

Universidad Diego Portales  
Centro de Investigación y Desarrollo Empresarial  
(CEDIEM)

Documento de Trabajo N° 7

“Una Aproximación Teórica y Empírica a  
la Litigación Civil en Chile”

Rafael Mery Nieto

# UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA Y EMPÍRICA A LA LITIGACIÓN CIVIL EN CHILE\*

Rafael MERY NIETO\*

Junio, 2003

## RESUMEN

Uno de los avances más notorios en el campo de las políticas públicas en el último tiempo, ha sido constatar que la calidad de las instituciones constituye una variable clave en el crecimiento económico de un país, y dentro de este marco institucional de una sociedad, los sistemas judiciales aparecen como una pieza fundamental en el desarrollo social, como una de las variables más relevantes en los niveles de bienestar social.

A pesar de la importancia que reviste el sistema judicial para el desarrollo de un país, el sistema judicial chileno ha sido un sector tradicionalmente postergado, y los intentos reformadores se han centrado en la oferta, aumentando el número de tribunales y la dotación de personal para el sistema. El presente estudio, centrado en el fenómeno de la demanda por justicia, provee de un marco analítico que permite caracterizar los niveles de litigiosidad de la sociedad chilena en materia civil, identificando los principales factores que influyen o determinan la decisión de judicializar un conflicto social por parte de los particulares. A partir de ello, se entregan algunas orientaciones de política pública.

En ese sentido, dos parecen ser las cuestiones fundamentales a tener presente en el diseño de una política judicial, a saber, deben definirse claramente aquellos objetivos que debe perseguir dicha política y, por otro lado, –como una cuestión precedente a lo anterior– se debe coincidir en una concepción lo suficientemente comprensiva de la justicia, que responda a la realidad y a la evidencia disponible. En efecto, se debe asumir que la justicia es un bien predominantemente privado y no pretender, como tradicionalmente se ha hecho, buscar argumentos en el discurso legal, para forzar el carácter público de la justicia, particularmente la justicia civil y comercial.

En el presente trabajo se realiza un estudio de la justicia desde una perspectiva económica, afirmando que las relaciones sociales comprendidas en el sistema judicial pueden ser consideradas como relaciones de intercambio entre oferentes y demandantes del servicio judicial de los derechos. A partir de este análisis, y luego de revisar algunas ideas generales de la teoría de la litigación, entramos a estudiar el fenómeno de la demanda por justicia en Chile.

Con base en fuentes primarias, se presenta una evolución y caracterización de la demanda por justicia civil en Chile, destacando su aumento en los últimos años, lo que se explicaría a partir de cinco hipótesis: (i) desarrollo y crecimiento económico; (ii) conciencia y democratización ciudadana; (iii) explosión demográfica; (iv) modernización del Estado; y (v) aumento en el número de abogados.

---

\* El presente trabajo fue presentado en el Encuentro de la Sociedad de Economía de Chile, Punta de Tralca, Septiembre 2003.

^ Abogado. Magíster en Gestión y Políticas Públicas por la Universidad de Chile. Profesor e Investigador del programa de Derecho y Economía de la Universidad Diego Portales. Facultad de Derecho, Universidad Diego Portales, República 105, Santiago, Chile.  
Email: rafael.mery@prof.udp.cl

Caracterizada la demanda por justicia civil, se presentan algunos factores explicativos que determinan la misma, cuales son: (i) cuantía del asunto llevado a juicio; (ii) probabilidad de ganar el juicio, que se encuentra determinada por la información proveída por los tribunales y a partir de la relación abogado-cliente; (iii) costos del juicio; (iv) congestión, dilación y número de asuntos ingresados a los tribunales; y (v) existencia de bienes sustitutos al jurisdiccional.

Por último, se afirma que la cantidad de litigación que es posible advertir en nuestro sistema no es socialmente óptima, principalmente producto de las divergencias entre los incentivos privados y sociales para usar el sistema judicial. Frente a esas divergencias, se proponen –hacia el final del estudio- algunas orientaciones o lineamientos de política pública que podrían disminuir dicha divergencia, como son el establecimiento de tasas judiciales, la modificación del sistema de costas vigente, el fomento del sistema de “cuota litis”, la desjudicialización de ciertas gestiones voluntarias, y el fomento del uso de mecanismos alternativos.

## I. INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo se pretende proveer de un marco analítico que permita caracterizar los niveles de litigiosidad de la sociedad chilena en materia civil, pudiendo identificar los principales factores que influyen o determinan la decisión de judicializar un conflicto social por parte de los particulares.

La principal pregunta que se tratara de responder en este trabajo es saber por qué pleitean las personas, es decir, se pretende identificar aquellos factores que inciden en la decisión de una persona de llevar su conflicto a la Justicia.

Lo que se busca, en definitiva, es identificar aquellos factores que, en el sistema legal chileno, puedan explicar la divergencia existente entre incentivos privados y sociales para usar el sistema judicial. El objetivo, entonces, es tratar de responder a preguntas como las siguientes: ¿por qué las partes en un conflicto deciden llevar éste a juicio y no arreglarlo privadamente?, ¿qué determina la probabilidad que un asunto sea resuelto privadamente o llevado a juicio?, ¿cómo varios instrumentos legales o las normas procesales incentivan o desalientan la decisión de judicializar un conflicto?, ¿cómo la decisión de litigar o arreglar privadamente un conflicto afecta el bienestar social?

La identificación de los incentivos que entrega el sistema para que los particulares utilicen el sistema judicial, resulta indispensable al momento del diseño de políticas públicas en el sector justicia. Uno de los principales aportes de la Teoría Económica al diseño de políticas públicas es el énfasis que pone la economía al hecho que las personas responden a incentivos y cómo, en base a ellos, adoptan sus decisiones. Una política pública bien diseñada puede fracasar si se olvida considerar cómo afectan los incentivos que tienen los agentes económicos.

El presente estudio, cabe destacar, se inscribe dentro de la tradición del análisis económico del derecho, por lo que insiste en el conocimiento teórico y empírico de los incentivos que crean ciertas normas jurídicas, instituciones legales y, en general, el funcionamiento del sistema judicial. El estudio se enmarca entonces, dentro de una perspectiva analítica e interpretativa, que busca describir y explicar el fenómeno de la demanda de tutela judicial. Para su realización se procedió, en primer lugar, a un trabajo teórico importante que dio el sustento para el análisis siguiente y que constituye un referente para la discusión en torno al sistema judicial desde una perspectiva de política pública. Por su parte, se procedió también, en la medida de lo posible, a entregar cierta contrastación empírica de algunas de las proposiciones teóricas, con las numerosas y graves deficiencias que la información disponible sobre el tema padece en nuestro sistema<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Para este trabajo se utilizó la información disponible en el sistema (Anuario de Estadística Judicial del Instituto Nacional de Estadística, Información de la Corporación Administrativa del Poder Judicial y Estadística judicial generada por otros organismos o centros de estudio). Con todo, la estadística disponible es a lo menos deficiente, tardía, no sistemática e

El estudio consta de cuatro partes. En la primera (II) se presentan algunas consideraciones teóricas relativas a la teoría de la litigación. En la segunda parte (III), se analiza y se intenta evaluar, con base en fuentes primarias, la demanda por justicia en Chile, particularmente la demanda por justicia civil. Para ello, se presenta alguna información sobre la evolución y características de la demanda civil en el último tiempo, a partir de lo cual se plantean algunas hipótesis que intentan responder al fuerte aumento que ha experimentado la demanda por justicia civil en Chile. En la tercera parte (IV), se pretende dar respuesta a la pregunta inspiradora del estudio, a saber, la pregunta de ¿por qué las partes en un conflicto deciden llevar éste a juicio y no arreglarlo privadamente?, y en este sentido, se presentan algunos factores que – a nuestro entender- influyen o determinan la decisión de judicializar un conflicto social por parte de los particulares. Por último, en la cuarta parte (V), se retoman algunas ideas planteadas a lo largo del estudio, preguntándose si la cantidad de litigio, esto es, la cantidad de conflictos sociales o asuntos que son llevados a la justicia, es socialmente óptima o apropiada. Al parecer, y esto es lo que se afirma en el trabajo, la cantidad de litigación que es posible advertir en nuestro sistema no es socialmente óptima, principalmente producto de las divergencias entre los incentivos privados y sociales para usar el sistema judicial. Esta divergencia entre los costos y beneficios sociales versus los costos y beneficios privados de la litigación, es un fenómeno cuyo análisis debe ser emprendido para entender el funcionamiento del sistema judicial y proveer de un marco analítico adecuado para enfrentar el estudio de los problemas del sistema judicial con un enfoque de política pública. Frente a esas divergencias, se proponen –hacia el final del estudio- algunas orientaciones o lineamientos de política pública que podrían disminuir dicha divergencia, llevando a la sociedad a niveles óptimos en materia de justicia.

Cabe destacar que aunque en el último tiempo se han introducido importantes mejoras al sistema judicial chileno, aún subsisten un número importante de problemas, particularmente en materia de justicia civil y comercial. El propósito del presente estudio es, precisamente, contribuir a la solución de los problemas que aquejan al sistema, entregando un marco analítico básico, necesario para el estudio de los problemas de la judicatura y para el diseño de cualquier política judicial.

---

inadecuadamente desagregada, por lo que el trabajo se ve en gran parte desfavorecido por las deficiencias en respaldo empírico de muchas de las afirmaciones que se emiten. En este sentido, aparece entonces de extrema urgencia hacer frente a este problema, ya que la información con que se cuente sobre el sistema judicial será indispensable para el buen diseño de políticas públicas en el sector.

## II. TEORÍA DE LA LITIGACIÓN

Las relaciones sociales comprendidas en el sistema judicial pueden ser entendidas como relaciones de intercambio entre oferentes y demandantes del servicio judicial de los derechos (PASTOR, 1993). La demanda por justicia, en el sentido de demanda de servicio de tutela judicial, esta representada por las causas ingresadas a los Tribunales de Justicia y la oferta del servicio judicial, por su parte, queda representada por el número de asuntos resueltos y de sentencias dictadas por cada tribunal.

En este escenario, donde contamos con una demanda y una oferta de servicio de tutela judicial, la Justicia puede ser estudiada como un mercado, donde la situación más eficiente se logrará en aquel punto donde la demanda se iguala a la oferta. En este sentido, la teoría microeconómica nos enseña que en un mercado competitivo, cualquiera sea este, los propios agentes racionales, en busca de maximizar su propio interés, alcanzarán un equilibrio de precios y cantidades que será óptimo desde un punto de vista social, situándose en una situación Pareto eficiente, donde no será posible mejorar a nadie sin perjudicar al menos otro agente económico.

El mercado de la Justicia, puede ser estudiado entonces, a partir de una construcción teórica como es suponer la existencia de un mercado perfectamente competitivo de servicio judicial, y en este sentido, no se diferenciaría sustancialmente de otros mercados, y dados los supuestos básicos de la competencia perfecta (información perfecta, movilidad de los factores, demandantes y oferentes sustancialmente pequeños en relación al tamaño del mercado, y que los bienes tengan un precio que será tomado como un dato por los agentes económicos), se debería alcanzar un óptimo en los términos recientemente expuestos. Por tanto, la cantidad demandada debería igualar a la oferta del bien justicia.

A partir de esta forma de entender el sistema de administración de justicia, debemos ahora tratar de comprender las fuerzas que hay detrás de la oferta y la demanda por justicia, determinando qué actores participan en el mercado y qué factores determinan las formas en que estos actúan. En un análisis económico como el que pretendemos realizar, la actuación de los actores y la influencia de los diversos factores que están presentes en el mercado de justicia, deben ser analizados del mismo modo que en otros mercados.

La demanda de servicio judicial, o demanda por justicia, aspecto del cual nos preocuparemos en el presente trabajo, no difiere en lo sustancial a la demanda de cualquier otro bien o servicio, donde la cantidad demandada será función del precio de dicho bien, de los ingresos o renta disponible de los consumidores, de las preferencias de cada sujeto y de los precios de los bienes sustitutos o afines, entre otras cosas. Sin embargo, es posible identificar algunas características especiales que la diferencian de demandas por otra clase de bienes. En este sentido, la decisión de los particulares de demandar justicia se

basa en la percepción que tienen sobre los costos y beneficios que esperan obtener del juicio y no de un factor cierto como podría ser el precio de un producto, lo que a su turno depende de la información provista por un intermediario (abogado), surgiendo, como se verá más adelante, un problema de principal y agente.

Un modelo estándar de litigación se puede utilizar para identificar las variables que afectan la decisión de recurrir al sistema judicial en pos de la resolución de un conflicto. Esta herramienta analítica nos ofrece un medio de describir la manera como los litigantes eligen solucionar su conflicto, ya sea recurriendo al litigio o arreglándolo privadamente a través de un arreglo extrajudicial, lo que dependerá de la cuantía en discusión, la probabilidad de ganar –que a su vez depende de la conducta de las partes y de los elementos probatorios de que dispongan–, los costos de ir a juicio o llegar a un acuerdo y del número de conflictos que son llevados a los tribunales. Así entonces, el modelo básico de litigación puede ser descrito de la siguiente forma:

$$D = f(Q_e, Q_o, P, C, A, N)$$

Donde

- D Demanda de tutela judicial, o número de asuntos llevados ante los tribunales;
- Q<sub>o</sub> Monto de la sentencia o indemnización prevista ex ante por el demandado;
- Q<sub>d</sub> Monto de la sentencia o indemnización prevista ex ante por el demandante;
- Q Monto efectivo de la sentencia o indemnización finalmente fijada por el tribunal;
- P Probabilidad objetiva de que el demandante gane el juicio y obtenga una sentencia favorable;
- C Costas procesales en sentido amplio: costos asociados al juicio;
- A Costos asociados a la obtención de un acuerdo extrajudicial; y
- N Número de conflictos llevados a los tribunales.

A partir de este modelo, la demanda por tutela judicial dependerá de la decisión de las partes de un conflicto respecto a su solución, ya sea judicializándolo (litigación) o resolviéndolo mediante un arreglo extrajudicial u otra forma distinta a la judicial.

En este sentido, lo primero que hará el demandante es decidir si demandar o no a la parte contraria, esto es, si externaliza o no el conflicto en pos de obtener una solución del mismo. Esta primera decisión no tiene ningún costo y sólo dependerá del análisis de costo-beneficio que realice el demandante. Este análisis consistirá en comparar los costos legales que significaría llevar el asunto a la justicia versus la expectativa o valor esperado

del juicio. Los costos legales incluirán principalmente los honorarios del abogado, los costos procesales (notificaciones, procurador del número, publicaciones, entre otros) y aquellos en que incurrirá como consecuencia de la prueba, además de la diferencia con los costos de llegar a un acuerdo privado. Por su parte, el valor esperado del juicio dependerá de lo que el demandante crea que ocurrirá después de que presente la demanda.

Cuando los costos legales sean menores al valor esperado del juicio, la decisión será presentar la demanda, y por el contrario, cuando los costos legales sean mayores al valor esperado del juicio, la decisión será la contraria, esto es, no presentar la demanda. En efecto, el demandante –bajo el supuesto que se trata de un sujeto neutral al riesgo- demandará cuando sus costos de ir a juicio sean menores que los beneficios esperados del mismo.

Ahora bien, uno de los problemas que ha reunido mayor atención dentro de la economía de la justicia, es la relación entre litigación y arreglo extrajudicial, donde diversos autores han tratado de responder a la pregunta de por qué las partes de una disputa escogen ir a juicio en lugar de arreglar privadamente el conflicto<sup>2</sup>.

Ronald COASE en su famoso artículo “*The Problem of Social Cost*” (COASE, 1960) postuló que si los costos de transacción son bajos, esto es, si las partes en un conflicto pueden negociar sin ningún costo, e independiente de la distribución inicial de los derechos, el asunto podrá ser resuelto por las partes logrando un acuerdo mutuamente beneficioso sin la necesidad de intervención de un tercero. Esto es lo que en la Teoría Económica se conoce como el Teorema de Coase, el cual, cuando un conflicto es llevado a la Justicia parece fracasar a pesar de que la negociación se presenta con costes de transacción bajos.

La pregunta entonces que está detrás de este problema es la siguiente: ¿qué hace que las partes no puedan llegar a un arreglo privado y se vean obligadas a recurrir al sistema judicial?. De esta pregunta, entonces, nos ocuparemos en las siguientes líneas, y con el objeto de responderla, recurriremos a la teoría de juegos<sup>3</sup>, la que nos ofrece un instrumental de análisis adecuado para enfrentar este problema.

Generalmente, las partes en un conflicto tienen la opción, entre otras, de judicializarlo -recurriendo al sistema judicial para su solución-, recurrir a un

---

<sup>2</sup> Los principales trabajos relativos a la relación entre litigación y arreglo son los de LANDES, W. (1971); POSNER, R. (1973); GOULD, J. (1973), SHAVELL, S. (1981) (1982); DANZON & LILLARD (1983); y PRIEST & KLEIN (1984).

<sup>3</sup> La Teoría de Juegos puede ser descrita como el estudio de las decisiones interdependientes, donde las decisiones toman dicho carácter cuando el pago o la ganancia de quien decide depende de las decisiones de cada uno del resto de los jugadores, los cuales, a su turno, están conscientes de esta dependencia y actúan en consecuencia. Un juego, según esta teoría, no es más que la representación formal de una situación donde las decisiones son interdependientes, y está compuesto por cuatro elementos principales, a saber, los *jugadores*, las *reglas del juego* (quién y cuándo juega, y qué acciones están disponibles, entre otras), los *resultados* posibles del juego para cada combinación posible de acciones, y las *preferencias* (generalmente racionales) de los jugadores sobre cada posible resultado.



mecanismo alternativo de resolución de conflictos, o bien, resolverlo privadamente entre ellos. Desde el punto de vista del demandante, el arreglo extrajudicial implica un ahorro de los costos del litigio (costos legales, honorarios de los abogados, costo de oportunidad del tiempo empleado, entre otros) e implica una cierta certeza que no entrega el sistema judicial, donde sus resoluciones –sobre todo en un sistema judicial como el chileno- son inciertas y el litigio toma cierto grado de riesgo para las partes, que –suponiendo sujetos adversos al riesgo- hacen más atractivo el arreglo privado.

Así por ejemplo, si pensamos en un juicio de indemnización de perjuicios donde la probabilidad que el demandante gane es del 75% y donde la sentencia obligaría al demandado a pagar la suma de \$1.000.000, el beneficio esperado del demandante será de \$750.000 ( $0.75 \times \$1.000.000$ ). Por su parte, si suponemos que cada parte incurrirá en costos ligados al juicio equivalentes a \$100.000, y que son neutrales al riesgo, cualquier posibilidad de arreglo entre \$650.000 y \$850.000 sería más beneficioso para ambas partes que ir a juicio, ya que el beneficio esperado del demandante estaría dado por \$750.000 (beneficio esperado del juicio) menos \$100.000 (costos del juicio), esto es, \$650.000, y en el caso del demandado sería \$850.000 ( $\$750.000 + \$100.000$ ). Cualquier suma entre \$650.000 y \$850.000 deja en mejor posición a ambas partes.

Este simple ejemplo nos permitiría concluir y explicar por qué las partes tendrían incentivos para arreglar privadamente un conflicto en vez de judicializarlo o de recurrir a un tercero distinto a la justicia para su solución. Sin embargo, existe un importante número de asuntos que son llevados a la justicia, lo que hace preguntarnos, entonces, ¿qué hace que las partes de una disputa escojan ir a juicio en lugar de arreglar privadamente un conflicto?

Como se aprecia en el ejemplo anterior, y en vista a dar una primera explicación al problema planteado, la sola existencia de un margen de negociación (entre \$650.000 y \$850.000) no garantiza el éxito de la misma, ya que al estar frente a lo que en Teoría Económica se conoce como monopolio bilateral, donde cada una de las partes tratará de obtener un trozo mayor de este margen a través de comportamiento estratégico, lo que en definitiva acercará cada vez más el conflicto al sistema judicial.

Con el objeto de simplificar el análisis, vamos a suponer que las partes pueden adoptar cualesquiera de las dos siguientes posiciones frente a la negociación, a saber, pueden comportarse como negociadores duros o por el contrario, pueden ser blandos en la negociación. En el primer caso, estos es, bajo un comportamiento de negociador duro, la parte no estará dispuesto a negociar por menos del 60% del margen en disputa. En el segundo caso, por otra parte, la parte negociadora sólo buscará el 40% del valor en disputa.

Los posibles resultados de esta negociación se presentan en la siguiente matriz:

	Demandante	
Demandado	<b>DURO</b>	<b>BLANDO</b>
	0	60
	<b>DURO</b>	<b>BLANDO</b>
	40	50

De acuerdo a la matriz, cuando el demandado se comporta como negociador duro obtiene el 60% del margen en disputa, mientras que el demandante, que asume una posición blanda, obtiene el 40% del valor (celda superior derecha). Por otro lado, cuando las partes asumen las posiciones contrarias, esto es, el demandante toma una posición dura y el demandado blanda, los resultados son exactamente los contrarios.

Ahora bien, cuando ambas partes asumen una posición blanda en la negociación (celda inferior derecha) se logra un acuerdo y ambas partes obtienen un 50% del margen en disputa. Por el contrario, cuando ambas partes toman una posición dura en la negociación, el acuerdo no se logra ya que ambas partes pretenderán el 60% del valor en disputa con lo que la posibilidad de arreglo se cierra completamente dando paso a que el conflicto sea llevado a la Justicia.

Un segunda explicación que se ha dado al problema dice relación con la divergencia en las expectativas de triunfo que tiene las partes frente al resultado del juicio, toda vez que si ambas partes son lo suficientemente optimistas respecto del resultado del juicio, difícilmente se producirá un arreglo entre ellas y ambas partes estimaran más beneficioso ir a juicio y esperar el resultado de los tribunales.

En el ejemplo anterior, si el demandado estima ahora que la probabilidad de éxito del demandante sólo alcanza a un 25% (en vez de un 75% como era en el ejemplo original), el beneficio esperado de éste será de \$250.000, menos los costos de \$100.000, entonces el demandado no arreglará por una cifra mayor a \$350.000 y el demandante seguirá exigiendo una cifra superior a \$650.000. Como se puede apreciar, la divergencia en las expectativas relativas al resultado del juicio pueden importar la imposibilidad de llegar a un acuerdo para ambas partes beneficioso.

La existencia de expectativas divergentes entre las partes es la variable más determinante de por qué los asuntos no alcanzan un arreglo privado. Esta explicación aparece en los primeros modelos teórico sobre la litigación de autores como LANDES (1971), POSNER (1973), GOULD (1973) y SHAVELL (1982) y su fundamento se encontraría, según BEBCHUCK (1984), en un problema de asimetría de información entre las partes en relación al resultado probable del juicio. En este sentido, es posible suponer, por ejemplo, que el demandante puede informarse respecto de la severidad de sus daños y perjuicios, o que el demandado sepa, perfectamente, si su comportamiento fue o no negligente.

Una divergencia en las expectativas sobre el resultado del juicio, llevará al demandante y al demandado a comportarse como negociadores duros o blandos, dependiendo de la información con que cuenten.

Con todo, este modelo explicativo toma como un hecho la existencia de información privada sobre la demanda; en consecuencia, es posible preguntarse por qué la parte informada no tiene incentivos para revelar dicha información a la parte contraria. A este respecto, algunos autores (SHAVELL, 1989) han afirmado que sólo existirían incentivos para revelar dicha información cuando el conflicto en cuestión sea cuantioso y cuando los costos asociados a la revelación sean relativamente bajos.

Por otra parte, y esta vez en tercer lugar, se ha tratado de explicar la opción por el juicio a partir del problema de “agente-principal” que es posible advertir en el proceso de arreglo de un conflicto.

El problema del principal y el agente surge producto de la asimetría en la información con que cuenta cada una de las partes en una relación de agencia, esto es, en una relación de empleo en la que el bienestar de una persona depende de lo que haga otra. El agente es la persona que actúa y el principal es la persona a que afecta la acción.

Frente a un conflicto, la relación de principal y agente esta dada por la relación entre el personalmente afectado y su abogado o representante. El problema del principal y el agente surge entonces, en circunstancias que el agente (abogado o representante) puede perseguir sus propios objetivos, incluso a costa de obtener menos beneficios para el principal. Más todavía, los incentivos para llegar a un arreglo extrajudicial dependerán de la forma en que se hayan establecidos los honorarios entre el cliente y el abogado, toda vez que si se pacta un honorario en función del tiempo que se dedica al asunto, el abogado no se beneficiaría con la resolución rápida de la disputa, tornándose difícil la posibilidad del arreglo.

Con todo, la posibilidad que un conflicto se resuelva privadamente sin necesidad de recurrir al sistema judicial, esta dada por el margen de negociación posible donde la pretensión del demandante sea menor que la mejor oferta del demandado (en nuestro ejemplo dicha situación se daba en el evento que para el demandante existiera una posibilidad de arreglo hasta \$650.000 y el demandado estuviese dispuesto a pagar hasta \$850.000). Junto a lo anterior, esto es, junto a la existencia de un margen de negociación, será determinante también, como se ha venido señalando, las expectativas respecto del resultado del juicio. Dicho de otra manera, y ocupando algunos conceptos de matemática financiera, el arreglo será posible cuando éste este cerca del valor esperado del juicio.

Sin embargo, las variables antes expuesta, que tratan de explicar por qué las partes deciden llevar a juicio un conflicto en vez de resolverlo privadamente, no son las únicas determinantes de dicha decisión. En efecto, existen varios otros factores que la teoría identifica como variables explicativas del arreglo, entre las cuales, una de las más determinante son los costos ligados al juicio y al arreglo.

Estos factores, y algunos otros, son los que nos interesa develar para el caso chileno en relación a la demanda por justicia civil.

### III. LA DEMANDA POR JUSTICIA CIVIL EN CHILE

En las líneas que siguen trataremos de describir la demanda de tutela judicial en Chile en materia civil, analizando su evolución, composición y algunas otras características relevantes para su estudio, a partir de lo cual trataremos de caracterizar el grado de litigiosidad civil en la sociedad chilena.

Según la información entregada por la Corporación Administrativa del Poder Judicial y el Instituto Nacional de Estadísticas, entre el período comprendido entre el año 1991 y el año 2000, se presentaron, aproximadamente, un total de 15.935.099 asuntos en el conjunto de órganos jurisdiccionales del sistema judicial chileno, donde la demanda por justicia en materia civil representa más del 30% del total.

En nuestro sistema legal la justicia civil se concentra principalmente en los juzgados de letras, sin perjuicio del conocimiento que la Corte de Apelaciones y Corte Suprema dedican a la resolución de esta clase de asuntos vía recurso de apelación, recurso de protección, recurso de casación o recurso de queja. Sin embargo, para este estudio, limitaremos la atención a los juicios de primera instancia que se siguen ante los juzgados de letras, ya que es en esta instancia donde ingresan principalmente los asuntos a la justicia y la inclusión de otras instancias podría llevar a una doble contabilización de los mismos.

A continuación, y con el objeto de caracterizar la demanda por justicia civil y comercial en Chile para el período 1973-2000, revisaremos las características más relevantes que son posibles de advertir.

A. AUMENTO DE LA DEMANDA POR JUSTICIA CIVIL. La demanda por justicia civil, representada por las causas que son ingresadas a los juzgados de letras en primera instancia, ha crecido notablemente en el último tiempo, experimentando un crecimiento de un 776% en el período entre 1973 y 2000. En la siguiente tabla se presenta la información relativa al número de causas civiles ingresadas para cada año del período 1973 a 2000, además del crecimiento que ha venido experimentado en base al número de causas civiles ingresadas en el año 1973.

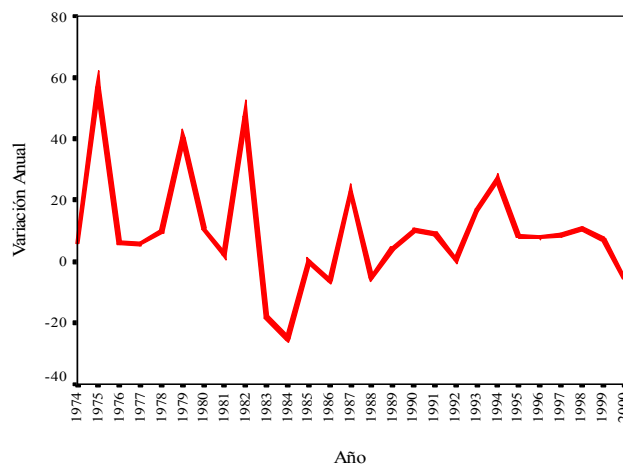
**TABLA 1**  
CAUSAS CIVILES INGRESADAS (1973-2000)

Año	Causas Civiles	Base 100 1973
1973	71.115	100
1974	75.391	106
1975	118.304	166
1976	125.718	177
1977	133.132	187
1978	146.258	206
1979	205.187	289
1980	227.190	319
1981	231.987	326
1982	341.718	481
1983	280.532	394
1984	210.793	296
1985	211.079	297
1986	198.482	279
1987	243.445	342
1988	231.413	325
1989	241.585	340
1990	291.303	374
1991	295.335	409
1992	273.732	412
1993	341.687	481
1994	429.166	611
1995	451.429	663
1996	509.398	716
1997	553.252	778
1998	613.000	862
1999	658.211	926
2000	622.938	876

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Corporación Administrativa del Poder Judicial.

Otra forma de apreciar la evolución de la demanda por justicia civil y el aumento experimentado por la misma en el último tiempo, es observar la variación anual, tal como se muestra en el siguiente gráfico:

**GRÁFICO 1**  
VARIACIÓN ANUAL DEL INGRESO DE CAUSAS CIVILES (1973-2000)



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Corporación Administrativa del Poder Judicial.

Así entonces, podemos observar dos períodos relativamente relevantes para el análisis de la evolución de la demanda por justicia civil en Chile, a saber, el correspondiente al año 1982 y el período posterior a 1990.

Respecto del primer período, se observa un significativo aumento de causas civiles ingresadas en el año 1982, lo que podría explicarse por la crisis económica y financiera que vivió Chile a partir de 1981, y que se tradujo en un fuerte incremento de juicios ejecutivos y, en general, juicios de orden económico, como por ejemplo los juicios a que dio lugar la quiebra de grandes empresas y grupos económicos de la época. En 1982, de las 341.718 causas civiles ingresadas a los juzgados de primera instancia, un 77% correspondió a juicios ejecutivos o gestiones preparatorias de la vía ejecutiva<sup>4</sup>.

Como consecuencia de este aumento de causas ingresadas a los tribunales de justicia durante 1982, y principalmente el ingreso de causas de orden económico, comienza a manifestarse una percepción de “crisis del sistema judicial” (CORREA, 1997), toda vez que la complejidad de los asuntos llevados a la justicia revela una carencia de conocimientos técnicos y herramientas adecuadas para dar respuesta rápida, eficiente y justa a las demandas de los particulares.

Posteriormente a 1982, y superada la crisis económica, se puede observar que la demanda por justicia civil comienza a disminuir, manteniéndose constante hasta principios de la década de los noventa.

A partir de 1990, segundo período relevante para nuestro análisis, la demanda por justicia civil comienza a aumentar significativamente, experimentando la sociedad chilena una suerte de explosión de litigación civil, la cual, podría explicarse a partir de cinco hipótesis que trataremos de exponer a continuación.

(1) *Desarrollo y crecimiento económico.* Las reformas económicas intentadas desde el gobierno autoritario, que se tradujeron en la implementación del modelo neoliberal llevado adelante por un grupo de jóvenes economistas de derecha, los “Chicago Boys”, que luego de cursar estudios de postgrado en la Universidad de Chicago, vuelven al país imbuidos de la doctrina económica neoclásica. Dichas reformas económicas se tradujeron en una supremacía de los principios del mercado dentro de la economía, un mayor desarrollo económico, un crecimiento del producto y un incremento en las expectativas, que sólo se vio desplomado durante la crisis económica de comienzos de los 80. Sin embargo, a partir de 1985, el contexto internacional mejoró y la economía chilena se recuperó, alcanzando un sostenido crecimiento, el cual se prolongó hasta 1998.

---

<sup>4</sup> Cabe destacar, que si sólo se contabilizan las causas contenciosas civiles ingresadas en 1982, la proporción de juicios ejecutivos ya no es del 77%, sino superior al 86%, lo que reafirmaría aún más la hipótesis de que el aumento de demanda en el referido año tiene su explicación en la crisis económica.

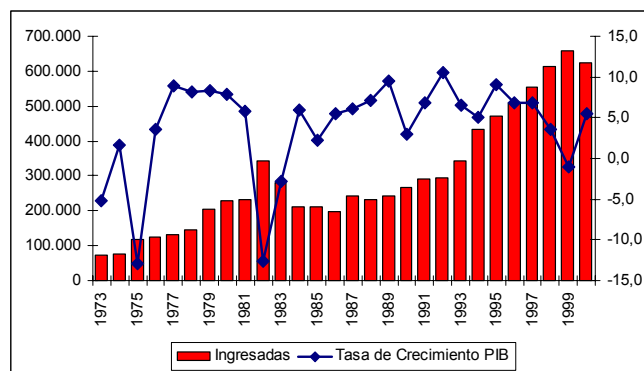
El conjunto de reformas implementadas por el régimen militar y sus asesores económicos, sumado a un mercado más complejo y globalizado, habría importado, desde hace un tiempo a la fecha, un aumento en las relaciones comerciales entre los distintos actores de la sociedad, lo que se tradujo, necesariamente, en mayores conflictos (principalmente de orden económico) y una mayor demanda de transparencia en el mercado y seguridad jurídica para la ejecución de los contratos.

El “milagro económico”, como se le llamó al exitoso desempeño económico de los primeros años del gobierno militar, producto de la aplicación estricta del modelo de libre mercado y economía abierta que enfatiza el papel del sector privado, la liberalización del sector externo y la desregulación de la economía (MELLER, 1996), llevó a Chile a crecer a tasas de 6 y 7%. Este escenario económico favoreció el desarrollo del comercio, incrementando las relaciones comerciales, aumentando el consumo y el intercambio de bienes y servicios. Todo ello se traduce, necesariamente, en mayor conflictividad social y en un aumento de demandas por justicia, principalmente en temas económicos y de cobranza judicial.

En efecto, si uno observa la relación entre el crecimiento del producto (PIB) y el número de causas ingresadas en materia civil, es posible advertir que existe una relación inversa entre el crecimiento del producto interno y el número de causas ingresadas, toda vez que en aquellos períodos donde el producto aumenta, el número de causas civiles que ingresan al sistema disminuye o se mantiene estable. Por el contrario, cuando el producto cae considerablemente, se produce un aumento considerable en el número de causas civiles ingresadas. Esto se explicaría, ya que el 75% de los asuntos contenciosos llevados a la justicia corresponden a juicios ejecutivos o gestiones destinadas al cobro de créditos, por lo que es de suponer que en períodos de auge económico (crecimiento del producto) los niveles de pago son mayores, y por consecuencia los cobros judiciales disminuyen.

## GRÁFICO 2

CAUSAS CIVILES INGRESADAS Y CRECIMIENTO DEL PIB (1973-2000)



**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadísticas, Corporación Administrativa del Poder Judicial y Banco Central.



Todo este período de auge económico experimentado, hizo florecer en la población un “*carácter* consumista”, producto principalmente de la masificación de los créditos de consumo y el aumento de bienes disponibles, principalmente bienes importados.

Si se observa la composición de la demanda por justicia civil en el período posterior a 1990, la cual en más un 75% de los asuntos contenciosos corresponde a juicios ejecutivos o gestiones preparatorias destinadas al cobro de créditos<sup>5</sup>, podemos afirmar que el fuerte incremento de este tipo de juicios en los últimos años, sería consecuencia del desarrollo económico logrado por el país y el fuerte aumento del consumo individual de las personas.

(2) *Conciencia y democratización ciudadana*. Una segunda hipótesis que podría ayudar a explicar el fuerte incremento en la demanda por justicia civil observado a partir de 1990, puede encontrarse en ciertos fenómenos históricos y en algunos aspectos socio-políticos que caracterizaron al país en el último tiempo, principalmente a partir del desarrollo de la ciudadanía en Chile, la conciencia democrática de la misma y la manera de resolver sus conflictos.

La escasa participación del Poder Judicial durante el período que va de 1920 a 1973 en la resolución de los conflictos más directos de las personas, así como la privación por parte de las autoridades políticas de competencia para el Poder Judicial respecto de conflictos considerados como socialmente más relevantes (CORREA, 1997), dieron paso a una suerte de aislamiento del Poder Judicial, el cual se limitó a conocer asuntos generalmente relacionados con operaciones de crédito y a realizar actuaciones de naturaleza voluntaria donde el juez, más que ser un tercero imparcial e independiente que conoce un conflicto para su resolución, actúa como parte de la burocracia estatal con el único objeto de conceder algún beneficio o declarar un derecho.

Los conflictos directos y más comunes de los particulares fueron asumidos en su resolución por organizaciones intermedias pertenecientes a la sociedad civil, que acogían las demandas de los ciudadanos procurándoles una solución. En este sentido, la participación de sindicatos, grupos ligados a la Iglesia Católica, juntas de vecinos, sociedades de adelanto, cooperativas de vivienda, centros juveniles, colegios profesionales y otras organizaciones intermedias<sup>6</sup>, fueron una pieza fundamental en la resolución de los conflictos sociales que tradicionalmente la justicia estaba llamada a conocer.

El golpe militar, la imposición del gobierno autoritario y las severas restricciones políticas (partidos políticos y organizaciones sociales fueron duramente reprimidos y restringidos), terminaron con la participación de los

---

<sup>5</sup> Para el período entre 1990 y 1997, un 38.3% de las causas civiles ingresadas correspondió a juicios ejecutivos y un 37% a gestiones preparatorias de la vía ejecutiva.

<sup>6</sup> En el trabajo de Vicente ESPINOZA (1985) se estimó que las organizaciones sociales agrupaban en el país alrededor de un millón de personas.

grupos intermedios en la resolución de los conflictos sociales. El proyecto político del gobierno militar buscó dismantelar la red organizacional que se había ido estructurando en la sociedad chilena. El autoritarismo prohibió e impuso fuertes restricciones al funcionamiento de las organizaciones intermedias. La participación comunitaria y organizativa impulsada desde mediados de los años 60, es fuertemente restringida durante el régimen militar.

A lo anterior, debemos agregar la escasa confianza que existía en los años de dictadura militar hacia el Poder Judicial por parte de la ciudadanía, el cual no daba respuesta e ignoraba las demandas sociales, principalmente en temas sobre violaciones a los derechos humanos.

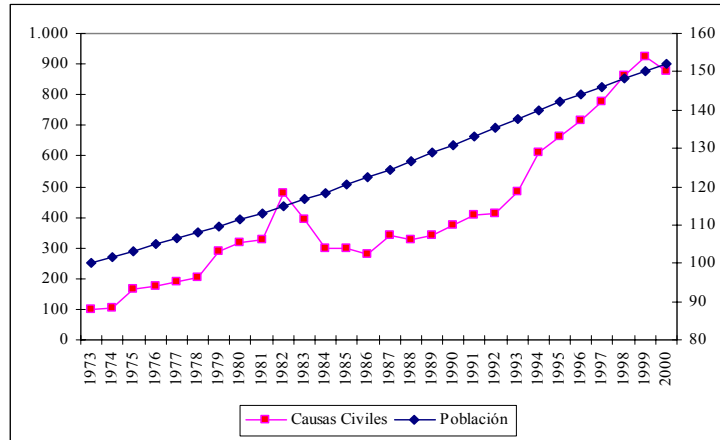
Con el regreso a la democracia, a principio de la década de los 90, y frente a la ausencia de organizaciones intermedias, la única alternativa donde canalizar las demandas por justicia era el Estado a través del Poder Judicial.

En este período de transición hacia la democracia y en el transcurso de toda la década de los 90, los ciudadanos comienzan a confiar en la institucionalidad democrática y en el orden constitucional, con lo cual van adquiriendo mayor conciencia de sus derechos o mayores necesidades democráticas, lo que se traduce, en definitiva, en el ejercicio de las acciones legales y judiciales que el ordenamiento legal les entrega para un adecuado goce y protección de los derechos. En la práctica, y como consecuencia de esta mayor conciencia democrática, aumenta la demanda por justicia, particularmente, demandas dirigidas al Estado, a través del Poder Judicial, para que resuelva los conflictos de los ciudadanos, proteja sus derechos y entregue mayor seguridad al mercado.

(3) *Explosión demográfica.* Como una tercera hipótesis explicativa del aumento de los niveles de litigiosidad civil en nuestro país, podemos afirmar que la explosión demográfica y los procesos de urbanización que han experimentados las grandes ciudades se ha traducido en un aumento en las relaciones sociales, mayor conflictividad y un incremento en el número de potenciales demandantes de justicia.

### GRÁFICO 3

#### CAUSAS CIVILES INGRESADAS Y CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN BASE 100 1973



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Corporación Administrativa del Poder Judicial.

(4) *Modernización del Estado.* Una cuarta hipótesis que es posible construir, dice relación con el proceso de modernización del Estado y la introducción al sistema judicial de criterios de eficiencia al momento de evaluar y programar su gestión. Un servicio público más eficiente implica más y mejor atención al público, otorgando un servicio que da real respuesta a las demandas de la sociedad. Un servicio más eficiente se traduce, en definitiva, en una baja en el “precio” de la justicia, producto de la menor congestión y mayor rapidez en la resolución de los conflictos. Esta baja en el precio, a su turno, importa un aumento en la demanda por justicia, toda vez que no existen razones para suponer que no se cumple –en el caso del bien justicia- el predicado de la *ley de la demanda* que describe la relación inversa existente entre la cantidad demandada y el precio del bien.

(5) *Aumento en el número de abogados.* La profesión legal en Chile ha experimentado, en el último tiempo, una suerte de proliferación que debe haber incidido, como se pretende demostrar, en los niveles de litigación en la sociedad chilena.

Sólo en la última década han ingresado 7.285 nuevos abogados al mercado, lo que si bien no aparece como una cifra muy significativa, si lo es, si recordamos que en 1992 el Censo Nacional estimaba que existía un total de 9.308 abogados. Si agregamos todavía aquellos que no siendo abogados han egresado de alguna facultad de derecho o se han titulado de licenciados en ciencia jurídica, y que han ingresado al mercado de servicios legales,

deberíamos concordar que la profesión legal está viviendo un período de fuerte expansión (a la fecha existirían, según nuestras estimaciones, alrededor de 95 abogados por cada 100.000 habitantes).

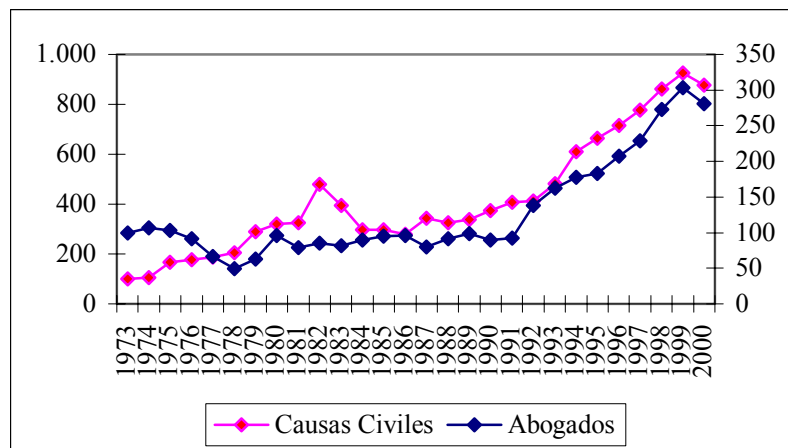
El mercado de servicios legales, al igual que otros tantos mercados de servicios, es función de una demanda y una oferta, que reúnen características relativamente normales. La demanda por este servicio es función de su precio u honorarios, del precio de servicios complementarios (servicios de notaría, conservadores, receptores judiciales, etc.), del precio de servicios sustitutos (técnico jurídicos, estudiantes o egresados de derecho, etc.), de los ingresos, de las necesidades y de los incentivos hacia la litigación que entrega el sistema. Por su parte, la oferta de servicios legales, dependerá, principalmente, de su precio y de los costos de los factores de producción (formación legal, patente profesional, gastos administrativos, etc.).

Un mercado así concebido, donde las barreras de entradas son mínimas, con un fácil acceso a la profesión, de bajos costos y más libre que en otros países, lleva a suponer que este aumento en el número de abogados se ha traducido en un mercado más competitivo, abogados más barato y un mayor acceso a la justicia.

Por otra parte, es posible analizar este mercado ya no solo desde un punto de vista de su estructura interna, sino en relación a los efectos que la profesión tiene en el sistema legal y particularmente en el sistema judicial chileno.

Siendo los honorarios de los abogados el principal costo de ir a juicio, no resulta aventurado sostener que un aumento en el número de abogados ha incidido en la propensión a litigar, toda vez que, producto de este aumento, bajan los precios y aumentan las posibilidades de contratarlos, creando incentivos para litigar. Cabe agregar además, que producto de la mayor competencia dentro del mercado y con el objeto de atenuar las divergencias de intereses entre el cliente y su abogado, se ha vuelto una práctica en nuestro sistema fijar el precio de los servicios recurriendo al sistema de cuota litis, esto es, el precio se hace depender del resultado de la gestión encargada. Un sistema de cobro como el anterior, incentiva la litigación, pero también permite que quienes no teniendo recursos y poseyendo razones para litigar, puedan acceder a la justicia.

**GRÁFICO 4**  
**CAUSAS CIVILES INGRESADAS Y TITULADOS DE ABOGADOS**  
**BASE 100 1973**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Corte Suprema, Instituto Nacional de Estadísticas y Corporación Administrativa del Poder Judicial.

**B. CONFLICTO SOCIAL VERSUS CONFLICTOS LLEVADOS AL SISTEMA JUDICIAL**  
 Como se ha venido señalando, frente a la solución de un conflicto, las partes tienen la alternativa de judicializarlo, de arreglarlo privadamente o resolverlo recurriendo a algún método alternativo al judicial. En efecto, dado lo anterior, es posible afirmar que una parte importante de los conflictos no llega a la justicia, y sólo aquella fracción que se judicializa aparece como relevante para nuestro análisis.

En este sentido y para el caso de Estados Unidos, Richard POSNER (1998: 607) afirma que la gran mayoría de las disputas se arreglan sin ir a juicio. En efecto, POSNER cita dos estudios al respecto, uno realizado por H. Lawrence ROSSE<sup>7</sup> según el cual sólo un 2% de las reclamaciones por accidentes automovilísticos son llevadas a juicio y otro realizado por Brian J OSTROM & Neil B. KAUDER<sup>8</sup>, que estimó que sólo un 4% de las disputas civiles llegan a juicio.

Para el caso de Chile no existe evidencia y no se ha realizado ningún estudio de esta naturaleza que permita cuantificar aquella fracción del conflicto social que es llevado a los tribunales para su resolución. Sin embargo, una aproximación a lo anterior puede tomarse a partir de la información que entrega un estudio empírico realizado por la Corporación de Promoción Universitaria en 1992 (CORREA & BARROS, ed., 1993) durante los meses de octubre y noviembre, en las ciudades de Santiago, Valparaíso, Viña del Mar, Concepción

<sup>7</sup> H. LAWRENCE ROSS. 1980. *Settled Out of Court: The Social Process of Insurance Claims Adjustments*. (Citado por Posner, 1998).

<sup>8</sup> Brian J. OSTROM & Neil B. KAUDER. 1994. *Examining the Work of State Courts*. (Citado por Posner, 1998).

y Talcahuano. En dicha oportunidad, se realizó una encuesta a hombres y mujeres mayores de 18 años, de nivel socioeconómico bajo, a los que se les preguntó sobre sus problemas legales y la presentación de los mismos a los tribunales de justicia. Dicha encuesta reflejó que un porcentaje muy bajo de los problemas legales registrados ingresan al sistema judicial.

Por otra parte, recurriendo ahora al trabajo del Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC) y limitados a temas de consumo, es posible afirmar también que un porcentaje muy bajo de los conflictos que se suscitan en esta área son llevados a la justicia. En efecto, según se muestra en la Tabla XX, sólo un 1,6% de las denuncias presentadas al SERNAC durante el año 1999 fueron llevadas a la justicia, y un 3,5% para el año 2000<sup>9</sup>.

**TABLA 2**  
RECLAMOS ANTE EL SERNAC Y DENUNCIAS JUDICIALES.  
1999-2000

	1999	2000
Total consultas al SERNAC	242.914	363.604
Consultas	211.230	317.099
Quejas y Reclamos	31.684	46.505
Denuncias Judiciales	494	1.606
Proporción denuncias judiciales respecto del total de quejas y reclamos	<b>1,6%</b>	<b>3,5%</b>

**Fuente:** Servicio Nacional del Consumidor

### C. COMPOSICIÓN DE LA DEMANDA POR JUSTICIA CIVIL.

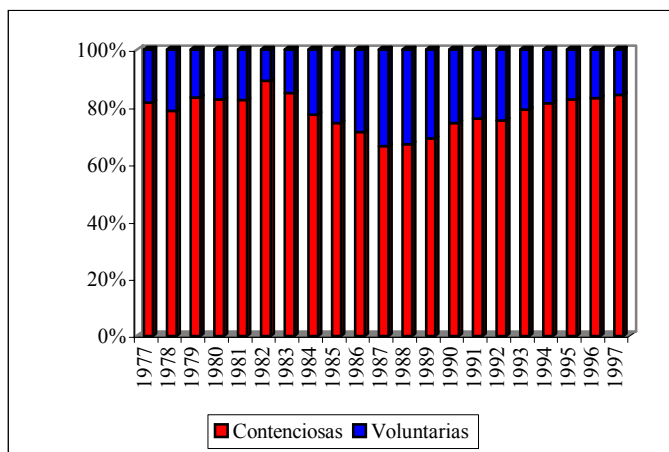
(1) *Asuntos Contenciosos versus Asuntos Voluntarios*<sup>10</sup>. La naturaleza de los asuntos que ingresan a la justicia civil es otro aspecto fundamental a tener en consideración al momento de estudiarla, ya que según se observa en el gráfico N° 5 un porcentaje importante de los asuntos ingresados corresponden a causas de naturaleza voluntaria, donde no existe conflicto entre las partes, requiriéndose a la justicia con el objeto de que actúe como un órgano de la administración tendiente al establecimiento de un derecho o al otorgamiento de un beneficio legal.

<sup>9</sup> Este aumento se explica por el fuerte impacto que tuvo la dictación de la Ley 19.659 en materia de cobros por gastos de cobranza extrajudicial.

<sup>10</sup> Nuestro Ordenamiento Jurídico y la dogmática procesal, distinguen entre actos judiciales contenciosos y actos judiciales no contenciosos o voluntarios, según exista o no contienda entre las partes.

### GRÁFICO 5

#### CAUSAS CIVILES INGRESADAS (1973-2000): CONTENCIOSAS Y VOLUNTARIAS



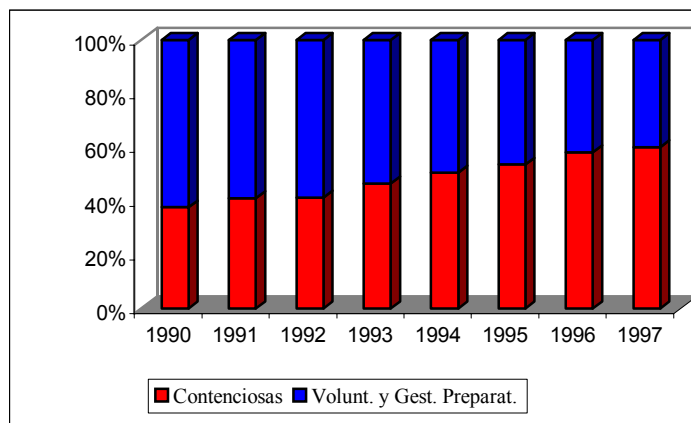
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Corporación Administrativa del Poder Judicial.

De esta simple constatación es posible concluir que los tribunales de justicia en materia civil no se dedican exclusivamente a resolver conflictos de intereses entre partes, sino también dedica, recursos, esfuerzos y tiempo a realizar trámites voluntarios, donde la mayor parte de las veces no existe conflicto alguno.

Con todo, si a las anteriores causas voluntarias, sumamos las gestiones preparatorias de la vía ejecutiva, que la dogmática procesal y nuestra legislación incluye como asuntos contenciosos, la proporción de asuntos llevados a los tribunales donde no existe conflicto aumenta considerablemente como se puede apreciar en el siguiente gráfico.

### GRÁFICO 6

#### CAUSAS CIVILES INGRESADAS (1990-1997): CONTENCIOSAS Y VOLUNTARIAS MÁS GESTIONES PREPARATORIAS



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas

(2) *Homogeneidad de los Asuntos Ingresados a la Justicia Civil*. Los tribunales de justicia en materia civil dedican principalmente su trabajo a resolver asuntos de un solo tipo, a saber, cuestiones de naturaleza ejecutiva que tienen por objeto obtener el cumplimiento de una obligación. En la mayoría de los casos se trata de juicios ejecutivos o gestiones preparatorias de la vía ejecutiva donde están involucrados algún Banco, Institución Financiera o Casa comercial que persigue el pago de una deuda.

Actualmente no resulta exagerado afirmar que nuestros tribunales de justicia se dedican casi exclusivamente a la cobranza judicial<sup>11</sup>, procesos que no revisten mayor complejidad, pero que le importan un número importante de gestiones y actuaciones que congestionan los tribunales civiles<sup>12</sup>.

Un proceso ejecutivo requiere, en nuestro sistema, hacer valer un título de aquellos que la ley expresamente les da el carácter de tal, o bien, iniciar previamente una gestión judicial tendiente a preparar la vía ejecutiva.

D. CARACTERÍSTICAS DE LOS SUJETOS DEMANDANTES DE JUSTICIA CIVIL. Dada la escasa información relativa a las características de los sujetos demandantes de justicia civil, sólo destacaremos, a partir del estudio realizado por Vargas, Peña y Correa (2001), que es posible advertir una fuerte concentración de los actores del sistema, particularmente en lo que se refiere a la cobranza judicial que como se ha señalado representa cerca de 75% de las cuestiones que conocen los tribunales chilenos. A continuación se presenta una tabla con la información recogida en el estudio antes citado para el año 1996 y correspondiente al 6° Juzgado Civil de Santiago.

---

<sup>11</sup> Para el período comprendido entre 1990 y 1997, las causas ingresadas relativas a cobranza judicial, representaban el 75% del total de causas civiles contenciosas que ingresaron a los tribunales en dicho período.

<sup>12</sup> Cabe advertir que sólo se está resaltando la homogeneidad de los asuntos ingresados a la justicia civil, sin pretender emitir juicio alguno respecto al impacto que el hecho de que los tribunales se dediquen casi exclusivamente a la cobranza judicial podría tener sobre el bienestar social. A modo puramente exploratorio, es posible afirmar que el conocimiento por parte de los



**TABLA 3**  
**DEMANDANTES EN JUICIOS DE COBRANZA**  
**6° JUZGADO CIVIL DE SANTIAGO (1996)**

Demandante	Cantidad	Porcentaje
Bancos e Instituciones Financieras	1.176	36,05%
Casas Comerciales	335	10,27%
Otras Sociedades	1.182	36,24%
Personas Naturales	569	17,44%
<b>Total</b>	<b>3.262</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Vargas, Peña y Correa (2001).

E. COSTOS DEL SISTEMA JUDICIAL CHILENO<sup>13</sup>. El sistema judicial chileno es una institución costosa para el país y el estudio de sus costos es necesario para comprender la evolución de la demanda, toda vez que mayores niveles de eficiencia, importan un mejor servicio y un servicio más eficaz, más rápido, con menores niveles de congestión y dilación.

Con todo, en las líneas que siguen no se busca hacer una evaluación del gasto en justicia con el objeto de emitir alguna opinión sobre el mismo, sino solamente se presentarán los datos más relevantes que permitan, únicamente, tener una visión de lo que significa en términos presupuestarios el sistema judicial chileno. En otras palabras, lo que se busca es cuantificar el gasto social en justicia, pero sólo por el lado del gasto presupuestario efectivo. Para los efectos de este estudio, entenderemos por gasto judicial, los recursos públicos destinados al funcionamiento de los tribunales de justicia.

En la siguiente tabla se presenta el gasto judicial efectivamente ejecutado para el período entre 1977 y 1997, lo que nos entrega una visión general de su evolución. Además, se presenta el comportamiento del gasto judicial en relación al producto interno bruto, lo que nos permite tener una visión macro de los que significa este ítem presupuestario para la economía del país.

---

tribunales de asuntos relacionados a la cobranza judicial, entregaría alguna certeza respecto al intercambio comercial y al cumplimiento de las obligaciones.

<sup>13</sup> Para un estudio riguroso del gasto judicial ver VARGAS (2000) y el capítulo correspondiente en VARGAS, PEÑA & CORREA (2001).

**TABLA 4**  
**GASTO JUDICIAL EJECUTADO Y PORCENTAJE DEL PIB**  
(Miles de \$ de 1997)

Año	Gasto Judicial Ejecutado	Porcentaje del PIB
1977	12.691.753	0,113
1978	15.404.035	0,127
1979	15.824.577	0,11
1980	21.866.189	0,147
1981	24.097.555	0,164
1982	25.875.846	0,199
1983	22.677.654	0,176
1984	22.237.072	0,17
1985	21.155.981	0,156
1986	21.826.545	0,152
1987	21.296.018	0,139
1988	24.556.982	0,129
1989	25.260.274	0,122
1990	21.769.894	0,108
1991	28.056.131	0,131
1992	33.390.869	0,139
1993	38.118.731	0,15
1994	42.179.105	0,156
1995	49.408.900	0,162
1996	52.955.200	0,168
1997	59.003.100	0,171

**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos de Vargas, Peña y Correa (2001).

#### **IV. FACTORES EXPLICATIVOS DE LA DEMANDA POR JUSTICIA CIVIL EN CHILE**

A. CUANTÍA DEL ASUNTO LLEVADO A JUICIO. Para los efectos del presente estudio, entenderemos por “cuantía del asunto” aquello que se espera obtener como resultado del juicio, esto es, el valor esperado del juicio, lo que en la mayor parte de los casos es posible cuantificar en dinero (v.gr. el monto de la indemnización de perjuicios establecida por el juez).

La cuantía del asunto pasa a ser un factor determinante de la demanda por justicia, toda vez que el número de juicios aumenta en la medida que la cuantía o el tamaño de la pretensión también aumente.

B. PROBABILIDAD DE GANAR EL JUICIO. La probabilidad que supongan las partes respecto del éxito o fracaso de sus pretensiones es un factor decisivo al momento de decidir judicializar un conflicto. Si las partes estiman una alta probabilidad de éxito en el resultado del juicio, esto es, cuentan con algún grado de optimismo, las posibilidades de decidir llevar su asunto a la justicia son altas. Por el contrario, si la probabilidad de éxito es baja, el riesgo que asumirían si deciden ir a juicio es muy alto, por lo que su decisión –en este escenario pesimista- será buscar una solución a su conflicto diversa a la litigación.

La existencia de optimismo en las partes, o sea, la creencia mutua de que ambos ganarán el juicio, cierra las posibilidades de una negociación, ya que las partes no estarán dispuestas a otorgar concesión alguna a su contrario.

El nivel de optimismo que tengan las partes y la estimación de sus probabilidades de éxito o fracaso en el juicio, dependerá de la información disponible y de algunos aspectos propios de la personalidad del litigante, que los hacen más o menos propensos a asumir riesgos.

Respecto de la información disponible, existirían dos factores fundamentales que inciden directamente en la información con que cuentan los litigantes, a saber, la información proveída por los tribunales de justicia (precedente judicial) y la información que el abogado entrega a su cliente. De estos factores nos ocuparemos en los siguientes apartados.

##### *INFORMACIÓN PROVEÍDA POR LOS TRIBUNALES DE JUSTICIA*

Según nuestro modelo de demanda por justicia, uno de los factores explicativos de la misma, como se acaba de analizar, es la probabilidad de ganar el juicio, la cual será función, a su turno, de la información disponible por los litigantes. Ahora bien, parte importante de la información es proporcionada por los Tribunales a través de sus decisiones o conjunto de precedente judicial, o bien, usando un lenguaje propio del derecho, a través de la jurisprudencia.

La propensión a litigar será mayor en aquellos sistemas donde la incertidumbre respecto a las decisiones judiciales sea también mayor. En efecto, si ambas partes de un conflicto están de acuerdo en el resultado esperado del

juicio (y por lo tanto existe certeza respecto a la decisión judicial), no litigarán, preferirán arreglar extrajudicialmente y ahorrarán los costos ligados al juicio. En cambio, si las partes discrepan en cuanto al resultado del juicio (ya que no existe certeza de la decisión judicial), lo más probable es que lleven el asunto a la justicia.

### *RELACIÓN ABOGADO-CLIENTE*

El potencial conflicto de intereses entre el abogado y su cliente es algo que ha sido largamente estudiado (HADFIELD, 1999; POLINSKY & RUBINFELD, 2001) y que reviste de mucha importancia para el estudio de la demanda por justicia.

La relación que surge entre el abogado y su cliente es fundamental al momento de decidir llevar un conflicto a la justicia, toda vez que el optimismo frente al resultado de un juicio que puede generar el abogado en sus clientes puede ser crucial al tiempo de tomar dicha decisión. Como es de suponer, los abogados disponen de mayor información que sus clientes, llegando incluso a hacer creer ver lo que el cliente nunca imaginó. El sistema de costas judiciales y la forma en que los abogados establecen sus honorarios son claves en este proceso de decisiones, ya que un sistema de *cuota litis*, donde los honorarios son función del resultado puede traducirse en una mayor responsabilidad de parte del letrado al momento de formar las expectativas de su cliente en cuanto al resultado del juicio. A su turno, un sistema de costas judiciales que desincentive la litigación frívola y sin fundamentos es otra pieza fundamental a tener en cuenta en el diseño de políticas judiciales. Estos temas, a saber, el problema de los honorarios de los abogados y el sistema de costas, serán tratados en detalle en el siguiente apartado.

En la relación abogado-cliente el principal problema que se presenta es que el cliente no puede incentivar la conducta del abogado o mandatario, configurándose un típico problema de agente-principal, que se presenta frente a la existencia de asimetría en la información con que cuenta cada parte en una relación de agencia. Si el cliente cuenta con información respecto al derecho, esto es, si el cliente tuviera conocimiento del derecho y de la ley, podría conseguir que el abogado hiciera lo que el cliente quiere contratar de sus servicios. Sin embargo, la mayor parte de las veces el cliente no posee información respecto al derecho, que sí posee el abogado, configurándose, en consecuencia, un potencial conflicto de intereses.

C. COSTOS DEL JUICIO. Los costos del juicio, sean estos económicos o no, son principalmente los costos privados en que debe incurrir un litigante, los que se traducen generalmente en los honorarios de los abogados y algún otro gasto asociado a gestiones propias del proceso<sup>14</sup>. Esto es así —que los únicos costos

---

<sup>14</sup> Cabe agregar también dentro de la categoría de costos privados aquellos costos no económicos como son el tiempo que ha de dedicarle al juicio el litigante, producto de las

son los privados- ya que en el sistema chileno la justicia es gratuita y no existen tasas judiciales.

En Chile, desde la dictación del Decreto Ley 3.454 en 1980<sup>15</sup>, los servicios judiciales son gratuitos para los litigantes. Sin embargo, el costo de algunos servicios complementarios deben ser asumidos por los litigantes<sup>16</sup> los que hacen incurrir en ciertos costos privados como son las notificaciones judiciales por parte de receptores, gastos en materia de prueba, peritajes, etc., así como también el principal costo de la litigación, cual es, los honorarios del abogado. Ninguno de estos costos representan ingresos para el sistema judicial, sino que son honorarios que se pagan directamente al funcionario que presta el servicio.

Sin embargo, existen todavía algunas excepciones a la regla de la gratuidad, donde las partes deben -bajo ciertas circunstancias- realizar algunas consignaciones para ciertas actuaciones judiciales, que importan el pago de un monto fijo independiente de la cuantía del asunto. Estas consignaciones ingresan a la Administración de Justicia a través de la Corporación Administrativa del Poder Judicial, las que se deben realizar en los siguientes casos:

i) La parte que haya promovido y perdido dos o más incidentes en un proceso civil, para poder interponer algún otro, deberá depositar en la cuenta corriente del tribunal ante el cual se sigue el proceso, la cantidad que éste determine y que fluctuará entre 1 y 10 Unidades Tributarias Mensuales<sup>17</sup>.

ii) Para que se dé curso a una solicitud de recusación de un Ministro o Abogado integrante de cualquier tribunal colegiado (Corte Suprema o Cortes de Apelaciones), se debe depositar en la cuenta corriente del tribunal respectivo 1 Unidad Tributaria Mensual si la recusación recae en el Presidente, un Ministro o Fiscal de la Corte Suprema, media Unidad Tributaria Mensual si la recusación recae en el Presidente, un Ministro o Fiscal de una Corte de Apelaciones, o un cuarto de una Unidad Tributaria Mensual si la recusación recae en un Juez de letras, Juez Árbitro, Defensor Público, Relator, Perito, Secretario o Receptor Judicial<sup>18</sup>.

iii) Para recusar a un abogado integrante de los tribunales colegiados se debe pagar la suma de \$3.600.- en la forma de estampillas de impuestos que deben adherirse al escrito de la recusación.

---

dilaciones del proceso, y todos aquellos costos psíquicos que puede significar para una persona estar involucrada en un juicio.

<sup>15</sup> El Decreto Ley 3.454 de 1980 suprimió la obligación de pago de impuestos en la litigación, derogando la necesidad de litigar en papel sellado.

<sup>16</sup> Nuestro sistema legal contempla el *privilegio de pobreza*, que según el artículo 2 de la Ley 18.120, gozan aquellas personas que son notoriamente menesterosas, y por ello deben ser representadas gratuitamente por las instituciones públicas o privadas que prestan asistencia jurídica gratuita (v.gr. Corporación de Asistencia Judicial, Clínicas Jurídicas y otras similares).

<sup>17</sup> Artículo 88 del Código de Procedimiento Civil.

<sup>18</sup> Artículos 118 y 122 del Código de Procedimiento Civil.

iv) Para suspender la vista de la causas tramitada ante las Cortes de Apelaciones o Corte Suprema se debe pagar la suma de \$6.333.- en la forma de estampillas de impuestos que deben adherirse al escrito respectivo.

v) Para solicitar la declaración de quiebra, se debe consignar, por parte del solicitante, la suma de 100 Unidades de Fomento<sup>19</sup>.

Fuera de estos casos, en Chile no existen tasas a la litigación que impliquen ingresos al Poder Judicial. Con todo, resulta difícil –dada la información disponible- cuantificar los costos sociales asociados a un juicio en particular, pudiendo sólo presentar alguna referencia a los gastos totales del sector justicia, como se hizo en el apartado 3.5 del presente capítulo.

La relevancia de los costos del juicio como factor explicativo de la demanda por justicia es consecuencia de ser éste una variable fundamental en la decisión de los particulares al momento de decidir litigar. La relación que es posible suponer, ya que no podemos constatarla por la escasez de información disponible, es que existiría una relación inversamente proporcional entre los costos del juicio y la litigiosidad o demanda por justicia. Dicho de otra manera, a mayores costos –*ceteris paribus*- menor será el número de demandas, y por el contrario, a menores costos –*ceteris paribus*- mayor será la cantidad demandada del bien justicia<sup>20</sup>.

Aún cuando la información disponible que entregue alguna evidencia empírica sobre esta relación es muy pobre, sino inexistente, se hace necesario analizar dos factores que se encuentran estrechamente relacionados con los costos del juicio, a saber, el sistema de costas conforme al cual se distribuyen los costos del juicio, y los honorarios de los abogados, como principal costo privados del litigio.

#### *SISTEMA DE COSTAS JUDICIALES*

Si los costos del juicio son una variable fundamental al momento de decidir recurrir o no al sistema judicial para la resolución de un conflicto, el problema de las costas o reglas de distribución de dichos costos aparece como una cuestión necesaria de examinar, ya que el problema de quién internalizará, en definitiva, los costos del juicio es una cuestión que depende del sistema de costas existente.

Existen, a lo menos, dos reglas de distribución de los costos de litigar, cost allocation rules, o sistemas de costas como se les llama en nuestro sistema legal, a saber, la regla americana y la regla inglesa. Conforme a la *regla americana* cada parte paga sus costos, mientras que bajo la *regla inglesa* los costos deben ser cubiertos por la parte perdedora. Es posible advertir todavía, una regla intermedia como la contemplada en nuestro sistema, según la cual los

---

<sup>19</sup> Artículo 44 de la Ley 18.175

<sup>20</sup> Richard Posner (1973) señala a este respecto que una reducción en los costes del litigio, podría incrementarlos por la vía de aumentar la tasa de litigación.

costos del juicio son de cargo de la parte perdedora, salvo que haya tenido “motivos plausibles para litigar”.

Con el objeto de analizar las ventajas de una u otra regla de distribución de los costos del juicio respecto de su incidencia en la decisión de recurrir al sistema judicial o arreglar extrajudicialmente, supongamos, primero, que las partes de un conflicto comparten la creencia respecto a la probabilidad que el demandante gane el juicio. En este caso, el margen de negociación que posibilita el arreglo será el mismo cualquiera sea la regla de costas que se aplique. Sin embargo, el valor mínimo por el cual estaría dispuesto a arreglar extrajudicialmente el demandante será mayor bajo la regla inglesa que bajo la regla americana, ya que el demandante espera que los costos en que incurrirá como consecuencia del juicio serán de cargo del demandado. Además, la oferta máxima que estaría dispuesto a realizar el demandado para llegar a un acuerdo sería mayor también bajo la regla inglesa, ya que incluiría los costos del demandante. Por tanto, bajo el supuesto de que ambas partes poseen igual expectativa respecto del resultado del juicio, ambas reglas de distribución de costos generan iguales incentivos para que las partes lleguen a un acuerdo. La diferencia radicará, sin embargo, en los montos por los cuales estaría dispuesta a arreglar cada parte.

Si recurrimos al ejemplo del juicio de indemnización de perjuicios que se presentó en el capítulo II, donde la probabilidad que el demandante gane era del 75% y donde la sentencia obligaría al demandado a pagar la suma de \$1.000.000 (beneficio esperado del demandante de \$750.000), la aplicación de la regla americana supondría que cada parte incurrirá en costos ligados al juicio equivalentes a \$100.000, por lo que, supuesto individuos neutrales al riesgo, la posibilidad de arreglo estaría dada en una cantidad entre \$650.000 y \$850.000, lo que sería más beneficioso para ambas partes que ir a juicio. Por su parte, si aplicamos la regla inglesa, el margen de negociación se mantiene, pero los montos en disputa aumentan. En el ejemplo, el margen de negociación estaría dado entre \$750.000 y \$950.000, ya que el demandante no contabiliza sus costos y el demandado incluiría los costos del demandante en su estimación.

Por otra parte, si suponemos ahora que ambas partes no están de acuerdo en la probabilidad que el demandante gane el juicio y, particularmente, si suponemos que ambas partes son optimistas respecto del resultado del juicio, la regla americana genera mayores incentivos para que las partes lleguen a un acuerdo. Esto se explica ya que bajo la regla inglesa las partes tenderán a disminuir su valoración de los costos y a aumentar la valoración de los costos del contrario, ya que las partes creerán que los costos serán de cargo del contrario perdedor. En efecto, podría afirmarse que la regla inglesa aumenta la propensión a litigar toda vez que las cantidades en disputa son mayores.

En este sentido, Santos Pastor (1993: 140) sostiene que la regla inglesa, o europea como la denomina, “hace que las disputas sean mayores (ahora incluye además la asignación de costas); y ...proporciona un subsidio (esperado) a la contratación de servicios jurídicos porque una parte que esté considerando la oportunidad de gastar una unidad adicional de servicios jurídicos sabe que no

correrá con los gastos si gana el caso”. Asimismo, afirma Pastor, que la regla inglesa “favorece las pretensiones de cuantías pequeñas pero mucho fundamento y desfavorece la litigación artificiosa o sin base”, lo que se explica ya que en este caso no se contabilizan los costos del juicio por estimar que serán de cargo de la parte contraria, lo que en definitiva aumenta el valor esperado del juicio y hace beneficiosa la decisión de litigar aún cuando la cuantía del asunto sea pequeña. Por el contrario, se podría afirmar entonces, que la regla americana disminuye la cantidad disputada, pero no parece (Peña, 2000) desincentivar la litigación frívola.

Ahora bien, el sistema de costas que rige en Chile es un sistema -como se señaló- intermedio, según el cual los costos del juicio son de cargo de la parte perdedora, salvo que haya tenido “motivos plausibles para litigar”. Tratar de determinar los efectos que un sistema como el chileno genera en la decisión de litigar importaría disponer de alguna evidencia respecto a la manera en que dicha regla ha sido interpretada por nuestros tribunales, evidencia que no la entrega la información disponible sobre el sistema.

Sin embargo, se puede señalar –a modo solo intuitivo y en base a alguna experiencia- que las disposiciones del Título XIV del Código de Procedimiento Civil (“De las Costas”) han quedado desfasadas en cuanto a su contenido y en cuanto a su forma de aplicarse. Los tribunales tasan las *costas procesales*<sup>21</sup> en virtud de aranceles que nada se acercan a la realidad, ya que el costo de una diligencia judicial, en la práctica, es a lo menos dos veces lo estipulado en el arancel. La tasación de las *costas personales*<sup>22</sup>, por su parte, también resulta incongruente con los honorarios reales que cobran los abogados, ya que al no existir un arancel profesional, la determinación privada de los honorarios es muy superior a la tasación realizada por los Tribunales, la cual es errática, sin acogerse a criterios uniformes, y resulta irrisoria por lo exigua en algunos casos y excesiva en otros tantos.

Se requiere, por tanto, redefinir la regla de costas vigente en nuestro sistema, adecuándola a un sistema que genere los incentivos correctos, desincentivando la litigación frívola e incorporando los costos privados –correctamente tasados- y los costos sociales asociados al funcionamiento del sistema.

### *HONORARIOS DE LOS ABOGADOS*

Los honorarios que los abogados cobran por sus servicios -que en términos económicos representan el precio de los abogados-, serán el principal

---

<sup>21</sup> Según lo dispone el artículo 139 del Código de Procedimiento Civil “son [costas] procesales las causadas en la formación del proceso y que corresponden a servicios estimados en los aranceles judiciales”.

<sup>22</sup> Según lo dispone el artículo 139 del Código de Procedimiento Civil “son [costas] personales las provenientes de los honorarios de los abogados y demás personas que hayan intervenido en el negocio, y de los defensores públicos en el caso del artículo 367 del Código Orgánico de Tribunales”.



costo del litigio, toda vez que en la mayor parte de las gestiones que se realizan ante los tribunales, nuestro sistema legal exige a los particulares el patrocinio de un abogado. Con todo, aún en los casos en que la legislación permite la comparecencia personal del particular sin la necesidad de ser representado por un abogado –v.gr. denuncias en materia de protección al consumidor-, la complejidad del sistema incentiva a los individuos a consultar a un profesional. En efecto, al ser parte importante de los costos del litigio, los honorarios de los abogados, y la forma como se determinan, pasa a ser un factor determinante al momento de decidir recurrir a la justicia.

El servicio de los abogados no se encuentra regulado y su precio es determinado en forma exclusiva por el profesional que presta el servicio. La lógica del mercado deberían llevarnos a suponer que dicho precio se encuentra establecido en función de la demanda y de la oferta de servicios legales, sin embargo, la escasa información disponible en relación al funcionamiento de este mercado nos permiten suponer la existencia de una suerte de poder monopólico por parte de los abogados que les permite fijar indiscriminadamente sus honorarios. Sin embargo, el fuerte aumento en el número de abogados que ha experimentado nuestra sociedad en los últimos años, permiten predecir una baja en el precio de los abogados producto de un incremento de la competitividad al interior del mercado de servicios legales, que debería traducirse también, en el corto plazo, en mayor información relativa a la calidad y eficiencia de los servicios legales.

Con todo, a partir de la evidencia informal con que se dispone, es posible advertir diversas formas de cobro y distintas maneras de determinar los honorarios por los abogados.

Una primera forma de fijar los honorarios es el pago por horas de trabajo, independiente del resultado de la gestión sometida a su conocimiento. Esta forma de cobro es utilizada por las empresas legales o estudios jurídicos de mayor tamaño en el mercado, cuyos clientes son, principalmente, empresas privadas.

Otra forma de fijar los honorarios es determinarlos en función del resultado (cuota litis o contingent fees), estipulándose, como honorario, un porcentaje o fragmento –comúnmente 20 a 40 por ciento- de lo que se obtenga en razón del juicio o contienda. Es esta la forma de determinar los honorarios más divulgada por los abogados litigantes.

Por último, es posible advertir todavía, una tercera forma de fijar los honorarios, los que se establecen como montos fijos, independiente del resultado y del tiempo que se dedique, para la realización de algún trámite legal o una particular representación judicial. Esta forma de fijar los honorarios es utilizada frecuentemente en nuestro sistema para la realización de gestiones voluntarias ante los tribunales de justicia, trámites legales diversos a los judiciales y, generalmente, es una forma de cobro utilizada por un sector de la profesión que ejerce la misma sin haber alcanzado algún grado de prestigio que los obliga a publicitar sus servicios a un menor costo que la competencia.

La manera en que los honorarios se determinan jugará un rol fundamental en la decisión de judicializar o no un conflicto, ya que como se señaló anteriormente, será una parte sustancial de los costos del litigio.

En efecto, si los honorarios del abogado son fijados en función de las horas de trabajo, esto es, si el abogado se paga por su tiempo sin tener en cuenta el resultado del caso, puede influir en el cliente para que decida judicializar su asunto, ya que en dicho escenario la demora en la resolución del mismo, juega a favor del abogado, toda vez que verá incrementados sus ingresos por ser mayor el tiempo empleado en el asunto confiado a sus servicios. El arreglo extrajudicial significaría, para el abogado, menos horas de trabajo que el juicio y como consecuencia, el profesional insistiría en el juicio incluso cuando el arreglo sea más beneficioso para su cliente. Bajo esta modalidad de honorarios, podría darse una divergencia entre los intereses del abogado y los del cliente, acentuándose los problemas de agencia e incentivando el litigio como forma de resolución de los conflictos (PEÑA, 2000).

Por su parte, si los honorarios son fijados por medio de una cuota o porcentaje del resultado, el abogado recibirá un cierto honorario, independiente del tiempo empleado, por lo cual suponemos que debería tratar de maximizar el resultado y valor esperado de su cliente, ya que de lo contrario sus honorarios se verían desmejorados. Sin embargo, esta forma de cobro, incentiva al abogado a ocupar menor cantidad de su tiempo en el asunto y a buscar un arreglo extrajudicial, que le signifique un ahorro en los costos en que debería incurrir si el asunto es llevado a juicio.

Esta última manera de fijar los honorarios reviste el inconveniente de determinar cómo y quién paga los costos del juicios. Generalmente, al pactarse un porcentaje del resultado, se estipula también que los costos son cubiertos por el cliente o por el abogado, dependiendo del arreglo entre el profesional y su cliente. Si los gastos son de cargo del cliente, la situación no presenta mayores inconvenientes, salvo que el profesional pueda incluir como gastos cuestiones que en definitiva deberían estar cubiertas en los honorarios. Si por el contrario, los gastos son de cargo del abogado, éste sólo tendrá incentivos para tomar la representación del asunto cuando sus honorarios (porcentaje o premio) sean mayores a los costos en lo que deberá incurrir para la resolución del asunto.

Una salida que se ha propuesto en la teoría para el problema de la diferencia entre el porcentaje del premio y el porcentaje de los costos (POLINSKY & RUBINFELD, 2001), es igualar dichos porcentajes, esto es, si un abogado recibe 25 por ciento del resultado como honorario, sería de cargo de él sólo un 25 por ciento de los costos del juicio. Un arreglo de los honorarios de esta forma incentiva al abogado a maximizar el valor esperado de su cliente en el resultado del juicio, y en definitiva, aumenta la convergencia entre los intereses del abogado y del cliente, disminuyendo los problemas de agencia.

Con todo, la cuota litis permite que personas que teniendo razones para litigar, pero que carecen de recursos para invertir en ello, puedan acceder a los tribunales. Los abogados en este caso, como bien lo sugiere el profesor Peña

(2001), operarían como aseguradores que, por su destreza y conocimiento, fraccionan el riesgo de los particulares.

D. CONGESTIÓN, DILACIÓN Y NÚMERO DE ASUNTOS INGRESADOS A LOS TRIBUNALES. La congestión y dilación en la oportuna tutela judicial es otro factor que afecta directamente la demanda, y se traduce en un costo directo que es contabilizado por las partes al momento de decidir recurrir a la justicia. Estos costos directos están representados por el costo de oportunidad que genera el tiempo de espera y el costo de tener activos inmovilizado producto de la demora en la resolución del conflicto.

La congestión y dilación es consecuencia de un exceso de demanda por servicios judiciales en relación a la oferta de los mismos, lo que se traduce en mayor tiempo de espera, un aumento del precio y genera el riesgo de que los tribunales adopten decisiones erróneas, principalmente por degradarse el valor de la prueba con el paso del tiempo y demorara la adaptación de las reglas a las nuevas circunstancias que se presentan a lo largo del juicio (Pastor, 1989: 237).

Un aumento de la demanda por justicia se traduce en mayor congestión en los tribunales y dilación en la resolución de los conflictos, todo lo cual genera un aumento en el precio del servicio judicial, hace más oneroso recurrir a la justicia, afectando directamente la decisión de litigar.

E. EXISTENCIA DE BIENES SUSTITUTOS AL JURISDICCIONAL. Como se ha señalado anteriormente, la judicialización de un conflicto (litigación) no es la única forma de resolverlos, existiendo otras alternativas dentro de un Estado de Derecho para la resolución de las disputas. Es así como nuestro sistema contempla la mediación, el arbitraje y la conciliación como sistemas alternativos de resolución, los que se encuentran regulados y forman parte de la institucionalidad jurisdiccional de nuestro sistema legal. Además, es posible señalar todavía otro sistema de resolución de las disputas, a saber, la autotutela a través del mercado, sin la intervención de un tercero distinto a las partes.

Los sistemas alternativos de resolución de conflictos se refieren a un conjunto de mecanismos y técnicas que permiten la resolución de una disputa legal fuera de los tribunales. Generalmente, como se señaló, se afirma que abarcan la mediación, el arbitraje, la conciliación y una variedad de procedimientos donde un tercero neutral e imparcial facilita la resolución de un conflicto. Se sostiene, asimismo, que los principales beneficios de los sistemas alternativos de resolución de conflictos son sus bajos costos y la rapidez en la resolución de las disputas, en comparación con el proceso judicial ordinario.

Un mecanismo alternativo de resolución de conflictos aparece, desde un punto de vista económico, como un bien sustituto al litigio jurisdiccional, un bien, a fin de cuentas, que las personas están dispuestas a adquirir, cuando el bien directamente deseado –el litigio- resulta demasiado caro. Con todo, para que este efecto sustitución se produzca, se requiere que se mantenga constante la utilidad o beneficio esperado. Se requiere, en definitiva, que el mecanismo

alternativo sea predictor del resultado del juicio (SHAVELL, 1995), lo que supone, a su turno, que el resultado del juicio sea predecible.

Con todo, no basta sólo que el mecanismo alternativo sea capaz de predecir el resultado del juicio, sino además, se hace necesario que el potencial litigante pueda apreciar todos los costos del litigio. En efecto, como a veces no es posible contabilizar todos los costos del litigio, la decisión de litigar se puede ver favorecida aún cuando los costos totales ligados al juicio sean mayores que el beneficio esperado del mismo. A pesar de que la decisión de recurrir a un mecanismo alternativo sea más barata, el hecho de que las partes no contabilicen la totalidad de los costos asociados al litigio, incentiva la litigación, produciendo una pérdida bienestar social, ya que la suma de los costos sociales y privados estará por sobre el bienestar esperado (PEÑA, 2001).

## V. LA DEMANDA POR JUSTICIA COMO PROBLEMA DE POLÍTICA PÚBLICA

La justicia civil y comercial no constituye –desde un punto de vista económico- un bien público puro, ya que no es posible afirmar, a partir de la evidencia entregada, que suministrar justicia a un consumidor adicional tenga costo cero y menos aún que en nuestro sistema no excluya de su consumo a nadie. Sostener esto, o sea, sostener que la justicia no es un bien público nos lleva a concluir que no es posible defender una justicia íntegramente financiada por Estado ni tampoco un sistema de justicia totalmente producido por el Estado.

Lo anterior nos lleva -desde una perspectiva de política pública- a preguntarnos por los óptimos en materia de justicia, con el objeto de determinar cuándo, y en cuánto, debe el Estado participar en la provisión del bien justicia. En este sentido, dado que la justicia civil y comercial no constituye un bien público puro, VARGAS, PEÑA & CORREA (2001:29) han afirmado que “la provisión de justicia es óptima cuando: (a) todos están protegidos por el efecto disuasivo o represivo y (b) cuando el Estado subsidia la demanda en una magnitud equivalente a las externalidades positivas que genera quien recurre al sistema”.

Con todo, cabe destacar que el sistema judicial chileno es una institución costosa para el país<sup>23</sup>, cuyos recursos provienen casi en su totalidad del aporte fiscal. Para los particulares, por su parte, los servicios judiciales son gratuitos, y los únicos gastos en que debe incurrir un litigante son aquellos costos privados que se traducen en el pago de los honorarios de los abogados, las notificaciones por parte de los receptores, los informes de peritos y algún otro gasto en materia probatoria, entre otros. Asimismo, en nuestro sistema legal y conforme al mecanismo de costas vigente, la parte perdedora debe pagar precisamente aquellos gastos privados que se mencionaban, existiendo la posibilidad de que sea liberada de dicho pago si tuvo “motivos plausibles para litigar”.

En ese escenario, cabe preguntarse si la cantidad de litigio, esto es, la cantidad de conflictos sociales o asuntos que son llevados a la justicia, es socialmente óptima o apropiada. Al parecer, de acuerdo a la evidencia presentada en los capítulos anteriores, la cantidad de litigación que es posible advertir en nuestro sistema no es socialmente óptima, principalmente producto de las divergencia entre los incentivos privados y sociales para usar el sistema judicial. En otras palabras, el entorno de incentivos existente podría inducir a las personas a litigar ante los tribunales, despreciando otros bienes sustitutos que, desde el punto de vista de las políticas públicas, podrían ser socialmente eficientes.

La divergencia entre los incentivos privados y los sociales para usar el sistema judicial es atribuible, según SHAVELL (1997), a dos externalidades que

---

<sup>23</sup> Para el año 2001 la Ley de Presupuesto destinó \$97.837.400.- para el Poder Judicial y el proyecto de Ley de Presupuesto para el año 2002 presentado al Congreso, destina \$104.369.774.-

produciría la decisión de judicializar un conflicto. Por una parte, se produce una *externalidad negativa* toda vez que una persona cuando decide judicializar un conflicto recurriendo al sistema judicial, no toma en cuenta los costos legales que induce a otros a incurrir. Dicho de otra manera, el demandante cuando decide recurrir a la Justicia, no toma en cuenta, al momento de evaluar si le conviene o no judicializar su conflicto versus arreglarlo privadamente, los costos en que deberá incurrir el demandado producto del proceso legal.

Por otra parte, se produce una *externalidad positiva* en el sentido que la decisión de litigar y el desarrollo mismo del juicio, genera beneficios sociales que no son tomados en cuentas por el particular o demandante al momento de decidir recurrir al sistema judicial, como son por ejemplo, los efectos asociados de disuasión que puede producir la sentencia.

De estas externalidades se pueden concluir las principales fuentes de esta divergencia entre los incentivos privados y sociales para usar el sistema judicial (SHAVELL, 1997), a saber, la diferencia entre los costos privados y sociales asociados al uso del sistema judicial, y la diferencia entre los beneficios privados y sociales el uso del sistema judicial.

La primera fuente de la divergencia, esto es, la diferencia entre los costos privados y sociales asociados al uso del sistema judicial, se explica por el sólo hecho que los costos privados, la mayoría de las veces, son inferiores a los costos sociales del uso del sistema. Cuando una persona decide judicializar un conflicto, no contabiliza los costos en que deberá incurrir el contrario ni los costos del sistema judicial. En otras palabras, al evaluar un arreglo privado no estima como ahorro los costos del contrario ni los costos que habría significado para el sistema judicial haber llevado el asunto a juicio.

Ahora bien, la otra fuente de la divergencia dice relación con la diferencia entre los beneficios privados y sociales el uso del sistema judicial. El principal beneficio social que produce el juicio, particularmente la sentencia, es la disuasión de conductas no deseadas, toda vez que la sentencia entregaría información a la sociedad respecto de las sanciones asociadas a ciertas conductas no deseadas y respecto a la valoración de ciertos derechos. Este beneficio social no es tomado en cuenta por el litigante al momento de evaluar recurrir al sistema judicial.

Por su parte, el principal beneficio privado asociado al juicio es la compensación del daño causado o la restauración de un estado de cosas. Como se puede apreciar, el beneficio social es distinto del beneficio privado y donde el primero (beneficio social) sea menor al segundo (beneficio privado) existirán incentivos para litigar.

Esta divergencia entre los costos y beneficios sociales versus los costos y beneficios privados de la litigación, es un fenómeno cuyo análisis debe ser emprendido para entender el funcionamiento del sistema judicial y proveer de un marco analítico adecuado para enfrentar el estudio de los problemas del sistema judicial con un enfoque de política pública.

El nivel privado de litigación puede ser socialmente excesivo e inadecuado por lo que puede requerir de políticas correctivas que incentiven el

arreglo privado. En efecto, donde los incentivos privados para usar el sistema judicial sean excesivos, o sea, donde existan muchos incentivos para recurrir a la justicia, las restricciones en su uso serán deseables y, por el contrario, donde los incentivos privados para usar el sistema judicial sean bajos, se justificaría una política que incentivara la litigación hasta aquel punto beneficioso para la sociedad. En otras palabras, las políticas deben orientarse a lograr niveles óptimos de litigación, donde los costos y beneficios, sociales y privados, se equiparen logrando la máxima tutela judicial.

Estas divergencias en los costos y beneficios llevan, en definitiva, a que las personas demanden justicia más allá de los niveles socialmente adecuados. En nuestro sistema, el hecho de que la justicia sea gratuita hace que los potenciales litigantes –al momento de decidir judicializar un conflicto- no contabilicen aquella parte de los costos del litigio que serán de cargo del Estado, por lo que su estimación será incompleta y su decisión, a fin de cuentas, será también incompleta desde un punto de vista social. Si el potencial litigante no tiene a la vista todos los costos que significa recurrir a la justicia, su decisión no será la correcta, ya que creará estar consumiendo un bien a un precio que no es el real, lo cual se traducirá, en definitiva, en exceso de demanda que la oferta no será capaz de cubrir.

Tradicionalmente se ha enfrentado la reforma al sistema judicial desde un punto de vista de la oferta, esto es, se ha sostenido que frente a los problemas que comúnmente aquejan a la justicia, como son la congestión y la dilación, la respuesta adecuada pasa por un aumento en el número de tribunales y en la dotación de personal. Esto es un error y es quizás la razón de muchos de los problemas que enfrenta el sistema de justicia chileno.

Una política pública correcta en materia de justicia, además de preocuparse de la oferta de servicio judicial, debe enfrentar –como se ha sostenido largamente en todo el estudio- el problema de la demanda por justicia, identificando los principales incentivos que entrega el sistema para que los particulares recurran a la justicia y, sólo a partir de esto, poder diseñar un conjunto de políticas que tiendan a llevar los niveles de litigiosidad a los óptimos que anteriormente nos referimos.

El sistema judicial chileno debe entregar los incentivos correctos para que demanden justicia todos quienes requieran de una efectiva tutela de sus derechos y debe, por su parte, desincentivar aquella demanda por justicia frívola y sin fundamento cuyo objetivo no es la tutela judicial, sino algún otro cuya satisfacción no cabe buscar en el sistema de justicia estatal.

En este sentido, trataremos de proponer algunas orientaciones de política pública en el sector justicia, centradas principalmente en la demanda por justicia, que buscan corregir la divergencia que es posible advertir entre los incentivos privados y sociales para usar el sistema judicial.

En primer lugar, aparece como necesario el **establecimiento de tasas judiciales**, lo que se justifica ya que en nuestro sistema, al no contar con estas tasas, el litigante sólo cubre sus costos privados, y con cargo a rentas generales se financia el sistema judicial en su conjunto. El establecimiento de algún

sistema de tasas que permita internalizar los costos del litigio, funcionaría como una barrera de entrada a la litigación y así se lograría aproximar los costos sociales y los costos privados de la misma (PEÑA, 2000).

La gratuidad de nuestro sistema incentiva la litigación a niveles socialmente inapropiados, ya que las personas no contabilizan, al momento de decidir litigar, todos los costos involucrados en un juicio. Al contabilizar costos más bajos que los reales, ya que sólo contabilizan los costos privados dejando afuera de la contabilidad los públicos, las personas tendrán incentivos para recurrir a la justicia, resultándoles más barato ir a juicio, aún cuando –desde un punto de vista social- sea ineficiente.

Sin embargo, no existen sólo razones de eficiencia para preferir el establecimiento de tasas, sino que además es posible encontrar razones de equidad para ello. En efecto, se ha demostrado que la principal consecuencia de la gratuidad de la justicia es que ciertos sectores de la sociedad, los más pobres, resultan excluidos de este servicio (VARGAS, PEÑA & CORREA, 2001). La gratuidad entonces, genera un efecto que seguramente no es el buscado, la exclusión, lo que es comprensivo por el hecho de que –como se ha afirmado- la justicia no es un bien público y el costo marginal de suministrarla a un consumidor adicional no es cero, por el contrario, un nuevo usuario del sistema imposibilita que otros puedan recurrir también y demandar justicia.

Un sistema gratuito como el chileno “termina subsidiando la litigación de quienes, por poseer mayores recursos, pueden acceder al sistema de justicia” (VARGAS, PEÑA & CORREA, 2001: 31).

Un sistema de tasas, como se ha señalado, permite acercar los costos sociales y los costos privados de la litigación, ajustando la propensión a litigar a niveles óptimos desde un punto de vista del bienestar social.

Con todo, el establecimiento de tasas se traduce en una estructura de precios que aparece como una barrera de entrada de quienes, teniendo razones para litigar, no pueden, sin embargo, afrontar los costos de hacerlo, lo cual justificaría un subsidio por parte del Estado, más allá de lo que exigen las externalidades positivas (PEÑA, 2000). El establecimiento de un subsidio de esta naturaleza se justifica ya no solo por ser un derecho garantizado por nuestra Constitución Política, sino además porque así se evita que el potencial litigante que, teniendo razones para litigar no pueda cubrir sus costos, recurra a mecanismos más baratos, pero socialmente más perjudiciales.

En segundo lugar, se hace necesario **modificar el sistema de costas vigente** en nuestro sistema, el cual debiera ser reemplazado por un sistema donde los costos deban ser cubiertos por la parte perdedora, esto es, se debe adoptar el sistema inglés de distribución de los costos del juicio.

Una regla como la inglesa genera los incentivos correctos, desincentiva la litigación frívola e incorpora los costos privados –correctamente tasados- y los costos sociales asociados al funcionamiento del sistema.

Si bien la regla que contempla nuestro sistema es una regla cercana a la inglesa, la falta de información respecto a su interpretación y al efecto que ella estaría produciendo en los potenciales litigantes, llevan a afirmar que parece



más adecuado una regla clara, que no se encuentre sujeta a la interpretación de un juez y que genere los incentivos precisos, desincentivando, principalmente, la litigación frívola y artificiosa.

En tercer lugar, se debe **fomentar la modalidad de cobro de honorarios bajo el sistema de “cuota litis”**. Un sistema de honorarios como este, donde los honorarios son fijados por medio de una cuota o porcentaje del resultado, el abogado tratará de maximizar el resultado y valor esperado de su cliente, ya que de lo contrario sus honorarios se verían desmejorados.

Sin embargo, esta forma de cobro, incentiva al abogado a ocupar menos tiempo en el asunto y a buscar un arreglo extrajudicial, que le signifique un ahorro en los costos en que debería incurrir si el asunto es llevado a juicio. Con todo, si también se pactan los costos, igualando los porcentajes (por ejemplo si un abogado recibe 25 por ciento del resultado como honorario, sería de cargo de él sólo un 25 por ciento de los costos del juicio), se incentivaría al abogado a maximizar el valor esperado de su cliente en el resultado del juicio, y en definitiva, aumenta la convergencia entre los intereses del abogado y del cliente, disminuyendo los problemas de agencia.

Un sistema de cobro de honorarios como este permite que personas que, teniendo razones para litigar, pero que carecen de recursos para invertir en ello, puedan acceder a los tribunales.

En cuarto lugar, es posible pensar en una política judicial tendiente a **desjudicializar algunas gestiones voluntarias** donde no existe un conflicto propiamente tal y donde el sistema judicial no aparece como la mejor alternativa para su canalización. Al sistema judicial debería llegar lo estrictamente jurisdiccional, aquello que le corresponde constitucionalmente de manera exclusiva y excluyente al Poder Judicial, y se debería promover un traspaso de las competencias judiciales de algunas cuestiones voluntarias hacia sedes administrativas o de otra naturaleza (v. gr. Notarias).

Por último, se debe **alentar el uso de mecanismos alternativos al estrictamente jurisdiccional para la resolución de conflictos**. Sin embargo, no se trata sólo de fomentar los mecanismo alternativos, ya que para que esos mecanismo contribuyan al bienestar social (PEÑA, 2001) se hace necesario que las partes cuenten con alguna información acerca del litigio que haga más o menos predecible la decisión judicial, ya que de lo contrario, aún cuando la decisión de un potencial litigante aparezca como racional, se puede tornar ineficiente.

Para que un potencial litigante decida recurrir a un mecanismo alternativo, el beneficio esperado del juicio debe ser, a lo menos, igual al del mecanismo alternativo y el costo debe estar por debajo del juicio, lo que importa, a su turno, que el potencial litigante pueda apreciar los costos del litigio. Si el mecanismo alternativo es predictivo (SHAVELL, 1995) del resultado del juicio y más barato que el mismo, será preferido a éste, por lo tanto el presupuesto más importante para que los mecanismos alternativos constituyan un verdadero sustituto al litigio y contribuyan al bienestar social, es que sea predictivo, o sea, que sea capaz de hacer saber al potencial litigante,

con una alta probabilidad, que la solución que entrega se encuentra cerca de la solución que proveería el sistema judicial (PEÑA, 2001).

Con todo, cualquiera sea la política que se pretenda implementar requerirá un análisis más detenido que se acaba de presentar. El objetivo trazado para el presente estudio fue el de tratar de proveer de un marco analítico que permitiera identificar los niveles de litigiosidad de la sociedad chilena en materia civil, pudiendo identificar, a fin de cuentas, los principales factores que influyen o determinan la decisión de judicializar un conflicto social por parte de los particulares. Dicho marco analítico permite orientar el diseño de una política judicial correcta.

La modernización de la justicia requiere poner atención a la demanda por justicia, sus variables y la manera en que afecta el bienestar social. Nada se logrará modificando el Código de Procedimiento Civil o la normativa procesal, ni tampoco aumentando el número de tribunales y jueces que se hagan de las demandas judiciales. Se requiere conocer a qué se deben los problemas de nuestro sistema judicial y qué consecuencias cabría esperar de las distintas alternativas de política judicial. Se requiere, a fin de cuentas, un estudio interdisciplinario de la administración de justicia que entregue un marco analítico básico y necesario para el estudio y el diseño de las políticas judiciales.

El objetivo de este estudio, como se señaló desde un principio, fue contribuir a elaborar ese marco analítico, pero particularmente, contribuir al conocimiento del sistema judicial centrado en el análisis de la demanda por justicia. El objetivo fue traer al debate público una cuestión que tradicionalmente ha sido postergada en los análisis del sistema judicial chileno, el que se ha centrado en la oferta de servicio judicial.

Las directrices que acabo de exponer son sólo eso, directrices que buscan iluminar un posterior análisis y estudio que de forma a una política judicial bien inspirada y que recoja las ideas y principios que han sido expuestos en estas páginas.

## REFERENCIAS

- BEBCHUK, L. (1984) "Litigation and Settlement Under Imperfect Information". *Rand Journal of Economics*. 15 (3): 404-415. Chicago, EE.UU.
- BENSON, Bruce (1990) *The Enterprise of Law: Justice Without the State*. San Francisco: Pacific Research Institute for Public Policy. EE.UU.
- BUSCAGLIA, Edgardo (1997). "Los Principales Obstáculos de la Reforma Judicial en América Latina". En Jarquin, Eduardo y Carrillo, Fernando (ed.). 1997. *La Economía Política de la Reforma Judicial*. Banco Interamericano del Desarrollo. Washington, EE.UU.
- BUSCAGLIA, E.; DAKOLIAS, M. & RATLIFF, William (1995). *Judicial Reform in Latin America. A Framework for National Development*. Essays in Public Policy N° 65. Hoover Institution. Stanford University. EE.UU.
- CASTELAR P., Armando (1996). *Judicial System Performance and Economic Development*. Mimeo.
- COASE, Ronald (1960). "The Problem of Social Cost". *Journal of Law and Economics*. 3: 1-44. Chicago, EE.UU.
- COMISIÓN CHILENA DE DERECHOS HUMANOS (1989). *Cómo hacer Justicia en Democracia*. Segundo Encuentro Internacional de Magistrados y Juristas. Santiago, Chile.
- CORREA, Jorge (1997). *Racionalización de la intervención judicial. Desjudicialización de algunas gestiones preparatorias*. Universidad Diego Portales. Santiago, Chile.
- CORREA, Jorge & BARROS, Luis (ed.) (1993). *Justicia y Marginalidad. Percepción de los Pobres*. Santiago: Corporación de Promoción Universitaria.
- CORREA, Jorge & JIMÉNEZ, María Angélica. 1997. *Sistema Judicial y Pobreza*. Cuadernos de Análisis Jurídico. Serie Seminarios N° 35. Universidad Diego Portales. Santiago, Chile.
- DANZON, Patricia M. & LILLARD, Lee A. (1983). "Settlement Out of Court: The Disposition of Medical Malpractice Claims". *Journal of Legal Studies* 12: 345-377. Chicago, EE.UU.
- DE LA MAZA, Iñigo (2001). *Los abogados en Chile: desde el estado al mercado*. Sin publicar.
- ESPINOZA, Vicente (1995). "El movimiento de pobladores: una evaluación crítica". *Proposiciones*. Año 2, N° 5. SUR. Santiago, Chile.
- FRIEDMAN, Lawrence M. (1996). "Are We a Litigious People?". En *Legal Cultura and the Legla Profesión*. Westview Press. Colorado, EE.UU.
- FRÜHLING, Hugo (1980). "Poder Judicial y Política en Chile". En *La Administración de Justicia en América Latina*. Consejo Latinoamericano de Derecho y Desarrollo. Lima, Perú.
- GOULD, J. (1973). "The economics of legal conflicts". *Journal of Legal Studies*. 2: 279-300. Chicago, EE.UU.
- HADFIELD, G. (1999). *The Price of Law: How the Market for Lawyers Distorts the Justice System*. Working Paper N° 157. The Center for Law and Economic Studies. Columbia University. New York, EE.UU.

- KAPLOW, Louis (1986). "Private versus Social Costs in Bringing Suit". *Journal of Legal Studies*. 15 (2): 371-385. Chicago, EE.UU.
- LANDES, W. (1971). "An economic analysis of the courts". *Journal of Law and Economics*. 14: 61-107. Chicago, EE.UU.
- MARTÍNEZ, Néstor (1997). "Estado de Derecho y Eficiencia Económica". En Jarquin, Eduardo y Carrillo, Fernando (ed.). 1997. *La Economía Política de la Reforma Judicial*. Banco Interamericano del Desarrollo. Washington, EE.UU.
- MELLER, Patricio (1996). *Un Siglo de Economía Política Chilena (1890-1990)*. Editorial Andrés Bello. Santiago, Chile.
- MENELL, Peter S. (1983). "A Note on Private versus Social Incentives to Sue in a Costly Legal System". *Journal of Legal Studies*. 12 (1): 41-52. Chicago, EE.UU.
- MERY, Rafael (2001). *La Demanda por Justicia: Un problema de política pública*. Universidad de Chile. Santiago, Chile.
- MICELI, Thomas (1997). *Economics of the Law. Torts, Contracts, Property, Litigation*. Oxford University Press. Oxford, England.
- NORTH, Douglass (1993). *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*. Fondo de Cultura Económica. México.
- OLSON, Walter (1991). *The Litigation Explosion. What Happened when America Unleashed the Lawsuit*. Truman Talley Books. New York, EE.UU.
- PASTOR P., Santos (1989). *Sistema Jurídico y Economía: Una Introducción al Análisis Económico del Derecho*. Tecnos. Madrid, España.
- \_\_\_\_\_ (1993). *¡Ah de la Justicia! Política Judicial y Economía*. Civitas. Madrid, España.
- \_\_\_\_\_ (1997). "Qué es la Reforma Judicial y qué cabe esperar de ella". En Jarquin, Eduardo y Carrillo, Fernando (ed.). 1997. *La Economía Política de la Reforma Judicial*. Banco Interamericano del Desarrollo. Washington, EE.UU.
- PEÑA G., Carlos (1992). "Poder Judicial y Sistema Político. Las Políticas de Modernización". En *El Poder Judicial en la Encrucijada. Estudios Acerca de la Política Judicial en Chile*. Cuadernos de Análisis Jurídico. Serie Seminarios N° 22. Universidad Diego Portales. Santiago, Chile.
- \_\_\_\_\_ (1993). "Informe sobre Chile". En Correa, Jorge (ed.). *Situación y Políticas Judiciales en América Latina*. Cuadernos de Análisis Jurídico. Serie Publicaciones Especiales N° 2. Universidad Diego Portales. Santiago, Chile.
- \_\_\_\_\_ (1994). "Hacia una caracterización del Ethos Legal: De nuevo sobre la Cultura Jurídica". En Squella N., Agustín (ed). *Evolución de la Cultura Jurídica Chilena*. Corporación de Promoción Universitaria. Santiago, Chile.
- \_\_\_\_\_ (1997). "Notas sobre la Justificación del Uso de Sistemas Alternativos". *Revista Jurídica de la Universidad de Palermo*. Año 2, número 1 y 2. Buenos Aires, Argentina.
- \_\_\_\_\_ (2000). *Distribución de Costos y Mercado de Servicios*. Sin publicar.
- \_\_\_\_\_ (2001). *¿Estimular los mecanismos alternativos?*. Sin publicar.

- PÉREZ PERDOMO, Rogelio (1999). *“Las Profesiones Jurídicas en América Latina. Tendencias de fin de siglo”*. Sin publicar.
- POLINSKY, M. & RUBINFELD, D. (2001). *Aligning the Interest of Lawyers and Clients*. Stanford University. EE.UU.
- POSNER, Richard (1973). *Economic Analysis of Law*. Little Brown and Company. Boston, EE.UU.
- \_\_\_\_\_ (1981). *The Economics of Justice*. Harvard University Press. Boston, EE.UU.
- \_\_\_\_\_ (1985). *The Federal Courts: Challenge and Reform*. Harvard University Press. Boston, EE.UU.
- \_\_\_\_\_ (1998). *Economic Analysis of Law*. Fifth Edition. Little Brown and Company. Boston, EE.UU.
- PRIEST, George L. & KLEIN, Benjamin (1984). *“The Selection of Disputes for Litigation”*. *Journal of Legal Studies* 13:1-55. Chicago, EE.UU.
- SHAVELL, Steven (1981). *“Suit, Settlement and Trial: A Theoretical Analysis Under Alternative Methods for the Allocation of Legal Costs”*. Working Paper Series N° 662. National Bureau of Economics Research. Cambridge, England.
- \_\_\_\_\_ (1982). *“The Social versus the Private Incentive to Bring Suit in a Costly Legal System”*. *Journal of Legal Studies*. 11 (2): 333-339. Chicago, EE.UU.
- \_\_\_\_\_ (1995). *“Alternative Dispute Resolution: An Economic Analysis”*. *Journal of Legal Studies*. 24 (1): 1-28. Chicago, EE.UU.
- \_\_\_\_\_ (1997). *“The Fundamental Divergence Between the Private and the Social Motive to Use the Legal System”*. *Journal of Legal Studies*. 26 (2): 575-612. Chicago, EE.UU.
- SHERWOOD, Robert M. (1997). *“Sistema Judicial y Desarrollo Económico”*. En Jarquin, Eduardo y Carrillo, Fernando (ed.). 1997. *La Economía Política de la Reforma Judicial*. D.C.: Banco Interamericano del Desarrollo. Washington, EE.UU.
- SHERWOOD, R. M.; SHEPHERD, G.; & MARCOS DE SOUZA, C. (1994). *Judicial Systems and Economic Performance*. Mimeo.
- VALENZUELA, Eugenio (coord.) (1991). *Proposiciones para la Reforma Judicial*. Centro de Estudios Públicos. Santiago, Chile.
- VARGAS, Juan Enrique & CORREA, Jorge (1995). *Diagnóstico del Sistema Judicial Chileno*. Corporación de Promoción Universitaria. Santiago, Chile.
- VARGAS, Juan Enrique (1997). *La Reforma a la Justicia Criminal: El Cambio de Rol Estatal*. Estudio de Caso. Magister en Gestión y Políticas Públicas. Universidad de Chile. Santiago, Chile.
- \_\_\_\_\_ (2000). *Recursos destinados a la Justicia en Chile: Análisis de su Evolución y Productividad*. Informe de Investigación N° 3. Universidad Diego Portales. Santiago, Chile.
- VARGAS, Juan Enrique; PEÑA, Carlos & CORREA, Jorge (2001). *El Rol del Estado y el Mercado en la Justicia*. Cuadernos de Análisis Jurídico. Serie Seminarios N° 42. Universidad Diego Portales. Santiago, Chile.