

¿Por qué la mayoría de acuerdos extrajudiciales se realizan el último día?

14/12/2011



Por Frederic Munné Catarina .Doctor en Derecho y socio de Dret Privat fmunne@dretprivat.com

Podríamos responder a la pregunta, como en el chiste de los plazos judiciales: “se presenta el último porque no hay otro”, pero la realidad de una buena transacción es mucho más compleja. Para alcanzar un buen acuerdo es preciso conocer a fondo el conflicto, sus orígenes, su desarrollo, las pretensiones de las partes y su fundamento, y sobre todo los intereses futuros de todos los interesados, que se hallen directa o indirectamente implicados en ese conflicto.

En la negociación, ya sea autocompositiva o asistida -como es el caso de la mediación-, cuando se trata de intentar un acuerdo transaccional para evitar o poner fin a un proceso judicial o arbitral, es habitual que ese acuerdo se alcance al límite del juicio o incluso el mismo día señalado para el juicio.

De la misma forma que para un estudiante, una vez realizado un examen, en la mayoría de casos, el alumno podría autocalificarse,

una vez celebrado el juicio, en la mayoría de supuestos, los abogados podemos saber por donde irá la sentencia. El asunto lo tenemos estudiado, examinado, preparado y debatido, conociendo incluso en toda su extensión los argumentos y las pruebas de las demás partes.

En cambio, volviendo a nuestro estudiante, antes de hacer el examen si a un alumno le ofrecieran un aprobado, podría aceptarla en función de su nivel de conocimiento y estudio de la asignatura, pero por lo general aún no es el momento de aceptar ese aprobado.

En el mismo sentido, antes del juicio y sin haber practicado aún las pruebas orales, sólo se conocen los argumentos y los hechos parcialmente acreditados, por lo que tan sólo se puede intuir el posible grado de convicción de lo que pretende la otra parte. No obstante, los anglosajones, mucho más habituados que nosotros al pacto y a los sistemas de resolución de conflictos alternativos al proceso judicial, utilizan lo que denominan “mini trial” que, en forma de juicio preliminar o exposición de los argumentos y las “armas documentales”, intentan persuadir a la otra parte sobre la fortaleza de las propias pretensiones, para evitar ir a los Tribunales del Estado y favorecer los acuerdos, incluso en ese *no momento* para el pacto. El secreto, no obstante, está en el grado de estudio y conocimiento del conflicto y sus circunstancias, así como las pretensiones y los intereses de las partes.

Pues bien, en el ejemplo de nuestro estudiante, éste puede aceptar un aprobado, pero un buen estudiante difícilmente lo aceptaría antes de ponerse a estudiar. Puede aceptarlo el mismo día del examen en función de lo que hubiese estudiado. Pues con los acuerdos extrajudiciales sucede algo similar, un buen abogado para negociar debe conocer bien la fortaleza de sus propios argumentos y de sus propias pruebas, así como los argumentos y las pruebas de la otra parte o las otras partes. En definitiva debe

conocer a fondo los hechos históricos y la base jurídica para sostener las pretensiones de cada una de las partes para saber la fortaleza de su posición en ese conflicto; así como los intereses de los interesados en el conflicto, para proponer un buen acuerdo a los ojos de las partes implicadas.

Y todo ello, a menudo, sólo puede conocerse bien poco antes de celebrar el juicio y en algunos casos en el mismo Juzgado, donde además se crea un ambiente solemne y formal propicio para convencer a las partes, e incluso al escéptico respecto de un posible pacto, a cerca de las ventajas de un buen acuerdo para ese conflicto en concreto.

A todo ello, aún hay que añadir que cuando los acuerdos tienen un cumplimiento prolongado en el tiempo (pagos periódicos o aplazados, mantenimiento de una relación comercial, etc) conviene homologar judicialmente los acuerdos para darles la misma fuerza ejecutiva que una sentencia judicial o un laudo arbitral. Mucho mayor a la fuerza de un contrato, porque su incumpliendo no requiere un nuevo juicio o proceso declarativo, sino que se puede hacer cumplir incluso contra de la voluntad del ejecutado, imponiéndoselo por la fuerza, e incluso sustituyéndole en la firma de un documento.

Sería bueno fomentar desde las escuelas el conocimiento teórico y la praxis de las ventajas de la negociación y los acuerdos en general y aplicado a determinados conflictos en particular, sobre todo en cuanto a relaciones prolongadas o continuadas en el tiempo, como las familiares, vecinales o comerciales, entre otras.