

El problema de las pequeñas causas y el acceso a la justicia(*)

POR ALEJO JOAQUÍN GILES(**)

Sumario: I. Introducción.- II. El problema de las pequeñas causas.- III. Estrategias para las pequeñas causas.- IV. ¿Cómo evaluar las estrategias?- V. Conclusiones.- VI. Referencias.

Resumen: ¿Cómo entender las *pequeñas causas* y por qué son, cuando lo son, un problema de acceso a la justicia? ¿Cómo evaluar las estrategias procesales que buscan afrontar este problema? En el presente trabajo se abordan tales interrogantes y se ofrecen algunas respuestas que pueden sintetizarse como sigue. Se propone entender las pequeñas causas como aquellos casos en los cuales no hay incentivos positivos para demandar, dados los bajos beneficios esperados u otros factores que se especificarán. Serán un problema si resultase deseable que lleguen a los tribunales. Los sistemas procesales suelen abordar este problema de dos maneras, simplificando y/o unificando. Según se alegará, tales estrategias han de ser evaluadas por su aptitud para incentivar las conductas deseables, para lo cual es preciso contar con modelos teóricos que den cuenta de cómo se comportan, de hecho, las personas.

Palabras claves: pequeñas causas - acceso a la justicia - incentivos - modelos

Small claims and access to justice

Abstract: *How to understand small claims and why they are, when they are, an access to justice problem? How to evaluate judicial strategies that try to address this problem? This paper explores these questions and offers some answers, which can be summarised as follows. It is proposed to understand small claims as those cases where there is no positive incentive to sue because of low expected benefits or other factors that I will highlight. Small claims will be a problem if it would be desirable for them to have access to the courts. Judicial systems tend to address this problem*

(*) Este trabajo es el resultado de una investigación realizada en el año 2020 y subvencionada por la Universidad Notarial Argentina. Le agradezco a su directora, María Carlota Ucin, por los comentarios a un borrador previo.

(**) Abogado graduado en la Universidad Nacional de La Plata. Doctor en Filosofía del Derecho de las universidades de Génova y Girona. Prof. visitante de la Universidad de Girona.

in two ways, either by simplification or by unification. Such strategies, I will argue, need to be evaluated for their ability to induce desirable behaviour, which requires theoretical models that take into account how people actually behave.

Keywords: *small claims - access to justice - incentives - models*

I. Introducción

En los últimos años se vienen dando debates, en distintos ámbitos, en torno a la reforma procesal civil. La más reciente y relevante novedad se dio hace ya algunos años, cuando vieron la luz proyectos de reforma a los códigos procesales nacional y de la provincia de Buenos Aires, con los que se pretendía reemplazar íntegramente a los actualmente vigentes y con ello a reformular el modo en que el Estado procesa los conflictos entre particulares (1). Por otro lado, también se estuvo trabajando, a nivel nacional, en el dictado de leyes específicas para regular los procesos colectivos, un mecanismo de tutela que ha venido expandiéndose y cuya práctica ha desnudado la necesidad de contar con pautas formales más precisas que los orienten hacia el logro de sus objetivos sin desmedro de otros principios constitucionales (2).

Este contexto de reformas es un espacio propicio para reflexionar sobre el modo en que el sistema de justicia aborda ciertos problemas en torno a la vigencia de las normas jurídicas. Le prestaré atención aquí a uno en particular, el que surge a raíz de las “pequeñas causas”, aquellos casos donde los beneficios esperados con el impulso de un proceso de conocimiento tendiente a dirimirlos resultan inferiores a los costos que dicha decisión acarrea. Son casos en los cuales, si bien hay personas que ven vulnerados sus derechos, el sistema procesal no ofrece mecanismos que permitan garantizarlos sin provocar costos superiores a los que se pretende remediar. El sistema se muestra ineficaz al momento de brindar soluciones y opera como un obstáculo para el acceso a la justicia que termina por dejar sin sanción a las conductas que lesionan tales prerrogativas.

Lejos de ser un problema nuevo, este ha sido largamente abordado por la doctrina procesal y en especial por el llamado Movimiento por el Acceso a la Justicia. Pretendo retomar las reflexiones en torno al tópico desde una perspectiva

(1) Durante el año 2019 el Poder Ejecutivo de la Nación envió al Congreso el Proyecto de Código Procesal Civil y Comercial de la Nación (expediente N° 258/2019). Del lado bonaerense, contamos con el Anteproyecto de Código Procesal de Familias, Civil y Comercial.

(2) Me refiero al Anteproyecto de Ley de Procesos Colectivos producido en el marco del Programa Justicia 2020 y publicado en mayo de 2018 en la web del programa. El Anteproyecto fue conformado por una Comisión Redactora conformada por procesalistas y juristas de diversas proveniencias y especialidades (Resolución 1026/2017 del Ministro de Justicia y Derechos Humanos de la Nación).

parcialmente distinta a la más comúnmente difundida. El eje de la lectura que ofreceré está puesto en estudiar la cuestión de las “pequeñas causas” desde la perspectiva de la conducta de las personas y, particularmente, de los factores que inciden sobre ella. El fenómeno, con esta panorámica, puede definirse en términos de (falta de) incentivos para litigar y las estrategias para abordarlo se pueden evaluar en virtud de su aptitud para incidir en la conducta humana de una manera virtuosa, esto es, de modo que arroje los resultados que quienes diseñan la política judicial buscan alcanzar.

Los aportes del trabajo a los procesos de reforma son principalmente tres que, condensados, se leen como sigue. Primero: la *reconceptualización* del fenómeno, lo que incluye la caracterización de lo que cabe entender por “pequeñas causas” y la reflexión sobre qué las hace un problema, cuando lo son. Segundo: una *caracterización* de las diversas estrategias con que suele abordarse el problema de las pequeñas causas, junto con un análisis de concretas propuestas de reforma en lo que respecta a dicho tema. Tercero: la identificación, basada en la revisión de literatura especializada, de algunas *pautas o criterios* que permitan evaluar las estrategias de abordaje de dicho problema y que actúen como guías para los proyectos futuros. La metodología del trabajo, según se aprecia, incluye la estipulación conceptual, la sistematización o clasificación de fenómenos y la revisión bibliográfica.

Haremos el siguiente recorrido. Comenzaremos con el problema de las “pequeñas causas” (II), donde trabajaremos sobre su redefinición y los elementos a considerar para hablar de los casos alcanzados por esta noción como un problema de acceso a la justicia. Seguiremos con las estrategias que los sistemas procesales suelen adoptar para abordar dicho problema (III), que propondré dividir en dos: la simplificación y la unificación. Finalizando, nos preguntaremos cómo evaluar las estrategias destinadas a abordar la problemática (IV). Las respuestas tendrán que ver con el estudio de los incentivos que las reglas producen sobre la conducta de las personas, lo que requiere —como veremos— partir de modelos empíricos robustos que consideren los diversos factores relevantes para decisiones como la de promover una demanda judicial. Por último, presentaré las principales conclusiones (V) de este recorrido intentando relacionar sus distintas paradas intermedias.

II. El problema de las pequeñas causas

La atención recae sobre el problema de las pequeñas causas y las maneras de abordarlo desde los sistemas procesales. ¿Por qué considerarlas un problema? ¿Cómo cabe entenderlas a nivel conceptual? En este apartado trabajaré sobre los dos interrogantes. Dado que las respuestas que ensayaré para ambos se apoyan en algunos de los aportes de las disciplinas que estudian el Derecho sirviéndose

de las herramientas de la economía y de las ciencias del comportamiento, tiene sentido comenzar con unas palabras sobre este particular enfoque.

El Derecho puede ser analizado de distintas maneras, compatibles entre sí. Un modo de hacerlo es prestar atención a los incentivos que las reglas generan sobre la conducta humana, considerándolas dispositivos creadores de incentivos para realizar u omitir conductas. El Análisis Económico del Derecho observa el fenómeno jurídico con esa lente (3). Se sirve de teorías referidas al comportamiento humano, entre otros objetivos, para examinar los efectos de las normas sobre las conductas de las personas y para evaluar las maneras de guiarlas en cierto sentido, uno deseable para la autoridad encargada de su regulación.

Eduardo Stordeur (2011) identifica cuatro elementos centrales de la economía aplicada a la conducta humana en general y al derecho en especial. Considerarlos permite comprender qué tiene para aportar esta perspectiva al problema que nos ocupa.

Maximizadores de utilidad. Las personas, según la teoría económica referida a la conducta humana, toman decisiones con la finalidad de maximizar su utilidad, de satisfacer la mayor cantidad de sus preferencias. Como explica Posner (1975, p. 761) se asume que los operadores jurídicos actúan como maximizadores racionales de su propia satisfacción. Eso los lleva a escoger, entre las alternativas disponibles, la que les permita alcanzar sus objetivos a menores costos. Los avances de las ciencias del comportamiento, sin embargo, ponen en duda parcialmente esta tesis (4). Se ha mostrado, por ejemplo, que bajo ciertas circunstancias elegimos alternativas de conducta que no son las que mejor satisfacen nuestros intereses porque preferimos que se satisfagan los de otras personas. También se ha mostrado que solemos actuar sin conocer cabalmente las posibles consecuencias de nuestros actos o que, aun conociéndolas, podemos fallar al predecir qué beneficios y perjuicios pueden acarrearlos, por lo que difícilmente pueda sostenerse como un dato empírico que las alternativas elegidas siempre son fruto de precisos estudios de costo-beneficio. Estos hallazgos sugieren que la racionalidad instrumental no es la única guía de la conducta humana. Y que para explicar y predecir

(3) Por una introducción a los elementos básicos de dicha disciplina véanse Posner (1975), Cooter y Ulen (2012, Capítulo 1) y, en nuestro ámbito, Stordeur (2011) y Acciarri (2019).

(4) Korobkin y Ulen (2000, p. 1143) desarrollan una crítica acabada a la asunción de racionalidad como presupuesto del AED, mostrando numerosas fallas de la teoría y proponiendo principios de solución. Concluyen que, si bien las reglas jurídicas crean incentivos o desincentivos para que las personas se sujeten al sistema jurídico al actuar, es necesario repensar las suposiciones de la teoría de la elección racional, al menos en la forma en que esa teoría ha sido tradicionalmente entendida en las escuelas de derecho.

a esta última es clave atender también a otros factores según la clase de decisión que interese.

Costos. Al momento de decidir es determinante el costo o precio asociado a cada opción disponible, es decir, la relación de valor que existe entre diversas alternativas con las que se cuenta. Se asume que las personas, con su (limitada) racionalidad, tenderán a tomar en cuenta los costos implícitos en el sistema jurídico, realizando las conductas que menores costos irroguen. La incidencia de ese factor depende, entre otras cuestiones, de la probabilidad de que el mismo sea efectivamente “cobrado”, lo cual está atado en buena medida, a su vez, al funcionamiento del sistema de justicia. Si es sabido que ciertas conductas, aunque penadas, no son castigadas por los tribunales, entonces, el castigo de la infracción no sería realmente un costo a ser considerado por las personas al momento de decidir realizar o no esa conducta. El costo esperado, entonces, puede definirse por la relación directa entre el costo asignado por la norma y la probabilidad de que ese costo sea asumido realmente (Cooter y Ulen, 2012).

Equilibrio. Existe un equilibrio cuando, dado determinado estado distributivo, las personas no tienen incentivos para cambiar sus decisiones. Los cambios en las reglas jurídicas pueden producir desequilibrios llevando a las personas a modificar sus conductas y establecer con ellas nuevos equilibrios (Stordeur, 2011, p. 28). Un estado de equilibrio dado es objeto de descripción por la teoría económica y puede ser más o menos deseable de acuerdo con los objetivos que se hubieran fijado.

Eficiencia. Un estado de equilibrio es deseable, suele decirse, cuando es eficiente. Sin embargo, hay un largo debate sobre cómo definir ese concepto y, por otra parte, sobre si debiera ser el único criterio aplicable para definir cuán deseable es un equilibrio. Se ha señalado, por caso, que la economía también puede predecir los efectos de las conductas sobre otros importantes valores, como la distribución de los bienes (Cooter y Ulen, 2012). Más allá de eso, lo que cabe tener en cuenta es que la teoría económica, como conocimiento técnico, aspira a identificar los mejores caminos para que determinadas instituciones alcancen ciertos objetivos valiosos, cualesquiera que sean estos últimos (5).

(5) Una reconstrucción de las principales aristas del debate sobre las concepciones posibles de la eficiencia puede consultarse en Stordeur (2011, pp. 29-37) y, especialmente, en Papayannis (2009, pp. 37-86), donde se analizan cuatro nociones usualmente usadas de eficiencia, algunas de ellas incompatibles entre sí: la eficiencia productiva, la optimalidad y superioridad paretiana, el criterio Kaldor-Hicks y la maximización de la riqueza social.

II.1. Hay un problema, ¿por qué?

¿Es un problema que algunas causas, por pequeñas, no lleguen a los tribunales? La respuesta no es obvia, en especial en un contexto donde suele ser mirada con buenos ojos la descompresión de los tribunales.

Habrá un problema —o, mejor dicho, deberíamos considerarlo como tal— siempre que sea socialmente deseable u óptimo que ciertas causas que no llegan a los tribunales, lo hagan. Esto nos lleva a la cuestión sobre qué es lo socialmente deseable u óptimo en relación con dicha clase de litigios. Hay una divergencia fundamental, explica Shavell (2016, p. 433), entre el nivel de litigación deseable desde el punto de vista de las partes de un conflicto y el deseable desde el punto de vista social. Los costos privados de utilizar el sistema de justicia, los que asumen las partes, siempre son menores que los sociales, los que absorbe el Estado, por ejemplo, al pagar el salario de los jueces y del personal judicial, financiar la infraestructura necesaria, etcétera. En cuanto a los beneficios, los privados son los que obtienen las partes como resultado del litigio mientras que los sociales se miden, por caso, en términos del efecto disuasorio que la decisión produzca y de la estabilidad que genere en torno a las normas jurídicas vigentes (Shavell, 2016, p. 439).

Desde ese punto de vista, que las “pequeñas causas” no lleguen a los tribunales podría ser considerado, bajo ciertas circunstancias, algo beneficioso para el sistema de justicia en general. Que el sistema promueva demandas puede ser negativo desde el punto de vista de los costos sociales relativos, por ejemplo, al mantenimiento del sistema de justicia.

Pero también hay razones que apuntan en la dirección contraria, hacia la consideración del fenómeno como un problema a resolver. Estas, podrá verse, están en relación con el tipo de caso de que se trate. Respecto de algunos resultará muy importante fortalecer el efecto disuasivo, mientras que, respecto de otros, no lo será en absoluto. Algunos de los argumentos con los que se dirige la cuestión son los siguientes.

Efecto disuasivo. Un modo de resolver la contienda es considerar el efecto disuasivo que los litigios podrían generar sobre las infracciones a las normas. En efecto, desde la perspectiva del sujeto infractor, es decir, de quien incumple con sus obligaciones y vulnera derechos, las estructuras de incentivos también son relevantes: si una norma establece que está prohibida cierta conducta y le asigna cierto costo a su realización (por ejemplo, el resarcimiento de los daños causados y el pago de daños punitivos), pero la probabilidad de que ese costo sea

efectivamente cobrado por el sistema de justicia es baja, entonces esa norma no tiene condiciones para lograr ser eficaz en la regulación de la conducta (Cooter y Ulen, 2012).

Tener una baja capacidad de disuasión, señala Posner (1999), puede conllevar elevados costos sociales en la medida en que esas conductas prohibidas produzcan afectaciones a los derechos de otras personas y, con ello, un resultado ineficiente para el sistema de justicia, que terminará canalizando las pretensiones de esas personas y absorberá los costos administrativos que eso conlleva. Una verdadera bola de nieve. En efecto, una de las variables centrales que determinan la cantidad de juicios, junto con los costos de las demandas y sus beneficios esperados, es la cantidad de incumplimientos a las normas que existen (Stordeur, 2011, p. 386). Desde esa perspectiva, sería una virtud de los litigios si con ellos se pudiera llevar a las personas a no violar las normas (por la probabilidad de ser condenadas en caso de hacerlo) y, así, evitar nuevos litigios sobre lo mismo.

En materia de violaciones a derechos humanos, podría considerarse como un eventual costo social a neutralizar la posible condena internacional al Estado por su violación. Pensando en el Sistema Interamericano, las sentencias de la Corte instituida en su órbita suelen incorporar, además de medidas de prevención y no repetición de las vulneraciones a los derechos reconocidos en los instrumentos que lo componen, compensaciones económicas a las personas afectadas por ellas (6).

La plausibilidad del argumento del efecto disuasivo está estrechamente vinculada con la probabilidad de que la disuasión efectivamente se dé en cada tipo de caso, es decir, que los sujetos desistan en sus incumplimientos a causa de las condenas que, dados los litigios existentes, esperan obtener. Los litigios que no conllevan ese efecto, entonces, serían socialmente disvaliosos (Shavell, 2016, p. 443).

Otros argumentos adoptan un punto de vista menos instrumental.

Legalidad. La legitimidad del sistema de justicia puede medirse en función de otros factores, además de los (mayores o menores) costos que irroga. Incluso cuando sus costos fueran elevados, podríamos seguir considerándolo socialmente valioso en función de su aptitud para lograr el estado de cosas en que queremos vivir y para el cual nos damos las normas, o, en otras palabras, la capacidad de agenciar una realidad donde las normas, en particular algunas de ellas, se cumplan.

(6) Claro que este eventual costo a causa de las condenas internacionales depende, como vimos antes, de la probabilidad de que ese costo sea efectivamente cobrado, es decir, del funcionamiento de dichos tribunales.

El cumplimiento (voluntario o forzoso) de algunas normas, en especial aquellas a través de las cuales se expresan los aspectos básicos del contrato social, puede ser considerado un objetivo social en sí mismo valioso. Si bien el efecto disuasivo contribuye a ellos, no es estrictamente necesario para alcanzarlos. Por ejemplo: puede que, aun cuando los juicios por discriminación vayan a ser muchos, e incluso suponiendo un bajo efecto disuasivo de cada uno de ellos, un sistema de justicia que sancione y remedie la mayor cantidad de hechos de discriminación contribuya a la persecución de un objetivo socialmente valioso.

Esto depende también de cómo se entienda la función del derecho y de los jueces en la sociedad. Si se entiende, siguiendo a Owen Fiss, que “la función de los jueces no consiste en resolver conflictos sino en dar significado y expresión concretos a los valores públicos contenidos en el derecho” (Fiss, 2007, p. 17), se está poniendo sobre la mesa, a la par del costo burocrático, otro criterio para evaluar cuándo un sistema de justicia tiene un nivel de litigio socialmente óptimo. Así podría entenderlo Roberto Berizonce (1987), para quien bajo la concepción política del Estado social, los fines de la organización estatal no radican simplemente en distribuir el poder del soberano y contenerlo, sino también en el cumplimiento de los compromisos asumidos por el ordenamiento jurídico en torno a la igualdad real entre las personas y al mejoramiento de sus condiciones de vida. La ausencia de mecanismos procesales adecuados para la tutela de ciertos derechos resulta el fracaso de uno de los objetivos fundamentales de esa concepción del Estado, cual es la garantía de la operatividad efectiva de los derechos y en particular de aquellos con contenido social.

Acceso a la justicia. Además de lo dicho, desde la perspectiva individual nuestros ordenamientos jurídicos consagran garantías procesales que aseguran (o aspiran a hacerlo) a todas las personas el acceso a la justicia. El alcance de estas garantías está en juego cada vez que se decide sobre los costos sociales del litigio y la conveniencia de evitarlos. El Movimiento por el Acceso a la Justicia se ha ocupado de las “pequeñas causas” desde diversos ángulos. En una primera etapa, explican Cappelletti y Garth (1983), se ha prestado atención a la asistencia jurídica de los pobres y a la cuestión de los costos económicos y el tiempo del litigio. En una segunda etapa se ha puesto el foco en la cuestión de los intereses difusos y entre ellos en aquellos supuestos donde el daño sufrido por cada persona por la violación de un interés colectivo es demasiado pequeño para inducirlos a litigar. Y en una tercera etapa habría de avanzarse, como en parte se ha hecho, en formas alternativas de resolución de controversias (como el arbitraje y la conciliación) y en el establecimiento de procedimientos especiales para algunas clases de juicios

de particular importancia social, entre los que se encuentran los que denominan “juicios por menor cuantía” (7) y otras formas de tutela diferenciada.

II.2. Una noción: cuestión de incentivos

El enfoque desarrollado previamente permite entender mejor a qué suelen referirse, quienes estudian el sistema de justicia, cuando hablan de reclamos de menor cuantía o “pequeñas causas”. También nos da pie para abarcar con él algunas circunstancias no contempladas usualmente e identificar algunos criterios para evaluar las estrategias para afrontar dicho problema (me ocuparé de esto último en el apartado IV).

Un buen modo de definir las “pequeñas causas” es considerarlas, básicamente, como una cuestión de incentivos, una clase de casos donde existen incentivos negativos o nulos para litigar dados los bajos beneficios esperados u otros factores relevantes. Es un buen modo porque capta el elemento que suele estar presente en los discursos que utilizan la expresión, sin el cual un caso no entraría dentro de su uso habitual. Y también lo es porque permite expandirlo a otros supuestos que, pese a compartir el mismo elemento, no suelen ser considerados dentro de su campo semántico ni como objeto de estudio específico.

La clave de la definición, en mi opinión, radica en que las personas carecen de incentivos positivos para impulsar esta clase de litigios. Los costos asociados a su inicio y persecución, medibles en tiempo, esfuerzo y dinero, resultan superiores (o no lo suficientemente menores) a los beneficios esperados con ellos, debido principalmente a la baja entidad de estos últimos. Los problemas de incentivos se presentan también en otros supuestos que quedan fuera de la definición de pequeñas causas, donde el factor relevante no es la baja entidad de los beneficios esperados sino los altos costos asociados al litigio, como sucede con algunas causas ambientales. En las pequeñas causas se da la paradoja de que el sistema jurídico tutela ciertos intereses, pero, a la vez, omite establecer mecanismos adecuados para reclamar por ellos una vez negados. Por ende, se aplica a ciertos supuestos dependiendo, entre otros factores, del sistema procesal en el que se inserten.

Los discursos que se refieren a este problema lo denominan también de otras maneras, dependiendo del aspecto en el que se pretenda hacer énfasis. Por

(7) En el Informe general del Proyecto florentino sobre acceso a la justicia Cappelletti y Garth (1983, p. 105) consideran especialmente, como vimos, la cuestión de los que llaman “juicios por menor cuantía”, respecto de los cuales —han advertido— los obstáculos en el acceso a la justicia colocados por los sistemas procesales son más pronunciados. Desde ese tiempo a esta parte la preocupación por dicho problema no ha cesado y, sin embargo, sigue sin resolverse.

ejemplo, se habla de causas de “menor cuantía” (Cappelletti y Garth, 1983), de pretensiones “individualmente no recuperables” (Lindblom y Nordth, 2003), de “microdaños” (Tolosa, 2017), entre otras expresiones, para focalizar en el contenido económico de los litigios. Aquí con la noción de “pequeñas causas” se pretende abarcar todos esos supuestos.

Dentro del concepto de “pequeñas causas” caben distintas especies de litigios que pueden ser clasificados, *grosso modo*, según su contenido. Los litigios con contenido patrimonial, como la ejecución de un contrato o el resarcimiento de un daño, son los tipos de casos que más claramente se pueden analizar en términos de incentivos sobre la base del modelo estándar. La cuenta es clara: si me adeudan \$1.000 y solo la carta documento intimando al pago, como costo de preparación de la demanda, cuesta ese dinero, tengo un incentivo negativo para litigar o, más llanamente, no tengo incentivo alguno. Lo que sucede en esos casos es que, a falta de otros mecanismos, las personas simplemente desistimos de nuestros reclamos. Lo mismo pasa, en el campo del consumo, como el cobro abusivo de comisiones o de servicios sin el consentimiento del consumidor. Sin embargo, se vuelve más gaseoso el análisis de los incentivos en los litigios sin contenido patrimonial, como lo son, por ejemplo, los conflictos entre vecinos provocados por inmisiones inmateriales (humo, olores, ruidos). ¿Qué es lo que determina, en ellos, la relación costo-beneficio (que en los patrimoniales puede ser traducida, en un modelo simple, en montos de dinero)? Evidentemente otros factores más difíciles de medir como el esfuerzo en tiempo, distracción, dedicación, etcétera.

En esa especie también se pueden incluir, ampliando la perspectiva, los casos que involucran derechos humanos, en particular aquellos que se refieren a lesiones leves o medias y que no superan los beneficios esperados de un litigio o en los que interfieren otros factores que lo disuaden. Dado que comparten los mismos problemas de incentivos a los que nos venimos refiriendo, parece importante incluirlos. Ejemplos de esto son los casos de discriminación cotidiana, como cuando a alguien no le dejan acceder a ciertos lugares por su color de piel, por su orientación sexual o por otros motivos prohibidos de discriminación (8). O, en otro orden, las violaciones al honor y a la intimidad que suceden en las redes sociales. Ante la falta de herramientas estatales sencillas para reclamar, muchas de esas violaciones a derechos son, de hecho, toleradas. Y quizás no sea conveniente que así sea,

(8) El ejemplo no es menor. Según el “Segundo Estudio de Necesidades Jurídicas Insatisfechas” (Dirección Nacional de Promoción y Fortalecimiento para el Acceso a la Justicia, 2019), la discriminación es uno de los problemas que no suele ser canalizado a través del sistema de justicia formal (p. 115). Muchas de sus variantes suelen no ser canalizadas de modo alguno por quienes las sufren (p. 41).

en especial si pensamos en los beneficios para la convivencia pacífica de la disuasión general de tales conductas.

Una ventaja destacable de la definición de *pequeñas causas* basada en los incentivos para litigar es que permite abarcar todos los supuestos que acabamos de mencionar, tengan o no contenido patrimonial y con independencia de la clase de derechos que se encuentren en juego.

III. Estrategias para las pequeñas causas

Los sistemas de justicia pueden adoptar distintas estrategias para abordar el problema de las pequeñas causas. Cabe identificar, de acuerdo con su idea central, al menos dos técnicas, no excluyentes entre sí: una que consiste en *simplificar* los trámites y otra que propone *unificar* los reclamos. Con la primera se intenta hacer los reclamos individuales más sencillos. Con la segunda se busca canalizar los reclamos en clave colectiva, adoptando una perspectiva supraindividual. Ambas modifican, aunque por distintas vías, el esquema de incentivos que desalienta el litigio. Avanzaré con una caracterización general de cada una.

III.1. Simplificar

Una estrategia consiste en simplificar, es decir, en modificar los sistemas procesales al punto de que los incentivos para llevar adelante litigios individuales se vuelvan favorables.

Ella tiene sus límites. Hay casos donde la simplificación puede elevar la probabilidad de cometer errores a un nivel que se considere inaceptable asumir. Siempre está presente, aun implícitamente, un balance entre los costos sociales (administrativos o burocráticos) de litigar y el costo del error en las decisiones (Stordeur, 2011, p. 373). Mientras menos graves se consideren los errores en la adjudicación de ciertos casos (fallar en contra de quien debía vencer o viceversa), más podrán reducirse los costos administrativos, por ejemplo, acortando el período de prueba, las resoluciones recurribles, etcétera. El equilibrio cambia, evidentemente, según la materia de que se trate. Además, es esperable que, para cada clase de casos, se encuentre siempre un punto en el cual los mecanismos de abordaje individual no puedan ser simplificados más y que, sin embargo, sigan sin alterar los incentivos negativos para el litigio. En esos supuestos, si dichos casos interesan, se impone cambiar de estrategia, se impone unificar (esto es, como veremos, acumular varios reclamos en un solo proceso).

La simplificación se puede lograr de distintas maneras. Ofreceré una clasificación de los recursos más típicos, no excluyentes entre sí, para tratar el problema

en clave individual. Los mismos influyen, fundamentalmente, sobre los costos de litigar en un sentido amplio, bajándolos. Como veremos, se lo puede hacer de distintas maneras: disminuyendo los costos dinerarios (los Métodos Alternativos de Resolución de Conflictos, el beneficio de litigar sin gastos, el patrocinio gratuito), acotando el tiempo del debate (los procesos monitorios), facilitando el acceso a los órganos de justicia a través de su descentralización (la justicia de paz), entre otras. Las clasificaré en tres clases según que hagan hincapié en la resolución previa de los conflictos (1.1), en adecuaciones al procedimiento (1.2) o en modificaciones en la organización de la administración de justicia (1.3).

III.1.1. Soluciones alternativas al proceso

Algunas estrategias consisten en fomentar la solución extraprocesal de aquella clase de litigios. Es lo que promueven los mecanismos englobados en los Métodos Alternativos de Resolución de Conflictos (MARC), entre los que se encuentra la mediación (instaurada a nivel nacional por la Ley 26.589). La propuesta es que, en un marco institucionalizado, las partes de un conflicto alcancen una solución que las satisfaga sin la necesidad de recurrir a los tribunales. Esta alternativa pretende evitar los costos de litigar apostando a que pueda prescindirse del proceso. Del mismo modo, se espera que la herramienta colabore con la descongestión del sistema de justicia y, por ende, con la disminución de los costos sociales (administrativos) de litigar (9).

III.1.2. Variaciones procedimentales

Otras estrategias se basan en la sanción de reglas procesales diferentes aplicables a las pequeñas causas. Reglas que bloqueen aquellos factores que las desincentivan. Esta amplia caracterización comprende, por ejemplo, a los llamados procesos monitorios, en los cuales, para algunas materias, se acortan los plazos procesales, se reducen las incidencias posibles, etcétera. Algunos conflictos, por su sencillez o baja entidad, pueden ser resueltos en el marco de debates más acotados. Esto incide, se espera, sobre el tiempo de los litigios, uno de los factores que producen desincentivos.

Bajo esta clase de estrategias también se puede incidir en el costo económico de litigar. Como es sabido, los códigos procesales contemplan el beneficio de

(9) Por un análisis de la experiencia argentina con la mediación obligatoria véase Giannini (2014). Los sistemas que hacen énfasis en estas herramientas son susceptibles de distintos tipos de críticas. Una crítica general puede verse en Fiss (1998, p. 60), para quien la técnica es altamente problemática. En Giannini (2015), por otra parte, se cuestiona que pueda considerarse a la mediación como una herramienta que, además de permitir la descongestión del sistema, favorece el acceso a la justicia.

litigar sin gastos, dirigido precisamente a hacer eso respecto de quienes no tienen recursos para afrontar los procesos judiciales, por lo cual se les exime del pago de tasas y, bajo ciertas condiciones, de honorarios profesionales. En materia de consumo se suelen encontrar medidas del mismo tipo, pero más abarcativas, como el beneficio de justicia gratuita de los artículos 53 y 55 de la Ley de Defensa del Consumidor (24.240 y modificatorias). Con eso se espera incidir en otro de los grandes desincentivos a litigar, el dinero que conlleva.

III.1.3. Fueros especializados

Un tipo diferente de estrategia se centra en el aspecto organizacional de la administración de justicia y consiste en la creación de órganos con competencias específicas y descentralizados. Se suele combinar ese aspecto organizacional, que involucra la creación de un fuero, la asignación de jueces y personal especializado, etcétera, con la estipulación de reglas procesales específicas como las detalladas en el punto anterior. Se propone con esto incidir, entre otros aspectos, sobre las distancias físicas entre los usuarios del sistema y sus sedes (10).

Un ejemplo tradicional en las provincias argentinas es la justicia de paz, donde se tramitan —entre otras— cuestiones de pequeña cuantía, en el marco de procedimientos generalmente orales y de trámites sencillo llevados adelante por jueces muchas veces legos. Un relevamiento de la Dirección Nacional de Modernización Judicial del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación (2018) muestra que 22 de las 23 provincias que conforman la República Argentina (la excepción es Tierra del Fuego) implementan esta modalidad (11).

III.2. Unificar

La otra alternativa para tratar el problema de las pequeñas causas consiste en modificar el esquema de incentivos de una manera distinta: unificando. Es decir, diseñando mecanismos procesales que permitan acumular varios pequeños

(10) Por un análisis cuantitativo de la experiencia de los tribunales de pequeñas causas en el contexto estadounidense, véase Zucker y Herr (2003). Los tribunales de pequeñas causas de California, estudiados en el artículo mencionado, resuelven causas de hasta diez mil dólares promovidas por personas físicas. El monto mencionado cambia de estado a estado, en un arco que va desde \$2.500 en Kentucky a \$25.000 en Tennessee (véase: www.courtstatistics.org/_data/assets/pdf_file/0027/53658/caseload-highlights.pdf [Fecha de consulta: 16/03/2023]). Por un reporte de las estrategias adoptadas en Francia, España e Italia en torno a las pequeñas causas, véase Silvestri (2018).

(11) La provincia de Santa Fe, por ejemplo, utiliza desde el año 2011 otra denominación. A través de la ley 13.178 ha creado el fuero de la Justicia Comunitaria de las Pequeñas Causas y ha establecido un procedimiento especial aplicable en el mismo.

intereses de modo que, todos juntos, justifiquen su instanciación procesal. Esa es una de las razones de ser de los procesos colectivos.

Esta clase de estrategias, como observa Ulen (2011) tiene importantes beneficios sociales y también algunos costos del mismo carácter. Un importante beneficio es la resolución unificada de un conflicto que, de otro modo, podría implicar una multiplicación de demandas individuales (en las pequeñas causas, si es que los mecanismos individuales estuvieran lo suficientemente simplificado como para brindar incentivos positivos para litigar). Esto aporta eficacia al sistema de justicia y evita el costo social de las demandas individuales. Además, la herramienta potencia el efecto disuasorio del litigio dado que, en teoría, permite hacer que el sujeto infractor internalice la totalidad de los costos asociados a los daños que produjo y no únicamente los sufridos por quienes decidieron litigar.

En nuestro país el desarrollo de los procesos colectivos tiene dos grandes hitos regulativos. Uno es el reconocimiento de la dimensión colectiva de los derechos en la Constitución reformada en 1994. En efecto, en el artículo 43 el texto constitucional introdujo, al modelo diseñado en 1853, una nueva categoría de derechos, los derechos de incidencia colectiva, y una legitimación activa extraordinaria para reclamar por ellos. Pero quedó abierto en buena medida el modo en que esos litigios deberían tramitar. Las breves consideraciones al respecto de la Ley General del Ambiente (LGA) y de la Ley de Defensa del Consumidor (LDC) no resultaban suficientes (12).

El segundo hito, con el que alcanzó una mayor claridad la cuestión, fue el fallo “Halabi” (13) de la Corte Suprema de Justicia de la Nación y su jurisprudencia sucesiva (14). En “Halabi” la Corte Suprema gestó un sistema híbrido que toma aspectos de los sistemas norteamericano y brasileño de enjuiciamiento colectivo. Veamos algunos de sus elementos básicos.

Los procesos colectivos, por imperativo del artículo 43 constitucional están dirigidos a la protección de Derechos de Incidencia Colectiva (DIC). Pues bien, la Corte escindió esa categoría de derechos en dos subcategorías: aquellos que “tienen por objeto Bienes Colectivos” (BC) y los “Referentes a Intereses Individuales Homogéneos” (IIH).

(12) La LGA establece pautas de legitimación colectiva, litispendencia, competencia y cosa juzgada (artículos 30 a 32). La LDC prescribe sobre legitimación colectiva, conciliación y transacción, cosa juzgada y liquidación de sentencias (artículos 52 a 54).

(13) CSJN, “Halabi, Ernesto c/ PEN - Ley 25.873- dto. 1563/04 s/ amparo ley 16.986”, Fallos 332:111, del 24 de febrero de 2009.

(14) Como “Cavaliere c. Swiss Medical” de 2012, “PADEC” de 2013 y “PROCONSUMER c. Loma Negra” de 2015.

Bienes colectivos. La primera tipología concurre cuando estén en juego bienes indivisibles (como el ambiente o el patrimonio cultural o paisajístico) que pertenecen a toda la comunidad y no son apropiables individualmente. Un rasgo clave de esta tipología es la indivisibilidad: la protección del derecho no puede ser dividido en pretensiones individuales independientes. Si se satisface a un miembro del grupo se satisface a todos, y viceversa. En otras palabras: la satisfacción de uno de sus titulares no es posible sin la del resto. La noción de “bien colectivo” no es del todo precisa. Un bien ambiental (como un río) encuadra claramente en ella, pero podríamos preguntarnos si también lo hacen las entidades (no fácticas o materiales sino) ideales, como, por ejemplo, la transparencia de la administración pública. En una sentencia relativamente reciente, la Sala V de la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Contencioso Administrativo Federal sostuvo que este último concepto (la “transparencia”) puede ser considerado como una instancia del concepto de “bien colectivo” (15). El juez Lorenzetti en su libro *Justicia colectiva* (2017, pp. 112-119) adopta una postura amplia al respecto: entiende al concepto de bien colectivo como aquel “interés genérico merecedor de tutela” cuya protección esté prescripta por el ordenamiento jurídico.

Intereses (derechos) individuales homogéneos. La segunda tipología concurre en aquellas circunstancias en las que, si bien se afectan derechos enteramente divisibles, hay un hecho —único o continuado— que provoca la lesión a todos ellos: una causa fáctica homogénea. Aquí no concurren los dos rasgos que acabamos de mencionar respecto de los bienes colectivos, sino que se lesiona un “derecho subjetivo” y su tutela puede ser perseguida de modo independiente a la de los demás derechos mencionados. Es decir, es posible la satisfacción de algunos de los miembros de la colectividad, sin el correlativo beneficio a los demás. La categoría de derechos individuales homogéneos implica la creación de un nuevo instrumento procesal para el tratamiento conjunto de conflictos individuales. A diferencia del anterior, se funda en una conveniencia práctica para el sistema de justicia: es más eficiente desactivar en un mismo juicio el conflicto de muchos que iniciar sendos procesos por cada persona afectada.

Para accionar en protección de esos derechos, dice la Corte, debe demostrarse la concurrencia de cuatro elementos: (1) una causa fáctica o normativa común; (2) que ocasione una lesión a una pluralidad relevante de individuos (la clase representada); (3) una pretensión procesal enfocada en el aspecto colectivo de los efectos de ese hecho, es decir, los “efectos comunes” para toda la clase involucrada; y (4) la constatación de que el ejercicio individual no aparece plenamente

(15) Se trata de una resolución dictada el 25 de octubre de 2018 en el expediente “AJUS La Plata, Berisso, Ensenada Asociación Civil y otros c/ EN s/ Proceso de conocimiento” (Nº 76947/2016/CA1).

justificado, comprometiéndose así el acceso a la justicia de los integrantes del colectivo cuya representación se pretende asumir.

Como toda categorización, ese modo de escindir conceptualmente la noción de Derechos de Incidencia Colectiva no puede ser reputado verdadero ni falso, sino más o menos útil para lograr cierto objetivo. En el caso de los DIC, ese objetivo consiste en captar para el sistema de justicia el fenómeno de los conflictos colectivos, aquellas disputas que involucran a una numerosa cantidad de personas y tiene fuentes comunes.

Del esquema de la Corte nos interesa la definición de los DIC referentes a individuales homogéneos y, particularmente, uno de sus requisitos de admisibilidad, aquel que manda que el ejercicio de acciones individuales no aparezca plenamente justificado. El mismo está presente desde “Halabi” y ha sido reiterado en varias ocasiones posteriores, como en “CEPIS” (Centro de estudios para la promoción de la igualdad y la solidaridad) de 2016. Según Lorenzetti, el propósito que se persiguió con la incorporación de este requisito, que no se encuentra en ninguna de los modelos comparados referidos por la Corte, es alcanzar un punto óptimo entre la falta de acceso a la justicia y el “exceso en el acceso”. Para él, “el criterio óptimo se da cuando sin la agregación de procesos el acceso a la justicia es inalcanzable” (Lorenzetti, 2017, p. 125).

Por el modo en que ha sido moldeado el concepto, con la posibilidad de tramitar en clave colectiva la violación a intereses individuales homogéneos la Corte parece haber creado una acción para las pequeñas causas. Si el ejercicio individual de las acciones no aparece justificado, esta herramienta permite iniciar una acción que aglutine todas esas pretensiones individuales de modo que resulte justificable y permita lograr un remedio que las solucione conjuntamente. Eso parece alinearse con uno de los principales objetivos de las acciones de clase estadounidenses que ha consistido, al decir de Samuel Issacharof (2013, p. 11), en solucionar el problema de la falta de incentivo para promover acciones individuales cuando las pretensiones son de escasa cuantía.

IV. ¿Cómo evaluar las estrategias?

Habiendo caracterizado algunas estrategias con que se pretende afrontar el problema de las pequeñas causas, podemos ahora preguntarnos con qué criterios evaluarlas. Una respuesta aproximativa sería: por su *aptitud para resolverlo*.

Para no extenderme más allá de lo permitido, en esta oportunidad me detendré, únicamente, en la primera estrategia, la de simplificación.

Lo que no es tan sencillo, evidentemente, es dibujar el trazo fino de la respuesta aproximativa que acaba de darse, es decir, tiznar algunas líneas que permitan notar cuándo y en qué medida cierta estrategia es apta para dichos propósitos. Si el eje del problema —según nuestra conceptualización— es la falta de incentivos para litigar (matizado por consideraciones acerca de la clase de problemas que interesa canalizar judicialmente), un paso ineludible tanto para proponer soluciones como para evaluar las propuestas es identificar los factores que inciden en la decisión de entablar una demanda y las medidas eficaces para modificar cierto equilibrio en la materia cuando este arrojaré resultados indeseables.

En este apartado daré algunos pasos en dicho sentido. Presentaré primero un modelo estándar, racionalista, con el que se intenta explicar la decisión de demandar (1), y lo complementaré luego con una mirada más amplia, enriquecida, que permite explicar mejor dicha clase de decisiones (2).

IV.1. La decisión de demandar: un modelo racionalista

Como los demás elementos del campo del Derecho, los sistemas procesales pueden ser estudiados desde la perspectiva del comportamiento humano (16). Aquí interesa un aspecto particular de tales sistemas, el acto inicial de todo proceso civil, la demanda (17). ¿Por qué se entablan demandas?

En el marco de dicha perspectiva, uno de los principales objetivos es elaborar un modelo empírico o teoría que explique por qué las personas decidimos demandar judicialmente, esto es, cuáles son las causas de decisiones como esa (18). Dado que las causas que logramos identificar a su respecto no suelen ser deterministas (según las cuales “*Siempre* que se da A, se provoca B”), las explicaciones suelen ser de tipo estadístico. Una explicación estadística, según una reputada concepción (Salmon, 1971a, p. 11; 1971b, p. 77), es aquella que identifica los hechos o factores estadísticamente relevantes para la ocurrencia del tipo de suceso a explicar. Será mejor aquella que incluya todos o la mayor cantidad de hechos que tienen relevancia estadística para la ocurrencia del suceso.

(16) Véanse, por ejemplo, Cooter y Ulen (2012, Capítulo 10), Zamir y Teichman (2014), Shavell (2016), Stordeur (2011) y Acciarri (2019).

(17) El recorte excluye del análisis otras decisiones que también merecen y han recibido atención, como la de continuar en un proceso dado, la de recurrir una sentencia, etcétera.

(18) Sobre los distintos conceptos de “modelo” utilizados en la ciencia, véase Mosterín (2000). Aquí se lo usa como sinónimo de teoría empírica: el conjunto de enunciados que buscan explicar y permitir predecir ciertos fenómenos; donde explicar es entendido, grosso modo, como identificar las causas de cierto fenómeno y toda explicación, en tal sentido, permite hacer predicciones acerca de fenómenos que sucederán en el futuro dada la observación de los fenómenos considerados su causa.

Una aproximación bastante difundida al fenómeno del litigio desde el análisis de la conducta humana sugiere que una persona interpondrá una demanda “cuando el coste que le suponga demandar sea inferior a los beneficios que espera obtener de la demanda” (Shavell, 2016, p. 434). Se estima que las personas actuarán racionalmente y tenderán —principalmente— a maximizar la utilidad asociada a sus decisiones, esto es, adoptarán las conductas que mayores beneficios les reporten al final del día. Dentro de ese molde, un modelo empírico estándar que dé cuenta de la acción de demandar estaría compuesto de tres factores relevantes que interactúan entre sí: los costos de demandar, la probabilidad de ganar el juicio y los beneficios esperados (Stordeur, 2011, p. 377). Los beneficios netos se multiplican por la probabilidad de ganar y a eso se le restan los costos asumidos con la demanda. Si el resultado es superior a cero, podría decirse que la persona tendrá incentivos positivos para demandar (19).

Cooter y Ulen (2012, p. 388 y ss.) lo presentan como sigue. En la decisión de promover o no una demanda, una persona racional compara (se asume) el costo de demandar y el valor esperado del litigio. El valor o beneficio esperado incluye una relación entre los resultados posibles y las respectivas probabilidades de alcanzarlos. De este modo:

$$VE = (\text{probabilidad de ganar} \times \text{resultado esperado}) + (\text{probabilidad de perder} \times \$0) - \text{costos}$$

Supongamos, proponen los autores con fines ilustrativos, que el solo ir a juicio tenga un costo de 20 dólares (a cuenta de tasas, honorarios, etcétera). Hay una probabilidad de 0.5 de que el demandante gane el pleito por un monto de 100 dólares y una probabilidad de 0.5 de que lo pierda. En este escenario hay un valor esperado positivo, de 30 dólares. Lo vemos:

$$VE = 0.5 (\$100) + 0.5(\$0) - \$20 = \$30$$

Este modelo ilustra acerca de la existencia de un balance entre factores como antesala a la decisión de demandar por parte de una persona, un balance que, en algunas ocasiones, resulta contrario a dicha decisión, aun cuando la persona fuera titular de derechos que han sido conculcados. También da pistas aproximativas sobre cómo modificar un esquema de incentivos cuando arrojar resultados

(19) Es posible que un resultado sólo levemente superior a cero no genere los incentivos suficientes para litigar si se consideran otros factores como el tiempo invertido y demás indicadores de esfuerzo.

no deseados. Sugiere operar sobre los costos, la probabilidad de éxito y los beneficios esperados. Con esta impronta, se observa, se adoptan medidas que

modifican los costos de accionar (C), por ejemplo, gratuidad de acceso a la justicia por parte de trabajadores o de consumidores, procesos colectivos, reglas de competencia más favorables al actor, acortamiento de plazos, depósito previo, tributos, aranceles de actuación, etc. Otras modifican el beneficio (B), por ejemplo, daños punitivos, multas a favor del trabajador, topes, tarifas, etc. O también modifican la probabilidad de éxito de la acción (P), por ejemplo, factores objetivos de atribución de responsabilidad, inversión de cargas probatorias a favor del actor, criterios de valoración de la prueba a favor del actor en caso de duda, etc. (Acciarri, 2019, pp. 129-130)

Algunas de esas estrategias son las que antes agrupamos como de *simplificación*, que incluyen la creación de fueros específicos, de procedimientos abreviados, etcétera.

IV.2. La decisión de demandar: ampliando la mirada

Aquella se trata, sin embargo, de una aproximación cuyo poder explicativo es limitado dado lo exiguo de la lista de factores que considera relevantes: es esperable, de acuerdo siempre con el tipo de caso que interese, que haya varios factores más que incidan sobre la decisión y que deberían por ello ser tenidos en cuenta. El modelo considerado se apoya en dos clases de asunciones que son problemáticas. Inspirado, quizás, en un optimismo sin raíces, asume que las personas solemos actuar racionalmente (en el sentido detallado) y, al hacerlo, deja por fuera variables de tipo psicológicas que se han demostrado relevantes para la decisión de demandar. En este aspecto arrastra el problema que Korobkin y Ulen (2000) han denunciado respecto del Análisis Económico del Derecho en general: dar por hecho, al teorizar y al regular, que la conducta humana es siempre racional. Por otro lado, el modelo antes visto también asume la disponibilidad de cierta información con la cual “rellenar” sus componentes (costos de demandar, probabilidad de ganar, beneficios esperados) que difícilmente se presenta con un caudal suficiente en los contextos reales donde se adopta la clase de decisiones que nos ocupan.

Sería un aporte importante para el acceso a la justicia el considerar, al diseñar los sistemas procesales, las variables cuya omisión se hace ver aquí. La mejora del poder explicativo y predictivo del modelo depende de una acabada identificación de los factores (legales, institucionales, etcétera) que influyen, con relevancia estadística, sobre los incentivos para demandar. El identificarlos es una condición

necesaria para saber, con precisión, qué hay que modificar para que cierto sistema promueva las conductas que se desea incentivar.

El modelo estándar puede ser mejorado, explica Stordeur (2011, pp. 379-382), considerando, por ejemplo, el nivel de propensión al riesgo de cada parte (si son propensos, adversos o neutrales), la existencia de motivos externos influyentes (evitar que se sienta un precedente, incidir sobre otras causas, etcétera), la asimetría de información disponible entre las partes, el comportamiento estratégico, la incidencia del tiempo en los costos, la dedicación personal que requiera el juicio y, por último pero no menos importante, la influencia de sesgos cognitivos sobre los sujetos involucrados en la contienda (el optimismo desmedido, la mala evaluación del valor actual del pleito, etc.).

Profundizando en ello, me detendré en algunos de los factores destacados como relevantes para la decisión de demandar en clave individual, por fuera o bien matizando los que ya considera el modelo estándar. Para ello revisaré algunos aportes dentro de la literatura especializada en la materia. La revisión, evidentemente, no puede ser exhaustiva, pero sí espero que resulte ilustrativa de aquella clase de cuestiones que, por ser relevantes, habría que considerar al momento de construir modelos explicativos de tales decisiones, así como al adoptar medidas de política judicial que en estos últimos se apoyen.

La decisión de demandar, dijimos, no se basa solo en la relación entre beneficios y costos sino también en otros motivos que el modelo estándar no incorpora. Merry y Silbey (1984), por ejemplo, han encontrado que, al menos en ciertas categorías de conflictos, el comportamiento de las personas involucradas está determinado no solo en términos instrumentales o estratégicos sino también normativamente, de acuerdo con ciertas pautas culturales referidas a las maneras apropiadas de comportarse en tales situaciones. La investigación se hizo pensando en los métodos alternativos de resolución de conflictos en el contexto estadounidense y para responder a la pregunta sobre por qué muchas personas seguían sin recurrir a ellos pese a los buenos resultados en términos de satisfacción a los usuarios que en su momento reportaban (p. 152) (20). Según sus hallazgos, el modelo racionalista tiene una utilidad limitada para explicar por qué las personas envueltas en un conflicto dado deciden recurrir o no a los sistemas estatales de resolución de conflictos, dado que “tienden a subestimar el papel de las normas y de los valores culturales en la sustancia y el proceso del comportamiento en las disputas” (p. 157). Para dicho propósito es conveniente prestar mucha atención, sugieren, a las varias formas de acción social y pautas culturales que rodean a los

(20) Por los aspectos metodológicos de la investigación empírica en la que se basan las conclusiones de las que doy cuenta aquí, véase: Merry y Silbey (1984, pp. 161 y ss.).

grupos sociales a los que aquellas pertenecen, así como al tipo de conflicto de que se trata, esto es, a qué se refiere la disputa. Como en otros aspectos de la vida social, el comportamiento en las disputas contiene aspectos racionales y otros irracionales, “incorpora la dimensión de la elección así como el hábito, la convención y el afecto” (p. 158). Así, una de sus conclusiones es la siguiente:

Las reglas acerca de cómo pelear o si hacerlo o no, cómo responder a los insultos y agravios, cómo vivir con los propios vecinos, son parte de sistemas de creencias elaborados y complejos que pueden variar entre grupos sociales y que no son fácilmente sometidos a un análisis y evaluación autoconsciente. En otras palabras, el comportamiento en las disputas refleja las evaluaciones comunitarias, los códigos morales y las nociones culturales, aprendidas pero no enteramente elegidas, de la forma en que viven las personas virtuosas e íntegras. (Merry y Silbey, 1984, pp. 176-177)

Ser conscientes de las limitaciones del modelo estándar, además, permite comprender la conducta de los sujetos involucrados en los llamados “litigios frívolos”, los que tienen una baja probabilidad de prosperar de modo favorable para quien los impulsa. Para explicar las decisiones que adoptan en dicho contexto debemos considerar no solo los beneficios esperables sino también ciertos factores psicológicos. Así lo señala Guthrie (2000) haciendo hincapié, puntualmente, en la tolerancia al riesgo como un factor relevante. El mencionado autor se apoya en los aportes de dos conocidos psicólogos cognitivos, D. Kahneman y A. Tversky, quienes sostienen que las personas adoptamos distintos tipos de actitudes al tomar decisiones riesgosas. Hablan, más precisamente, de un patrón cuádruple de actitudes frente al riesgo (*fourfold pattern of risk attitudes*). Las actitudes pueden ser dos, aversión o propensión al riesgo, y la adopción de una u otra depende de las características del problema enfrentado, en particular del grado de probabilidad del resultado esperado y de si este se trata de una ganancia o de una pérdida en la apreciación del sujeto decisor. Las variables son las siguientes: (1) la aversión al riesgo (*risk aversion*) para ganancias de probabilidad moderada a alta; (2) la propensión al riesgo (*risk seeking*) para pérdidas de probabilidad moderada a alta; (3) la propensión al riesgo para ganancias de baja probabilidad; (4) y la aversión al riesgo para pérdidas de baja probabilidad (Guthrie, 2000, pp. 166-167, 176-181). En los litigios frívolos, apunta Guthrie (2000, pp. 168-169), la baja probabilidad de ganar induce en quienes los impulsan una actitud de propensión al riesgo, mientras que a las personas demandadas la baja probabilidad de perder les induce una actitud adversa al riesgo. Y marcadas con esa impronta, toman decisiones en el contexto procesal: la parte actora de un litigio frívolo, por ejemplo, sería más propensa a ir a juicio (tomar el riesgo) mientras que la parte demandada se inclinaría a promover acuerdos previos (evitar el riesgo).

Más en general, respecto de toda clase de litigios, en otra investigación el mismo autor destaca la importancia de las emociones en las decisiones que se toman en el contexto procesal. Particularmente de una que tendemos a evitar, el arrepentimiento. La teoría que allí se propone (llamada *Regret Aversion Theory of Litigation Behavior*) “sostiene que los litigantes basan al menos alguna de las decisiones de litigio en ‘un deseo de evitar las consecuencias psicológicas desagradables’ del *arrepentimiento* que surge de ‘una decisión que resulta mal’” (Guthrie, 1999, pp. 45-46) (21). Los litigantes, nos dice el autor, son criaturas tan calculadoras como emocionales. Un modelo empírico que pretenda ofrecer una explicación sobre su comportamiento debería considerar ambas aristas. En el que Guthrie tiene en mente, “los litigantes buscan tomar decisiones de litigio que minimicen la probabilidad de experimentar un arrepentimiento después de la decisión” (1999, p. 72). Eso explica, nos dice, al menos en parte, que suelen elegir los acuerdos previos antes que ir a juicio: optar por esto último aumentaría la probabilidad de experimentar arrepentimiento por no haber acordado, llegado el caso de que el resultado del juicio sea inferior al que se proponía como acuerdo.

Volvamos ahora a la decisión de demandar o no. Nos encontramos en dicho campo con distintas investigaciones delimitadas por la materia de que se trata. Una muy interesante, por ejemplo, se ha preguntado por qué se promueven demandas por mala praxis médica. La respuesta hallada, en Vincent *et al.* (1994), involucra cuatro motivaciones principales: la prevención de incidentes similares en el futuro, la obtención de explicaciones acerca de los daños sufridos (cómo sucedieron y por qué), la compensación por ellos y sus consecuencias futuras y el reconocimiento de responsabilidad de parte de los profesionales intervinientes y las organizaciones involucradas (pp. 1612-1613) (22).

También podría preguntarse lo inverso: ¿por qué las personas *no demandan* cuando tienen bases para hacerlo? En Brodsky *et al.* (2004) se ha planteado la cuestión atendiendo especialmente a los factores psicológicos intervinientes. El trabajo se propone presentar “un marco de referencia para comprender el contexto y las motivaciones para presentar o no presentar demandas civiles” (pp. 273-274), atendiendo a un grupo particular de personas: “personas lesionadas que tienen la capacidad cognitiva para reconocer una demanda potencial y tomar una decisión

(21) La itálica me pertenece.

(22) La investigación, cuentan los autores, se basa en una encuesta a 227 pacientes en el Reino Unido. “Más del 70% de los encuestados se vieron gravemente afectados por incidentes que dieron lugar a litigios con efectos a largo plazo en el trabajo, la vida social y las relaciones familiares. Se despertaron intensas emociones, las que se continuaron sintiendo durante mucho tiempo. La decisión de emprender acciones legales fue determinada no solo por la lesión original, sino también por el manejo insensible y la mala comunicación después del incidente original” (Vincent *et al.*, 1994, p. 1609).

racional sobre demandar o no” (pp. 275-276). Respecto de ese grupo, se encarga de examinar “las asunciones psicológicas y los principios operativos que inciden en las decisiones de no entablar acciones legales cuando los hechos del caso apuntaran, de otra manera, a favorecerla promoción de una demanda” (p. 276). La investigación se lleva adelante tomando como guía un modelo empírico preliminar, cuyo potencial explicativo se explora, conformado por ocho factores psicológicos que, se asume, incidirían en la decisión de no entablar una demanda civil cuando hay bases para hacerlo. Los factores y las asunciones que comportan son los siguientes (pp. 276-278):

(1) *Contextos psicológicos*. Existen ciertas circunstancias emocionales y personales en virtud de las cuales las personas deciden no demandar, aunque no sean conscientes de ello.

(2) *Negligencia en el daño*. La ambigüedad o duda acerca del grado de negligencia de quien produjo el daño incide en la decisión de demandar o no: mientras mayor sea la duda al respecto, con menos probabilidad las personas que han sufrido el daño entablan demandas. En cambio, si el acto fue producto de una negligencia evidente o descarada (*blatant*), es más probable que se demande por ello.

(3) *Afectaciones físicas*. Es menos probable que alguien demande por una afectación a su salud si las probabilidades de recuperación —volver al estado inicial— son altas. Mientras que, a la inversa, si los daños son permanentes es más probable que se demande por ello.

(4) *Sentido de injusticia*. Las personas que entienden, en general, que el mundo es injusto con ellas son más propensas a tomar las oportunidades que se les presentan para remediar esa injusticia a través de acciones judiciales. Del otro lado, las personas que entienden que el mundo es justo con ellas son menos propensas a hacerlo.

(5) *Experiencia en juicios*. Las experiencias previas cuentan. Si estas son negativas, la persona tendrá un juicio negativo sobre la promoción de demandas y tenderá a evitarlo.

(6) *Análisis riesgo-beneficio*. Las personas consideran los perjuicios de tipo personal que les traería demandar, y son menos propensas a hacerlo si advierten consecuencias nocivas en dicha órbita. Esto incluye, por ejemplo, la demanda a colegas o empleadores con los que se seguirán relacionando o demandas en contextos donde estar involucrado en un proceso judicial de cierto tipo implica una posible pérdida de estatus social. También aquellas donde esté presente la posibilidad de recibir represalias por otras vías (ser considerado *problemático* podría ser un obstáculo para conseguir nuevos empleos en ciertos contextos laborales) o donde sea

previsible que se generen nuevos daños al revivir públicamente los sucesos relativos a la afección original (lo que llamamos *revictimización*) (pp. 284-285).

(7) *Tiempo y energía*. Las personas hacen un balance entre el tiempo y la energía que conllevarían en su opinión impulsar un juicio por cierta cuestión y el tiempo y la energía que están dispuestas a invertir en ello. Quienes tienen poco tiempo y energía disponible al efecto, tienden a no promover juicios.

(8) *Inercia*. Por su relación con la inercia en las rutinas y los patrones de vida se puede distinguir a las personas entre las que buscan su conservación y las que buscan su disrupción. Quienes tienden a la conservación son más pasivos en sus aproximaciones a los problemas y resultan menos propensos a entablar demandas judiciales. Lo inverso a lo que sucede con quienes tienden a la disrupción de la inercia.

En concreto, la pesquisa consistió en entrevistas con cuatro personas que, habiendo podido presentar fundadas demandas por distintas cuestiones (mala praxis médica, acoso sexual, incumplimiento contractual), optaron por no hacerlo. Sus historias, dicen los investigadores, son ilustraciones de los factores que se acaban de mencionar, aquellos que explicarían, identificando sus principales motivos, la decisión de las personas de no promover procesos judiciales teniendo bases para hacerlo: “Las razones por las que estas y otras personas no demandan incluyen gastos, tiempo, estrés, temor a consecuencias personales, alienación del sistema de justicia y la incertidumbre del resultado” (Brodsky *et al.*, 2004, p. 291). La decisión sobre si promover o no demandas, se apunta en el trabajo citado, raramente puede ser considerada racional (p. 291). No se suele disponer de información suficiente acerca de los resultados de los litigios civiles y es difícil anticipar su impacto emocional.

Los aportes que acabo de revisar, decía unas páginas atrás, son solo una ilustración de lo que puede aportar una mirada del sistema de justicia y de los problemas que lo circundan centrada en cómo tienden a comportarse, de hecho, las personas. Los factores que las investigaciones analizadas reportan también son solo algunos de los que, para ciertos casos y contextos socioculturales, podrían resultar relevantes (23).

(23) Hay otros también interesantes. En Nibblet y Yoon (2017), por ejemplo, se hizo un estudio sobre los tribunales de pequeñas causas de Ontario, Canadá, a partir de una reforma que elevó el monto máximo de las disputas de diez mil a veinticinco mil dólares de ese país. Los resultados fueron llamativos. En contra de lo que se esperaba, no aumentó el ingreso de causas a los tribunales (el acceso a la justicia). E inesperadamente se produjo un efecto regresivo en la composición de los litigantes: aumentó la proporción de litigantes provenientes de barrios ricos y disminuyó la de quienes habitaban en barrios más pobres. ¿Por qué se produjo eso? Pues los investigadores no están

Toda vez que una reforma procesal pretenda incentivar ciertas conductas y desincentivar otras, según las orientaciones en política judicial que se adopten, su eficacia dependerá en gran medida de cuán bien se conozca el modo en que las personas sobre las que pretende influir actúan y de cuánto se adecúen a ello las reglas propuestas. Por ejemplo, si se pretendiese que las personas resuelvan sus conflictos en instancias de mediación o conciliación, el conocer qué actitud frente al riesgo tienden a adoptar según las circunstancias permite mejorar el modo en que se regulan tales instancias. Si las personas que adoptan actitudes propensas al riesgo tienden a rechazar los acuerdos extrajudiciales, una regulación que quiera promoverlos deberá, entonces, encargarse especialmente de incidir sobre ellas y habrá de hacerlo de un modo que exceda la cuestión de los costos asociados a litigar.

V. Conclusiones

Es momento de mirar en perspectiva el camino realizado. Reflexionando en torno al problema del acceso a la justicia en las pequeñas causas, comenzamos con una redefinición y analizando las razones para calificar como un problema el hecho de que ciertos tipos de casos no se canalicen a través del sistema de justicia. Luego, estudiamos las distintas estrategias que suelen entablarse para afrontar este problema y los criterios que podríamos utilizar para valorarlas desde la perspectiva de los incentivos que producen las reglas procesales.

¿Cómo definir las “pequeñas causas”? Aquí se propuso definir las como aquellos casos en los cuales existen incentivos negativos o nulos para litigar dados los bajos beneficios esperados u otros factores relevantes. La definición hunde sus raíces en los enfoques del Derecho que lo estudian sirviéndose de las herramientas de las ciencias del comportamiento. Una de sus virtudes es que nos permite abarcar tanto las pretensiones con contenido patrimonial como las que no lo tuvieran, con lo cual entran en escena los supuestos de violaciones a derechos humanos, no cubiertos satisfactoriamente hasta el momento por los estudios sobre la materia.

¿Son un problema las pequeñas causas? Hay distintas clases de razones por las cuales considerar a las pequeñas causas como un problema que los sistemas procesales deberían resolver. Unas se fijan en el efecto disuasorio que los litigios tienen sobre los incumplimientos de las normas. Otras prestan atención a los objetivos sociales de los ordenamientos jurídicos y consideran al sistema de justicia como un puente para lograrlos. Y otras atienden a las garantías procesales, en

del todo seguros, pero una de las hipótesis que plantean, aunque difícil de testear, es la producción de un efecto contraste en el comportamiento de los litigantes, en virtud del cual, con el aumento del mínimo, los más pobres comenzaron a sentir que esos tribunales ya no eran para ellos (p. 27).

cabeza de todas las personas, de acceder a la justicia cuando un derecho de su titularidad ha sido conculcado. No es obvio, entonces, que siempre que algunas causas no lleguen a los tribunales eso implique un problema para el sistema de justicia. La calificación depende de si es o no deseable que lo hagan, en virtud de las clases de razones que acabo de mencionar (o de otras que no haya tenido en cuenta).

¿Cómo se aborda, cuando se presenta, el problema? Los sistemas de justicia suelen adoptar distintas estrategias para abordar el problema de las pequeñas causas, agrupables en dos tipos, no excluyentes entre sí, según cual sea su idea central: uno propone *simplificar* los trámites y otro *unificar* los reclamos. La estrategia de la simplificación consiste en modificar los sistemas procesales a tal punto de que los incentivos para llevar adelante litigios individuales se vuelvan favorables. A su interior hay al menos tres variantes según que se haga hincapié en la resolución previa de los conflictos, en adecuaciones al procedimiento o en modificaciones en la organización de la administración de justicia. La estrategia de la unificación, por su parte, consiste en diseñar mecanismos procesales que permitan acumular varios pequeños intereses de modo que, todos juntos, justifiquen su instanciación procesal. Una alternativa es hacerlo a través de la acumulación de reclamos individuales en una misma causa, lo propio de los litigios por intereses individuales homogéneos.

¿Cómo evaluar las estrategias para las pequeñas causas? Se trata de una pregunta clave. Han de ser evaluadas, sostuve, por su aptitud para resolver el problema de incentivos que está en su núcleo. Solucionar el problema de las pequeñas causas significa, en esta óptica y sobre la base de las definiciones adoptadas antes, modificar las estructuras de incentivos para el litigio que obturan la llegada de las pequeñas causas a la justicia. En ello están involucradas dos clases de actividades. Unas evaluativas: las de seleccionar la clase de litigios que se quiere promover (y, por exclusión, aquellos que no). Y otras empíricas: las de investigar los motivos que desalientan a las personas a promover demandas en torno a ellos y las medidas que podrían anularlos. En esta arista reposa la particularidad del abordaje que aquí se propone: si el problema gira en torno a incentivos, para resolverlo hemos de prestar atención a los factores que, en los hechos, incentivan a las personas a entablar demandas judiciales.

En dicha tarea cobra una importancia central la teoría o modelo empírico acerca de cómo se comportan, de hecho, los litigantes que se utilice como base. Mientras más fiable sea la teoría (esto es, mientras más acierte en establecer qué factores inciden en la conducta de dichos sujetos), más exitosos serán los sistemas procesales que se diseñen a partir de ella en el alcance de los objetivos de política judicial que se establezcan.

En el cuerpo del texto comencé tratando la cuestión con la presentación del modelo estándar que ofrecen algunas vertientes procesales del Análisis Económico del Derecho para explicar la decisión de demandar. Es demostradamente insuficiente, lo vimos, pero en este momento de balance creo que permite llamar la atención sobre cierto aspecto que no suele relacionarse con los estudios de acceso a la justicia. Si la decisión racional de demandar depende, además de los beneficios esperados y los costos, de la probabilidad de triunfar en el pleito, pareciera que el fortalecimiento de los precedentes jurisprudenciales podría contribuir al menos a que la decisión de demandar o no hacerlo tenga bases sólidas. Y más aún si logramos contar con sistemas de información fiables que no solo difundan los criterios, sino que permitan determinar las probabilidades estadísticas de que cierto caso, dadas sus propiedades relevantes, prospere o no en los tribunales. Esa es información con la que los litigantes no cuentan actualmente pero que podría estar en sus manos si se crearan sistemas que la produjesen. El acceso a la justicia se juega también allí. Por otra parte, el modelo estándar, por sus deficiencias para explicar la conducta de los litigantes, también necesita ser complementado por estudios que indaguen sobre cómo realmente se comportan las personas y qué factores inciden en ello, más allá de la estricta racionalidad. Las investigaciones revisadas son ilustraciones sobre la materia.

Por último, cabe condensar algunas reflexiones relativas a la relación entre lo aquí trabajado y las empresas reformistas. Las investigaciones mencionadas en el apartado final del trabajo son ejemplos estimulantes de lo que se podría llevar a cabo en nuestro contexto, sin descuidar las particularidades del mismo, para lograr modelos más robustos que, a la vez, enriquezcan las estrategias para abordar los problemas que cada reforma se proponga afrontar. Si esto es así, a las empresas reformistas les cabe un desafío nada desdeñable, el de fortalecer sus bases de investigación empírica, la investigación sobre cómo funciona la justicia y, también, como se intenta mostrar acá, sobre cómo son y cómo se explican las conductas que se intenta regular. Esto sugiere, en el plano operativo, la conveniencia de que estén integradas por una alianza entre juristas sensibles a la investigación empírica y profesionales de las ciencias sociales con destreza y experiencia en llevar adelante pesquisas como las que tuvimos la oportunidad de analizar. Si la mirada interdisciplinaria es deseable en general, en los proyectos de reforma procesal se vuelve indispensable, y no solo la mirada sino también la dirección de dichos proyectos enriquecida por distintos saberes.

Para regular el sistema de justicia y transformarlo, porque no nos complace como está, necesitamos elevarnos por sobre la realidad y adoptar una mirada prospectiva, una que sea capaz de representarse cómo sería un sistema de justicia ejemplar, al que queremos llegar. Pero para que las medidas tomadas en consecuencia sean eficaces, no podemos dejar de poner el ojo, a la vez, sobre el punto

del que partimos y el modo en que se dan, en los hechos, los fenómenos sobre los que queremos incidir. Nada sencilla, la empresa nos demanda una actitud lo suficientemente idealista para no caer en un petrificante conservadurismo y lo suficientemente realista para no ser presas de un estéril voluntarismo.

VI. Referencias

Acciarri, H. (2019). *Derecho, economía y ciencias del comportamiento*. Ediciones SAIJ.

Berizonce, R. O. (1987). *Efectivo acceso a la justicia: Propuesta de un modelo para el estado social de derecho*. Editora Platense.

Brodsky, S. L., Brodsky, C. M., y Wolking, S. H. (2004). Why People Don't Sue: A Conceptual and Applied Exploration of Decisions Not to Pursue Litigation. *The Journal of Psychiatry & Law* (32 [3], pp. 273-295).

Cappelletti, M., y Garth, B. (1983). *El acceso a la justicia. Movimiento mundial por la efectividad de los Derechos. Informe general* (S. Amaral, Trad.). Colegio de Abogados del Departamento Judicial de La Plata.

Cooter, R. y Ulen, T. (2012). *Law and Economics* (6th Edition). Addison-Wesley.

Dirección Nacional de Modernización Judicial (2018). *Justicia de paz. Buenos Aires: Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación*.

Dirección Nacional de Promoción y Fortalecimiento para el Acceso a la Justicia. (2019). *Segundo Estudio de Necesidades Jurídicas Insatisfechas*. Buenos Aires: Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación.

Fiss, O. M. (1998). Contra el acuerdo extrajudicial. *Revista de la Universidad de Palermo* (3, pp. 59-70).

Fiss, O. M. (2007). *El derecho como razón pública* (E. Restrepo Saldarriaga, Trad.). Marcial Pons.

Giannini, L. J. (2014). Experiencia Argentina en la mediación obligatoria. *La Ley* (5, 1-7).

Giannini, L. J. (2015). ¿Es la mediación obligatoria en Argentina un instrumento de acceso a la justicia? *Revista Iberoamericana de Derecho Procesal* (2, pp. 92-102).

Guthrie, C. (1999). Better Settle Than Sorry: The Regret Aversion Theory of Litigation Behavior. *University of Illinois Law Review* (43).

Guthrie, C. (2000). Framing Frivolous Litigation: A Psychological Theory. The University of *Chicago Law Review* (67, [1], pp. 163-216).

Issacharoff, S. (2013). Acciones de clase y autoridad estatal. *Revista de proceso*.

Korobkin, R. B. y Ulen, T. S. (2000). Law and Behavioral Science: Removing the Rationality Assumption from Law and Economics. *California Law Review* (88, [4], pp. 1051-1144).

Lindblom, P., y Nordth, R. (2003). La Ley sueca de procedimientos de grupo. En A. Gidi y E. Ferrer Mac-Gregor (Eds.), *Procesos Colectivos. La tutela de los derechos difusos, colectivo se individuales homogéneos en una perspectiva comparada*. Porrúa.

Lorenzetti, R. L. (2017). *Justicia colectiva*. Rubinzal-Culzoni Editores.

Merry, S. E., y Silbey, S. S. (1984). What Do Plaintiffs Want? Reexamining the Concept of Dispute Alternative Dispute Resolution. *The Justice System Journal* (9, [2], pp. 151-178).

Mosterín, J. (2000). *Conceptos y teorías en la ciencia* (Primera edición: 1984). Alianza Editorial.

Papayannis, D. (2009). *Fundamentos económicos de la responsabilidad extra-contractual*. Ad-Hoc.

Posner, R. A. (1975). Economic approach to law. *Texas Law Review* (53, p. 757).

Posner, R. A. (1999). An economic approach to the law of evidence. *Stanford Law Review* (51, p. 1477).

Rachlinski, J. J. (2011). The Psychological Foundations of Behavioral Law and Economics. *University of Illinois Law Review* (pp. 1675-1696).

Salmon, W. C. (1971a). Introduction. En W. C. Salmon (Ed.), *Statistical Explanation and Statistical Relevance* (vol. 69, pp. 3-18). Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.

Salmon, W. C. (1971b). Statistical Explanation. En W. C. Salmon (Ed.), *Statistical Explanation and Statistical Relevance* (vol. 69, pp. 29-87). Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.

Shavell, S. (2016). *Fundamentos del análisis económico del derecho* (Y. G. Franco, Trad.). Editorial Centro de Estudios Ramon Areces.

Silvestri, E. (2018). Small Claims and Procedural Simplification: Evidence from Selected EU Legal Systems. *Access to Justice in Eastern Europe* (6).

Stordeur, E. (2011). *Análisis económico del derecho. Una introducción*. Abeledo-Perrot.

Tolosa, P. (2017). Acciones de clase, “microdaños” a los consumidores y *fluid recovery*: Alternativas institucionales y costos sociales. *The Latin American and Iberian Journal of Law and Economics* (3, [1], p. 3).

Ulen, T. S. (2011). An introduction to the law and economics of class action litigation. *European Journal of Law and Economics* (32, [2], pp. 185-203).

Vincent, C., Phillips, A., y Young, M. (1994). Why do people sue doctors? A study of patients and relatives taking legal action. *The Lancet* (343, [8913], pp. 1609-16139).

Zamir, E., y Teichman, D. (Eds.). (2014). *The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law*. Oxford University Press.

Zucker, B., y Her, M. (2003). The People’s Court Examined: A Legal and Empirical Analysis of the Small Claims Court System. *University of San Francisco Law Review* (37, [2], p. 2).

Jurisprudencia

Corte Suprema de Justicia de la Nación

Fallos 328:1146. “Recurso de hecho deducido por el Centro de Estudios Legales y Sociales en la causa Verbitsky, Horacio s/habeas corpus”, del 3 de mayo de 2005.

Fallos: 332:111. “Halabi, Ernesto c/ PEN - ley 25.873- dto. 1563/04 s/amparo ley 16.986”, del 24 de febrero de 2009.

C. 36, L. XLVI. “Cavalieri, Jorge y otro c/ Swiss Medical”, del 26 de junio de 2012.

Fallos: 336:1236. “PADEC c/ Swiss Medical SA s/ nulidad de cláusulas contractuales”, del 21 de agosto de 2013.

C. 161. XLIX. “Consumidores Financieros c Prudencia”, del 27 de noviembre de 2014.

Fallos: 338:40. “Asociación Protección Consumidores del Mercado Común del Sur c/ Loma Negra Cía. Industrial Argentina SA y otros”, del 10 de febrero de 2015.

Fallos: 338:29. “Asociación Civil para la Defensa en el Ámbito Federal e Internacional de Derechos c/ Instituto Nacional de Servicios Sociales para Jubilados y Pensionados s/amparo”, del 10 de febrero de 2015.

Fallos: 339:1077. “Centro de Estudios para la Promoción de la Igualdad y la Solidaridad y otros c/ Ministerio de Energía y Minería s/amparo colectivo”, del 18 de agosto de 2016.

Cámara Nacional de Apelaciones en lo Contencioso Administrativo Federal

CNFed. CA., sala V, “Sola, Felipe Carlos c/ EN s/amparo Ley 16.986” (Nº 81283/2016/CA1), del 23 de noviembre de 2017.

CNFed. CA, Sala V, “AJUS La Plata, Berisso, Ensenada Asociación Civil y otros c/ EN s/ Proceso de conocimiento” (Nº 76947/2016/CA1), del 25 de octubre de 2018.

Fecha de recepción: 25-12-2022

Fecha de aceptación: 15-11-2023

