

La independencia judicial favorece el emprendimiento

¿Te planteas dónde abrir un nuevo negocio? Giovanni Valentini y Raffaele Conti recomiendan ir más allá de las preocupaciones habituales, como la disponibilidad de talento o las condiciones fiscales, y fijarse en otro factor: la independencia judicial del lugar en cuestión.



1 de agosto de 2018

En 2013, el 87% de los estadounidenses consideraban que las grandes empresas influían en las sentencias judiciales.

No se trata de una sospecha infundada, según **Raffaele Conti** y el profesor del IESE

[Giovanni Valentini](#), que han analizado los efectos de la independencia judicial en el entorno empresarial de distintos Estados del país norteamericano.

Según su [investigación, publicada en *Management Science*](#), cuando una nueva empresa intenta abrirse paso en un Estado, las compañías establecidas le plantan cara. Y si estas, además, tienen conexiones con el sistema judicial, las **barreras de entrada** son todavía mayores.

Las empresas con **poder de influencia en las sentencias judiciales** tienden a cumplir menos las leyes más onerosas, como las que luchan contra la contaminación o velan por la seguridad de los productos, ya que dan por hecho que no serán sancionadas. Del mismo modo, no dudan en demandar a los nuevos actores porque creen que los jueces fallarán a su favor.

Al final, estos escenarios desincentivan la entrada de nuevos actores y la creación de nuevas empresas, con lo cual se limita la **competencia**.

Estos hallazgos constituyen un serio aviso para líderes empresariales y legisladores. Al estudiar posibles ubicaciones para sus *startups*, los emprendedores podrían evitar aquellos Estados donde las empresas establecidas tienen más poder de influencia en el sistema judicial. Y, a su vez, las grandes corporaciones podrían reforzar aún más su posición competitiva allí. Así que los legisladores deberían tomar nota de cómo la apuesta por una **mayor independencia judicial** puede redundar en el bienestar social.

Mantén cerca a tus amigos y su dinero

"En los casos en los que hay mucho dinero en juego, es difícil no cuidar a tus amigos", admite **Richard Neely**, juez retirado del Tribunal de Apelaciones de Virginia Occidental. De hecho, las **grandes corporaciones** aportaron casi la mitad de las **donaciones** a las campañas judiciales. También suelen ser los mayores donantes en las elecciones al Tribunal Supremo de cada Estado, seguidas de los **despachos de abogados**, tradicionalmente vinculados a esas mismas empresas.

Ese dinero compra influencia. Según **Bob Gammage**, exjuez del Tribunal Supremo de Texas, "la gente no dona dinero a las campañas porque busquen un tratamiento justo e imparcial, sino porque quieren que las cosas se resuelvan a su favor".

Esta opinión subraya lo que los autores pretenden demostrar: el sistema para escoger a los jueces --**elecciones** (partidistas o no partidistas) o **nombramiento** (a través de una

comisión independiente o partidista)-- contribuye mucho a mantener o limitar las barreras de entrada a nuevas empresas.

En teoría, todas las compañías son iguales ante la ley. Sin embargo, en la práctica, que una empresa establecida gane un pleito con un antiguo empleado o deba pagar una multa por infringir la regulación medioambiental depende en parte de cómo el Estado selecciona a sus jueces.

¿Elegir o nombrar?

Los autores analizaron una serie de factores, como el nivel de litigios en determinados Estados y sectores, las diferencias entre el sistema de elecciones y el de nombramientos, así como las reformas del entorno institucional para pasar de un sistema u otro.

El estudio confirma que, cuando el **modo de selección** pasa de elecciones partidistas a no partidistas, disminuye la capacidad de las empresas establecidas de influir en los jueces y que aquellos elegidos por nombramiento son los más independientes de todos. Y es que los jueces necesitan dinero para ganar las elecciones y los partidos apoyan a aquellos que esperan que protejan sus intereses.

"Los jueces que han de ganar unas elecciones partidistas son los más sensibles a las presiones de las grandes empresas establecidas, que son los mayores donantes de las campañas judiciales. Como es lógico, los partidos eligen a aquellos candidatos más proclives a proteger los intereses de sus donantes y les excluyen de futuras elecciones si no actúan como se espera de ellos", apuntan Valentini y Conti.

En los Estados que abandonaron el sistema de elecciones partidistas durante el periodo estudiado, los autores observan una disminución de las barreras de entrada a los emprendedores, lo cual se tradujo en un **14% más de nuevas empresas** instaladas.

Según Valentini y Conti, los **jueces independientes** no solo son beneficiosos para las *startups*, sino para toda la economía. Así, el dinero que las empresas establecidas no gastan en influir en las elecciones lo pueden invertir en innovación, mientras que la economía en su conjunto será más competitiva al contar con un sistema judicial más justo.

Sobre la investigación

Los autores analizaron la variación longitudinal de la capacidad empresarial para establecer

conexiones de influencia con jueces y la evaluaron teniendo en cuenta el sistema de nombramiento en varios Estados, especialmente aquellos que han cambiado de sistema. Para medir la entrada de nuevas empresas, examinaron los datos de la Longitudinal Business Database durante el periodo 1977-2011.

www.iese.edu/es/insight