

MANEJO DE INFORMACION EFICIENTE EN JUZGADOS Y SALAS COMERCIALES: EXPERIENCIA PERUANA

Dra. Rosmary Cornejo

Especialista en Gestión Pública y Judicial

OBJETIVOS DE LA PRESENTACIÓN

- ✦ Presentar una experiencia latinoamericana en la que gracias al manejo oportuno de información útil se pueden tomar decisiones eficientes para la gestión judicial.
- ✦ Mostrar como la especialización, las herramientas de gestión y el óptimo gerenciamiento de los recursos humanos pueden hacer eficiente y eficaz la gestión judicial.

PROBLEMÁTICA

- ★ Excesiva morosidad de los procesos comerciales.
- ★ Poca predictibilidad y carácter contradictorio de los fallos judiciales.
- ★ Desconocimiento de la materia comercial.
- ★ Indebida utilización de los mecanismos procesales.
- ★ Impacto económico negativo, como consecuencia de la deficiente tramitación de los procesos comerciales.
- ★ Sobrecostos financieros e inseguridad jurídica.
- ★ Elevación del riesgo-país y consecuente disminución de la inversión nacional y extranjera.

OBJETIVOS DE LA EXPERIENCIA PRESENTADA

- ★ En el tema organizacional, desarrollar una evaluación y mejora de los procesos.
- ★ Mejorar las capacidades del personal de acuerdo a las necesidades de los usuarios de los Juzgados Comerciales.
- ★ Adecuación de los sistemas y tecnologías de información que sirvan de apoyo a estos procesos.
- ★ Identificación y selección de indicadores que permitan medir la gestión y el impacto de se creación en los diferentes grupos de interés.
- ★ Definir una estrategia y proponer un Plan de Implementación de los Juzgados y Salas Comerciales en el Distrito Judicial de Lima cuyas actividades sean técnica y económicamente viables en el corto plazo.

I. REDISEÑO DE PROCEDIMIENTOS

De acuerdo a los problemas identificados, se consideró necesario el rediseño de procedimientos, como:

- procedimientos en materia jurisdiccional
- procedimientos de soporte administrativo
- procedimientos de gestión

II. DISEÑO ORGANIZACIONAL Y FUNCIONES

Se requería una estructura organizacional que garantice la mejora en el servicio, para ello se consideró necesario la modificación de la estructura organizacional, se propuso para los miembros de los Módulos Comerciales un programa de capacitación en virtud de ello para tener una clara definición de sus roles, funciones y responsabilidades así como de los indicadores que serían utilizados para medir su rendimiento.

III. SISTEMA DE INFORMACION JUDICIAL

- Sistema de Control de Expedientes
- Sistema de Jurisprudencia
- Sistema de Notificaciones

IV. PERFIL, CAPACITACION Y SELECCIÓN DE MAGISTRADOS



Fuente de Información: Organos Jurisdiccionales SubEspecialidad Comercial

- ❑ Curso básico de temas de derecho comercial con una duración de 36 horas lectivas dentro de un plazo no mayor a mes y medio.
- ❑ Proceso de selección de Jueces Comerciales.
- ❑ Curso intensivo y a distancia para los jueces dentro de un plazo no mayor a 8 meses.
- ❑ Curso básico de ofimática y del sistema de seguimiento de expedientes.

V. PRESUPUESTO VS TASA COMERCIAL

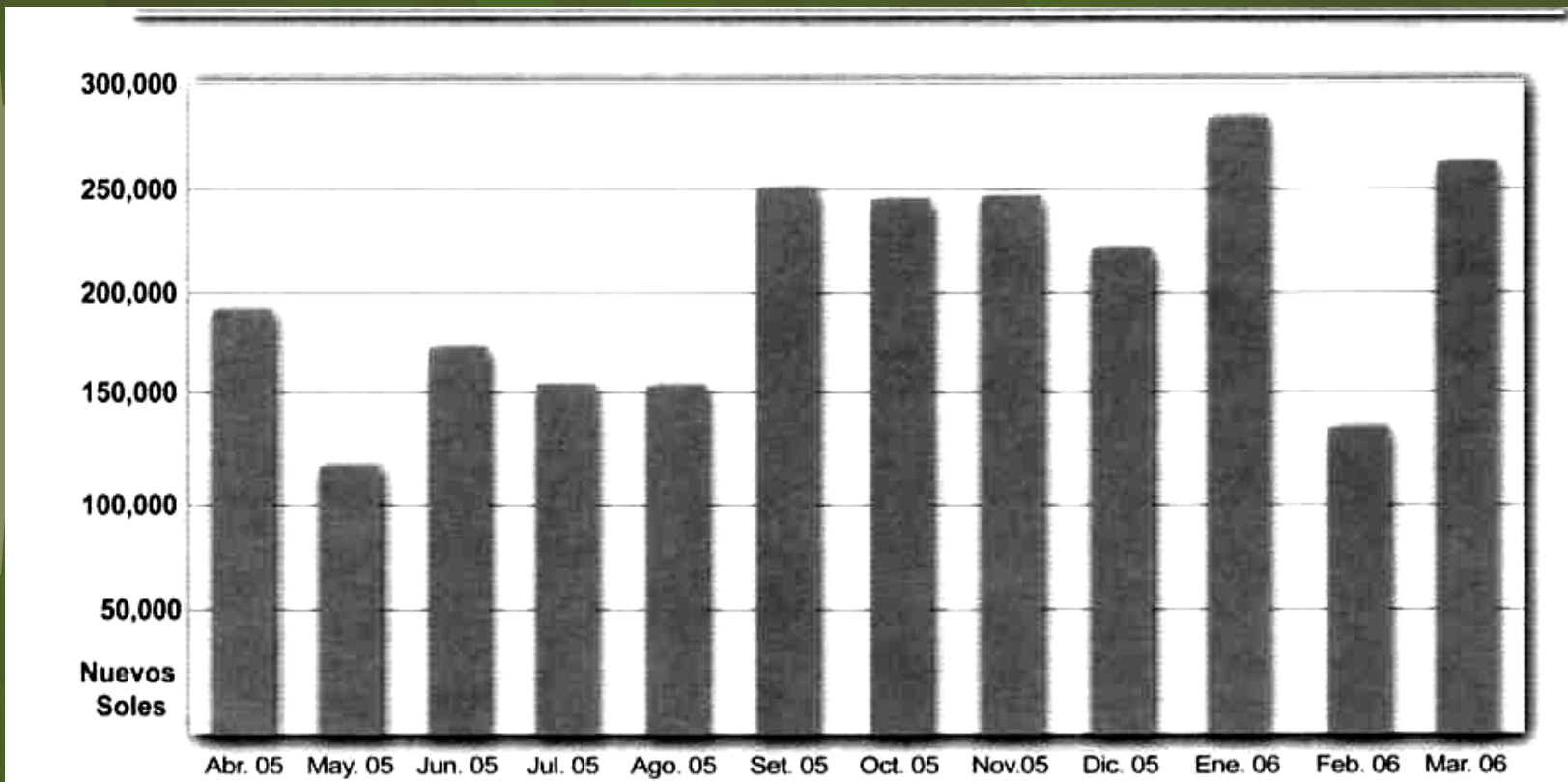
La creación de la sub especialidad requería la ampliación y reprogramación del presupuesto 2004. La fuente de financiamiento para las cuentas del grupo genérico de gastos (1) Personal y Obligaciones Sociales) y (3) Bienes y Servicios será con cargo a los recursos directamente recaudados (RDR) provenientes de las tasas que son cobradas por el Poder Judicial. Inicialmente se presentaron dos propuestas:

1. El MEF destine el presupuesto necesario para asumir la inversión (costos fijos - iniciales y gasto corriente-posterior).
2. La creación de una tasa comercial, considerando las condiciones de austeridad y limitada disponibilidad de recursos con los que contaba el Ministerio de Economía y Finanzas. Ello significa tener costos diferenciales procesales por especialidad.

Para el año 2005, frente a coyunturas políticas comerciales internas del país, por gestiones del PJ, el MEF con el apoyo de la cooperación internacional asumieron los costos fijos iniciales. Para el presente año, ante los excelentes resultados el MEF asignó los recursos necesarios, anotando además en el mes de septiembre del presente año se han implementado 5 Juzgados adicionales.

Sin embargo, la tasa comercial no ha sido del todo descartada.

La Sub Especialidad Comercial genera mayores ingresos, la recaudación de tasas se incremento, como consecuencia del incremento de la demanda del servicio.



Fuente de Información: Publicación "La Especialización Judicial Comercial en el Perú –Resultados al Primer año de Funcionamiento"

Dichos ingresos se incorporan al total del presupuesto institucional.

VI. SISTEMA DE MONITOREO Y MEJORA CONTINUA – Etapa de Implementación

- ✦ Indicadores de rendimiento de costos (valor ganado/valor actual).
- ✦ Indicadores de rendimiento de tiempos (valor ganado/valor planeado)

VI. SISTEMA DE MONITOREO Y MEJORA CONTINUA - Etapa post-implementación

★ Indicadores de Productividad

- ★ Tasa de Resolución: causas resueltas sobre ingresadas.
- ★ Tasa de demora inicial: causas en trámite sobre causas ingresadas.

★ Indicadores de Calidad.

- ★ Tasa de revocación: Decisiones de primera instancia revocadas sobre resoluciones revisadas.
- ★ Tasa de confirmaciones: Decisiones de primera instancia confirmadas sobre resoluciones revisadas.
- ★ Tasa de nulidades: Decisiones de primera instancia anuladas sobre decisiones revisadas.

★ Indicadores de Impacto

- ★ Costos de los procesos
- ★ Tiempo transcurrido para emitir la Resolución
- ★ Porcentaje de eficiencia en el cobro
- ★ Efecto en los distintos tamaños de empresa
- ★ Impacto sobre la tasa de crecimiento del PBI
- ★ Impacto en la tasa de interés

INICIO DE LA EJECUCION

Los Juzgados y Salas Comerciales iniciaron su funcionamiento el 5 de abril del 2005 con la creación de 7 Juzgados Comerciales y una Sala Comercial en el distrito judicial de Lima.

Esta primera etapa se financió con fondos del tesoro público del presupuesto del Poder Judicial, contando con el apoyo de USAID a través de IRIS Center Perú.

En la actualidad y, producto de la evaluación y monitoreo de los indicadores el 30 de septiembre del presente año se crearon 5 Juzgados más, con la finalidad de que el tiempo de respuesta de los órganos jurisdiccionales se mantenga.

RESULTADOS

- ★ Fallos oportunos.
- ★ Criterio uniforme. Previsibilidad. Ello traería un incremento en la confianza de los agentes económicos, que se traduce en mayor inversión y reducción de costos de transacción.
- ★ Fallos adecuadamente motivados. Conocimiento de la materia comercial.
- ★ Dinamismo en la impartición de Justicia Comercial, acorde al dinamismo que requiere un comercio eficiente en una sociedad de mercado.
- ★ Ejecución de sentencias dentro de términos razonables y sin permitir maniobras dilatorias.
- ★ Reducción de la tasa de apelaciones, sólo el 20% de resoluciones son apeladas, antes estaba sobre el 50%.
- ★ Sólo el 1% de las resoluciones emitidas por la Sala de esta subespecialización son casadas.

MEJORA EN EL TIEMPO DE RESPUESTA

PROCESOS	Marzo 2005	Abril 2006
Calificación de la demanda	30 a 90 días	1 a 4 días
Procesos de conocimiento	48 a 60 meses	12 meses
Procesos abreviados	8 a 10 meses	3 meses
Ejecución de garantías (hipotecas, prendas, avales)	24 a 36 meses	3 a 4 meses
Procesos ejecutivos (cheques, letras, pagarés)	12 a 24 meses	1 a 3 meses
Ejecución de sentencias (laudos arbitrales)	24 a 36 meses	6 meses
Procesos no contenciosos	6 a 8 meses	2 meses

Duración de un Proceso en la Actualidad

En la actualidad según los últimos informes de evaluación, se ha logrado identificar una reducción de un 70% del tiempo de duración de los procesos en esta materia.

Tiempo Promedio de Duración del Trámite de un Proceso	Tiempo Promedio de Duración de un Proceso en los Nuevos Juzgados Comerciales	Porcentaje de Disminución en Tiempo de la Duración del Proceso
24 meses	7 meses	71 %