COMPILADO DEL SEMESTRE

FORO ALACDE

ALACDE Law & Economics Forum

2025-I

Primer semestre de 2025

8 artículos · 30 páginas

Este compilado reúne los artículos publicados en el Foro ALACDE durante el Primer semestre de 2025.

Asociación Latinoamericana y del Caribe de Derecho y Economía

Documento generado automáticamente · 13 de noviembre de 2026

Contenido

Artículos publicados en el Primer semestre de 2025.

La línea delgada entre la reorganización empresarial y el delito concursal 3
César Rafael García Sánchez†

La Directiva CSDDD y las pymes colombianas 7
Juan Pablo Calle Gallego y Nassira Jiménez Gaviria

Derecho Concursal Chileno 10
Patricio Valdés Fuentealba

La ley dinámica y la economía de la asequibilidad de la vivienda 13
Andrew T. Hayashi

Responsabilidad Civil por Actos de la Inteligencia Artificial 16
Agustín Borja Pozo

Inteligencia artificial y Legal Design 19
Rubén Méndez Reátegui

Asimetrías regulatorias entre entidades crediticias y sociedades comerciales fintech 22
Juan Antonio Gaviria Gil

Desafíos estructurales de la justicia laboral argentina 26
Juan Martín Morando

La línea delgada entre la reorganización empresarial y el delito concursal

César Rafael García Sánchez†
15 de enero de 2025

The Fine Line Between Business Reorganization and Bankruptcy Crime: Penal Challenges of Digital Proceedings and Legal Framework in Ecuador

Clasificación OCDE (Fields of Science and Technology): 5.5 Derecho; 5.2 Economía y negocios.

Resumen

El artículo analiza la tensión existente entre la reorganización empresarial y la configuración del delito concursal en el régimen de insolvencia ecuatoriano. Desde una perspectiva jurídica y económica, sostiene que la reorganización debe funcionar como un mecanismo para preservar empresas viables, proteger el empleo y garantizar un pago ordenado y equitativo a los acreedores. Sin embargo, la digitalización de los procedimientos concursales introduce nuevos desafíos relacionados con el control documental, la manipulación de información financiera y la alteración de registros digitales. El estudio examina la frontera entre una reestructuración legítima de pasivos y conductas fraudulentas sancionadas penalmente por el Código Orgánico Integral Penal (COIP), destacando figuras como la insolvencia fraudulenta y la quiebra fraudulenta. Asimismo, identifica la asimetría de información entre administradores, acreedores, jueces y organismos reguladores como un factor que puede favorecer conductas oportunistas y riesgo moral. Frente a ello, plantea fortalecer mecanismos preventivos como el concordato y los programas de Compliance, orientados a mejorar los controles financieros y reducir riesgos penales. Finalmente, propone una articulación equilibrada entre la Ley de Compañías, el COGEP y el COIP, garantizando seguridad jurídica y evitando la criminalización excesiva del riesgo empresarial, sin dejar de sancionar el fraude concursal deliberado.

Palabras clave: Insolvencia; reorganización empresarial; delito concursal; trámite digital; derecho penal económico.

Abstract

This article analyzes the existing tension between business reorganization and the configuration of bankruptcy crimes within the Ecuadorian insolvency regime. From a legal and economic perspective, it argues that reorganization must function as a mechanism to preserve viable companies, protect employment, and guarantee an orderly and equitable payment to creditors. However, the digitization of bankruptcy proceedings introduces new challenges related to document control, manipulation of financial information, and alteration of digital records. The study examines the boundary between legitimate liability restructuring and fraudulent conduct penalized by the Comprehensive Organic Criminal Code (COIP), highlighting figures such as fraudulent insolvency and fraudulent bankruptcy. Likewise, it identifies the information asymmetry among administrators, creditors, judges, and regulatory bodies as a factor that may favor opportunistic behavior and moral hazard. In response, it proposes strengthening preventive mechanisms such as concordat agreements and Compliance programs, aimed at improving financial controls and reducing criminal risks. Finally, it proposes a balanced articulation among the Companies Law, the COGEP (General Organic Code of Processes), and the COIP, ensuring legal certainty and avoiding the excessive criminalization of business risk, while continuing to sanction

deliberate bankruptcy fraud.

Keywords: Insolvency; business reorganization; bankruptcy crime; digital proceedings; economic criminal law.

Introducción

El análisis jurídico y económico del proceso de insolvencia en el Ecuador contemporáneo exige examinar con detenimiento la tensión existente entre los mecanismos de rescate societario y las normas punitivas que sancionan el fraude concursal. Bajo un enfoque fundamentado en la eficiencia, los incentivos del mercado y el estricto cumplimiento de la normativa mercantil y penal, la reorganización empresarial se plantea no solo como un procedimiento técnico de saneamiento financiero, sino como un mecanismo institucional crucial para preservar la unidad productiva y proteger la cadena de pagos en los mercados modernos.

En este contexto, el presente estudio aborda cómo la transición de los modelos comerciales tradicionales hacia rigurosos marcos judiciales y digitales reconfigura las responsabilidades de los administradores, abriendo una delgada línea fronteriza entre la legítima reestructuración de pasivos y la configuración de conductas penalmente reprochables bajo el Código Orgánico Integral Penal (COIP).

El entorno concursal ecuatoriano

El entorno concursal ecuatoriano se articula en torno a la premisa fundamental de que la reorganización empresarial debe priorizar la conservación de la empresa como fuente generadora de empleo y riqueza, transitando desde una visión puramente liquidatoria hacia esquemas de continuidad. Los propósitos nucleares de este sistema abarcan la protección del tejido productivo y la garantía de un pago ordenado y equitativo a los acreedores.

No obstante, la implementación de trámites digitales, caracterizados por la carga telemática de balances de situación y estados de resultados ante el Consejo de la Judicatura y la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS), introduce desafíos operativos y normativos ineludibles. Si bien la modernización digital aporta celeridad en el ingreso judicial de las solicitudes, también genera vulnerabilidades críticas de control documental. En su fase estrictamente judicial, el proceso de cesación de pagos formal se rige bajo los parámetros del Procedimiento Concursal consagrado en el Código Orgánico General de Procesos (COGEP, Art. 414 y siguientes).

El dilema ius-económico en el derecho de consumo e insolvencia

Desde la perspectiva del Análisis Económico del Derecho, las normas concursales oscilan permanentemente entre dos vectores contrapuestos: la maximización del valor de la empresa y la redistribución social hacia los agentes más vulnerables del mercado. Por un lado, el criterio de eficiencia busca minimizar los costos de transacción mercantiles que soportan las sociedades reguladas por la SCVS, permitiendo una asignación fluida del capital.

Por otro lado, el criterio de redistribución opera mediante mecanismos de protección reforzada, tales como los créditos preferentes de los trabajadores y la salvaguarda de los consumidores afectados por la crisis de liquidez de la compañía. El límite práctico de este equilibrio radica en que un excesivo formalismo procesal o una deficiente coordinación normativa pueden destruir prematuramente el valor de una compañía que económicamente es viable, transformando un problema temporal de flujo de caja en una quiebra definitiva.

Cuando la reorganización se convierte en fraude penal

Cuando las herramientas de reestructuración son utilizadas de manera abusiva o fraudulenta, el ordenamiento

jurídico reacciona a través del sistema punitivo. El Código Orgánico Integral Penal (COIP) castiga severamente el dolo concursal destinado a eludir responsabilidades frente a los acreedores, desnaturalizando el propósito económico del concurso.

Entre los tipos penales más relevantes destacan la Insolvencia Fraudulenta (Art. 205 del COIP), que sanciona con pena privativa de libertad de tres a cinco años a quien simule un estado de insolvencia o quiebra para defraudar a sus acreedores, y la Quiebra Fraudulenta (Art. 208 del COIP), enfocada en penalizar la alteración, ocultamiento o destrucción deliberada de activos y pasivos en la contabilidad. Asimismo, cabe resaltar que el artículo 205 del COIP contempla la responsabilidad penal de las personas jurídicas, imponiendo sanciones severas como la clausura definitiva de establecimientos y multas corporativas de gran impacto.

Desafíos penales del trámite digital judicial

La digitalización de los procesos judiciales y mercantiles ha optimizado la transmisión de información financiera, pero simultáneamente ha propiciado nuevos vectores para la manipulación contable dolosa. La obligación de presentar balances y estados financieros a través de plataformas telemáticas expone al sistema a riesgos tecnológicos considerables, tales como la modificación indebida de archivos digitales, la alteración de registros en software contable y la opacidad en transacciones ejecutadas mediante cuentas virtuales o instrumentos desmaterializados.

Esta realidad conecta directamente el derecho concursal con el ámbito punitivo, configurando delitos de falsedad material e ideológica, así como el uso de documentos falsos en actuaciones procesales. La fe pública documental se ve así amenazada por prácticas sofisticadas de elusión patrimonial que escapan a los controles automatizados tradicionales.

Problemas de información en el concurso de acreedores

Uno de los principales problemas económicos que enfrenta el concurso de acreedores radica en la severa asimetría de información entre los administradores de la sociedad en crisis y los terceros afectados. Los directivos conocen con exactitud la realidad contable y financiera de la empresa, mientras que los acreedores, los jueces y los reguladores dependen de la veracidad de los reportes exhibidos en los sistemas digitales.

Esta brecha informativa incentiva conductas oportunistas de riesgo moral (moral hazard), donde los administradores pueden aprovechar los plazos procesales del concurso para desviar o dilapidar el patrimonio corporativo en detrimento de la masa acreedora. Históricamente, la rigidez de los marcos normativos previos limitaba la negociación oportuna de acuerdos preventivos, empujando de manera automática los casos hacia la vía judicial contenciosa y penal.

Reformas e instrumentos de reorganización eficiente

Frente a las limitaciones de los modelos tradicionales, el marco jurídico ecuatoriano evoluciona hacia la búsqueda de instrumentos orientados a la continuidad empresarial. Un ejemplo de ello es el uso estratégico del concordato preventivo regulado en la legislación societaria, concebido para reestructurar pasivos de mutuo acuerdo antes de llegar a la liquidación forzosa.

Asimismo, los debates académicos y legislativos en torno al Proyecto de Ley de Concurso Preventivo para el Fortalecimiento de la Continuidad Empresarial reflejan la necesidad imperiosa de actualizar el ecosistema normativo nacional. El objetivo central de estas reformas consiste en instituir mecanismos preventivos ágiles que reduzcan la litigiosidad penal innecesaria, fomenten la negociación privada bajo supervisión judicial flexible y

blinden la estabilidad de los mercados en contextos de crisis macroeconómica.

El rol del compliance ante la quiebra empresarial

En este escenario de alta exigencia regulatoria, los programas de cumplimiento normativo (compliance) se consolidan como una herramienta estratégica indispensable para mitigar el riesgo concursal y penal. La implementación de controles internos rigurosos permite a las empresas auditar sus datos financieros y contables antes de someter solicitudes de reestructuración ante la SCVS.

Un programa sólido de compliance actúa como evidencia fehaciente de buena fe corporativa, permitiendo demostrar ante los órganos jurisdiccionales que una eventual insolvencia responde exclusivamente al riesgo empresarial ordinario del mercado y no a un plan deliberado de fraude. De este modo, se logra un adecuado deslinde entre la responsabilidad de la empresa y la responsabilidad penal personal de directores y gerentes frente a las previsiones del artículo 205 del COIP.

Hacia una arquitectura institucional confiable en Ecuador

La construcción de una arquitectura institucional confiable en el Ecuador requiere una articulación armónica y precisa entre las herramientas preventivas de la Ley de Compañías, el debido proceso concursal previsto en el COGEP y los contornos punitivos del COIP. La seguridad jurídica en esta materia depende de garantizar un uso equilibrado y de última ratio del régimen de insolvencia, evitando la criminalización excesiva del riesgo empresarial pero castigando con firmeza el dolo fraudulento.

Defender la integridad del comercio electrónico, de la contabilidad digital y de la transparencia financiera es un requisito imprescindible para consolidar la confianza de los inversores y asegurar la estabilidad económica a largo plazo en el país.

Bibliografía

Código Orgánico General de Procesos (COGEP). (2015). Procedimiento concursal, artículo 414. Registro Oficial de la República del Ecuador.

Código Orgánico Integral Penal (COIP). (2014). Insolvencia fraudulenta, artículo 205. Registro Oficial de la República del Ecuador.

García Rodríguez, C. E. (2026). Eficiencia y redistribución en el derecho de consumo y sus límites prácticos. En R. C. B. Méndez Reátegui (Ed.), Derecho y economía: debates contemporáneos (5.ª ed., pp. 673-680). Tirant lo Blanch.

Proyecto de Ley de Concurso Preventivo para el Fortalecimiento de la Continuidad Empresarial. (2026). Asamblea Nacional del Ecuador.

Artículo revisado con el software <Language Tool> , con la asistencia del equipo del Grupo de Investigación CONVERGENCIA (liderado por Miguel Ángel Vela Hugo, Mónica Sofía Safar Díaz, Tatiana Dangond Aguancha, Nicolás Silva Cueva, Ronald Thaler Toro Huilcapán).

Imagen de portada: Courtroom One Gavel, de Joe Gratz, vía Wikimedia Commons (CC0).

La Directiva CSDDD y las pymes colombianas

Juan Pablo Calle Gallego y Nassira Jiménez Gaviria
11 de febrero de 2025

The CSDDD Directive and Colombian SMEs: Risks and Opportunities in Transnational Value Chains

Clasificación OCDE (Fields of Science and Technology): 5.5 Derecho; 5.2 Economía y negocios.

Resumen

La Directiva (UE) 2024/1760 sobre Diligencia Debida en Sostenibilidad Corporativa (CSDDD) representa un cambio significativo en la gobernanza de las cadenas transnacionales de valor, al establecer obligaciones vinculantes para identificar, prevenir, mitigar y reparar impactos negativos sobre los derechos humanos y el medio ambiente. Aunque su aplicación se dirige principalmente a empresas vinculadas al mercado europeo, sus efectos alcanzan a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) colombianas mediante un efecto goteo, debido a su participación como proveedoras de grandes corporaciones. El artículo analiza los riesgos y oportunidades derivados de esta transformación regulatoria. Entre los principales riesgos se encuentran el de-risking irresponsable, la exclusión de proveedores considerados de alto riesgo y la conversión del cumplimiento en prácticas formales de auditoría. No obstante, la CSDDD también puede favorecer el upgrading productivo de las PYMES que incorporen estándares ESG y sistemas de trazabilidad y cumplimiento. Para aprovechar estas oportunidades, se propone fortalecer la cooperación gremial e institucional, establecer cláusulas contractuales justas y promover alianzas multiactor y mecanismos de financiamiento verde. En este contexto, la adaptación coordinada entre Estado, empresas y gremios resulta fundamental para convertir las nuevas exigencias regulatorias en una ventaja competitiva sostenible.

Palabras clave: Diligencia debida; conducta empresarial responsable; cadenas globales de valor; PYMES; desarrollo sostenible.

Abstract

Directive (EU) 2024/1760 on Corporate Sustainability Due Diligence (CSDDD) represents a significant shift in the governance of transnational value chains by establishing binding obligations to identify, prevent, mitigate, and remedy adverse impacts on human rights and the environment. Although its application is primarily targeted at companies connected to the European market, its effects reach Colombian small and medium-sized enterprises (SMEs) through a trickle-down effect due to their role as suppliers to large corporations. This article analyzes the risks and opportunities arising from this regulatory transformation. Key risks include irresponsible de-risking, the exclusion of suppliers deemed high-risk, and the reduction of compliance into formal auditing practices. However, the CSDDD can also foster productive upgrading for SMEs that incorporate ESG standards alongside traceability and compliance systems. To leverage these opportunities, the article proposes strengthening sectoral and institutional cooperation, establishing fair contractual terms, and promoting multi-stakeholder partnerships as well as green financing mechanisms. In this context, coordinated adaptation among the State, business sector, and trade associations is essential to turn these new regulatory requirements into a sustainable competitive advantage.

Keywords: Due diligence; responsible business conduct; global value chains; SMEs; sustainable development.

Introducción

La adopción de la Directiva (UE) 2024/1760 sobre Diligencia Debida en Sostenibilidad Corporativa (CSDDD) marca un hito decisivo en la regulación corporativa internacional. Este marco jurídico vinculante trasciende el viejo concepto de responsabilidad social voluntaria para redefinir por completo las reglas de juego en las cadenas transnacionales de valor (TVC). A través de un enfoque basado en el riesgo (risk-based model), la directiva impone a las empresas que operan en el mercado europeo la obligación de identificar, mitigar y reparar los impactos negativos sobre los derechos humanos y el medio ambiente a lo largo de toda su cadena de actividades.

Aunque se trata de una norma dictada en el hemisferio norte, sus efectos tienen un claro diseño extraterritorial. En economías como la de Colombia, donde las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) representan el 99,5 % del tejido empresarial activo, la CSDDD no se recibe como una regulación directa, sino a través de un profundo efecto goteo (trickle-down effect) como proveedores críticos de los grandes compradores globales.

1. El panorama europeo: del cumplimiento cascading al modelo de riesgo

Históricamente, los mecanismos de gobernanza en las cadenas globales dependían del cascading compliance: una práctica donde los códigos de conducta y las auditorías privadas tradicionales transferían unilateralmente las cargas de cumplimiento a los eslabones más débiles de la cadena, sin resolver las fallas estructurales subyacentes. La CSDDD busca romper este esquema al estructurar las responsabilidades operacionales en torno a los estándares de la OCDE y los Principios Rectores de las Naciones Unidas (UNGPs).

La directiva segmenta la cadena en actividades upstream (relaciones B2B con proveedores) y downstream (fases de distribución y comercialización). El alcance sancionatorio es estricto: incluye multas económicas considerables y publicidad del incumplimiento, activando además un régimen de responsabilidad civil solidaria. Por lo tanto, las corporaciones europeas están legalmente incentivadas a auditar minuciosamente a sus socios comerciales directos e indirectos, sin importar la jurisdicción geográfica donde se ubiquen.

2. Los riesgos críticos para el tejido empresarial colombiano

Para el contexto de Colombia, este gatekeeping regulatorio genera presiones asimétricas considerables. Sectores como el café, el cacao, las flores, la manufactura ligera y el sector minero-energético operan primordialmente bajo esquemas buyer-driven, caracterizados por una marcada disparidad de poder de mercado a favor del comprador del Norte Global.

Uno de los peligros más inminentes de esta arquitectura es el fenómeno denominado de-risking irresponsable (Calle Gallego & Jiménez Gaviria, 2026). Ante los elevados costos de fiscalización y los riesgos de responsabilidad civil, las firmas europeas podrían optar por desvincularse unilateralmente de proveedores o regiones enteras percibidas como de alto riesgo, en lugar de usar su influencia para mejorar las condiciones locales. Esto afectaría de forma desproporcionada a los pequeños productores agrarios y mineros, empujándolos a mercados menos regulados y profundizando la exclusión económica. Asimismo, el cumplimiento corre el riesgo de convertirse en un ejercicio meramente formal de box-ticking mediante auditorías superficiales que actúan como barreras no arancelarias disfrazadas.

3. Oportunidades y rutas de mitigación estratégica

No obstante las amenazas descritas, la CSDDD también abre una ventana de oportunidad hacia un upgrading productivo para aquellas pymes que logren anticipar e internalizar los estándares ESG de manera integral. Bajo un ecosistema regulado, los proveedores sostenibles certificados se transformarán en activos escasos y de alto

valor estratégico para el mercado europeo.

Para materializar estos beneficios y evitar que la sostenibilidad se traduzca simplemente en un costo hundido, se requiere una respuesta coordinada que supere el esfuerzo puramente individual de las pymes. Es fundamental articular políticas industriales colectivas que incluyan:

1. Intervención gremial e institucional. Creación de plataformas de conocimiento compartido, auditorías internas preliminares y centros de cumplimiento mutuo que reduzcan drásticamente los costos individuales de trazabilidad y verificación digital.

2. Cláusulas contractuales justas. Exigir que los compradores europeos cumplan con la obligación de brindar apoyo específico y proporcionado a las pymes, tal como lo contempla el texto de la directiva (Parlamento Europeo y Consejo, 2024), impidiendo el traslado injustificado de riesgos.

3. Alianzas multiactor. Fomentar el financiamiento preferencial o fondos verdes mediante intermediarios financieros para apalancar la reconversión tecnológica necesaria.

4. Conclusión

En última instancia, la CSDDD redefine las fronteras normativas de los negocios globales. Si el tejido empresarial colombiano adopta una postura puramente reactiva, la directiva operará como un mecanismo de exclusión y coerción económica. Sin embargo, si el Estado, los gremios y las empresas coordinan una estrategia de adaptación institucional y sofisticación de procesos, Colombia podrá transformar este desafío en una ventaja competitiva de largo plazo, consolidando un comercio transnacional más equitativo, transparente y sostenible.

Bibliografía

Directiva (UE) 2024/1760 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de junio de 2024, sobre la diligencia debida de las empresas en materia de sostenibilidad. Diario Oficial de la Unión Europea. https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2024/1760/oj

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2011). Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/9789264115415-es

Naciones Unidas. (2011). Principios Rectores sobre las Empresas y los Derechos Humanos. Oficina del Alto Comisionado para los Derechos Humanos.

Artículo revisado con el software <Language Tool> , con la asistencia del equipo del Grupo de Investigación CONVERGENCIA (liderado por Miguel Ángel Vela Hugo, Mónica Sofía Safar Díaz, Tatiana Dangond Aguancha, Nicolás Silva Cueva, Ronald Thaler Toro Huilcapán).

Imagen de portada: Coffee Farm, de Paul (Hacketts Cove, Canadá), vía Wikimedia Commons (CC BY 2.0).

Derecho Concursal Chileno

Patricio Valdés Fuentealba
25 de febrero de 2025

Insolvency Law in Chile: The Second Chance and the Preventive Deficit

Clasificación OCDE (Fields of Science and Technology): 5.5 Derecho.

Resumen

El artículo analiza la insolvencia de las personas naturales en Chile y sostiene que no se reduce a un problema patrimonial, sino que constituye una crisis multidimensional que afecta el acceso al crédito, la trayectoria laboral, la salud y la estabilidad familiar. A partir de la Ley N° 20.720 y de la reforma de 2023, examina qué problemas resuelve el marco vigente y cuáles permanecen abiertos. El estudio destaca el avance que representa la segunda oportunidad como mecanismo de acceso a la justicia y de reincorporación económica, y advierte que el sistema sigue siendo reactivo: interviene cuando la crisis ya se produjo y carece de instrumentos preventivos. La falta de educación financiera y de información jurídica oportuna aparece como un factor determinante en la reproducción del sobreendeudamiento. Se concluye que la prevención, lejos de ser un gasto, constituye una inversión en la estabilidad del sistema financiero y en la confianza de los agentes económicos.

Palabras clave: insolvencia; derecho concursal; segunda oportunidad; sobreendeudamiento; prevención

Abstract

The article analyzes the insolvency of natural persons in Chile and argues that it is not merely a financial problem but a multidimensional crisis affecting access to credit, employment prospects, health and family stability. Drawing on Law No. 20,720 and the 2023 reform, it examines which problems the current framework solves and which remain open. The study highlights the progress represented by the second chance as a mechanism for access to justice and economic reintegration, and warns that the system remains reactive: it intervenes once the crisis has already occurred and lacks preventive instruments. The absence of financial education and timely legal information appears as a decisive factor in the reproduction of over-indebtedness. It concludes that prevention, far from being an expense, is an investment in the stability of the financial system and in the confidence of economic agents.

Keywords: Insolvency; insolvency law; second chance; over-indebtedness; prevention.

Una persona que no puede pagar sus deudas no es solo un individuo que debe superar problemas económicos: es una persona afectada por estrés, con limitaciones de acceso de índole laboral, con activos “perdidos” y con una historia que puede repetirse si nadie interviene a tiempo. El derecho concursal chileno ha dado un paso importante. Este artículo examina qué resuelve, qué falta, y por qué la prevención sigue siendo la gran deuda pendiente.

1. Las consecuencias reales de la insolvencia: más allá del patrimonio

La pérdida de bienes entregados como garantía (vivienda, vehículo, activos productivos) es solo la consecuencia más visible de la insolvencia en personas naturales. Detrás viene la imposibilidad práctica de acceder a nuevo crédito, que cierra puertas tanto personales como empresariales. Luego, los embargos y ejecuciones judiciales. Y

con todo ello, un impacto psicológico, con estrés y ansiedad permanente, que el derecho tradicional tendía a ignorar como si fuera irrelevante para el análisis jurídico.

Algunas profesiones o empleos requieren reputación crediticia, lo que convierte la insolvencia en un obstáculo laboral concreto. Y en casos extremos, las actuaciones del insolvente pueden incluso tener consecuencias penales. La insolvencia no es un estado patrimonial: es una crisis multidimensional que el derecho debe abordar también desde esa complejidad.

2. La Ley N° 20.720 y la reforma de 2023: un marco renovado

Hasta la Ley de Insolvencia y Reemprendimiento, la persona natural no comerciante en Chile prácticamente no tenía acceso a mecanismos concursales propios. Debía esperar a que sus acreedores activaran procedimientos ejecutivos individuales, sin las garantías de universalidad que caracterizan al derecho concursal. La Ley N° 20.720 corrigió ese vacío y la reforma de 2023, a través de la Ley N° 21.563, lo profundizó con un nuevo procedimiento y la creación de la Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento como órgano fiscalizador especializado.

La legislación vigente ofrece ahora tres (3) procedimientos para personas naturales. El primero es la renegociación de deudas: un proceso administrativo, gratuito, que el deudor puede iniciar voluntariamente para proponer a sus acreedores un plan de pago viable. Si la mayoría lo acepta, se homologa judicialmente. Es el instrumento privilegiado para quien todavía puede pagar, solo necesita condiciones distintas.

El segundo es la liquidación, tanto voluntaria como forzosa, que implica la realización del patrimonio del deudor para satisfacer a los acreedores, con extinción posterior de las deudas. Es el punto final del proceso para quien ya no tiene capacidad de reorganización. El tercero, incorporado por la reforma de 2023, es el procedimiento simplificado de liquidación voluntaria: diseñado específicamente para reducir tiempos y costos procesales, permitiendo una recuperación financiera más ágil, especialmente pensado para personas deudoras y micro y pequeñas empresas.

Detrás de estos procedimientos hay principios fácticos que se deben identificar con precisión: racionalidad económica (preservar lo que puede preservarse), continuidad de la actividad, celeridad procesal. La prontitud del juzgamiento no es un lujo administrativo; la incertidumbre prolongada destruye valor económico y agrava el daño al deudor.

3. La segunda oportunidad: acceso a la justicia como política pública

Uno de los aportes más significativos de la legislación chilena es la figura de la segunda oportunidad: la posibilidad de que una persona física obtenga, en casos extremos, la remisión de sus deudas y pueda comenzar de nuevo. Esta figura reconoce algo que el mercado por sí solo nunca reconoce: que el fracaso económico no debe ser permanente.

Pero la segunda oportunidad tiene costos de acceso. El proceso exige demostrar sobreendeudamiento real e imposibilidad de pago, y someterse a evaluación judicial. Lo anterior supone ser “honestos” sobre las barreras prácticas que persisten: cargas laborales excesivas en juzgados, falta de celeridad procesal, ausencia de incentivos para que los acreedores participen en mediación, e insuficiente información a los deudores sobre los mecanismos disponibles. La ley ha creado el derecho; el acceso efectivo sigue siendo un desafío.

4. La gran deuda: la prevención de la insolvencia

La legislación concursal chilena, por sofisticada que sea, es reactiva: regula los efectos de la insolvencia una vez

producida. No existe, en cambio, un marco sistemático de prevención. El derecho espera que la persona caiga y luego la ayuda a levantarse. Pero no le enseña a no caer.

Más revelador aún: la legislación concursal vigente no impone al deudor que ha pasado por un proceso de reorganización o liquidación la obligación de recibir educación financiera. Eso significa que la probabilidad de recaída en insolvencia no se reduce estructuralmente. El sistema cura, pero no vacuna.

En ese orden de ideas proponemos cuatro medidas preventivas concretas. La primera es la educación financiera con componentes jurídicos: que las personas sepan administrar ingresos y egresos, pero también que conozcan sus derechos y las herramientas disponibles antes de llegar a la crisis. La segunda es la asesoría en reestructuración voluntaria de deuda: acompañamiento especializado para quienes detectan señales de alerta temprana, sin necesidad de activar procedimientos formales.

La tercera es la orientación sobre el cociente de endeudamiento: que cada persona conozca la proporción de su deuda respecto a su activo y comprenda su real capacidad de endeudamiento, identificando preventivamente la probabilidad de caer en insolvencia antes de que sea inevitable. La cuarta, más estructural, es la incorporación obligatoria de educación financiera dentro de los propios procedimientos concursales, para quienes ya atravesaron el proceso.

5. Conclusión

La conclusión hacia lo sistémico: una economía con ciudadanos financieramente educados y jurídicamente informados no solo tiene menos procedimientos concursales, sino que genera mayor confianza entre agentes económicos, reduce el gasto estatal en tramitación de procesos y produce mercados más sanos. La prevención no es un gasto; es una inversión de largo plazo en la estabilidad del propio sistema.

Artículo revisado con el software <Language Tool> , con la asistencia del equipo del Grupo de Investigación CONVERGENCIA

La ley dinámica y la economía de la asequibilidad de la vivienda

Andrew T. Hayashi
15 de marzo de 2025

The Dynamic Law and Economics of Housing Affordability

Clasificación OCDE (Fields of Science and Technology): 5.2 Economía y negocios; 5.5 Derecho.

Resumen

El artículo analiza por qué los mercados de vivienda de los Estados Unidos no producen vivienda suficiente, accesible y bien ubicada, pese a que el rubro representa el 33,4% del gasto anual promedio de los hogares. La explicación no reside en una sola falla, sino en la combinación de tres factores: una regulación del uso del suelo que restringe la densidad y frena la productividad de la construcción residencial, incentivos tributarios que estimulan la demanda sin ampliar la oferta y un desajuste estructural entre una economía móvil y un parque inmobiliario inmóvil y duradero. El estudio examina la deducción por intereses hipotecarios, el trato preferente a la vivienda unifamiliar en el impuesto predial y el impuesto sobre el valor del suelo como alternativa. Se sostiene que la asequibilidad es un problema de diseño jurídico, fiscal e institucional y que las reformas deben facilitar una oferta más dinámica y resiliente en lugar de subsidiar la demanda.

Palabras clave: asequibilidad de la vivienda; regulación del suelo; incentivos tributarios; análisis económico del derecho; política pública

Abstract

The article analyzes why housing markets in the United States fail to produce sufficient, accessible and well-located housing, even though housing accounts for 33.4% of average annual household spending. The explanation lies not in a single failure but in the combination of three factors: land-use regulation that restricts density and slows productivity in residential construction, tax incentives that stimulate demand without expanding supply, and a structural mismatch between a mobile economy and an immobile, durable housing stock. The study examines the mortgage interest deduction, the preferential treatment of single-family homes in property taxation and the land value tax as an alternative. It argues that affordability is a problem of legal, fiscal and institutional design, and that reforms should facilitate a more dynamic and resilient supply rather than subsidize demand.

Keywords: Housing affordability; land-use regulation; tax incentives; law and economics; public policy.

La vivienda representa el 33,4% del gasto anual promedio de los hogares en los Estados Unidos y es mucho más que un bien de consumo: condiciona la salud, el capital humano, la movilidad laboral y la estabilidad financiera. Sin embargo, los mercados de vivienda fallan sistemáticamente en producir vivienda suficiente, accesible y bien ubicada. La razón no es un solo defecto del mercado, sino la suma de regulaciones distorsionadas, incentivos tributarios mal diseñados y una incompatibilidad estructural entre la rigidez de la vivienda como activo físico y el dinamismo de la economía moderna.

1. El problema de la oferta: regulación y productividad

La construcción residencial en los Estados Unidos ha experimentado una caída de productividad del 30% en los últimos cincuenta años, mientras la productividad general de la economía se duplico. Esta brecha es en sí misma una explicación poderosa del aumento sostenido en los costos de vivienda.

Una parte significativa del problema es regulatoria. El uso del suelo está controlado principalmente por los gobiernos locales, que imponen restricciones de zonificación, alturas máximas, tamaños mínimos de lote y límites al número de residentes por vivienda. Todas estas normas reducen la densidad habitacional y favorecen la vivienda unifamiliar de alto costo, excluyendo a los hogares de ingresos bajos y medios de las zonas de mayor demanda. A estas restricciones se suman procesos administrativos de múltiples capas de revisión y consulta comunitaria que extienden los plazos de construcción y encarecen los proyectos.

2. Los incentivos tributarios que distorsionan la demanda

El sistema tributario federal amplifica el problema por el lado de la demanda. La deducción de intereses hipotecarios no aumenta el número de propietarios, sino el tamaño de las viviendas que compran quienes ya serian propietarios de todas formas. Beneficia desproporcionadamente a los hogares de mayores ingresos y subsidia incluso la adquisición de segundas residencias vacacionales. El resultado es que el gasto fiscal se canaliza hacia viviendas más grandes, no hacía más viviendas.

El impuesto predial refuerza este sesgo: en muchas ciudades importantes, los inmuebles de alquiler multifamiliar enfrentan tasas efectivas mucho más altas que las viviendas unifamiliares. En Nueva York, en 2011, la tasa efectiva sobre los inmuebles de alquiler más grandes triplicaba la de las propiedades unifamiliares pequeñas. Esta asimetría desincentiva la construcción de vivienda en alquiler densa y accesible.

Una reforma prometedora es el impuesto sobre el valor del suelo (landó value tax), que grava exclusivamente el valor del terreno y no las mejoras construidas sobre él. Al eliminar el desincentivo a construir más densamente, este mecanismo puede inducir un mejor aprovechamiento del suelo urbano. Detroit es la primera gran ciudad estadounidense en implementarlo; si tiene éxito, podria inspirar reformas similares en otras jurisdicciones.

3. Los desajustes estructurales entre oferta y demanda

Mas allá de los costos de construcción y los incentivos tributarios, existe un problema estructural más profundo: la vivienda es inmóvil, duradera y costosa de transformar. Cuando la economía cambia, la vivienda no puede seguir el ritmo. Este desfase tiene tres dimensiones: el desajuste espacial, generado por la urbanización masiva que desplazo la demanda hacia las ciudades mientras el parque rural envejece sin uso; el desajuste ambiental, que emerge con el cambio climático y eleva costos de seguro en zonas costeras y boscosas; y el desajuste demográfico, resultado de la reducción del tamaño promedio de los hogares frente a un parque dominado por viviendas grandes unifamiliares.

4. Respuestas de política pública

El articulo propone cuatro líneas de acción. Primero, reducir las barreras regulatorias a la construcción, simplificando la zonificación y los procesos administrativos. Segundo, aprovechar el teletrabajo para desconcentrar la demanda: si los empleados pueden trabajar desde cualquier lugar, la presión sobre los mercados urbanos más costosos disminuye. Tercero, flexibilizar el parque habitacional existente, permitiendo subdivisiones y alquileres de habitaciones. Cuarto --menos preferible, pero a veces necesaria-- limitar la inversión extranjera especulativa cuando las barreras regulatorias impiden que la oferta responda a los flujos de capital

5. Conclusión

La asequibilidad de la vivienda no es solo un problema de mercado: es un desafío jurídico, fiscal y de diseño institucional. La vivienda no puede moverse; la economía sí. Mientras el derecho no se adapte para facilitar una oferta más dinámica, resiliente y equitativamente distribuida, la brecha entre lo que las personas necesitan y lo que el mercado produce seguirá creciendo.

Basado en: Hayashi, A. T. (2025). The dynamic Law and Economics of Housing Affordability. Universito of Virginia School o Law. Artículo revisado con el software <<Language Tool>> https://languagetool.org/es, con la asistencia del equipo del Grupo de Investigación CONVERGENCIA (liderado por Miguel Ángel Vela Hugo, Mónica Sofía Safar Díaz, Tatiana Dangond Aguancha, Nicolás Silva Cueva, Ronald Thaler Toro Huilcapán).

Responsabilidad Civil por Actos de la Inteligencia Artificial

Agustín Borja Pozo
10 de abril de 2025

Civil Liability for Acts of Artificial Intelligence

Clasificación OCDE (Fields of Science and Technology): 5.5 Derecho.

Resumen

El artículo examina el vacío jurídico que se produce cuando un sistema de inteligencia artificial causa un daño y el derecho no logra identificar a un responsable. A partir del caso del sistema Watson, que en 2017 recomendó un tratamiento oncológico potencialmente letal en un hospital danés sin que nadie fuera condenado, se sostiene que la responsabilidad civil latinoamericana se construyó sobre la premisa de que detrás de todo daño existe una persona que decidió. La autonomía, la imprevisibilidad y la opacidad de los sistemas autónomos, expresadas en el problema de la caja negra, desbordan esas categorías, mientras la responsabilidad por negligencia sigue exigiendo identificar al responsable, probar su culpa y acreditar el nexo causal. El estudio identifica tres límites estructurales del Estado regulador y descarta tanto la confianza plena en el mercado como el intervencionismo maximalista. Propone un sistema integrado que combine precaución, trazabilidad, seguros y justicia distributiva, con estándares éticos jurídicamente exigibles y convergencia regional para evitar el arbitraje regulatorio.

Palabras clave: responsabilidad civil; inteligencia artificial; opacidad algorítmica; análisis económico del derecho; regulación

Abstract

The article examines the legal vacuum that arises when an artificial intelligence system causes harm and the law cannot identify a responsible party. Starting from the case of the Watson system, which in 2017 recommended a potentially lethal cancer treatment in a Danish hospital without anyone being convicted, it argues that Latin American civil liability was built on the premise that behind every harm there is a person who decided. The autonomy, unpredictability and opacity of autonomous systems, expressed in the black box problem, exceed those categories, while negligence liability still requires identifying the responsible party, proving fault and establishing causation. The study identifies three structural limits of the regulatory state and rules out both full confidence in the market and maximalist interventionism. It proposes an integrated system combining precaution, traceability, insurance and distributive justice, with legally enforceable ethical standards and regional convergence to avoid regulatory arbitrage.

Keywords: Civil liability; artificial intelligence; algorithmic opacity; law and economics; regulation.

En 2017, el sistema Watson de IBM recomendó, en un hospital danés, un tratamiento oncológico que habría sido letal para diez pacientes. Nadie fue condenado. Ninguna ley existente era capaz de asignar esa responsabilidad con claridad. Esta pregunta (¿a quién se le cobra el daño que causa un algoritmo?) define uno de los desafíos jurídicos más urgentes de nuestra era.

1. El vacío: cuando la IA hace daño y el derecho no sabe a quién culpar

Los sistemas jurídicos latinoamericanos han sido construidos sobre un principio básico: detrás de todo daño hay una persona que decidió. La responsabilidad civil por negligencia exige identificar al responsable, probar su culpa, establecer el nexo causal. Pero ¿qué sucede cuando el agente dañoso no es una persona sino un algoritmo que nadie programó específicamente para hacer lo que hizo?

En ese sentido, se identifican tres características de la inteligencia artificial autónoma que colapsan las categorías jurídicas tradicionales. Su autonomía: opera sin supervisión humana directa en tareas de variada complejidad. Su imprevisibilidad: no sigue necesariamente una secuencia lógica de razonamiento anticipable. Y su opacidad: resulta técnicamente difícil, a veces imposible, determinar por qué tomó determinada decisión. El llamado “black box problem” no es una metáfora literaria; es un obstáculo jurídico concreto.

Ante este vacío, los ordenamientos latinoamericanos han recurrido a soluciones forzadas: aplicar la responsabilidad del fabricante por productos defectuosos a sistemas que no son productos en el sentido convencional, o extender la responsabilidad objetiva a contextos para los que no fue diseñada. El resultado es una desnaturalización normativa que crea más incertidumbre de la que resuelve. La falta de leyes específicas en Ecuador y Perú contrasta notoriamente con la propuesta de la Unión Europea de armonizar la responsabilidad algorítmica.

2. Los tres límites estructurales del Estado regulador

El problema no es solo normativo, sino institucional. América Latina enfrenta tres déficits que se combinan y amplifican mutuamente.

Primero, la captura regulatoria y la presión por la innovación. Someter a responsabilidad objetiva a quienes desarrollan tecnología avanzada podría desincentivar precisamente la innovación más responsable. El riesgo, paradójicamente, sería penalizar a quienes usan soluciones más sofisticadas. Si quien emplea un sistema de IA queda sujeto a responsabilidad objetiva mientras quien no lo emplea solo responde por culpa, se estaría desincentivando la adopción tecnológica.

Segundo, la carencia de coordinación normativa regional. La fragmentación entre países crea espacios de arbitraje regulatorio: las empresas de IA operarán bajo la legislación más permisiva. Sin marcos regionales compartidos, cualquier regulación nacional queda parcialmente vaciada. Las diferencias entre países y las características únicas de la IA para cada Estado hacen que el proceso de convergencia sea heterogéneo y lento.

Tercero, la brecha tecnológica en las entidades supervisoras. No se puede fiscalizar lo que no se comprende. Los organismos regulatorios latinoamericanos carecen en general de la capacidad técnica para auditar sistemas de IA, lo que genera la “paradoja del riesgo”: buscar seguridad jurídica mediante supervisión humana de sistemas que superan la capacidad humana de comprensión, generando incluso el riesgo de un “regreso al infinito” al buscar valorar la supervisión con más supervisión digital artificial.

3. Ni mercado ni Estado maximalista: principios para un sistema integrado

Consideramos que tanto la opción de “dejar al mercado” la gestión del riesgo, pues los seguros y las cláusulas limitativas han demostrado ser insuficientes, como la de un estatismo maximalista imposible para las capacidades institucionales de la región son per se inviables. Proponemos en cambio cinco (5) principios intermedios.

Advertencia tecnológica previa. Los sistemas de IA de “alto riesgo” deben someterse a evaluaciones previas con estándares verificables: gestión de datos de entrenamiento, validación periódica, auditorías externas. El

Reglamento europeo de IA sirve como referencia, no como modelo directo a copiar.

Inversión de la carga de la prueba. Dado el black box problem, no puede exigirse a la víctima que explique cómo funcionó el algoritmo que le causó el daño. La carga probatoria debe desplazarse hacia quien desarrolla o despliega el sistema. La jurisprudencia europea ya ha reconocido esta necesidad de flexibilizar los principios de distribución de la prueba.

Fondos de compensación. Ante la posibilidad de insolvencia del responsable o la imposibilidad de identificarlo, fondos obligatorios, similares a los existentes en accidentes de circulación, garantizarían la reparación efectiva, concentrándose en probar el daño y el nexo causal más que en la culpa.

Estándares éticos vinculantes. Privacidad, justicia distributiva, transparencia, rendición de cuentas, no discriminación, bienestar social y democracia: estos principios, hoy en gran parte retóricos, deben integrarse como estándares jurídicamente exigibles. La bioética ofrece un modelo consolidado que varios autores proponen adaptar para la IA.

Convergencia regional progresiva. La clave no está en importar el modelo europeo, que responde a una realidad institucional muy distinta, sino en construir principios compartidos que respeten las particularidades latinoamericanas mientras eliminan los espacios de arbitraje regulatorio. Un marco jurídico sólido pero flexible, con enfoque diferenciado según el nivel de riesgo del sistema.

La conclusión es tan sencilla como urgente: la inteligencia artificial autónoma no es una amenaza futura que el derecho podrá abordar cuando esté listo. Ya está operando. Ya está causando daños. El sistema de responsabilidad civil latinoamericano tiene que ajustarse, con precaución y justicia distributiva como criterios principales, para responder a una realidad que no esperará más.

El autor es Rector y profesor de la Universidad Católica de Cuenca. Artículo revisado con el software <Language Tool> , con la asistencia del equipo del Grupo de Investigación CONVERGENCIA (liderado por Miguel Ángel Vela Hugo, Mónica Sofía Safar Díaz, Tatiana Dangond Aguancha, Nicolás Silva Cueva, Ronald Thaler Toro Huilcapán).

Inteligencia artificial y Legal Design

Rubén Méndez Reátegui
13 de mayo de 2025

Artificial Intelligence and Legal Design: Optimizing Contractual Efficiency from a Law and Economics Perspective

Clasificación OCDE (Fields of Science and Technology): 5.5 Derecho; 5.2 Economía y negocios.

Resumen

El artículo examina cómo la convergencia entre el Análisis Económico del Derecho, el Legal Design y la inteligencia artificial puede reducir los costes de transacción que impone el formalismo contractual. A partir de Coase y Williamson, sostiene que los contratos redactados por abogados para ser leídos por abogados elevan la asimetría informativa y trasladan al consumidor y a la pequeña empresa un impuesto invisible sobre la transacción. El Legal Design, entendido como arquitectura de la información jurídica y no como ornamento, disminuye los costes de fricción ex ante mediante lenguaje claro, cronogramas y tablas comparativas. La automatización y los contratos inteligentes permiten además una eficiencia dinámica: auditoría predictiva de cláusulas y ejecución autónoma de obligaciones verificables. El artículo advierte sobre el formalismo de la tradición romano-germánica y sobre los incentivos de facturación del mercado legal, y concluye que la claridad contractual es una forma de rigor técnico y de utilidad social.

Palabras clave: legal design; inteligencia artificial; costes de transacción; contratos; análisis económico del derecho

Abstract

The article examines how the convergence of Law and Economics, Legal Design and artificial intelligence can reduce the transaction costs imposed by contractual formalism. Drawing on Coase and Williamson, it argues that contracts drafted by lawyers to be read by lawyers increase information asymmetry and impose an invisible tax on transactions for consumers and small businesses. Legal Design, understood as the architecture of legal information rather than ornament, lowers ex ante friction costs through plain language, timelines and comparison tables. Automation and smart contracts further enable dynamic efficiency: predictive review of clauses and autonomous execution of verifiable obligations. The article warns about the formalism of the civil law tradition and about the billing incentives of the legal market, and concludes that contractual clarity is a form of technical rigour and social utility.

Keywords: Legal design; artificial intelligence; transaction costs; contracts; law and economics.

Introducción

En la economía contemporánea, los contratos constituyen el mecanismo institucional esencial para la asignación eficiente de recursos y la mitigación de riesgos entre agentes económicos. Sin embargo, el formalismo tradicional del derecho contractual a menudo genera barreras de comprensión que elevan de manera innecesaria los costes de transacción. En este escenario, la convergencia entre el Análisis Económico del Derecho (AED), el Legal Design y la Inteligencia Artificial (IA) se presenta no como una simple tendencia metodológica, sino como una necesidad imperativa para modernizar la práctica jurídica. El presente artículo examina cómo la simplificación visual y la

automatización inteligente de los textos jurídicos pueden optimizar la eficiencia de los contratos, maximizando el excedente social y reduciendo los litigios en el mercado latinoamericano.

Los costes de transacción y la asimetría de la información

Desde la perspectiva pionera de Ronald Coase (1960) y los desarrollos posteriores de Oliver Williamson, los costes de transacción, esto es, aquellos asociados a buscar información, negociar, redactar y hacer cumplir un acuerdo, determinan la viabilidad y estructura de los contratos. En la práctica jurídica convencional, los contratos suelen redactarse bajo una lógica endogámica, diseñados por abogados para ser leídos exclusivamente por otros profesionales del derecho o por magistrados en sede judicial. Esta práctica incrementa significativamente la asimetría informativa, pues una de las partes (frecuentemente el consumidor o la pequeña empresa) suscribe condiciones que no comprende plenamente.

Cuando un documento contractual resulta opaco, extenso y saturado de jerga técnica arcaica, los agentes económicos incurren en elevados costes de oportunidad para desentrañar sus cláusulas. En el peor de los casos, asumen un riesgo ciego al omitir la lectura del texto, lo que desencadena fallos de mercado y una alta probabilidad de litigios costosos ex post. Por lo tanto, la ineficiencia del lenguaje jurídico tradicional actúa como un impuesto invisible sobre las transacciones comerciales, mermando la competitividad y el dinamismo del mercado regional.

El rol del Legal Design como reductor de costes de fricción

El Legal Design se define como la aplicación sistemática del pensamiento de diseño (Design Thinking) al ecosistema jurídico, cuyo propósito es lograr que los sistemas, servicios y documentos legales sean accesibles, comprensibles y centrados en el usuario. Lejos de constituir una mera intervención estética o una ornamentación superficial de contratos mediante elementos gráficos, el Legal Design reestructura la arquitectura misma de la información jurídica (Méndez Reátegui y Álvarez Meythaler, 2020).

Al emplear cronogramas visuales para delimitar obligaciones, tablas comparativas para estructurar penalizaciones y un lenguaje claro (Plain Language), se reduce drásticamente el coste de procesamiento cognitivo de la información. Desde el prisma del Análisis Económico del Derecho, esto se traduce de forma directa en una mitigación de los costes de fricción ex ante. Un instrumento contractual diseñado bajo estos principios acelera la fase de negociación, alinea con precisión las expectativas de las partes y disminuye los errores de interpretación, consolidando una base sólida para las relaciones comerciales de largo plazo.

Automatización e inteligencia artificial: hacia una eficiencia dinámica

La incorporación de la Inteligencia Artificial potencia esta optimización, permitiendo transitar de un codiseño estático hacia una eficiencia dinámica (Méndez Reátegui, 2024). Los modelos de lenguaje avanzados y los sistemas de automatización facilitan hoy en día la auditoría predictiva de contratos. Estas herramientas tecnológicas procesan miles de cláusulas en segundos, logrando identificar riesgos ocultos, inconsistencias normativas o desviaciones respecto a los estándares óptimos del mercado.

Asimismo, la convergencia de la IA con los contratos inteligentes (smart contracts) basados en tecnologías de registro distribuido permite la ejecución autónoma de obligaciones ante el cumplimiento de condiciones objetivas verificables. Esto elimina la necesidad de intermediación ex post para el cobro o la verificación, reduciendo sustancialmente determinados costes de ejecución. Sin embargo, el verdadero valor añadido surge cuando la IA interactúa directamente con el Legal Design: la tecnología no solo optimiza el procesamiento de datos internos,

sino que genera interfaces explicativas dinámicas para que los tomadores de decisiones no expertos comprendan el impacto financiero y legal de cada acuerdo en tiempo real (Méndez Reátegui, 2026).

Desafíos regulatorios y perspectivas para América Latina

La adopción de estas innovaciones en América Latina enfrenta barreras culturales y regulatorias significativas. El arraigado formalismo de la tradición romano-germánica tiende a desconfiar de los formatos no tradicionales, bajo la premisa equívoca de que la solemnidad escrita es sinónimo inequívoco de seguridad jurídica. No obstante, marcos normativos modernos e instituciones de vanguardia como la Asociación Latinoamericana y del Caribe de Derecho y Economía (ALACDE) demuestran que la validez jurídica no depende de la complejidad del lenguaje, sino del consentimiento informado y de la licitud del objeto.

El reto para la academia y los profesionales de la región radica en rediseñar los incentivos del mercado legal. Los despachos de abogados y los departamentos jurídicos corporativos deben migrar de un modelo de facturación basado en la complejidad y la extensión de páginas, hacia un esquema enfocado en el valor preventivo, la claridad y la reducción del riesgo de litigio. La regulación sobre protección de datos y el derecho del consumo también jugarán un rol clave, exigiendo paulatinamente una mayor transparencia y accesibilidad en los contratos de adhesión.

Conclusión

La simplificación y la digitalización de la infraestructura contractual no constituyen una renuncia al rigor técnico del Derecho; por el contrario, representan su máxima expresión de utilidad social. Al integrar el Legal Design y la Inteligencia Artificial bajo el prisma analítico del Derecho y la Economía, transformamos los contratos de ser instrumentos de fricción y asimetría a convertirse en verdaderos catalizadores de eficiencia e innovación. El futuro del mercado latinoamericano exige profesionales capaces de diseñar soluciones legales que no solo resistan el escrutinio judicial, sino que faciliten el intercambio económico y empoderen a los ciudadanos en la sociedad de la información.

Bibliografía

Coase, R. H. (1960). The Problem of Social Cost. Journal of Law and Economics, 3, 1-44.

Méndez Reátegui, R. (2024). National Development Plans and Market Process: A revision from Law & Economics, IA, and the Public Issues perspectives. Vniversitas Jurídica, 73, 1-28.

Méndez Reátegui, R. (2026, 19 de marzo). Reflexiones sobre Legal Design Thinking y Legal Tech. Blog de Derecho de las Telecomunicaciones, Universidad Externado de Colombia.

Méndez Reátegui, R. y Álvarez Meythaler, A. (2020). Regulation or deregulation: a reflection from design thinking. Desde el Sur, 12(2), 365-376.

Artículo revisado con el software <Language Tool> , con la asistencia del equipo del Grupo de Investigación CONVERGENCIA (liderado por Miguel Ángel Vela Hugo, Mónica Sofía Safar Díaz, Tatiana Dangond Aguancha, Nicolás Silva Cueva, Ronald Thaler Toro Huilcapán).

Imagen de portada: Legal Contract & Signature, de Pixel.la Free Stock Photos, vía Wikimedia Commons (CC0).

Asimetrías regulatorias entre entidades crediticias y sociedades comerciales fintech

Juan Antonio Gaviria Gil
3 de junio de 2025

Regulatory Asymmetries between Credit Institutions and Commercial Fintech Companies: Some Reflections

Clasificación OCDE (Fields of Science and Technology): 5.5 Derecho; 5.2 Economía y negocios.

Resumen

El artículo analiza las asimetrías regulatorias en Colombia entre los bancos tradicionales, sometidos a una estricta supervisión por la Superintendencia Financiera al captar ahorros del público, y las sociedades Fintech, que otorgan préstamos exclusivamente con capital propio bajo la legislación mercantil y la vigilancia de la Superintendencia de Sociedades y la SIC. Desde la perspectiva del Análisis Económico del Derecho, esta disparidad regulatoria genera cuatro efectos críticos: incentiva a la banca tradicional a crear filiales no reguladas para eludir costos normativos; incrementa los riesgos de iliquidez con externalidades negativas sobre los fondos de inversión que financian el shadow banking; sitúa al regulador en el dilema de flexibilizar la carga bancaria o restringir la inclusión financiera con un mayor control; y vulnera al consumidor mediante cobros accesorios que disfrazan intereses para sobrepasar los límites legales de usura. En conclusión, el desafío normativo radica en diseñar un marco legal armonizado que elimine las desventajas competitivas injustificadas sin asfixiar la innovación tecnológica de las Fintech, enfocándose en una transparencia radical sobre el costo total del crédito para que el usuario conozca el precio real del dinero, independientemente del régimen legal de su prestamista.

Palabras clave: Regulación financiera; competencia; protección del consumidor; inclusión financiera; análisis económico del derecho.

Abstract

This article analyzes the regulatory asymmetries in Colombia between traditional bankssubject to strict supervision by the Financial Superintendence due to public deposit-takingand Fintech companies, which grant loans exclusively using their own capital under commercial law and the oversight of the Superintendence of Corporations and the Superintendence of Industry and Commerce (SIC). From a Law and Economics perspective, this regulatory disparity generates four critical effects: it incentives traditional banks to create unregulated subsidiaries to evade compliance costs; it increases liquidity risks with negative externalities on investment funds financing shadow banking; it places the regulator in the dilemma of either easing the banking burden or restricting financial inclusion with tighter control; and it leaves consumers vulnerable to ancillary charges that disguise interest rates to circumvent statutory usury ceilings. In conclusion, the regulatory challenge lies in designing a harmonized legal framework that eliminates unjustified competitive disadvantages without stifling Fintech technological innovation, focusing on radical transparency regarding the total cost of credit so that users understand the real price of money, regardless of the lender's legal regime.

Keywords: Financial regulation; competition; consumer protection; financial inclusion; law and economics.

Este artículo del Foro ALACDE analiza las profundas asimetrías regulatorias que enfrentan los bancos y establecimientos de crédito tradicionales frente a las sociedades comerciales tecnológicas (fintech) que otorgan

créditos sirviéndose exclusivamente de recursos propios en Colombia. Mientras que las primeras están sometidas a la rigurosa e institucionalizada fiscalización de la Superintendencia Financiera de Colombia, las segundas operan bajo el amparo de la legislación comercial ordinaria y la supervisión de la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC). Haciendo uso del Análisis Económico del Derecho (AED), se desglosan las consecuencias de este desbalance en el mercado, el auge del fenómeno global de la banca en la sombra (shadow banking) y las implicaciones para la eficiencia del mercado y la debida protección del consumidor.

1. Entendimiento del problema: dos regímenes para un mismo mercado

Tradicionalmente, el mercado de intermediación y colocación de créditos legales en Colombia ha estado concentrado en instituciones vigiladas de forma directa y estricta por el Estado. Dejando a un lado los mercados negros o informales, los préstamos de dinero a personas naturales y jurídicas han sido históricamente desembolsados por establecimientos de crédito supervisados por la Superintendencia Financiera de Colombia, o por cooperativas de ahorro y crédito bajo el control de la Superintendencia de la Economía Solidaria. Estas entidades tradicionales se caracterizan por fondear su cartera de créditos mediante la captación autorizada del público, empleando instrumentos masivos como cuentas corrientes, cuentas de ahorros y Certificados de Depósito a Término (CDT).

Dado que estas instituciones gestionan de manera directa el ahorro del público, el riesgo sistémico de una falla operativa o de liquidez es sumamente alto. Por este motivo, el ordenamiento constitucional y legal colombiano impone un entramado regulatorio hiper-restrictivo mediante el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, decretos de la Unidad de Regulación Financiera (URF) del Ministerio de Hacienda, y densas directrices expedidas en las Circulares Básicas Jurídica y Contable de la Superintendencia Financiera. Cumplir con este estándar exige enormes inversiones en gobierno corporativo, control de riesgos, provisiones de capital y recursos humanos altamente calificados.

Por otra parte, la legislación comercial colombiana permite desde hace décadas que personas naturales o sociedades mercantiles otorguen préstamos dinerarios, siempre que utilicen exclusivamente recursos propios y se abstengan de incurrir en captación masiva y habitual de dineros públicos, lo cual constituiría una conducta típica bajo el artículo 316 del Código Penal. Históricamente, esta modalidad de crédito directo con recursos propios era un fenómeno marginal y atomizado. Sin embargo, la revolución informática de las últimas décadas y la maduración de las tecnologías financieras (fintech) alteraron radicalmente este panorama.

Hoy en día, sofisticados algoritmos, plataformas en línea y arquitecturas de datos ágiles permiten a sociedades comerciales conectar de forma masiva con usuarios que demandan financiamiento. Estas empresas fondean sus operaciones no mediante depósitos del público, sino a través de aportes directos de capital de sus accionistas, fondos de inversión privada o esquemas de empréstitos corporativos. Ejemplos exitosos en el mercado colombiano demuestran que este segmento atiende de manera eficiente nichos de bajo monto que suelen quedar excluidos o desatendidos por la banca tradicional.

2. La asimetría regulatoria y el auge del shadow banking

A pesar del indudable impacto positivo de las fintech en la inclusión financiera de la región, este ecosistema ha consolidado una evidente y preocupante asimetría regulatoria. En el terreno de juego compiten agentes económicos que proveen el mismo servicio, el crédito, bajo marcos jurídicos abismalmente distantes. Mientras un banco soporta los elevados costos de cumplimiento normativo financiero y la constante supervisión gubernamental, una sociedad comercial fintech opera bajo el marco civil y mercantil común, quedando adscrita

de manera general a la vigilancia de la Superintendencia de Sociedades y, en materia de derechos del consumidor, a la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC).

Esta marcada brecha regulatoria es lo que la literatura especializada y los organismos multilaterales denominan banca en la sombra o shadow banking. Al operar fuera del perímetro de la regulación bancaria tradicional, las fintech que prestan con capital propio ostentan costos de operación estructuralmente inferiores. Esto crea un terreno de juego desigual (uneven playing field), donde los costos de transacción impuestos por el Estado alteran artificialmente los incentivos y las ventajas competitivas de los actores.

3. Análisis económico del derecho financiero y sus efectos

Desde la metodología del Análisis Económico del Derecho (AED), la presencia institucional de la banca en la sombra genera diversos efectos colaterales de profunda relevancia:

A. Incentivo a buscar la sombra. La intensa presión regulatoria impuesta por la Superintendencia Financiera genera incentivos para que los propios establecimientos de crédito tradicionales busquen amparo en la sombra. Esto se materializa a través de la creación de filiales o sociedades comerciales no financieras paralelas que colocan recursos propios bajo el régimen comercial ordinario. De esta manera, los intermediarios financieros tradicionales buscan eludir las trabas administrativas para capturar los altos márgenes de rentabilidad que ofrecen los microcréditos mediante el cobro indirecto de avales, garantías, seguros y comisiones por el uso de plataformas tecnológicas.

B. Riesgos de iliquidez y externalidades. Aunque las entidades de shadow banking no captan depósitos del público y, por ende, el riesgo sistémico directo de contagio bancario es menor, un crecimiento desmedido y desordenado de este sector no está exento de peligros. La insolvencia o falta de liquidez en bloque de grandes plataformas de crédito fintech puede transmitir externalidades negativas severas hacia los fondos de inversión locales e internacionales que las apalancan, distorsionando la asignación eficiente de capital en la economía real.

C. Presión a la flexibilización o al endurecimiento. Este dinamismo plantea una disyuntiva para el regulador macroeconómico. Por un lado, puede verse forzado a flexibilizar la pesada carga regulatoria de los bancos tradicionales para permitirles competir en igualdad de condiciones. Por otro lado, puede optar por el endurecimiento y la extensión del brazo regulatorio financiero hacia los esquemas comerciales de crédito con recursos propios, una medida que podría frenar en seco los avances logrados en materia de inclusión financiera.

D. Vulnerabilidad del consumidor y tasas de interés disfrazadas. Quizás el impacto más inmediato se observa en el consumidor final. Ante la ausencia de un control preventivo estricto sobre los contratos de adhesión y los costos asociados, se ha evidenciado la profusión de cobros accesorios (como cargos obligatorios por el uso de plataformas, asesorías legales o primas de fianzas) que, en términos prácticos, constituyen intereses encubiertos. Estos cobros operan como un mecanismo de elusión de los topes legales de la tasa de usura fijada por el Estado colombiano, lo que deteriora la transparencia informativa, incrementa el riesgo de sobreendeudamiento de las familias más vulnerables y se aproxima peligrosamente a conductas abusivas en la industria financiera (shark loans).

4. Perspectivas normativas y conclusión

En Colombia, iniciativas legislativas recientes han pretendido balancear estos desajustes promoviendo la inclusión financiera mediante el uso regulado de nuevas tecnologías. El gran reto normativo de cara al futuro de la región radica en diseñar un marco legal armonizado que elimine las asimetrías regulatorias injustificadas sin

anular la innovación disruptiva de las fintech. Una regulación inteligente, informada por la eficiencia económica y la mitigación de fallas de mercado, debe centrarse en la transparencia radical de los costos totales del crédito, garantizando que el consumidor comprenda con precisión el precio del dinero, independientemente de si su prestamista se encuentra bajo el sol de la Superintendencia Financiera o bajo la sombra de la legislación mercantil ordinaria.

Bibliografía

Armour, J. et al. (2016). Principles of Financial Regulation. Oxford University Press.

Claessens, S. (2012). Shadow Banking: Economics and Policy. International Monetary Fund.

Gaviria, P. Universo Fintech. Armatuvaca. https://universofintech.armatuvaca.com/

Igual Molina, D. (2023). Fintech. Editorial Profit.

Monroy, D. et al. (2024). Análisis económico del derecho (Vol. XIV, Colección Enrique Low Murtra de Derecho Económico). Universidad Externado de Colombia.

Nesvetailova, A. (2019). Shadow Banking: Scope, Origins and Theories. Routledge.

Noya, E. (2021). Fintech. Editorial Almuzara.

Padilla Sánchez, J. A. (2019). Crowdfunding. Análisis del marco regulatorio de la financiación colaborativa en Colombia. Universidad Externado de Colombia.

Rincón, E. (2021). El desarrollo jurídico de Fintech (2.ª ed.). Tirant lo Blanch.

Thiemann, M. (2018). The Growth of Shadow Banking: A Comparative Institutional Analysis. Cambridge University Press.

Artículo revisado con el software <Language Tool> , con la asistencia del equipo del Grupo de Investigación CONVERGENCIA (liderado por Miguel Ángel Vela Hugo, Mónica Sofía Safar Díaz, Tatiana Dangond Aguancha, Nicolás Silva Cueva, Ronald Thaler Toro Huilcapán).

Imagen de portada: Centro Internacional, Bogotá, de Peter Angritt, vía Wikimedia Commons (CC BY-SA 3.0).

Desafíos estructurales de la justicia laboral argentina

Juan Martín Morando
19 de junio de 2025

Structural Challenges of Argentine Labor Justice: Efficiency, Litigation, and the Impact of Artificial Intelligence from a Law and Economics Perspective

Clasificación OCDE (Fields of Science and Technology): 5.5 Derecho; 5.2 Economía y negocios.

Resumen

El artículo analiza los desafíos estructurales que enfrenta la Justicia Laboral argentina desde la perspectiva del Análisis Económico del Derecho (AED). Sostiene que el sistema laboral, construido sobre paradigmas propios de una economía industrial del siglo XX, presenta dificultades para adaptarse a la movilidad laboral, los cambios tecnológicos y las nuevas modalidades de contratación. Entre los principales problemas identifica la rigidez normativa, la incertidumbre jurídica, los elevados costos de transacción y la creciente litigiosidad. Asimismo, destaca que las vacantes prolongadas en la magistratura generan sobrecarga de trabajo y demoras procesales, afectando la tutela judicial efectiva y la seguridad jurídica. El artículo también examina la incorporación de la inteligencia artificial en la gestión laboral, señalando riesgos como la discriminación algorítmica, las evaluaciones automatizadas y las decisiones laborales sin suficiente supervisión humana. Frente a ello, propone fortalecer una cultura preventiva, mejorar el diseño de los incentivos normativos, promover mecanismos alternativos de solución de conflictos y establecer una supervisión humana efectiva de los sistemas algorítmicos. Finalmente, plantea que la modernización laboral requiere combinar protección de los derechos de los trabajadores con flexibilidad regulatoria, sostenibilidad empresarial y adaptación tecnológica.

Palabras clave: Justicia laboral; Análisis Económico del Derecho; litigiosidad; inteligencia artificial; flexibilidad regulatoria.

Abstract

This article analyzes the structural challenges facing Argentine labor justice from the perspective of Law and Economics. It argues that the labor system, built on twentieth-century industrial economy paradigms, struggles to adapt to labor mobility, technological changes, and new employment arrangements. Among the main problems identified are regulatory rigidity, legal uncertainty, high transaction costs, and increasing litigation. Likewise, it highlights that prolonged vacancies in the judiciary generate work overload and procedural delays, undermining effective judicial protection and legal certainty. The article also examines the integration of artificial intelligence into labor management, pointing out risks such as algorithmic discrimination, automated evaluations, and employment decisions lacking sufficient human oversight. In response, it proposes strengthening a preventive culture, improving the design of regulatory incentives, promoting alternative dispute resolution mechanisms, and establishing effective human oversight of algorithmic systems. Finally, it argues that labor modernization requires combining the protection of workers' rights with regulatory flexibility, business sustainability, and technological adaptation.

Keywords: Labor justice; Law and economics; litigation; artificial intelligence; regulatory flexibility.

Introducción

El sistema de relaciones laborales de la República Argentina enfrenta una profunda crisis de adaptación estructural. Configurado sobre paradigmas normativos surgidos a mediados del siglo pasado, el marco institucional actual exhibe una creciente fricción frente a las transformaciones tecnológicas, la diversificación de las modalidades de contratación y la irrupción de sistemas automatizados de gestión. Desde la perspectiva del Análisis Económico del Derecho (AED), las instituciones jurídicas no operan en un vacío cognitivo ni social; por el contrario, modelan de forma directa los sistemas de incentivos que determinan el comportamiento de los agentes en el mercado de trabajo. En este escenario, la persistencia de enfoques dogmáticos y formalistas en la magistratura y la academia no hace sino profundizar las ineficiencias del modelo vigente, elevando los costos de transacción y afectando tanto la competitividad empresarial como la genuina protección del tejido laboral.

El presente artículo examina las variables críticas que configuran la actual coyuntura de la Justicia del Trabajo en Argentina. A partir de una mirada interdisciplinaria que integra la experiencia en la magistratura y el ejercicio privado, se analizan los factores determinantes de la excesiva litigiosidad, el impacto de la vacancia judicial en los tiempos procesales, la urgencia de transitar hacia un esquema de flexibilidad adaptativa y el desafío ético y regulatorio que plantea la inteligencia artificial. Se sostiene como hipótesis central que una verdadera modernización del derecho laboral no se logra mediante meras reformas cosméticas de los textos legales, sino a través de una reconfiguración profunda de los incentivos normativos, la promoción de una cultura de prevención del conflicto y la superación de los dogmatismos tradicionales.

1. Marco teórico y fundamentos epistemológicos

La comprensión analítica del derecho del trabajo exige superar las aproximaciones estrictamente exegéticas que han caracterizado la enseñanza y la aplicación de esta disciplina. El estudio del mercado laboral requiere un anclaje conceptual capaz de evaluar los efectos reales e indirectos de las normas jurídicas sobre los comportamientos individuales y colectivos.

1.1. El modelo de relaciones laborales frente al cambio tecnológico y la movilidad

El paradigma fundacional de la legislación laboral argentina presuponía una relación de trabajo lineal y estática: un trabajador que ingresaba a una unidad productiva a temprana edad y permanecía en ella de forma ininterrumpida hasta su retiro jubilatorio. Este esquema conceptual, diseñado para una economía industrial fordista, colisiona frontalmente con la dinámica del siglo XXI, caracterizada por una alta movilidad interprofesional, esquemas descentralizados de producción y la obsolescencia acelerada de las calificaciones técnicas. La insistencia en aplicar categorías rígidas a entornos dinámicos genera asimetrías severas que el ordenamiento no logra internalizar de forma eficiente.

1.2. Incentivos y cumplimiento espontáneo de la norma

De acuerdo con los postulados fundamentales del Análisis Económico del Derecho, la norma jurídica debe ser concebida como un vector de incentivos que busca alinear las conductas privadas con objetivos de bienestar social. No obstante, la cultura jurídica tradicional tiende a diseñar la legislación asumiendo el escenario patológico del litigio como eje central de la estructura regulatoria. Una arquitectura normativa eficiente debe priorizar el cumplimiento espontáneo de las obligaciones. Cuando las consecuencias de una infracción o los parámetros de liquidación de las contingencias laborales se tornan imprevisibles debido a fallas en el diseño legal o a giros jurisprudenciales erráticos, se incentiva de forma perversa la judicialización sistemática de los diferendos, transformando el proceso judicial en un mecanismo de especulación económica antes que de

restitución de derechos.

1.3. Flexibilidad institucional y rigidez dogmática

La flexibilidad es frecuentemente malinterpretada en los debates académicos tradicionales como sinónimo de desprotección o precarización. Sin embargo, desde una perspectiva sistémica, la flexibilidad constituye una propiedad indispensable para asegurar la resiliencia y supervivencia de cualquier estructura institucional ante perturbaciones externas. Un sistema excesivamente rígido reduce drásticamente sus posibilidades de adaptación y canaliza las tensiones del mercado hacia la informalidad laboral o la destrucción neta de puestos de trabajo. La flexibilidad, entendida de forma correcta, permite articular soluciones intermedias y adaptativas frente a la diversidad de realidades sectoriales, promoviendo un funcionamiento más sano y previsible del mercado laboral sin desvirtuar la finalidad protectora del derecho.

2. La dimensión humana y los cuellos de botella estructurales

La Justicia del Trabajo en la Argentina posee una profunda impronta humana derivada de la naturaleza misma de los bienes jurídicos en disputa, donde la empatía y la sensibilidad del juzgador resultan indispensables para ponderar conflictos vinculados a la pérdida del empleo, la integridad física o la subsistencia del trabajador. No obstante, esta fortaleza ética convive con deficiencias de infraestructura y gestión que condicionan severamente la eficacia de la tutela judicial efectiva. El principal cuello de botella estructural radica en la persistencia de vacantes prolongadas en la magistratura. Mantener una porción sustancial de los tribunales sin jueces titulares produce una sobrecarga insostenible de trabajo para los operadores remanentes, lo que dilata de manera alarmante los tiempos procesales e impide brindar una respuesta contemporánea con el conflicto. La demora prolongada debilita la calidad de la respuesta judicial, diluyendo el componente empático del sistema y lesionando la seguridad jurídica.

3. La litigiosidad laboral como falla de diseño normativo y cultural

La elevada tasa de litigiosidad laboral en el ámbito argentino constituye una problemática compleja que no puede explicarse a partir de la mera imputación de conductas reticentes por parte del sector empleador. Existe una influencia determinante de los deficientes diseños normativos y de ciertas interpretaciones jurisprudenciales en la proliferación del conflicto judicializado. La falta de claridad en los textos legales y la existencia de disposiciones procesales insertas de manera disfuncional dentro de leyes sustantivas, como la Ley de Contrato de Trabajo, abren paso a escenarios de profunda incertidumbre. Esta ambigüedad estimula la presentación de reclamos de baja fundamentación, pero alto impacto económico.

A este componente institucional se suma una deformación cultural de origen formativo: la enseñanza universitaria del derecho continúa fuertemente orientada hacia la litigación adversarial en desmedro de los mecanismos alternativos de composición y autocomposición de disputas. Los abogados son adiestrados para estructurar el conflicto alrededor de un proceso judicial, omitiendo el análisis del costo de oportunidad y los beneficios de una solución negociada ex ante.

4. La inteligencia artificial en las relaciones del trabajo: del algoritmo a la supervisión humana

La incorporación acelerada de la inteligencia artificial, la automatización algorítmica y las plataformas digitales a la gestión de recursos humanos introduce desafíos regulatorios para los cuales el ordenamiento jurídico actual carece de preparación adecuada. El riesgo fundamental radica en la tendencia a evaluar las actuaciones de los sistemas computacionales empleando de forma acrítica las categorías dogmáticas diseñadas exclusivamente para

las relaciones interpersonales humanas. Fenómenos como la discriminación algorítmica en procesos automatizados de selección, la evaluación de desempeño mediante indicadores puramente cuantitativos o los despidos ejecutados por instrucciones automatizadas exigen una revisión epistémica urgente.

Los algoritmos operan sobre parámetros de optimización estadística que son incapaces de interpretar dimensiones humanas esenciales del entorno laboral, tales como la contribución cualitativa de un trabajador al clima institucional o su valor intangible en la cohesión del equipo de trabajo. Una delegación absoluta de la toma de decisiones corporativas en estos sistemas puede derivar en la desvinculación injustificada de capital humano valioso. Por lo tanto, resulta imperativo establecer marcos regulatorios y de gobernanza interna que garanticen una supervisión humana efectiva sobre las decisiones algorítmicas, actuando como un filtro ético y de control de calidad indispensable para mitigar el conflicto y evitar sesgos de automatización.

5. Hacia la prevención y la transformación del aprendizaje jurídico

Superar las ineficiencias del sistema actual requiere la articulación de una verdadera cultura de prevención en el ámbito corporativo y una reforma sustancial en los esquemas de formación profesional de los operadores jurídicos. En la actualidad, las unidades económicas suelen recurrir al asesoramiento legal de forma reactiva, es decir, cuando el conflicto ya ha alcanzado un estado de judicialización irreversible cuyos costos económicos y de reputación resultan elevados.

Una gestión preventiva eficaz, basada en la auditoría temprana de procedimientos internos y el diseño de contratos alineados con los incentivos legales, permitiría mitigar de manera drástica la litigiosidad a un costo marginal considerablemente menor.

Paralelamente, las instituciones de educación superior deben transformar el currículo jurídico, abandonando el dogmatismo ciego y rígido para promover un pensamiento crítico e interdisciplinario. El abogado contemporáneo requiere integrar conocimientos sólidos de microeconomía, análisis institucional, metodologías cuantitativas y tecnología, lo que le permitirá evaluar con rigor científico las consecuencias prácticas de las normas jurídicas y apartarse de discusiones abstractas desconectadas de las necesidades reales del entorno productivo.

6. Conclusiones

El futuro del derecho del trabajo en la Argentina se debate entre la inercia de un modelo conceptual vetusto y la necesidad apremiante de una modernización profunda. Las reformas legislativas aisladas resultarán estériles si no se acompañan de una resolución integral de los problemas estructurales de la administración de justicia, como la cobertura de vacantes y la digitalización de los procesos, y de un cambio paradigmático hacia la flexibilidad regulatoria. La preservación del principio protectorio no exige la momificación de la rigidez normativa, sino el diseño de herramientas inteligentes que equilibren de manera realista la tutela de los derechos individuales con la sostenibilidad de las empresas y la dinamización del empleo. Únicamente mediante la superación de los dogmas cerrados será posible edificar un sistema laboral moderno, previsible y adaptado a los desafíos de la sociedad contemporánea.

Bibliografía

Coase, R. H. (1960). The problem of social cost. Journal of Law and Economics, 3, 1-44. https://www.jstor.org/stable/10.1086/674872

Morando, J. M. (2023). A través del espejo. Otra mirada al Derecho del Trabajo. Editorial Ad-Hoc. https://revista-ideides.com/libro-a-traves-del-espejo-otra-mirada-al-derecho-del-trabajo-2/

Nonaka, I., y Takeuchi, H. (1995). The knowledge-creating company: How Japanese companies create the dynamics of innovation.

Oxford University Press. https://academic.oup.com/book/52097

Artículo revisado con el software <Language Tool> , con la asistencia del equipo del Grupo de Investigación CONVERGENCIA (liderado por Miguel Ángel Vela Hugo, Mónica Sofía Safar Díaz, Tatiana Dangond Aguancha, Nicolás Silva Cueva, Ronald Thaler Toro Huilcapán).

Imagen de portada: Palacio de Tribunales, Buenos Aires, de Dennis G. Jarvis, vía Wikimedia Commons (CC BY-SA 2.0).