

Una oferta irrechazable para un problema inaplazable: nuevos mecanismos de descongestión judicial

Demandas presentadas en 2020 cuyos juicios se están señalando, en la jurisdicción de lo social, hasta con 6 años de espera. Parece innecesario hacer cualquier reflexión adicional o insistir en el oxímoron que es una justicia lenta. Lo que antes era anecdótico en algunos partidos judiciales en los que algunas reclamaciones ordinarias y no urgentes eran señaladas con varios años de retraso, ha venido extendiéndose en los últimos meses de pandemia posconfinamiento tras la total reapertura de los juzgados de lo social.

Los esfuerzos para reimprimir velocidad a esta jurisdicción no son pocos, si bien se concentran principalmente en atacar una consecuencia de la situación. La creación de juzgados de refuerzo, juicios telemáticos, señalamientos en algunos casos cada 5 minutos para que el juzgado pueda ver la mayor cantidad de juicios en una misma mañana o, como antaño, la imposición de tasas judiciales o la creación de turnos vespertinos para celebrar vistas; todas estas son iniciativas a visitar y visitar, si bien solo se concentran en atacar los síntomas de la situación: vivimos tiempos de muy alta litigiosidad. La regla parece ser “demanda primero, pregunta después”.

No es solo un juicio de valor o un lugar común. Según [estadísticas del Consejo General del Poder Judicial \(CGPJ\)](#), en 2020 (un año no especialmente intenso en materia judicial como consecuencia del Covid-19) se resolvieron por la jurisdicción de lo social 282.828 procedimientos judiciales (son destacables las 84.803 demandas de cantidad y las 106.656 de despido) y ello generalmente precedido de las demandas administrativas de conciliación previa, como consecuencia de las cuales se celebraron 308.643 conciliaciones individuales (una cada medio minuto del año)¹. Dichos procedimientos judiciales fueron resueltos por 557 juzgados unipersonales y 23 tribunales colegiados. Solamente un 6,5% de los procedimientos fueron resueltos en la instancia por los juzgados sociales de refuerzo (dato este que no invita a pensar que la solución al problema pase por añadir más juzgados).

En términos de velocidad la conclusión no parece más positiva. El CGPJ estimó que la duración media de un procedimiento ante la jurisdicción de lo social en 2020 fue de 10,7 meses, mientras que en 2019 era de 1,6 meses menos. Si a eso se suma un incremento de 0,4 meses en el trámite ante el TSJ y un incremento de 2 meses ante el Tribunal Supremo, el gran total de duración es de 33,6 meses (que supera los 29,6 meses de duración media de 2019). Y estas son solo las medias, toda vez que en 2020 se estimó que un procedimiento de cantidad duró de media 13,1 meses, uno de impugnación de actos administrativos 13,9 meses y uno de seguridad social 18,2 meses.

Sin reproche alguno a la jurisdicción teniendo en cuenta un volumen de litigios como el descrito, solo la celebración de más vistas parece seguir el esquema de añadir carriles a la autovía para solucionar el tráfico, si bien ello solo contribuye a que haya más y más coches, sin que parezca realmente contribuir a descongestionar de manera definitiva la jurisdicción. Por ello, se hace ineludible buscar mecanismos para reducir la litigiosidad, potenciar los mecanismos extrajudiciales y, por qué no, acabar antes de que nazcan muchos conflictos que, si bien es necesario resolver, no parece necesario que estén sujetos a un procedimiento judicial propiamente dicho (o al menos no un procedimiento judicial completo).

¹ Estadística de Mediación Arbitraje y Conciliación. Subdirección General de Estadística. MITRAMISS. Año 2020.

Con una perspectiva comparada y la vista puesta en otros sistemas judiciales más proclives a la litigiosidad (y tal vez más diestros en resolverla), parece conveniente buscar nuevas y más novedosas soluciones, especialmente para aquellas controversias que podrían finalizar en cuanto surgen, de manera tal que puedan concentrarse los recursos de la Administración de justicia en aquellos procedimientos que realmente requieren de la intervención de los tribunales.

Desde un punto de vista meramente pragmático y según lo sugiere la práctica forense, los motivos por los que no es posible llegar a un acuerdo y evitar un juicio pueden ser de las índoles más diversas y con no poca frecuencia superan justificaciones de fondo. Los intentos fallidos de llegar a un acuerdo pueden obedecer a cuestiones tan variadas como (i) la imposibilidad de determinar los términos jurídicos o de fondo, aun cuando haya claridad en relación con una oferta económica, (ii) la dificultad de articular los términos de pago, (iii) la mera existencia de expectativas desmedidas de la demanda, o (iv) la insistencia de alguna de las partes en que sean los tribunales quienes resuelvan la controversia, entre muchas otras que pueden encontrarse en el día a día de las salas de espera en los juzgados.

¿Por qué no promover los mecanismos de heterocomposición de los conflictos como, por ejemplo, la mediación en materia laboral? ¿Qué puede hacerse desde un punto de vista procesal laboral para acelerar un posible acuerdo? ¿Y si las partes tuvieran algún mecanismo de persuasión o disuasión para llegar a acuerdos y así aliviar la carga de la Administración de justicia? ¿Qué lecciones hemos aprendido de la homologación de acuerdos de conciliación por vía telemática que algunos juzgados han admitido durante el confinamiento y otros tantos siguen admitiendo? Un ejemplo simple puede ayudar a ilustrar la situación y la solución que aquí se plantea: en un procedimiento ordinario se exige el abono de una indemnización por 10.000 euros. La parte demandada ofrece solamente 7.000 euros, sin perjuicio de lo cual, la parte demandante insiste en su pretensión y prefiere que sea un juez quien se pronuncie (a veces como mecanismo de presión para que la parte demandada mejore su ofrecimiento aun cuando sea para evitar los costes del juicio). Una vez celebrado el juicio, el juzgado considera que en efecto se adeuda al demandante solo 7.000 euros. Como es evidente, si bien el demandado no ha sido condenado a un importe superior a aquel que había inicialmente previsto, sí ha tenido que incurrir en costes que habrían podido ser evitados mediante un acuerdo; costes tales como los gastos y perjuicios de los testigos que haya citado (artículo 375 de la LEC), los honorarios derivados de las pruebas periciales que se hayan practicado, los costes de desplazamiento de los representantes de la empresa, los honorarios de los abogados en caso de que se haya contado con representación letrada y, en general, todas las costas y gastos del procedimiento en la forma como se definen de manera general en el artículo 241 de la LEC.

En este contexto hipotético pero muy familiar para los partícipes habituales de la jurisdicción social, ¿no era acaso irrechazable la oferta realizada por el demandando con anterioridad al juicio? ¿No se ha incurrido en un dispendio de tiempo y dinero público en el ejercicio del poder judicial para resolver una controversia que podría haberse evitado con un acuerdo razonable para las dos partes?

Esta particular problemática, tan propia de la práctica forense laboral española, ha sido abordada por una creativa solución basada en la creación de mecanismos de persuasión de las partes para llegar a un acuerdo y de disuasión para continuar controversias innecesarias, dando un verdadero contenido a la tutela judicial efectiva para que esta no se limite al mero acceso a la jurisdicción y se manifieste de forma material en la solución de controversias.

Una de estas configuraciones legales que bien podríamos importar a España se encuentra expresamente positivada en los códigos de procedimiento civil de varios estados de los Estados



Unidos, de los cuales es destacable el artículo 998 del Código de Procedimiento Civil de California², de conformidad con el cual³:

“(b) (...) cualquiera de las partes puede realizar una oferta por escrito a la parte contraria (...) para ser aceptada de conformidad con los términos y condiciones que se indiquen en ese momento. El escrito de oferta deberá incluir la manifestación de la oferta, incluyendo los términos y condiciones de aquello que se ofrece, así como una provisión que permita a la parte contraria indicar la aceptación de dicha oferta (...) (1) Si la oferta es aceptada, dicha oferta, con prueba de su aceptación, deberá ser presentada y el oficial o el juez deberán fallar de acuerdo en conformidad. (...) (2) Si la oferta no es aceptada antes del juicio (...) dentro de los 30 días siguientes con posterioridad a que haya sido realizada, lo que ocurra primero, la oferta se considerará como retirada y no podrá ser utilizada como medio de prueba en el juicio. (...)”

(c) (1) Si una oferta realizada por el demandado no es aceptada y el demandante no consigue obtener una resolución judicial más favorable, el demandante no podrá recuperar las costas devengadas con posterioridad a la oferta y deberá abonar al demandante los costes devengados desde el momento de la oferta. (...)”

(2) (...) Si una oferta realizada por el demandado no es aceptada y el demandante no consigue obtener una resolución judicial más favorable, los costes indicados en este apartado, desde el momento de la oferta, deberán ser deducidos de cualquier indemnización a favor del demandante (...)”.

Una disposición como la anteriormente referida, que a primera vista podría resultar extraña a nuestra práctica judicial más habitual, realmente tendría características de gran similitud con prácticas judiciales que se han venido asentando en los últimos meses:

1. Que exista una oferta escrita y completa a la que la parte demandante pueda adherirse. Dicha oferta tendría que realizarse de forma irrevocable, precisando la totalidad de los términos que gobernarían el acuerdo en caso de que la oferta sea aceptada por la parte demandante.

Los acuerdos que se han remitido por escrito para su homologación, especialmente

² Esta normativa no se circunscribe exclusivamente al ámbito del Estado de California, habida cuenta de que, *mutatis mutandis*, el artículo 68 de las Reglas Federales del Procedimiento Civil prevé una regulación muy similar.

³ La traducción no es literal y está deliberadamente adaptada para asemejarse a los términos que podrían haberse usado si la normativa se hubiera creado para articularse en la jurisdicción española. La literalidad de la norma a continuación: California Code of Civil Procedure, Section 998: *“(b) (...) any party may serve an offer in writing upon any other party (...) to be entered in accordance with the terms and conditions stated at that time. The written offer shall include a statement of the offer, containing the terms and conditions of the judgment or award, and a provision that allows the accepting party to indicate acceptance of the offer (...) (1) If the offer is accepted, the offer with proof of acceptance shall be filed and the clerk or the judge shall enter judgment accordingly. (...) (2) If the offer is not accepted prior to trial or arbitration or within 30 days after it is made, whichever occurs first, it shall be deemed withdrawn, and cannot be given in evidence upon the trial or arbitration. (...) (c) (1) If an offer made by a defendant is not accepted and the plaintiff fails to obtain a more favorable judgment or award, the plaintiff shall not recover his or her postoffer costs and shall pay the defendant's costs from the time of the offer. (...) (2) (A) In determining whether the plaintiff obtains a more favorable judgment, the court or arbitrator shall exclude the postoffer costs. (...) If an offer made by a defendant is not accepted and the plaintiff fails to obtain a more favorable judgment or award, the costs under this section, from the time of the offer, shall be deducted from any damages awarded in favor of the plaintiff. (...)”*



durante el confinamiento, son buena prueba de que los operadores jurídicos (partes y juzgados) están en disposición de alcanzar acuerdos escritos que puedan ser simplemente aprobados por los juzgados (especialmente en procedimientos en los que el acuerdo suele seguir siempre los mismos estándares, como podrían ser los acuerdos en los que se reconoce la improcedencia del despido).

2. La oferta debe ser presentada ante el juzgado con antelación suficiente para que pueda ser valorada y, en su caso, aceptada.

La práctica procesal actual facilitaría este tipo de actuación, ayudada por los mecanismos telemáticos de presentación de escritos y de notificación de resoluciones, especialmente teniendo en cuenta que la parte demandante se encuentra plenamente identificada desde la presentación de la demanda.

3. El acuerdo debe ser aprobado por el juzgado o tribunal que está conociendo del asunto.

Con algunas excepciones, los juzgados de lo social han venido aplicando los artículos 17 y 415 de la Ley de Enjuiciamiento Civil en relación con la homologación de acuerdos escritos alcanzados por las partes.

De este modo, si el demandante no aceptase una oferta realizada en las condiciones anteriormente indicadas y, tras celebrarse el juicio, no obtuviese una resolución más favorable a sus intereses que la oferta realizada por la parte demandada, tal propuesta realmente habría sido "irrechazable" y, su rechazo, iría acompañado de la obligación de resarcir a la parte demandante los costes de instrumentar su defensa en juicio. No se trata de una imposición de costas, tan mal vista en la jurisdicción de lo social en atención a su carácter tuitivo del trabajador, sino un verdadero mecanismo disuasorio (al que habría que imponer límites) para que la parte demandada tenga realmente un interés real en satisfacer el interés reclamado judicialmente y, del otro lado, la parte demandante tenga un interés real en aceptar una propuesta y una consecuencia de acudir innecesariamente a la jurisdicción, cerrando así el problema planteado inicialmente.

Un acuerdo celebrado así y aprobado judicialmente, de existir en nuestra jurisdicción, permitiría armonizar el acceso a la tutela judicial efectiva, reducir la litigiosidad innecesaria, disminuir los tiempos de espera y, en últimas, facilitar la satisfacción de los intereses reclamados por las partes.

El objetivo de una justicia rápida y satisfactoria parece suficientemente importante como para valorar la importación de estas nuevas fórmulas de descongestión judicial, evitando así situaciones como la actual en la que demandantes, demandados y hasta la Administración de justicia, se ven afectados por una situación con la que no podemos y no debemos acostumbrarnos a convivir.



Felipe Ochoa

Asociado Principal. Garrigues

