check{Z})] \backslash ')$, que recoge, de forma agrupada, los efectos agregados de una menor congestión sobre los litigios vigentes: por un lado, hay un efecto directo, ahora cada juicio se alarga menos en el tiempo y, por tanto, disminuyen los costes de congestión, pero, por otro lado, incentiva a generar esfuerzos adicionales por parte de los abogados (efecto *feedback*), Y^* , que, al aumentar el valor privado del litigio, minora el beneficio social inicial, por lo que sólo si el primer efecto es mayor que el segundo, el bienestar social aumenta; $h^h (\check{v}_j \cdot \check{W}_{j^*}) \uparrow (\uparrow_h + \uparrow^* h)$ recoge los menores costes unitarios de la administración de justicia y el menor “efecto disuasión” de cada litigio al haber disminuido su volumen total por el incremento de T, \uparrow_h , pero que son total o parcialmente compensados, de nuevo, por el “efecto de feedback”, $\uparrow^* h$; finalmente, $-h^h (1 \cdot)$ es un “doble dividendo” en tanto en cuanto $\in \mathbb{R}^1$.

Por otro lado, $h^h \in \mathbb{R}^0$ si y sólo si:

$$\begin{aligned}
 & \frac{xk}{xh} \Big|_{h=0} \% h \uparrow a \{ \backslash \cdot Y^* [1 \cdot (1 \cdot \check{Z})] \backslash ' \} \\
 & + (\uparrow_h + \uparrow^* h) (\check{v}_j \cdot \check{W}_{j^*}) \uparrow \cdot (1 \cdot) \in \mathbb{R} \ \& \ \uparrow_h \quad [13]
 \end{aligned}$$

donde $\% \cdot h \in \mathbb{Q}$ es la “tasa de riesgo” (en inglés, *hazard rate*), la cual mide la probabilidad de que decrezca el número de litigantes al haber aumentado \uparrow , condicional al hecho de que, hasta \uparrow , hay $h \in \mathbb{R}^0$ litigantes. En cambio, si se invierte el signo de la desigualdad de [13], será óptimo subsidiar la litigación. Por tanto, a priori, la divergencia entre la decisión social y privada tanto puede favorecer el establecimiento de un gravamen (desincentivo) como de un subsidio (incentivo) a la litigación.

En conclusión, la tasa (subsidio) óptima es función de:

$$h(a \in \mathbb{Q} \ \mathbb{Q} \ \mathbb{Q}) \quad [14]$$

Dada la dificultad de realizar la estática comparativa de la función [14] a partir de la expresión implícita [12], en la próxima sección, realizaremos unas simulaciones numéricas que nos permitan analizar cómo varía h^h en función de esos parámetros.

3. Un ejemplo numérico de la tasa judicial

3.1. Metodología

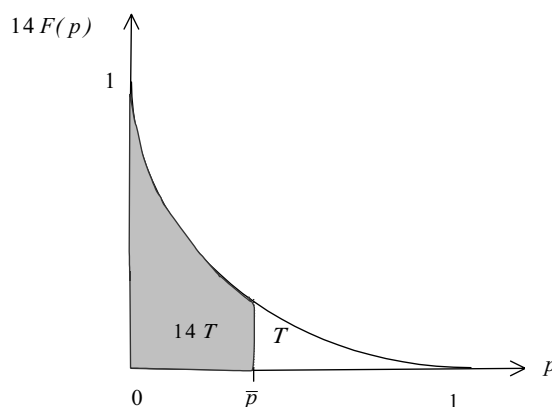
Para realizar las simulaciones, hemos tenido que realizar una serie de supuestos inevitablemente restrictivos. Así, según la expresión [12], hemos de postular: 1) cómo se distribuyen los litigantes potenciales a lo largo de la distribución de probabilidades subjetivas; 2) cómo varían los costes judiciales y el valor actual de cada u.m. reclamada ante variaciones en el volumen de litigantes; 3) cómo varía H ante variaciones en el esfuerzo del representante legal, E ; 4) cómo varía el “efecto disuasión” ante variaciones en el número de litigantes y el parámetro K ; y, finalmente, 5) cómo varían los costes del representante legal en función del esfuerzo realizado en el caso.

En primer lugar, hemos supuesto que la población total de potenciales litigantes ($N=1$) se distribuye de acuerdo con una función exponencial a lo largo de \dagger :

$$Z(\dagger) = e^{-Q \cdot \dagger} \quad [15]$$

donde Q es un parámetro que permite acotar la distribución de litigantes en el intervalo $[0,1]$, y la función de densidad es $z(\dagger) = e^{-Q \cdot \dagger} \cdot Q$ (i.e., cómo disminuye el volumen de litigantes ante aumentos en la probabilidad crítica). Manteniendo \dagger invariada, un menor (mayor) valor de $e^{-Q \cdot \dagger}$ supone un mayor (menor) número de litigantes. Por tanto, $e^{-Q \cdot \dagger}$

GRÁFICO 1
Distribución de los potenciales litigantes a lo largo de p



coge aquellos factores no incluidos en el modelo (i.e., no recogidos por τ), pero que también influyen en la decisión de litigar. A este grupo de factores le denominamos “factores intrínsecos”. Entre ellos, e recoge el grado de aversión al riesgo: así, cuanto mayor sea e , mayor será el grado de aversión. En el Gráfico 1, el área gris recoge a aquellos potenciales litigantes que finalmente no acceden a la Justicia, al encontrarse su probabilidad subjetiva por debajo del nivel crítico, τ .

Como decíamos, el valor de Q nos permite acotar la distribución de litigantes. Así, nuestros supuestos, congruentes con asumir en el modelo neutralidad al riesgo, son:

$$P(\tau = 0) = 1 - Z(\tau) = 1; \quad P(\tau = 1) = 1 - Z(\tau) = 0 \quad e = 1,5873$$

en el primer caso, no es necesario realizar ningún supuesto respecto a Q , mientras que, en el segundo caso, si queremos que el volumen de litigantes sea nulo si la probabilidad crítica es 1, hemos de fijar $e = 1,5873$. Por su parte, valores de e que estén por encima de 1,5873 hacen que, mientras que de acuerdo con nuestro modelo, cuando $\tau \geq 1$, el número de litigantes haya de ser siempre estrictamente positivo, pueda ocurrir que el volumen de litigación sea nulo. En las simulaciones, permitiremos que este hecho pueda ocurrir, pues seguramente nuestro marco analítico no es capaz de captar plenamente la totalidad de factores que influyen en las decisiones privadas del litigante.

En segundo lugar, asumimos que los costes variables totales de la Administración de Justicia, W_{JA} , se comportan respecto del volumen de litigantes de la siguiente manera:

$$W_{JA} = \bar{w}^2; \quad \text{Si } \tau < 1 \text{ y } TW_{JA} = 2\bar{w} \quad (0) \quad (16)$$

$$(TW_{JA}) = 2\bar{w} \quad 0$$

es decir, los costes variables dependen de τ de forma creciente. Así, para $\tau \leq 0$, los costes variables son nulos (recuérdese que los costes fijos, al no depender del volumen de litigación, no se incluyen en w), mientras que si $\tau = 1$, $W = \bar{w}$. Por tanto, el intervalo de los costes variables de la Administración de Justicia es $WF [0, \bar{w}]$.

En tercer lugar, suponemos que la congestión afecta al valor actual de cada u.m. reclamada de la siguiente forma²¹:

$$V = (0,0)(2 \cdot \tau^2); \quad \text{Si } \tau < 1 \text{ y } V = \tau \quad (0) \quad (17)$$

²¹Evidentemente, la expresión [17] es una forma reducida, pues V depende, a su vez, de τ .

$$(T(T^{\lambda} Q)) = \lambda^{-1} (0) \quad [17]$$

En consecuencia, asumimos que un aumento exógeno en el volumen de litigantes disminuye el valor actual de cada u. m. reclamada, partiendo del valor máximo, \bar{v} , que consideramos es el valor actual de acuerdo con un tiempo mínimo necesario de espera en una decisión judicial. Si $\lambda < 1$, el valor actual de cada u.m. reclamada se aproxima a su valor "máximo" actual, mientras que si $\lambda = 1$, el valor actual toma su valor mínimo, que suponemos igual a $0,5 \bar{v}$. En definitiva, $v \in [0,5 \bar{v}, \bar{v}]$.

En cuarto lugar, suponemos la siguiente forma funcional del "efecto disuasión" total:

$$V = \lambda^{-1} a (2 - \lambda); \quad \tilde{N}(TV) = 2 - a (1 - \lambda) \quad 0; \\ T(TV) = \lambda^{-1} 2 - a (0) \quad [18]$$

a ha sido introducido en la función para poder expresar el efecto en u.m.; además, postulamos que V crece conforme aumenta λ y \tilde{N} , aunque de forma decreciente respecto de esta última variable. Su valor está acotado: $V \in [0,5 a, a]$.

Finalmente, para obtener Y , primero, hemos de especificar la estructura de costes de U :

$$W_U = W_Z + w_U(Y^2 - 1); \quad \tilde{N}(TW_U) = 2w_U Y \quad 0 \quad 0 \\ (T(TW_U)) = 2w_U \quad 0 \quad [19]$$

Es decir, los costes de representación legal se componen de dos partes: la primera es fija, mientras que la segunda es creciente en el nivel de esfuerzo. Fijamos el nivel mínimo de esfuerzo en $Y = 1$, nivel en el cual no hay costes variables de representación legal para A ; en consecuencia, podemos acotar los costes de presentación legal como sigue: $W_U \in [Z, Z + w_U]$. En segundo lugar, representamos la función que nos relaciona el nivel de esfuerzo con la probabilidad efectiva de ganar el litigio de la siguiente forma:

$$\lambda = \log Y \quad \tilde{N}(T \setminus Q) = 1 - Q \quad 0 \quad 0 \quad (T(T \setminus Q)) = \lambda^{-1} 1 - Q^2 \quad 0 \quad [20]$$

Por tanto, como ya habíamos supuesto, U ha de desarrollar un nivel mínimo de esfuerzo, $Y \geq 1$, para que λ tenga probabilidades de ganar, pues, en otro caso, si $Y = 1$, $\lambda = 0$.

A partir de las expresiones [19] y [20], y utilizando la metodología del análisis teórico, hallamos el nivel de esfuerzo de U en equilibrio:

$$Y = \left(\frac{\dagger \check{Z} a}{2w_U} \right)^{0\mathfrak{G}} \quad [21]$$

el cual una vez sustituido en [6], permite obtener el valor de \check{Z} .

Seguidamente, hemos de fijar los parámetros del modelo. Desafortunadamente, es poca la información disponible respecto a la situación de la Administración de Justicia en España ²², por lo que el ejercicio de simulación ha de ser tomado como un ejemplo, y no como una réplica de esa realidad. Este hecho supone que su valor añadido sea el poder observar cómo debería variar la tasa en función de los parámetros del modelo, mientras que los valores obtenidos han de ser tomados con precaución. El *caso básico*, a partir del cual analizaremos cambios en los parámetros del modelo, lo definimos como sigue:

$$\bar{w} = 50.000; \quad WZ_U = 200.000; \quad _ = 2; \quad) = 1\mathfrak{G}; \quad a = 2.000.000;$$

$$w_U = 6.000; \quad \pi = 0\mathfrak{O}641; \quad \dagger = 0\mathfrak{G}$$

donde c_U se ha establecido tal que, en el *caso básico* y para $a = 2.000.000$, $_ = 1\mathfrak{G}$; π se ha fijado suponiendo que la tasa de descuento, $\hat{_}$, es del 5%, y que el retraso mínimo razonable es de 9 meses (un tercio, aproximadamente, del existente en el Contencioso-administrativo, según las estadísticas del Consejo General del Poder Judicial). Respecto de los costes fijos de los abogados, hemos supuesto que éstos son crecientes de forma escalonada en función del valor de a . Finalmente, en el *caso básico*, $e = 1\mathfrak{G}873$ ²³.

Para obtener la tasa judicial óptima, en la sección 3.2, dadas las ecuaciones formuladas y los parámetros originales del *caso básico*, resolveremos un sistema de ecuaciones no lineal²⁴. A partir de esos parámetros, realizaremos la estática comparativa de la tasa.

²²Vid. la introducción del *Libro Blanco de la Justicia*, Consejo General del Poder Judicial (1997).

²³Como ya se comentó anteriormente, es difícil valorar el "efecto disuasión" de cada caso. En su defecto, parece razonable que, en la práctica, el parámetro K se fijase por grandes categorías de casos judiciales (Shavell, 1997, pág. 592).

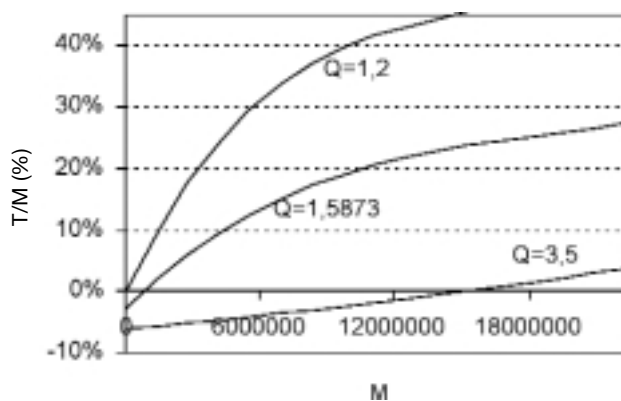
²⁴Para solucionar el sistema, hemos utilizado el programa informático *M-TSP*, el cual utiliza el algoritmo de Fletcher y Powell para resolver sistemas de ecuaciones no lineales.

3.2. Resultados

Cómo varía la tasa ante variaciones en la propensión intrínseca a litigar

En primer lugar, comprobamos cómo varía el valor de la tasa judicial, expresada como un porcentaje de la cuantía reclamada, en función de diferentes propensiones intrínsecas a litigar. En concreto, en las simulaciones numéricas, hemos considerado tres valores diferentes de Q , 3,5, 1, 2, y 1,5873 (caso básico)²⁵.

GRÁFICO 2
La tasa judicial (%) según diferentes propensiones intrínsecas a litigar



Recordemos que cuanto menor (mayor) es el valor de Q , mayor (menor) es la propensión intrínseca a litigar. El caso en que $e = 1,5873$ es el que se corresponde exactamente con los supuestos desarrollados en nuestro modelo teórico. Si suponemos que sólo la aversión al riesgo es el factor ausente en nuestro modelo, cuanto mayor (menor) sea e , mayor (menor) será la aversión al riesgo de los potenciales litigantes.

A partir del Gráfico 2, podemos derivar dos resultados principales de la estática comparativa respecto de e : en primer lugar, el valor de la tasa es tanto más importante cuanto mayor es la propensión intrínseca a litigar para cualquier valor de a . Así, si la propensión intrínseca es muy baja, la tasa es sólo positiva para valores relativamente elevados de a . En segundo lugar, para cualquier valor de e , la tasa crece con la cuantía reclamada, aunque de forma ligeramente decreciente.

²⁵ Los resultados completos de todas las simulaciones están a disposición del lector interesado en la página web de la revista: <http://www.funep.es/invecon>.

Se puede demostrar que el bienestar privado aumentará para aquéllos cuya probabilidad subjetiva sea tal que se cumpla la siguiente condición:

$$† R \frac{(hQ)}{(1 - Z)^{a - 1}}$$

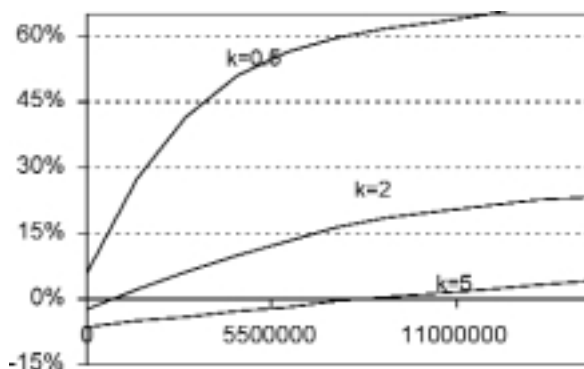
para $e = 10$, el beneficio neto privado siempre disminuye, mientras que para $e = 10783$, éste aumenta para niveles próximos a 0,961 (su valor exacto depende de a), y para $e = 30$, para niveles de $†$ superiores 0,389. Es decir, la tasa debiera ser aceptada por aquéllos cuya probabilidad de ganar el caso es suficientemente elevada.

Por su parte, los costes unitarios judiciales son siempre inferiores, excepto para niveles muy bajos de litigación donde se tiende a subvencionar el acceso a la Justicia, mientras que los beneficios unitarios sociales del “efecto disuasión” tienden a aumentar cuando aumenta el valor de la tasa. En definitiva, la tasa se comporta como un desincentivador del acceso a la Justicia, a costa de incrementar el bienestar social, e incluso el bienestar privado de aquellos litigantes con elevadas probabilidades de ganar el juicio.

Cómo varía la tasa ante variaciones en la valoración del “efecto disuasión”

En esta sección, comprobamos cómo varía la tasa judicial según las características intrínsecas de cada caso judicial respecto al “efecto disuasión”, k . Consideramos tres valores de k , aparte de $k = 2$ (caso básico), $k = 0,5$ y $k = 5$. Gráficamente:

GRÁFICO 3
La tasa judicial (%) según diferentes valoraciones sociales del acceso a la Justicia

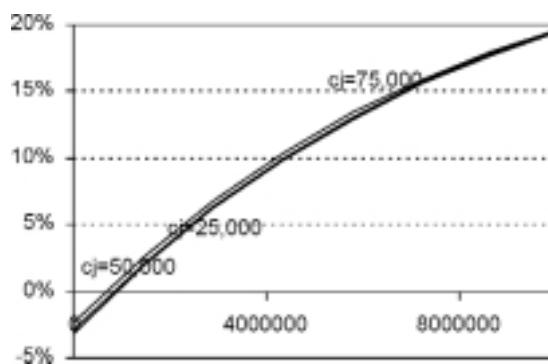


Como era de esperar, se comprueba que el valor de la tasa es menor, para cualquier valor de a , cuanto más elevada sea la valoración social del “efecto disuasión” de cada juicio. Así, por ejemplo, para su valor máximo ($\alpha = 5$), la tasa sólo deviene positiva para valores de a superiores a 8.500.000. Para $\alpha = 5$, el valor unitario del “efecto disuasión” suele ser inferior respecto de la situación en que no existe la tasa, pero, a nivel agregado, es siempre mayor, excepto para niveles elevados de a , donde se da más importancia en la función de bienestar social a la reducción de los costes unitarios de la administración de justicia o a la disminución de los costes de congestión.

Cómo varía la tasa ante variaciones en los costes de la Administración de Justicia

Ahora, nos preguntamos cómo varía la tasa judicial ante diferentes valores de los costes unitarios de la Administración de Justicia (parámetro en la expresión [16], que es el coste unitario marginal; en el gráfico, “ c_j ”). En el caso básico, $\bar{w}=50.000$, mientras que ahora establecemos $\bar{w}=75.000$ y $\bar{w}=25.000$.

GRÁFICO 4
La tasa judicial (%) según diferentes costes unitarios marginales de la Administración de Justicia



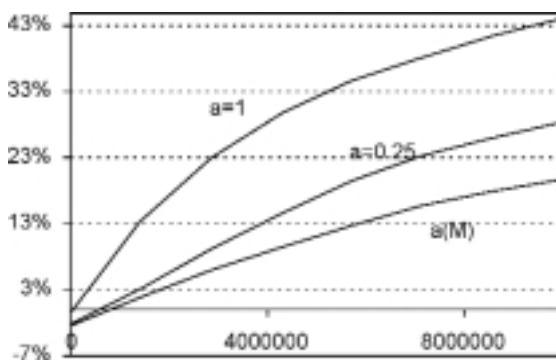
A partir del Gráfico 4, se constata que, para cualquier valor de a , la tasa es creciente en el coste unitario de la Administración de Justicia, aunque para valores elevados de a , su valor tiende a ser el mismo independientemente del nivel de costes unitarios marginales.

Cómo varía la tasa judicial ante diferentes métodos de pago a los abogados

Otro factor exógeno que puede variar el valor de la tasa es el método de pago a los abogados. Así, en el modelo teórico, supusimos que la “cuota litis” surgía de la restricción de participación de U en el caso (expresión [6]). Ahora, consideramos que ese porcentaje es fijado exógenamente, de forma que el litigante tendrá que compensar al abogado también a través de una cuantía fija si los costes fijos son relativamente elevados respecto de la “cuota litis”. Por tanto, mientras que en el caso básico es una variable endógena, decreciente en a , ahora, suponemos que $\tilde{Z} = 1$ y $\tilde{Z} = 0.25$. Si $\tilde{Z} = 1$, como ya hemos comentado en el modelo teórico, el beneficio privado es máximo, pues el nivel de esfuerzo es máximo. Bajo esa situación y sin la tasa, los costes de congestión y de la administración de justicia se ven muy afectados mientras que el “efecto disuasión” por litigio es relativamente bajo. Por tanto, como era de esperar, la tasa judicial es muy elevada para cualquier valor de a . Igualmente, aunque de forma algo atenuada, sucede para $\tilde{Z} = 0.25$. En el gráfico, \tilde{Z} está representado por “ u ”.

GRÁFICO 5

La tasa judicial (%) según diferentes métodos de pago a los abogados



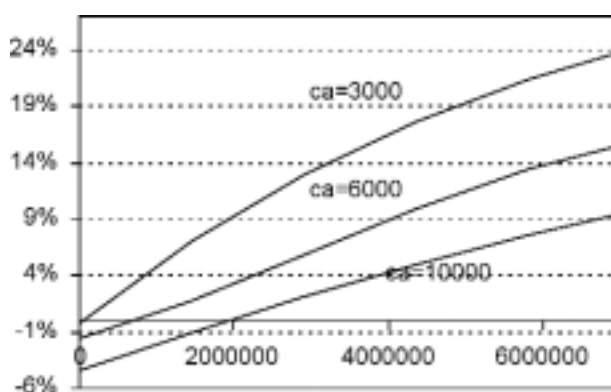
Por tanto, el valor de la tasa no puede ser indiferente al método de pago a los abogados.

Cómo varía la tasa ante variaciones en los costes unitarios de los abogados

Al diseñar la tasa, el d_g también debería tener en cuenta el nivel de los costes de los abogados en relación al esfuerzo en llevar un caso.

Así, mientras que en el *caso básico*, considerábamos que $w_j = 6.000$, $w_j = 3.000$ y $w_j = 10.000$. *Ceteris paribus*, cuanto mayores sean los costes del representante legal, menor será el esfuerzo que éste llevará a cabo en el caso, menor será la probabilidad efectiva de ganar el caso y, en definitiva, menor será el volumen de litigación y, por tanto, los costes de congestión y los costes marginales judiciales serán menores, pero el “efecto disuasión” agregado también será menor. La combinación de todos estos efectos parece reclamar valores bajos de la tasa cuando los esfuerzos de los abogados sean costosos, y a la inversa, como se observa en el gráfico 6. La ineficiencia de los abogados (a través de sus elevados costes unitarios) reclama, al menos para valores bajos de M , la subsidiación del acceso a la Justicia.

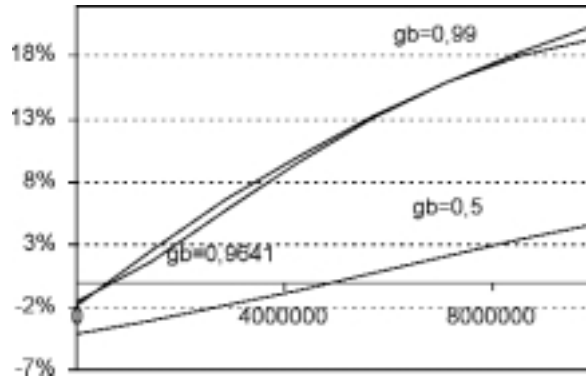
GRÁFICO 6
La tasa judicial (%) según diferentes costes unitarios de los abogados



Cómo varía la tasa ante variaciones en el nivel mínimo de retraso en las decisiones judiciales

Si el retraso mínimo es mayor, deberíamos esperar un menor volumen de litigación, al disminuir el valor esperado de cada caso, tanto por un efecto financiero directo, como por los menores esfuerzos del abogado. Por tanto, siendo así, a mayor retraso mínimo (menor π ; en el gráfico, “{v%”, menor debiera ser el valor de la tasa judicial. Los valores que hemos considerado son $\pi = 00$ y $\pi = 009$. Los resultados de la estática comparativa se pueden confirmar a partir del Gráfico 7.

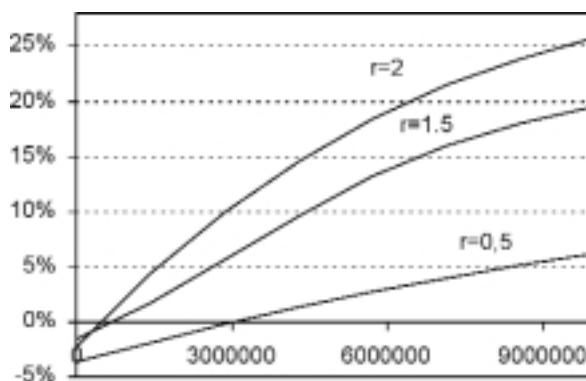
GRÁFICO 7
 La tasa judicial (%) según diferentes niveles mínimos de retraso en las decisiones judiciales



Cómo varía la tasa ante variaciones en el valor marginal de los fondos públicos

Finalmente, en el *caso básico*, supusimos que $\lambda = 1$, de forma que la tasa ofrecía un “doble dividendo”. En esta sección, hemos supuesto también que $\lambda = 2$, de forma que el “doble dividendo” se refuerza, y $\lambda = 0$, es decir, la tasa judicial provoca costes de ineficiencia. Así, es de esperar que cuanto mayor sea λ (en el gráfico, “%”, mayor será la tasa judicial, tal y como se observa en el Gráfico 8.

GRÁFICO 8
 La tasa judicial (%) según diferentes valoraciones marginales de los fondos públicos



4. Conclusiones

El objetivo del trabajo era contribuir al diseño teórico de una tasa judicial que permitiera maximizar el valor social de la litigación. Si bien ese objetivo ha sido ampliamente desarrollado en el trabajo, es necesario tener presente que, en la práctica, para poder llegar a establecer tal mecanismo, sería necesario obtener abundante información sobre la valoración social neta de cada litigio, así como de los parámetros que afectan las relaciones litigante-abogado.

El análisis de la configuración óptima de la tasa judicial ha demostrado que ésta puede convertirse en un subsidio si los beneficios sociales superan los costes sociales. Además, la tasa, a través de su efecto desincentivador del acceso a la Justicia, provoca que aquellos litigantes con una elevada probabilidad (subjetiva) de que su caso sea resuelto favorablemente puedan ver aumentado su nivel de bienestar a través de una disminución de los costes de congestión.

Finalmente, cabe decir que, para valorar la eficiencia relativa de la tasa en su objetivo de maximizar el bienestar social, sería preciso analizar también la posibilidad de implementar otro tipo de políticas. En este sentido, sería especialmente interesante analizar el *trade-off* óptimo entre la aplicación de políticas de demanda, como la tasa judicial, y políticas de oferta, como las que actualmente promueve el Ministerio de Justicia.

Referencias

- Balestrino, A. (1999): "User charges as redistributive devices", *Journal of Public Economic Theory* 1, pp. 511-524.
- Besley, T. (1991): "Welfare improving user charges for publicly provided private goods", *Scandinavian Journal of Economics* 93, pp. 495-510.
- Calsamiglia, A. (1988): "Justicia, eficiencia y derecho", *Revista del Centro de Estudios Constitucionales* 1, pp. 305-335.
- Consejo General del Poder Judicial (1997), *Libro blanco de la Justicia* (2 volúmenes, uno de Anexos), Madrid.
- Crawford, I. A. (2000): "The distributional effects of the proposed london congestion charging scheme", Briefing Note 11, The Institute for Fiscal Studies, London.
- Dana, J., K. Spier (1993): "Expertise and contingent fees: the role of asymmetric information in attorney compensation", *Journal of Law, Economics and Organization* 9, pp. 349-367.
- Danzon, P. (1983): "Contingent fees for personal injury litigation", *Bell Journal of Economics* 14, pp. 213-224.

- Daughety, A. F., J.F. Reinganum (2001): "Found money? Split award statutes and settlement of punitive damages cases", Vanderbilt University.
- Gravelle, H., M. Waterson (1993): "No win, no fee: some economics of contingent legal fees", *Economic Journal* 420, pp. 1205-1220.
- Hay, B.L. (1996): "Contingent fees and agency costs", *Journal of Legal Studies* 25, pp. 503-33.
- Hay, B.L. (1997): "Optimal contingent fees in a world of settlement", *Journal of Legal Studies* 26, pp. 259-78.
- Kaplow, L., S. Shavell (1999): "Economic analysis of law", Working Paper 6960, National Bureau of Economic Research, Massachusetts.
- Kaplow, L. (2001): "Fairness versus welfare", *Harvard Law Review* 114, pp. 967-1388.
- Lynk, W. J. (1990): "The courts and the market: an economic analysis of contingent fees in class-action litigation", *Journal of Legal Studies* 19, pp. 247-260.
- Macho-Stadler, I., D. Pérez-Castrillo (1997), *An Introduction to the Economics of Information* Oxford University Press, Oxford.
- Miceli, T. J. (1994): "Do contingent fees promote excessive litigation?", *Journal of Legal Studies* 23, pp. 211-224.
- Miceli, T.J., K. Segerson (1991): "Contingent fees for lawyers: the impact on litigation and accident prevention", *Journal of Legal Studies* 20, pp. 381-399.
- Mill, J.S. (1848), *Principles of Political Economy*, en World's Classics, Edición a cargo de J. Riley, 1994, Oxford University Press, Oxford.
- Mumy, G. E., Niskanen, E. (1993): "The Impact of distributional objectives on the toll and capacity of a congestible facility", *Journal of Urban Economics* 34, pp. 401-13.
- Pastor, S. (1989): "Fundamentos de economía de la justicia y política judicial (I)", *Economía Pública* 5, pp. 131-69.
- Pastor, S. (1990): "Fundamentos de economía de la justicia y política judicial (II)", *Economía Pública* 6, pp. 69-86.
- Pastor, S. (1993), *Ah de la Justicia!. Política Judicial y Economía*, Centro de Publicaciones del Ministerio de Justicia, Ed. Civitas, Madrid.
- Rubinfeld, D.L., S. Scotchmer (1993): "Contingent fees for attorneys: an economic analysis", *RAND Journal of Economics* 24, pp. 343-56.
- Shavell, S. (1979): "Risk sharing and incentives in the principal and agent relationship", *Bell Journal of Economics* 10, pp. 55-73.
- Shavell, S. (1982): "The social versus the private incentive to bring suit in a costly legal system", *Journal of Legal Studies* 11, pp. 333-39.
- Shavell, S. (1997): "The fundamental divergence between the private and the social motive to use the legal system", *Journal of Legal Studies* 26, pp. 613-22.
- Wilson, J. D. (1983): "Optimal road capacity in the presence of unpriced congestion", *Journal of Urban Economics* 13, pp. 337-57.

Abstract

This paper analyses the optimal design of a user charge on filing suit, which aims at maximising social welfare. Thus, this instrument must be useful to internalise the social costs and benefits by the litigants, in such a way that if social costs are lower than social benefits the user charge will become a subsidy. Moreover, the user charge can increase private welfare for those with a high probability of prevailing. Finally, from the results obtained in the theoretical analysis, we perform an exercise of comparative static by means of a numerical simulation.

Keywords: litigation process, congestion costs, filing costs, numerical simulations.

Recepción del original, abril de 2001

Versión final, julio de 2002