

## El Análisis Económico del Derecho y la Ley de Accidentes del Trabajo y Enfermedades Profesionales

LUIS LIZAMA PORTAL\*

El Análisis Económico del Derecho (AED), también denominado law and economics en la tradición angloamericana, es una corriente moderna en la teoría jurídica que utiliza el instrumental de la teoría económica en la explicación del derecho<sup>1</sup>.

Esta propuesta de estudio interdisciplinar ha establecido una novedosa relación entre el derecho y la economía, en términos de situar al derecho como objeto de estudio desde la perspectiva económica.

De este modo, se interpreta y evalúa la norma jurídica desde los presupuestos de la teoría económica y en consecuencia, según la racionalidad económica. Esto es, se produce una reformulación económica del derecho que pone en el centro del análisis del material jurídico, los problemas relativos a la eficiencia, el costo de los instrumentos jurídicos en la persecución de sus fines y de las consecuencias económicas de la intervención del derecho.

En otras palabras, el AED deja en evidencia la necesidad de dotar de un fundamento económico al sistema jurídico. Ese fundamento es la constitución de la eficiencia económica de las soluciones de mercado en la norma fundamental para la racionalización del sistema de derecho, de manera tal, que se asigna al derecho la misma lógica que al mercado: la maximización de la riqueza<sup>2</sup>.

\* Abogado y Magíster en Derecho, Universidad de Chile. Actualmente cursa el Programa de Doctorado en Derecho en la Universidad de Chile. Profesor de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social, Universidad de Chile. Presidente de la Sociedad Chilena de Derecho del Trabajo y de la Seguridad.

<sup>1</sup> Sobre el Análisis Económico del Derecho, véase, COASE, Ronald H. *El Problema del Costo Social*. *Estudios Públicos*. (45:81-134), 1992; CALABRESI, Guido. *El Coste de los Accidentes. Análisis económico y jurídico de la responsabilidad civil*. Barcelona, Editorial Ariel, 1984; POSNER, Richard A. *The Economics of Justice*. Cambridge, Harvard University Press, 1983; POLINSKY, A. Mitchell. *Introducción al Análisis Económico del Derecho*. Barcelona, Editorial Ariel, 1985; SCHAFER, Hans-Bernd y OTT, Claus. *Manual de Análisis Económico del Derecho Civil*. Madrid, Editorial Tecnos, 1991; TORRES, Juan. *Análisis Económico del Derecho*. Madrid, Editorial Tecnos, 1987; PASTOR, Santos. *Sistema Jurídico y Economía: Una Introducción al Análisis Económico del Derecho*. Madrid, Editorial Tecnos, 1989; DURÁN Y LALAGUNA, Paloma. *Una Aproximación al Análisis Económico del Derecho*. Granada, Editorial Comares, 1992, y MERCADO PACHECO, Pedro. *El Análisis Económico del Derecho. Una reconstrucción teórica*, Madrid, Editorial Centro de Estudios Constitucionales, 1994.

<sup>2</sup> Desde el punto de vista de la filosofía moral, la definición de lo que debe entenderse por maximización de la riqueza ha planteado diversos problemas: uno, quiénes son los individuos cuya utilidad debe tenerse en cuenta cuando se compara la suma de utilidades correspondientes; dos, cómo debe obtenerse la utilidad, a través de la suma total de las utilidades o bien un promedio de estas, y tres, cuál es la naturaleza de las utilidades individuales que se trata de maximizar. Al respecto, véase, VAN PARIJS, Philippe. *¿Qué es una sociedad justa?* Buenos Aires, Editorial Nueva Visión, 1992, p. 25-56. Por su parte, la noción de eficiencia económica tampoco resulta ser una noción unívoca dentro del AED. Las diversas teorías de la elección social han postulado distintos criterios, tales como el óptimo de Pareto (se caracteriza por ser una situación en la que nadie podrá mejorar su situación sin que se empeore la situación de otra persona) y el criterio Kaldor-Hicks (un estado es Kaldor-Hicks siempre y cuando las ganancias de quienes ganan con ese estado social son superiores a las pérdidas de quienes con él pierden, aun cuando quienes ganen no compensen a quienes pierden). Al respecto, véase, SCHAFER, Hans-Bernd y OTT, Claus. *Op. cit.*, p. 37-58.

De lo anterior se deduce lo siguiente<sup>3</sup>:

1. Cuando el mercado funciona en equilibrio perfecto, es decir cuando existen condiciones de competencia perfecta, al derecho no le compete adoptar ninguna decisión ni intervenir para conseguir el resultado eficiente.
2. Cuando el equilibrio no surge en forma espontánea por la existencia de fallos del mercado, la función del derecho es reducir la existencia de estos obstáculos, tales como externalidades, monopolios o bienes colectivos, reduciendo los costos de transacción que impiden el resultado eficiente.
3. Finalmente, cuando sea imposible la solución de mercado por la imposibilidad de eliminar estos fallos, como por ejemplo, la existencia de elevados costos de transacción, el derecho debe actuar como mercado simulado, adoptando la decisión legislativa o judicial que habría adoptado el mercado para obtener el resultado eficiente si no existieran esos obstáculos insalvables.

La manera en que el derecho reproduce la lógica económica es a través de cuatro funciones: uno, la asignación de los derechos subjetivos sobre los recursos productivos (función del derecho de propiedad); dos, la garantía efectiva de que la libertad de mercado permitirá que estos derechos sean transferidos a aquellos que más los valoren (función del derecho contractual); tres, el establecimiento de normas que simulen operaciones de mercado cuando éste no pueda operar por la existencia de obstáculos (función de la responsabilidad civil), y cuatro, la institución de un régimen de sanciones y remedios legales para disuadir y reparar las invasiones de los derechos sobre el uso de los recursos<sup>4</sup>.

Según CALABRESI y MELAMED, la asignación de la titularidad de los derechos es un problema central en toda sociedad moderna, y por ello, el Estado debe adoptar esa decisión de manera que sea la más eficiente desde el punto de vista económico. Además, al Estado también le compete establecer cómo protegerá dicha titularidad y la manera de hacerlo es a través de las llamadas reglas de propiedad (*property rules*), de responsabilidad (*liability rules*) y de inalienabilidad (*inalienability rules*). “En nuestro contexto, buena parte de aquello que comúnmente llamamos propiedad privada puede ser visto como un derecho que es protegido por una regla de propiedad. Nadie puede apropiarse de un derecho de propiedad privada a menos que el dueño lo venda voluntariamente al precio en que él mismo evalúa esa propiedad. Sin embargo, una actividad molesta (*nuisance*), de la que se deriva suficiente utilidad pública como para no ser prohibida, envuelve, en la práctica, la facultad de tomar una propiedad con la debida compensación. Bajo tal circunstancia, el derecho de propiedad sólo es protegido por lo que llamamos regla de responsabilidad: se usa un parámetro externo y objetivo de valor a fin de facilitar la transferencia del derecho desde su titular a quienes despliegan esa actividad molesta. Por último, en algunas instancias no permitiremos en absoluto la venta de la propiedad, es decir, a veces convertiremos el derecho en algo inalienable”<sup>5</sup>.

En esta explicación, el telón de fondo está constituido por el famoso teorema de COASE que plantea que en situaciones de mercado perfecto y de costos de transacción cero, cualquiera sea la titularidad asignada por el derecho de propiedad, siempre se dará la solución más eficiente, en términos tales, que las partes pueden transar y alcanzar libremente un acuerdo conforme con la racionalidad económica<sup>6</sup>.

<sup>3</sup> MERCADO PACHECO, Pedro. *Op. cit.*, p. 37.

<sup>4</sup> *Idem.* p. 38.

<sup>5</sup> CALABRESI, Guido y MELAMED, Douglas A. “Reglas de propiedad, reglas de responsabilidad y de inalienabilidad: Una vista de la Catedral”. *Estudios Públicos*. (63:347-391), 1996, p. 366.

<sup>6</sup> COASE, Ronald H. *El Problema del Costo Social*. *Estudios Públicos*. (45:81-134), 1992.

Como la regla general será la inexistencia de condiciones ideales de competencia y mercado perfectos, le cabe al derecho introducir otras reglas que permitan alcanzar la solución eficiente o decidir entre dos soluciones igualmente eficientes por aquella que sea más justa en cuanto a la distribución del bienestar<sup>7</sup>. Para ello, existen las reglas de responsabilidad y de inalienabilidad.

Las reglas de responsabilidad están estrechamente vinculadas con los accidentes y los daños. Si existen altos costos de transacción que impiden alcanzar la solución eficiente, entonces la autoridad pública podrá fijar el valor en que se puede transar la titularidad del derecho de propiedad. Por ejemplo, si el Estado le otorgó el derecho de contaminar a una industria, la puede hacer responsable por los daños causados a los vecinos. Lo anterior, sólo cuando los vecinos, debido a los altos costos de transacción involucrados, no pudieron comprar el derecho de contaminar a la industria ni consiguieron que esta se instalare en otro lugar.

Por último, el Estado puede, basado en la eficiencia o en principios distributivos, decidir por las reglas de inalienabilidad. Esta regla “representa una mayor intervención estatal que las reglas de propiedad (en las cuales no hay intervención) y las reglas de responsabilidad. La regla de inalienabilidad regula en forma estricta o prohíbe completamente la transacción sobre su titularidad. Los casos en que se recurre a esta regla por razones de eficiencia son los siguientes: grandes externalidades, paternalismo hacia uno mismo y verdadero paternalismo”<sup>8</sup>. Por ejemplo, en el derecho del trabajo existe un conjunto de derechos inalienables cuyo fundamento radica en objetivos distributivos, como las normas sobre regulación del ingreso mínimo mensual, o bien, en razones paternalistas, como las normas sobre prohibición del trabajo de menores.

De este breve planteamiento del AED, es posible inferir en su núcleo teórico, un fuerte impulso a la desregulación progresiva de los sectores de la vida económica y el retorno a instituciones que propicien la solución privada de los conflictos<sup>9</sup>. Por ello, no es posible soslayar la circunstancia que el AED surge en el contexto de la crisis del Estado de Bienestar y que, aunque no todos, muchos de los juristas que sostienen este discurso se inscriben dentro de la corriente neoliberal.

<sup>7</sup> Esta es la posición de CALABRESI (escuela liberal-reformista) que plantea que el análisis eficientista del derecho debe ser completado por consideraciones distributivas con el objeto de evitar que el punto de partida sea el status quo de la riqueza existente al tiempo en que se adoptan las decisiones legislativas y porque además, la eficiencia no puede ser el único valor social, y en consecuencia, este deberá ceder cuando otros valores se consideren prioritarios. En contra, POSNER (escuela liberal-radical) sostiene que la única tarea del derecho es maximizar la riqueza global y que esa circunstancia constituirá el presupuesto de una política redistributiva. Al respecto, véase, POSNER, Richard A. *Utilitarismo, economía y teoría del derecho*. *Estudios Públicos*. (69:207-257), 1998, y DWORKIN, Ronald. *¿Es la riqueza un valor?* *Revista Jurídica de la Universidad de Palermo*. (1:13-43), 1996.

<sup>8</sup> RUIZ-TAGLE, Pablo. *Revisión Crítica del Derecho*. Santiago, Editorial Universidad Nacional Andrés Bello, 1990, p. 98-99.

<sup>9</sup> Si bien los juristas del AED inicialmente explicaron sus teorías dentro del marco del derecho privado y aplicaron su modelo teórico a los accidentes y daños, el incumplimiento contractual o la responsabilidad del fabricante, luego se han desplazado hacia el derecho público, y también han intentado explicar el derecho penal con este mismo instrumental teórico. Así por ejemplo, para determinar si es más eficiente penalizar al consumidor o al traficante de drogas, o algunos delitos sexuales, se ha discutido sobre el carácter rentable de las actividades delictivas, el efecto disuasorio de las penas y las condiciones económicas de la criminalidad, todo ello en la búsqueda de la eficiencia económica. Al respecto, véase, PASTOR, Santos. *Op. cit.* y POSNER, Richard A. *Sex and Reason*. Cambridge, Harvard University Press, 1994. Existe traducción del capítulo de este libro, *Arte erótico, pornografía y desnudez*. En: *Derecho y Pornografía*. Bogotá, Colección Nuevo Pensamiento Jurídico, Siglo del Hombre Editores, 1997.

Entonces, la idea no será reproducir en forma acrítica este modelo teórico sino que rescatar lo novedoso de su planteamiento interdisciplinario, particularmente entre quienes ejercemos la profesión legal. Así, podemos entender que el derecho influye “económicamente” en el comportamiento de las personas, a través de la fijación de precios para determinadas conductas, como por ejemplo, en la obligación jurídica que pesa sobre el empleador de cotizar por el seguro de accidentes de trabajo o mediante el establecimiento de una estructura de derechos de propiedad que influirá directamente en la asignación eficiente de los recursos, como por ejemplo, a través de los incentivos que el empleador dispone en la ley de accidentes de trabajo para que se invierta en la prevención de estos riesgos.

Hecha esta advertencia, corresponde que plantee el análisis que utilizaré para abordar dos instrumentos jurídicos utilizados por la ley N°16.744, sobre accidentes del trabajo y enfermedades profesionales, que reflejan con singular evidencia la manera en que las decisiones legislativas pueden resultar eficientes desde el punto de vista económico sin contravenir los deseables criterios de distribución de la renta en una sociedad.

Los instrumentos son los siguientes:

1. La cotización y el financiamiento del seguro de accidentes de trabajo y de enfermedades profesionales.
2. El sistema de responsabilidad social y del empresario.

Para el caso de la cotización y el financiamiento del seguro utilizaré la economía como una teoría explicativa y predictiva del comportamiento de los individuos en presencia de normas jurídicas, en términos de sostener que existe una relación estrecha entre derecho y el comportamiento inducido por sus normas. Esto es, siguiendo a POSNER, aplicaré una estructura analítica que permita explicar los efectos económicos que producen las normas existentes.

Respecto del sistema de responsabilidad me serviré de las tesis de CALABRESI, a fin de abordar el problema desde un enfoque normativo que permita mostrar cómo la sociedad puede controlar en forma óptima el nivel de los accidentes adoptando instituciones basadas en criterios económicos.

## 1. La cotización y financiamiento del seguro social

El seguro social de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales se financia, de acuerdo al artículo 15 de la ley N°16.744, con las siguientes cotizaciones de cargo del empleador:

- a) Una cotización básica general del 0,95% de las remuneraciones imponibles de los trabajadores, y
- b) Una cotización adicional diferenciada, según la actividad y el riesgo de la empresa, que tiene la misma base de cálculo que la anterior y cuya tasa oscila entre el 0% y el 3,40%.

Los porcentajes de la cotización adicional se encuentran establecidos en el Decreto N°110, del Ministerio del Trabajo, de 1968. “Esos porcentajes pueden recargarse hasta en un 100% o rebajarse según la tasa de riesgo efectivo de cada empresa. Esta tasa de riesgo se calcula según los grados de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales que cada empresa registre. Este sistema de premios y castigos busca estimular la actividad de prevención de riesgos que deben efectuar las empresas”<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup> GUMUCIO, Juan Sebastián. *Régimen de seguro social contra riesgos de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales*. Santiago, Universidad Nacional Andrés Bello, apuntes de clases, 1995, p.15.

De lo anterior, fluye que el derecho puede constituirse en un sistema de incentivos para la consecución de la eficiencia económica, mediante la adopción de sanciones premiales o desfavorables, según sea la conducta de las personas.

Me explico, si analizamos a los individuos y sus decisiones desde el modelo de comportamiento asumido por la teoría económica (*homo oeconomicus*) debemos partir de la premisa que el individuo actúa siempre racionalmente tratando de maximizar su propio bienestar, esto es, como un ser egoísta e interesado cuyo única norma de conducta es la realización de su propio interés<sup>11</sup>.

Entonces, si los individuos tratan racionalmente de maximizar su bienestar, esto es, de aumentar su riqueza, una decisión legal que incentive a los empleadores a implantar medidas de prevención destinadas a reducir los riesgos de los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, permitiéndoles a cambio, solicitar la rebaja o exención de la tasa de cotización adicional, o a la inversa, aumentarles hasta en un 100% dicha tasa cuando no ofrezcan condiciones satisfactorias de seguridad y/o higiene o que no implementan las medidas de seguridad ordenadas por el organismo competente, resulta ser correcta desde la perspectiva económica<sup>12</sup>.

Veamos por qué.

Las normas sobre cotización y financiamiento de la ley N°16.744 operan sobre la base de una conocida noción económica, *la ley de la oferta y la demanda*: si el precio de un bien sube desciende su demanda y a la inversa, si el precio del bien baja aumenta su demanda.

Utilizando este concepto propio de la microeconomía, podríamos simular dos situaciones: una, que la ley estableciera exclusivamente sanciones para los empleadores que no implantan medidas de prevención que redunden en un aumento del costo del seguro, y dos, que la ley, conjuntamente con las sanciones previera incentivos para quienes consiguen la finalidad de la norma jurídica, reducción del riesgo y los costos de los accidentes, a través de su propia inversión en la prevención de los riesgos de su empresa, reduciendo como contrapartida el costo del seguro.

En la primera situación, podríamos afirmar que la sola circunstancia del aumento de los costos del seguro a aquellos empleadores que no desarrollen medidas preventivas sería un potente incentivo para que estos las implanten en sus empresas. Lo anterior, porque el empleador, en tanto que individuo racional maximizador de su bienestar, elegirá este curso de acción para evitar la sanción. Sin embargo, existirán costos derivados de la administración del sistema (costos terciarios) que no podrán ser evitados:

<sup>11</sup> Los otros presupuestos del paradigma de conducta del *homo oeconomicus* son: uno, las preferencias de los individuos son estables, es decir, no varían de una manera rápida ni se ven afectadas por las acciones de un agente externo; dos, la soberanía del consumidor, esto es, los individuos son los que mejor conocen cuál es su propio bienestar, y tres, el principio de equilibrio, en cuanto, cada vez que para un individuo exista la posibilidad de mejorar su situación, tenderá a cambiar su situación actual, por una mejorada, o sea, más eficiente. Al respecto, véase, MERCADO PACHECO, Pedro. *Op. cit.* p. 40-41.

<sup>12</sup> Este análisis no comprende otras alternativas que también podrían utilizar los empleadores para evitar los costos derivados de la prevención de los riesgos de accidentes y enfermedades en la empresa, tales como la subnotificación de los casos de accidentes y enfermedades a las entidades que administran el seguro para evitar el recargo de la prima, o lisa y llanamente, el reemplazo del personal permanente en la empresa por trabajadores en régimen de subcontratación de bienes y servicios, o bien, suministrados por otra empresa. Al respecto, véase, ECHEVERRÍA, Magdalena. *Mejores condiciones de trabajo: Un desafío actual. Temas Laborales.* (2:2-7), 1996 y ESPINOSA, Malva y otros. *Precarización del empleo. ¿Un mal moderno? Temas Laborales.* (5:2-9), 1997.

los costos asumidos por las mutualidades de empleadores y los servicios de salud al establecer cuándo procede la recarga de la cotización adicional.

En la segunda, es posible afirmar que el empleador, *homo oeconomicus*, estará todavía más dispuesto a implantar medidas preventivas, ya que ahora no sólo se evita el costo de sanción sino que también puede eximirse del pago de la tasa de cotización adicional. Es decir, si sube el precio de la prima del seguro no habrá teóricamente demanda por ella y, el empleador, en cambio, adoptará las medidas necesarias para evitar los accidentes y enfermedades (costos primarios) que podrían significarle un recargo de su prima.

El control de los costos para prevenir los accidentes y enfermedades en la empresa, entonces, se encuentra radicado en el propio empleador sin interferencia de la autoridad pública.

De este modo, también desde el punto de vista del costo de *oportunidad*, que es otro concepto central en el AED, la decisión legal parece eficiente. El costo de oportunidad expresa “que el uso de los recursos para cualquier objetivo implica un coste que es igual al valor de dicho recurso en su próximo mejor uso alternativo. El coste de un recurso es el valor de sus usos alternativos en los cuales el recurso podrá ser empleado”<sup>13</sup>.

Pues bien, la norma jurídica ha fijado el precio, el costo de oportunidad, de implementar o no medidas preventivas de higiene y seguridad. Desde este punto de vista, el legislador ha optado por establecer el precio del incumplimiento de la obligación jurídica a través de un medio de prevención general, pero a la vez, traslada al empleador la decisión de elegir un curso de acción que maximice su riqueza o aumente su bienestar individual de una forma más eficiente, obviamente, a través de la implantación de sus propias medidas preventivas de higiene y seguridad.

Así, se introduce en el ámbito jurídico el análisis del costo-beneficio de las alternativas de elección que tiene ante sí el legislador, asumiendo que todas son cuantificables y medibles.

Por último, también desde el concepto básico de *la tendencia de los recursos a gravitar en torno a su uso más valioso*, la solución de la ley N°16.744 es eficiente. Este concepto se expresa en la idea de que “el individuo en tanto que agente racional tenderá a cambiar su situación actual cuando exista la posibilidad de realizar un cambio en la situación actual que le permita maximizar el bienestar”<sup>14</sup>.

Si el empleador no valora sus recursos, la manera en que estos pasan de sus manos a la entidad administradora del seguro, en cuanto que sujeto al que le reporta utilidad máxima, es a través de los propios mecanismos previstos en la ley: sistema de recargas de las tasas de cotización adicionales. Si a la inversa, el empleador le otorga un mayor valor a sus recursos, realizará las inversiones necesarias para evitar la sanción.

En síntesis, con el instrumental de la microeconomía es posible sostener que la ley N°16.744, con su conjunto de incentivos y rémoras encauzan la conducta del individuo hacia la consecución de un fin propio del derecho cual es proteger el derecho a la vida y la salud de los trabajadores. Si este objetivo se consigue, además con una “consiguiente economía de costos, el beneficio para la economía nacional por la menor pérdida en horas de trabajo”<sup>15</sup> será mayor, porque resulta ser consistente con la finalidad que el AED ha señalado para el derecho: la consecución de la eficiencia económica.

---

<sup>13</sup> MERCADO PACHECO, Pedro. *Op. cit.* p. 40-41.

<sup>14</sup> *Idem.* p.43.

<sup>15</sup> THAYER, William. *Historia y principios de la Ley N°16.744.* *Revista Laboral Chilena.* III (2-3):52-57, 1993.

## 2. El sistema de responsabilidad social y del empresario

El Ministro del Trabajo y Previsión Social a la época en que se dictó la ley N°16.744 era el profesor William THAYER ARTEAGA. Este ha sostenido posteriormente en una exposición ante el Consejo Nacional de Seguridad al cumplirse veinticinco años de esta ley, que la decisión de adoptar la teoría del riesgo social<sup>16</sup> como presupuesto del sistema de responsabilidad por los accidentes del trabajo y las enfermedades profesionales, en reemplazo de los sistemas de responsabilidad por culpa u objetiva, se encontraba inspirado, fuera de otras consideraciones estrictamente jurídicas, en que “resulta[ba] evidente para la ciencia económica que los mayores costos de una actividad de alto riesgo son traspasados, vía precios, a todos los consumidores y no gravan en definitiva a quienes inicialmente los soportan”<sup>17</sup>.

La afirmación anterior es una importante evidencia de que al momento de discutir los contenidos de la ley se tuvieron en cuenta las consecuencias económicas de la decisión que se adoptaba.

Por ello, resulta interesante analizar con el instrumental del AED, si efectivamente la incorporación de un sistema de responsabilidad social, en reemplazo de los sistemas de responsabilidad civil estricta o subjetiva, fue adecuada desde el punto de vista de la racionalidad económica, según lo señalado previamente.

En opinión de CALABRESI, las funciones principales de un sistema de responsabilidad son dos: la justicia y la reducción de los costos de los accidentes.

Respecto del tema de la justicia, se encarga de señalar que aunque el concepto es equívoco y escurridizo, no es posible ignorarlo, de tal modo, que “un sistema de reducir los costos de los accidentes económicamente óptimo -tanto si en él las decisiones se toman colectivamente, a través del mercado o mediante una combinación de ambos métodos- que sea percibido como injusto, será considerado total o parcialmente inaceptable sin que la mejor de las defensas de su eficiencia pueda hacer nada para evitarlo”<sup>18</sup>.

En relación con la reducción de los costos de los accidentes, CALABRESI afirma que un sistema de responsabilidad es eficiente si logra disminuir los costos involucrados: primarios, secundarios y terciarios.

Los costos primarios o de prevención, son aquellos costos de evitar los accidentes, por ejemplo, en caso que un trabajador resulte lesionado en un accidente laboral, “se originan costes en forma de trabajo no realizado, asistencia médica y dolores padecidos. Si, a consecuencia de la lesión, el trabajador tiene que renunciar a sus vacaciones, se producen costes en forma de disfrute perdido de vacaciones. Pero también se ocasionan costes a terceros, por ejemplo, a los miembros de su familia por no poder desentenderse de él durante algún tiempo. Hay que pensar siempre que los costes, desde un punto de vista económico, no son sólo gastos, sino también valores de utilidad perdidos, a cuyo concepto pertenecen también los daños inmateriales”<sup>19</sup>. Entonces, de conformidad con SCHAFER y OTT, un sistema de responsabilidad eficiente será aquel que logre reducir la suma de los costos primarios por daños, sin superar la suma de los costos

<sup>16</sup> Los autores chilenos sostienen que la teoría del riesgo social al hacer recaer en la comunidad la responsabilidad de atender los estados de necesidad generados por los accidentes de trabajo o enfermedades profesionales constituye un seguro estrictamente social, no equiparable en absoluto al seguro privado, aunque se sustente financieramente por las cotizaciones patronales. Al respecto, véase, GUMUCIO, Juan Sebastián y CORVERA, Diego. *Responsabilidad civil del empleador por accidentes del trabajo en Chile*. *Revista Laboral Chilena*. VI (11):62-71, 1996.

<sup>17</sup> THAYER ARTEAGA, William. *Op. cit.* p. 53.

<sup>18</sup> CALABRESI, Guido. *Op. cit.* p. 43.

<sup>19</sup> SCHAFER, Hans-Bernd y OTT, Claus. *Op. cit.* p. 99.

de los daños y su prevención. En el caso analizado, si la suma de los costos de prevenir accidentes y enfermedades laborales que la ley incentiva a efectuar a los empleadores mediante el instrumento de la rebaja y recarga de la tasa de cotización adicional más los costos de los daños sufridos por los trabajadores enfermos y accidentados superan los costos primarios, el sistema no será eficiente.

Los costos secundarios, son los costos que debe asumir la sociedad una vez que se han producido los daños, por ejemplo, el pago de las indemnizaciones y prestaciones de la víctima. Se ha planteado en esta sede la discusión acerca de la utilidad social de establecer seguros que permitan a quienes deben soportar los costos de los daños su dispersión entre varias personas y su fraccionamiento en el tiempo. Se ha señalado que el seguro es útil “cuando los miembros de una comunidad de riesgo, con un conocimiento completo de todos éstos, están dispuestos a soportar los pagos de un daño futuro, no seguro, sino sólo probable, cuyo importe es, como mínimo, igual al daño esperado (más los costos de administración del seguro)”<sup>20</sup>. De otra manera, no tendrían lugar los seguros, puesto que las primas no bastarían para compensar los daños. Por ello, los seguros obligatorios como el de accidentes y enfermedades laborales, conducen con el solo cumplimiento de esta condición, al aumento del bienestar de todos los asegurados, y con ello, a la reducción de los costos secundarios.

Los terciarios, son los costos administrativos del sistema para establecer la liquidación y distribución del daño producido, por ejemplo, los propios del aparato procesal<sup>21</sup>. La importancia de la reducción de estos costos es un objetivo importante del sistema de responsabilidad, porque los recursos empleados de esta forma se inutilizan para objetivos alternativos cuya consecución puede ser más útil. Una vez más, aparece la noción de costo de oportunidad.

En suma, el fundamento teórico de un sistema de responsabilidad es la máxima reducción de la suma de los costos de los accidentes y del costo de evitarlos, mediante un medio que sea al mismo tiempo coherente con nuestro sentido de justicia<sup>22</sup>.

La ley N°16.744 opta por establecer un sistema de responsabilidad social. La idea es socializar los casos de daños, indemnizándolos a través de un seguro obligatorio general, administrado por entidades de previsión de carácter público o privado<sup>23</sup>. Así, el costo de un determinado accidente o enfermedad laboral será pagado, durante un largo plazo, por todas las personas aseguradas<sup>24</sup>.

---

<sup>20</sup> *Idem.* p. 101.

<sup>21</sup> CALABRESI, Guido. *Op. cit.* p. 46

<sup>22</sup> En contra, POSNER, Richard A. *Economic Analysis of Law*. 5ª edición. New York. Aspen Law & Bussines, 1998. Según POSNER, la maximización de la riqueza no es un concepto ético. De este modo, la expresión del maximando tiene el sentido económico de “riqueza”, entendida como el valor en dólares o equivalente en dólares de cuánto hay en la sociedad. Se mide por lo que las personas están dispuestas a pagar por algo o, si ya lo poseen, lo que piden en dinero por renunciar a ello. En consecuencia, en un sistema de maximización de la riqueza, el único tipo de preferencia que cuenta es aquel respaldado por dinero o, de otro modo, que se registra en el mercado.

<sup>23</sup> Algunos autores critican la solución de la socialización del daño porque la responsabilidad pasa a quedar determinada por el resultado que se produce, al margen de la culpa. Señalan que la prescindencia del principio de libertad y responsabilidad implícito en la noción de culpabilidad les parece inadecuada por el problema de los costos de la socialización de los daños y la eliminación progresiva del elemento moral de la teoría de la responsabilidad civil, la culpa. Al respecto, véase, HATTENHAUER, Hans. *Conceptos fundamentales del Derecho Civil. Introducción histórico-dogmática*. Barcelona, Editorial Ariel, 1987, p.95-109.

<sup>24</sup> En el caso del seguro social por accidentes del trabajo y enfermedades profesionales, la administración de los recursos adopta el régimen financiero de reparto, debiendo formarse una reserva de eventualidades no inferior al 2% ni superior al 5% del ingreso anual. Asimismo, la ley exige a las mutualidades formar un fondo de reserva adicional para atender el pago de las pensiones que se vayan otorgando.



Según CALABRESI el sistema de distribución de los daños producidos por los accidentes a través de la seguridad social es el más fácil de definir y el que mayor atractivo tiene a simple vista porque permite alcanzar, en un modo notablemente económico, el grado de fraccionamiento del riesgo o de aplicación del método de la “buena bolsa” (*deep pocket*) que se desee. Este método postula que los costos secundarios de los accidentes se podrían reducir mucho si se imputaran las pérdidas a aquellos grupos que están mejor protegidos contra las consecuencias sociales y económicas que se derivarían del hecho de tener que sopor-  
tarlos, es decir, si se imputaran a los ricos<sup>25</sup>.

En el caso de nuestra ley se reducen los costos secundarios mediante la transferencia de estos a la comunidad. La justificación para esta decisión la da el propio THAYER ARTEAGA: “se parte de la base de que toda la comunidad humana necesita bienes y servicios cuya producción implica riesgos inevitables, mayores unos y menores otros, pero que es insensato estimular sólo actividades poco riesgosas, porque quedarían sin satisfacerse necesidades sociales. Por ejemplo, es obvio que la construcción, la minería, el transporte generan mayores riesgos que la chacarería o la administración pública, pero ello no justifica desalentar las primeras y estimular desmedidamente las segundas”<sup>26</sup>. Las pérdidas son trasladadas al público y todos debemos pagar por los daños que produce una actividad que beneficia a todos.

Pero, además de reducir los costos secundarios, un sistema de responsabilidad social también puede conseguir efectos redistributivos. En el caso de nuestra ley, los fondos para financiar el seguro social de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales son de cargo de los empleadores y por esta vía se intenta una cierta redistribución progresiva de la renta.

No obstante lo anterior, los empleadores, además, son gravados según su propensión a causar accidentes o enfermedades laborales, o sea, sobre la base de la siniestralidad.

En efecto, nuestra ley no sólo consigue eficientemente la reducción de los costos secundarios a través de su fraccionamiento sino que también la disminución de los costos primarios mediante una inteligente solución.

Veamos. Si los empleadores no implantan las medidas de prevención necesarias para disminuir los accidentes y las enfermedades laborales, y su riesgo es mayor, las entidades que administran el seguro podrán recargar hasta el 100% de la tasa de cotización adicional que les corresponde pagar, según la actividad económica que desarrollen. Entonces, para los asegurados no es indiferente el número de siniestros que se produzcan en sus empresas. Si esto fuera así, se podría generar una concentración de las pérdidas de los accidentes en algunas de ellas y consecuentemente, un aumento de los costos de administración del seguro. Para evitar esta situación, nuestra ley establece grupos homogéneos en función de sus propios riesgos, obligados a cotizar una tasa adicional, según la actividad económica que desarrollen<sup>27</sup>, y asocia a esta prima, un régimen de incentivos y rémoras, ya explicados en la sección anterior, que permite aumentar o disminuir su costo en directa relación con la inversión realizada para prevenir los daños.

<sup>25</sup> CALABRESI, Guido. *Op. cit.* p. 61.

<sup>26</sup> THAYER ARTEAGA, William. *Idem.*

<sup>27</sup> El Decreto N°110, del Ministerio del Trabajo, de 1968, al fijar la escala para la determinación de la cotización adicional diferenciada, establece categorías que dependen de la actividad económica de las empresas.

En conclusión, el sistema de responsabilidad del seguro social de la ley de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales resulta ser correcto -desde el modelo del AED- porque efectivamente contribuye a disminuir los costos primarios, secundarios y terciarios involucrados, corrigiendo las debilidades propias del seguro obligatorio en la reducción de los costos de prevención.

Nos queda por revisar la solución planteada respecto de la responsabilidad del empresario por aquellos accidentes o enfermedades imputables a dolo o culpa suya, según lo previsto en el artículo 69 de la ley N°16.744.

Según la dogmática laboral chilena, “el seguro social asume la obligación de otorgar las prestaciones frente a la víctima, pero no en sustitución del empleador, sino que en representación de la sociedad toda. El empresario culpable sigue siendo responsable, pero esta vez no sólo respecto de la víctima, sino que, además, respecto de los entes administradores del seguro en la medida de las indemnizaciones que éstos han otorgado al afectado”<sup>28</sup>.

De modo tal que el empresario puede ser responsabilizado de todo acto ilícito que provoque un accidente o enfermedad, siendo obligado a las indemnizaciones, más allá de la ley N°16.744.

La justificación económica a la imputación inicial de los costos de los accidentes laborales a los empleadores y no a los trabajadores parece estar en que los empresarios pueden asegurarse con mayor facilidad contra tales accidentes por estar mejor informados que sus dependientes, y además, porque imputar el costo a los trabajadores tendría la gran desventaja de proyectar parte del mismo fuera de la relación laboral. “En consecuencia, imputar el coste de los accidentes laborales sobre los empresarios contribuye a hacer mínimo el coste de aquéllos mediante una elección adecuada en favor o en contra de los accidentes”<sup>29</sup>.

Esta afirmación de CALABRESI tiene por objeto confrontar a quienes sostienen que en una relación contractual no importa a cuál de ellas se les atribuya inicialmente los costos de los accidentes que se produzcan, porque el mercado se encargará de asignar las pérdidas de la mejor forma posible, con independencia de la distribución inicial.

En efecto, desde el punto de vista económico, parece ser más razonable que el empleador asuma los costos de los accidentes laborales porque se encuentra en mejor posición que el trabajador para evaluar el riesgo del accidente. Piénsese qué ocurriría si la imputación inicial del costo fuese para el trabajador y este tuviese que prever los riesgos, evaluar la probabilidad del riesgo y la intensidad de los daños, y asumir los costos económicos del cuidado. Esta solución no sería eficiente porque parece obvio que el empleador se encuentra en mejor condición que el dependiente para acceder a un seguro que le permita transferir o fraccionar los riesgos, o bien, contratarlo a un menor costo<sup>30</sup>.

La Dirección del Trabajo ha considerado esta situación y mediante dictamen N°3.374/52, de 05.05.89, estableció que “no existe inconveniente jurídico para que un empleador contrate seguros para cubrir los riesgos por fallecimiento, desmembramiento, invalidez por accidentes o invalidez por enfermedad, para trabajadores que laboran bajo su dependencia, distintos de los contemplados en la ley N°16.744,

---

<sup>28</sup> GUMUCIO, Juan Sebastián y CORVERA, Diego. *Op. cit.* p. 64.

<sup>29</sup> CALABRESI, Guido. *Op. cit.* p. 175.

<sup>30</sup> RUIZ-TAGLE, Pablo. *Op. cit.* p. 100-107.

cuya beneficiaria sea la propia empresa”. De este modo, se da cabida a un sistema mixto de responsabilidad empresarial con culpa y seguro privado.

Por otra parte, también se ha planteado que no resulta plausible que se le imputen inicialmente los costos a quienes generan externalidades al transferirlos a terceros, ajenos a la relación contractual, que no pueden ser considerados como sujetos capaces de soportar las pérdidas. Es evidente que el trabajador se encuentra en una posición desventajada respecto del empleador en tamaño, fuerza, experiencia y riqueza, y en consecuencia, los costos de los accidentes y de las enfermedades laborales no pueden quedar entregados a la determinación del mercado<sup>31</sup>.

Entonces, lo más razonable, según el AED es imputar el costo de los accidentes al sujeto más idóneo para evitarlos en la relación contractual laboral: el empleador.

El empleador es responsable frente a la víctima como consecuencia de su infracción a las obligaciones legales que se encuentran incorporadas al contrato de trabajo<sup>32</sup>, de conformidad al principio explícito de la buena fe objetiva previsto en el artículo 1546 del Código Civil, que manda cumplir no sólo aquello que expresa el contrato sino que todas las cosas que emanan precisamente de la naturaleza de la obligación, o que por la ley o la costumbre pertenecen a ella<sup>33</sup>.

El sistema de responsabilidad civil chileno se encuentra fundado en la culpabilidad, pero el tratamiento sobre la competencia de los tribunales, la carga de la prueba, la prescripción, la extensión y tipo de los daños indemnizables, difiere según sea contractual o extracontractual<sup>34</sup>. Ello provoca dificultades al hacer efectiva la responsabilidad del empresario porque se ha sostenido que los derechos que emanan de la infracción a las obligaciones del contrato sólo pueden hacerse efectivos por las partes de la relación jurídica laboral (VERDUGO) o por ella o sus herederos (GUMUCIO y CORVERA), según sea la tesis explicativa que se adopte sobre la responsabilidad empresarial<sup>35</sup>.

<sup>31</sup> CALABRESI, Guido. *Op. cit.* pág. 181-182.

<sup>32</sup> VERDUGO, Lucía. *Deberes de la empresa en materia de higiene y seguridad en el trabajo*. *Revista Laboral Chilena*. V(12):58-65, 1995.

<sup>33</sup> Al respecto, véase, VERDUGO, Lucía. *Competencia de los tribunales del trabajo: Responsabilidad del empleador en los accidentes del trabajo y enfermedades profesionales*. *Revista Laboral Chilena*. VII (1):65-68. En el artículo es particularmente evidente una cita del profesor THAYER ARTEAGA durante la discusión del proyecto de la ley N°19.447: “el solo hecho que se celebre un contrato de trabajo, liga al trabajador al empleador a toda la normativa legal que ampara la seguridad en el trabajo. No son responsabilidades que emanan de lo que han contratado las partes, sino que de lo dispuesto en la ley como consecuencia de existir un contrato de trabajo”.

<sup>34</sup> Sobre el particular, véase, ALESSANDRI, Arturo. *De la responsabilidad extracontractual en el derecho civil chileno*. Editorial Jurídica Ediar-Conosur Ltda. Tomo I, Santiago, 1983, p. 42-92 y ABELIUK, René. *Las Obligaciones*. Editorial Jurídica Ediar-Conosur Ltda. Santiago, 1983, p. 583-596.

<sup>35</sup> Para la profesora Lucía VERDUGO, al tratarse de derechos subjetivos públicos de la seguridad social y en consecuencia, personalísimos, intransmisibles e irrenunciables, sólo el trabajador podría demandar la responsabilidad contractual del empleador por infracción de sus deberes en materia de higiene y seguridad. Si demandan terceros lo harán según las reglas de la responsabilidad civil extracontractual. En cambio los profesores Juan Sebastián GUMUCIO y Diego CORVERA sostienen que “desde el momento en que ocurre un accidente laboral, debe entenderse que tales medidas de seguridad o no se tomaron o resultaron ser ineficaces, por lo que, en uno u otro caso, se produce una infracción al contrato, dando origen de esta forma a la responsabilidad contractual del empleador”, regida por las normas generales del Código Civil, y por ende, su acción es transmisible a sus herederos. Los terceros ajenos al trabajador deberían actuar de conformidad con las reglas de la responsabilidad extracontractual, así como cuando la sucesión del trabajador fallecido invoca como fundamento de su demanda el daño -material o moral- propio. Sobre el particular, véase, VERDUGO, Lucía. *Op. Cit.* p. 67, GUMUCIO, Juan Sebastián y CORVERA, Diego. *Op. cit.* p. 65 y CORVERA, Diego. *Accidente del Trabajo, Aluvión del “Alfalfal” (Aspectos destacados de este juicio laboral)*. *Revista Laboral Chilena*. II(7):60-63, 1992.

El sistema de responsabilidad subjetiva sólo se pudo desarrollar cuando se estableció un aparato procesal que permitiera dar por probada la culpa. Por esta circunstancia, el sistema tiene altos costos terciarios, ya que la determinación de la culpa se verifica en sede judicial y con un significativo gasto para la jurisdicción y las partes.

Como contrapartida, se argumenta que es un buen sistema para prevenir accidentes (costos primarios) porque las personas evitarán actuar en forma negligente para librarse del pago de las indemnizaciones por los daños provocados a terceros<sup>36</sup>.

El sistema de responsabilidad subjetiva impone al causante unos gastos preventivos tendientes a evitar los daños, con cuya realización queda eximido de pagar la indemnización. Si por el contrario, no cumple con esta pauta de diligencia, estará obligado al resarcimiento de los daños.

La prueba de que el autor del daño no ha realizado la pauta de comportamiento correcto resulta más fácil para la víctima en el marco de un contrato que en el de la responsabilidad extracontractual por la existencia de las presunciones y grados de culpa.

Atendido lo anterior, se ha sostenido que este sistema es ineficiente por los altísimos costos terciarios involucrados en la determinación de la culpa e injusto para aquella víctima que no pudo comprobar la culpa del causante de los daños, y que en consecuencia, deberá soportarlos por sí misma.

Para hacer frente a esta situación, se ha provocado inadvertidamente la modificación del principio de la culpabilidad por medio de la objetivación de la pauta de culpabilidad, intentando traspasar la línea fronteriza entre la responsabilidad subjetiva y estricta, utilizando para ello la inversión de la carga de la prueba en accidentes producidos fuera de una relación contractual<sup>37</sup>.

De este modo, la jurisprudencia y la doctrina se hacen cargo de un problema, que en nuestra dogmática se ha intentado resolver por la vía de la regulación de una suerte de *responsabilidad laboral*, que “avance hacia una regulación única en materia de competencia, prescripción, onus probandi, etc., cuando se trate de perseguir la responsabilidad del empleador –contractual o extracontractual– derivada de una infracción al contrato. Es la forma de superar la verdadera irracionalidad que supone que cuando la gravedad del accidente acarrea la muerte del trabajador, sus deudos queden en una situación desmedrada en relación a la que habrían tenido si éste hubiere sobrevivido”<sup>38</sup>.

Pero más allá de esta interesante discusión sobre el carácter de la responsabilidad del empresario derivada de los accidentes del trabajo y enfermedades profesionales, debemos concluir este análisis

---

<sup>36</sup> CALABRESI, Guido. *Op. cit.* p. 44.

<sup>37</sup> Es el caso de la responsabilidad del fabricante por productos defectuosos. En Alemania, el Tribunal Supremo ha establecido que siendo el productor quien controla la esfera productiva, determina y organiza el proceso de fabricación y controla la distribución de los productos acabados, resultará casi imposible para la víctima de los defectos de un producto demostrar el origen del daño, y por ende, ha invertido la carga de la prueba, obligando al fabricante a demostrar que los daños se produjeron por causa imputable a la empresa que vende sus productos, a un trabajador de su dependencia, o que se trata de un defecto de desarrollo imprevisible según el estado de la ciencia del momento. Al respecto, véase, SHAFER, Hans-Bernd y OTT, Claus. *Op. cit.* p. 170. Según el profesor Enrique BARROS, en idéntico sentido se ha pronunciado nuestra jurisprudencia, al construir una solución sobre la base de la presunción general de responsabilidad por el hecho propio del artículo 2329 del Código Civil, una suerte de indicio de responsabilidad que facilita la evidencia a la víctima del daño. Al respecto, véase, LIZAMA, Luis. *La responsabilidad del fabricante por productos defectuosos. El caso de la botella de bebida gaseosa que estalla*. Inédito, Santiago, 1995, p. 8-11.

<sup>38</sup> GUMUCIO, Juan Sebastián y CORVERA, Diego. *Op. cit.* p. 65.

afirmando que también la solución prevista en esta sede resulta eficiente: se han imputado los costos iniciales a quien puede soportar de mejor forma esta carga, ya sea transfiriendo los costos al público en general (vía alza de precios de sus bienes o servicios) o adquiriendo un seguro privado (de responsabilidad) por los costos no cubiertos por el seguro social. Y por esta vía, se habrán reducido los costos de los accidentes porque el empleador no querrá ver aumentada su prima de seguro y evitará incurrir en actos ilícitos, y además, la eventual reparación de los daños que genere la pagará fraccionadamente a través de su seguro privado.

La idea de un sistema de responsabilidad subjetiva que se combine con el seguro privado podría ser objetado porque “no exige que el ofensor individual compense a su víctima singular -el permitir el seguro de culpa es una indicación evidente de que esta idea se acepta- y desde el momento en que se percibe la posibilidad de castigar a los infractores por su conducta ilícita al margen de que deban resarcir o no a las víctimas, comienza a ser discutible que la justicia constituya un fundamento sólido de este sistema”<sup>39</sup>.

Esta objeción la resuelve el propio mercado, puesto que las compañías de seguros pueden elaborar categorías actuariales que reflejen el riesgo de un comportamiento culpable al que se encuentran expuestos los miembros de una sociedad, y esto equivale a hacer que los costos de los accidentes sean pagados por los individuos que se lo merecen en función de su grado de reproche de su conducta.

Y hemos vuelto al debate que ha servido de telón de fondo a este trabajo: la discusión acerca de la eficiencia y la justicia.

Los valores de la economía y los valores del derecho. La cuestión del incentivo: ¿crea la norma jurídica incentivos para que las empresas y los individuos relevantes se comporten eficientemente?, y la cuestión de la asignación del riesgo: ¿asigna eficientemente la norma jurídica el riesgo entre las empresas o individuos relevantes?<sup>40</sup>

A mí me parece que precisamente el gran mérito de la ley N°16.744 es haber sabido conciliar adecuadamente la justicia y la eficiencia. Pero además, haberlo hecho en una época en que los problemas jurídicos no se analizaban desde la perspectiva de sus consecuencias económicas porque se confiaba en la enorme capacidad del derecho como instrumento de ingeniería social para regular a los individuos más allá de sus preferencias, decisiones e incentivos, y esa constituye otra notable virtud. Las demás, podrán ser estudiadas en otra oportunidad.

## Bibliografía

- ABELIUK, René. *Las Obligaciones*. Editorial Jurídica Ediar-Conosur Ltda. Santiago, 1983.
- ALESSANDRI, Arturo. *De la responsabilidad extracontractual en el derecho civil chileno*. Editorial Jurídica Ediar-Conosur Ltda. Tomo I, Santiago, 1983.
- CALABRESI, Guido. *El Coste de los Accidentes. Análisis económico y jurídico de la responsabilidad civil*. Barcelona, Editorial Ariel, 1984.
- CALABRESI, Guido y MELAMED, Douglas A. *Reglas de propiedad, reglas de responsabilidad y de inalienabilidad: Una vista de la Catedral*. *Estudios Públicos*. (63:347-391), 1996.

<sup>39</sup> CALABRESI, Guido. *Op. cit.* p. 303.

<sup>40</sup> POLINSKY, A. Mitchell. *Op. cit.* p. 133.

- COASE, Ronald H. *El Problema del Costo Social*. Estudios Públicos. (45:81-134), 1992
- CORVERA, Diego. *Accidente del Trabajo, Aluvión del "Alfalfal" (Aspectos destacados de este juicio laboral)*. Revista Laboral Chilena. II(7):60-63, 1992.
- DURÁN Y LALAGUNA, Paloma. *Una Aproximación al Análisis Económico del Derecho*. Granada, Editorial Comares, 1992.
- DWORKIN, Ronald. *¿Es la riqueza un valor?* Revista Jurídica de la Universidad de Palermo. (1:13-43), 1996.
- ECHEVERRÍA, Magdalena. *Mejores condiciones de trabajo: Un desafío actual*. Temas Laborales. (2:2-7), 1996.
- ESPINOSA, Malva y otros. *Precarización del empleo. ¿Un mal moderno?* Temas Laborales. (5:2-9), 1997.
- GUMUCIO, Juan Sebastián. *Régimen de seguro social contra riesgos de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales*. Santiago, Universidad Nacional Andrés Bello, apuntes de clases, 1995.
- GUMUCIO, Juan Sebastián y CORVERA, Diego. *Responsabilidad civil del empleador por accidentes del trabajo en Chile*. Revista Laboral Chilena. VI (11):62-71, 1996.
- HATTENHAUER, Hans. *Conceptos fundamentales del Derecho Civil. Introducción histórico-dogmática*. Barcelona, Editorial Ariel, 1987.
- LIZAMA, Luis. *La responsabilidad del fabricante por productos defectuosos. El caso de la botella de bebida gaseosa que estalla*. Inédito, Santiago, 1995.
- MERCADO PACHECO, Pedro. *El Análisis Económico del Derecho. Una reconstrucción teórica*, Madrid, Editorial Centro de Estudios Constitucionales, 1994.
- PASTOR, Santos. *Sistema Jurídico y Economía: Una Introducción al Análisis Económico del Derecho*. Madrid, Editorial Tecnos, 1989.
- POLINSKY, A. Mitchell. *Introducción al Análisis Económico del Derecho*. Barcelona, Editorial Ariel, 1985.
- POSNER, Richard A. *Economic Analysis of Law*. 5ª edición. New York. Aspen Law & Bussines, 1998.
- The Economics of Justice*. Cambridge, Harvard University Press, 1983.
- Sex and Reason*. Cambridge, Harvard University Press, 1994.
- Arte erótico, pornografía y desnudez*. En su: Derecho y Pornografía. Bogotá, Colección Nuevo Pensamiento Jurídico, Siglo del Hombre Editores, 1997.
- Utilitarismo, economía y teoría del derecho*. Estudios Públicos. (69:207-257), 1998.
- RUIZ-TAGLE, Pablo. *Revisión Crítica del Derecho*. Santiago, Editorial Universidad Nacional Andrés Bello, 1990.
- SCHAFER, Hans-Bernd y OTT, Claus. *Manual de Análisis Económico del Derecho Civil*. Madrid, Editorial Tecnos, 1991.
- THAYER, William. *Historia y principios de la Ley N°16.744*. Revista Laboral Chilena. III (2-3):52-57, 1993.
- TORRES, Juan. *Análisis Económico del Derecho*. Madrid, Editorial Tecnos, 1987.
- VAN PARIJS, Philippe. *¿Qué es una sociedad justa?* Buenos Aires, Editorial Nueva Visión, 1992.
- VERDUGO, Lucía. *Deberes de la empresa en materia de higiene y seguridad en el trabajo*. Revista Laboral Chilena. V(12):58-65, 1995.
- Competencia de los tribunales del trabajo: Responsabilidad del empleador en los accidentes del trabajo y enfermedades profesionales*. Revista Laboral Chilena. VII (1):65-68.