

Papel del jurista en la resolución de conflictos económicos

Role of the lawyer in the resolution of economic conflicts

Igor Valentinovich Frolov^{1*}  <https://orcid.org/0000-0003-1659-6155>

¹ Universidad Estatal de Moscú M.V. Lomonósov, Moscú, Federación de Rusia

✉ lex-sib@mail.ru

* Autor para la correspondencia: lex-sib@mail.ru

Clasificación JEL: A12, D74, K10

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.17351186>

Recibido: 27/03/2025

Aceptado: 08/09/2025

Resumen

El conflicto de los intereses es un elemento básico y a la vez esencial de cualquier sistema social en general, y del sistema de regulación jurídica en particular. Cuando los intereses de todos los sujetos de las relaciones jurídicas coinciden, se produce más que una gestión una asociación y cooperación, en la que no hay órdenes prepotentes ni instrucciones imperativas basadas en funciones dominantes. El conflicto económico constituye un componente permanente e incluso necesario de todas las relaciones sociales, especialmente económicas y jurídicas. El artículo tiene como objetivo conceptualizar el conflicto económico, a través de sus definiciones, enfoques, el papel del jurista en su resolución y los comportamientos en los sistemas complejos y la resolución del conflicto económico destacando el papel del jurista.

Palabras clave: conflicto, conflicto económico, resolución del conflicto económico, comportamiento en los sistemas complejos.

¹ Traducción del ruso al español – Daria Aleksandrovna Kuznetsova, estudiante de la Facultad de las Lenguas Extranjeras y Estudios de Área, Universidad Estatal de Moscú M.V. Lomonósov

Abstract

The conflict of interests is a basic and essential element of any social system in general, and of the legal regulatory system in particular. When the interests of all subjects of legal relations coincide, it produces more than management; it produces a partnership and cooperation, in which there are no overbearing orders or imperative instructions based on dominant functions. Economic conflict constitutes a permanent and even necessary component of all social relations, especially economic and legal ones. This article aims to conceptualize economic conflict through its definitions, approaches, the role of the jurist in its resolution, and behaviors in complex systems and the resolution of economic conflict, highlighting the role of the jurist.

Keywords: conflict, economic conflict, economic conflict resolution, behavior in complex systems.

Introducción

La naturaleza multifactorial del proceso de regulación de cualquier sistema y la formación de una decisión de gestión de un conflicto económico dependen de la noción de conflicto como fenómeno socioeconómico. Pero el concepto es ambiguo tanto en la literatura científica como en el periodismo. Existen muchas definiciones del término "conflicto". La aproximación más general a la definición de conflicto consiste en definirlo a través de la contradicción como concepto más general, y sobre todo a través de la contradicción social.¹

Se sabe que el desarrollo de cualquier (sistema económico) es un proceso complejo de varios niveles. La consecuencia de ello es el proceso de formación, iniciación, despliegue y resolución de contradicciones objetivas. La definición más detallada de la categoría de "conflicto", aplicada a la regulación del comportamiento de los sujetos en sistemas complejos, se da en sociología.

En la ciencia moderna, se han formado dos enfoques principales para la consideración del conflicto: 1) conductista (de comportamiento), en el que se entiende por conflicto "una colisión, una confrontación de dos principios, encaminada a superar una contradicción, manifestada en la actividad de las partes"²; 2) motivacional, que prioriza el desajuste de objetivos e intereses de individuos o grupos en la comprensión del conflicto. Para mayor profundización del concepto de conflicto puede verse la Orden de la Comisión Federal de Valores de Rusia n° 421/rde 4 de abril de 2002 "Sobre las recomendaciones relativas a la aplicación del Código de Conducta Empresarial" (junto con el Código de Conducta Empresarial de 5 de abril de 2002) // Boletín de la Comisión Federal de Valores de Rusia. 2002. № 4.

El enfoque motivador más claro y evidente del concepto de conflicto se refleja en el concepto de conflicto societario recogido en la cláusula 1.1.1. del Capítulo 10 del Código de Conducta Corporativo: "Cualquier desacuerdo o disputa entre un órgano de la sociedad y su accionista que surja de la participación del accionista en la sociedad (incluso con respecto a la correcta aplicación de las recomendaciones del Código), o un desacuerdo o disputa entre accionistas si afecta a los intereses de la sociedad, constituye un conflicto societario por su naturaleza, ya que afecta o puede afectar a las actitudes de los accionistas de la sociedad.

Esta definición contiene una noción contradictoria de conflicto jurídico, ya que la existencia de un conflicto societario no depende de la existencia de un tercero que resuelva la controversia, ni del anuncio

público del estado del conflicto. Sin embargo, el mencionado Código no reduce un conflicto societario a una simple disputa, ya que "del texto del Código se desprende claramente que un conflicto societario es cualquier desacuerdo, no sólo una disputa".³ A partir de los enfoques mencionados de la comprensión del conflicto, éste "se considera como una confrontación (conflicto de intereses) o enfrentamiento entre actores, respectivamente, sin incluir o excluir la acción activa (lucha) de los actores como atributo necesario para calificar un fenómeno social como conflicto".³

El artículo tiene como objetivo analizar el concepto, enfoques y perspectivas del conflicto económico y su resolución a través del papel del jurista. Se estructura en tres partes: conceptualización y enfoques del conflicto económico, resolución del conflicto económico y comportamiento en los sistemas complejos y en los conflictos.

Conceptualización y enfoques del conflicto económico

En el Derecho moderno predomina enfoque conductista (de comportamiento) para comprender la naturaleza de los conflictos económicos, en el que prima el aspecto subjetivo. El enfoque conductista de la comprensión del conflicto se basa en las teorías de Walter Michel (teoría cognitivo-afectiva), Albert Bandura (teoría del aprendizaje social) y Julian Rotter (teoría del aprendizaje social). Según la teoría cognitivo-afectiva, los rasgos psicológicos específicos de una persona permiten predecir no sólo su comportamiento, sino también su relación conflictiva con otros actores. Para predecir su comportamiento, es mucho más importante e interesante comprender su situación psicológica, su visión interior de lo que ocurre. "El enfoque pasa de intentar comparar y generalizar, diseñado para averiguar cómo son las diferentes personas, a evaluar lo que hacen -real o mentalmente- en relación con la situación psicológica en la que lo hacen" (Véase: Mischel, 1973, p. 265).

La teoría de Albert Bandura consiste en explicar el modo en que los individuos adquieren una serie de comportamientos complejos en su entorno social. La idea central de la teoría se expresa en el concepto de aprendizaje observacional o aprendizaje por observación. La teoría postula una relación recíproca entre el comportamiento y las variables subjetivas y ambientales. Los individuos no se ponen en movimiento únicamente por fuerzas internas, ni son peones en un juego dictado por un conjunto de circunstancias. Los sujetos están influidos, pero los actores también influyen en su entorno. El comportamiento de los actores viene determinado en gran medida por procesos de modelización, observación e imitación. Esta teoría formula la tesis de que los cambios en el comportamiento provocados por el condicionamiento clásico e instrumental, así como por la extinción y el castigo, están mediados activamente por cogniciones (cognición - del latín *cognitio*) - conocimiento, cognición, - adecuado a la cognición, aprendizaje). Los procesos de autorregulación también desempeñan un papel importante en el comportamiento subjetivo: los individuos regulan su comportamiento visualizando sus consecuencias. La formación de vínculos entre estímulo y respuesta está influida por estos procesos de autorregulación. (Teoría del aprendizaje social de Albert Bandura <http://www.psychologos.ru>).

La teoría de Julian Rotter es que el desarrollo de un sistema de conceptos en un sistema de conflicto depende de su utilidad predictiva. El concepto de conflicto y el mecanismo para gestionarlo dependen de un lenguaje de descripción y de una formulación de conceptos relevantes que esté libre de incertidumbre y ambigüedad. La teoría desarrolla un mecanismo para utilizar definiciones operativas que establezcan operaciones de medición realistas para cada concepto. La teoría de Rotter parte del hecho de que una parte significativa del comportamiento humano se adquiere o se aprende. Esto ocurre en entornos

humanos significativos plagados de interacciones sociales con los demás. Una característica clave de esta teoría es que implica dos tipos de variables: motivacionales (refuerzo) y cognitivas (expectativas). También se distingue por el uso de la ley empírica del efecto. Un refuerzo es cualquier cosa que provoque un movimiento hacia o desde un objetivo. La teoría da prioridad a la realización, más que a la adquisición, del comportamiento. (Véase: Teoría del aprendizaje social de Julian Rotter. <http://www.psychologos.ru>).

Desde el punto de vista del autor del presente artículo, el enfoque motivacional de definir la naturaleza del conflicto económico como categoría jurídica es el más completo y lógicamente correcto para definir el papel de los abogados. Según A. Dontsov y T. Polozova, "el concepto motivacional del conflicto es considerado por la gran mayoría de los autores occidentales como la principal forma de desarrollar una cuadrícula categórica unificada para describir los mecanismos de cualquier enfrentamiento social desde cualesquiera de partes opuestas".⁴ Explorando la naturaleza del conflicto e identificando sus etapas de desarrollo, los partidarios del concepto conductista señalan la presencia de la llamada etapa latente, que no aparece exteriormente, cuando el conflicto comienza a formarse en las etapas de "desacuerdo - desajuste - contradicción", en ausencia de una acción activa por las partes.

Se llama la atención sobre los enfoques teóricos del papel y la importancia de los conflictos jurídicos en los sistemas económicos: de hecho, prácticamente no han recibido atención.⁵ Al mismo tiempo, contradicción y conflicto no pueden considerarse, por una parte, sinónimos y, por otra, anteponerse. En consecuencia, las contradicciones, los opuestos, las diferencias son condiciones necesarias, pero no suficientes para el conflicto. Las oposiciones y las contradicciones se transforman en conflicto cuando las fuerzas (actores) que son sus portadores comienzan a interactuar. Así, el conflicto económico es una manifestación de contradicciones jurídicas objetivas o subjetivas, que se manifiestan en el enfrentamiento de las partes.

Además, varios autores incluyen en la definición de conflicto jurídico la existencia de una *disputa* entre los participantes. En su opinión, una disputa es una fase superior y más aguda de una controversia en la que sus participantes van más allá del compromiso jurídico y recurren a tercera persona (tribunales, fuerzas del orden, autoridades estatales, etc.) para resolver la controversia.⁶ Teniendo esto en cuenta, se declara que una característica esencial de un conflicto como categoría jurídica es la necesidad en una tercera parte para su resolución debido a la incapacidad de los participantes de resolver la contradicción por sí mismos. Este punto de vista debe considerarse críticamente porque el concepto de conflicto se identifica con el concepto de disputa, mientras que una disputa es una forma de llevar a cabo una discusión, es decir, es una característica procedimental del comportamiento de los actores. Una disputa puede ser sólo una de las formas de un conflicto, pero el conflicto en sí no es una disputa.³

La especificidad del conflicto económico como categoría jurídica sobreentiende el hecho de que es un tipo de conflicto social y tiene características comunes con él. El conflicto social es primario y el conflicto económico puede desarrollarse a partir de él. Teniendo esto en cuenta, debe prestarse especial atención a la naturaleza del conflicto social. La definición más completa de conflicto social fue propuesta por E. M. Babosov: "El conflicto social (del latín *conflictus* - choque) – es un caso extremo de agravamiento de las contradicciones sociales expresado en un choque de diferentes comunidades sociales - clases, naciones, estados, grupos sociales, instituciones sociales, etc., causado por la oposición o diferencia significativa de sus intereses, objetivos, tendencias de desarrollo".⁷ El conflicto social se forma y resuelve en una situación concreta debido a la aparición de una situación que requiere resolución. El denominado conflicto tiene causas y agentes sociales bien definidos (clases, naciones, grupos sociales, etc.), tiene determinadas funciones, duración y grado de agudeza.

Para comprender mejor el conflicto económico como categoría jurídica e identificar su diferencia con respecto a fenómenos afines, es necesario definir los límites del conflicto y la forma de resolverlo, así como sus límites externos en el espacio y el tiempo. Se está de acuerdo con la opinión de S. Filippova de que "el conflicto no debe tratarse como un mal (como se acepta en la literatura jurídica moderna), que debe combatirse, sino como una propiedad inevitable de cualquier actividad en la que participen varias personas".³ En la sociedad moderna, la diversidad de intereses de acreedores y deudores hace imposible que funcionen sin "cierto grado de tensiones internas, enfrentamientos interpersonales e intergrupales, es decir, sin conflictos".⁸ El conflicto en las relaciones económicas es la forma más común y eficaz de identificar y resolver las contradicciones. Si las relaciones y los intereses de los participantes en el mercado provocan tensiones, que se convierten en enfrentamientos abiertos, entonces, naturalmente, este enfrentamiento debe llegar a su fin tarde o temprano. El conflicto y su posterior resolución por parte de los gestores es una de las salidas a este conflicto de intereses.

Todos los conflictos en la esfera económica deben diferenciarse según el criterio de la utilidad social en conflictos útiles y conflictos perjudiciales.⁹ La diferencia entre los conflictos útiles y los conflictos perjudiciales radica en la necesidad jurídica y la inevitabilidad económica de los primeros, que se manifiesta en una contradicción positiva normal entre los sujetos de cualquier sistema económico y en la ausencia de "naturalidad de los intereses en conflicto" derivada de las actividades legítimas de los sujetos en los conflictos socialmente perjudiciales.³

Por el contrario, los motivos de los conflictos socialmente perjudiciales se crean artificialmente, a propósito, con una finalidad deliberadamente ilícita. Ejemplos de conflictos socialmente perjudiciales son el "chantaje verde" (chantaje corporativo), el "asalto corporativo" (toma de control de una empresa), la "piratería corporativa" (adquisición de acciones o derechos de participación no relacionados con la propiedad de acciones mediante voto por poder), el "método de ataque legal" (presentación masiva de demandas a sabiendas falsas o sin sentido). Teniendo esto en cuenta, existe una diferencia fundamental en la regulación jurídica de estos tipos de conflictos. Los conflictos socialmente dañinos no se hacen posible mitigar debido a las actitudes negativas y los intereses antagónicos de los participantes. Por el contrario, las partes de un conflicto socialmente beneficioso tienen una oportunidad real de alcanzar un compromiso de intereses y existen mecanismos técnicos y jurídicos para mitigar las consecuencias negativas del conflicto por medios legales.

Resolución del conflicto económico

Es crucial que la sociedad cree las condiciones para que los sujetos de derecho resuelvan por sí mismos los conflictos socialmente beneficiosos y, en ausencia de la respectiva intención de las partes, esta intención debe ser imputada imperativamente a ellos. En consecuencia, las autoridades no deben intervenir en un conflicto socialmente beneficioso sin la petición de al menos una de las partes. El objetivo general de regular por ley los conflictos en la esfera económica son: proteger los intereses públicos; garantizar la estabilidad económica general; y mantener la ley y el orden.

Así pues, en opinión del autor del artículo, el conflicto en la esfera económica no es un fenómeno temporal que se desvía de la norma, sino un componente permanente e incluso necesario de todas las relaciones sociales, especialmente económicas y jurídicas. La opinión anterior se basa en los puntos de vista de Hobbes, Hegel, Marx, Weber y Schopenhauer, según los cuales el hecho de la carencia de cualquier

decisión de gestión en un sistema complejo es suficiente en sí mismo para provocar un conflicto. Cada sujeto de cualquier grupo intenta aumentar su cuota de recursos escasos y, si es necesario, a expensas de otros sujetos. De esto se puede concluir que son los conflictos económicos los que sirven de hecho permanente que afecta a la calidad de la regulación de cualquier sistema y (o) grupo de relaciones. "El mundo real", escribió R. Darendorff, "requiere la intersección de diferentes perspectivas, conflictos, cambios. Son el conflicto y el cambio los que dan libertad a las personas; sin ellos la libertad es imposible".¹⁰

Según L. Koeser, el conflicto dentro de un grupo puede contribuir a su cohesión o al restablecimiento de la unidad. Por lo tanto, los conflictos internos que sólo afectan a aquellos objetivos, valores e intereses que no contradicen los fundamentos aceptados de las relaciones intergrupales tienden a ser funcionalmente positivos.¹¹ Al fin y al cabo, es una tesis bien conocida que el conflicto es un estado normal de la sociedad moderna.¹²

El estado de conflicto es útil en la medida en que, de un modo u otro, resuelve una contradicción. Pero es inevitable preguntarse: ¿a qué precio? Es malo si se produce destruyendo o dañando gravemente el sistema, o incluso destruyendo una de las partes. ¿Y si una contradicción objetivamente existente no pone en conflicto todos los elementos del sistema de gestión, sino que lo elimina con prescripciones imperativas? Es legítima la pregunta: ¿Cuál es la utilidad de los conflictos de gestión? Desde el punto de vista del autor del artículo, la utilidad de los conflictos también puede debatirse en un sentido bastante amplio.

Si la resolución de conflictos es una función de gestión objetiva, ¿significa esto que coincide con los objetivos de los participantes (elementos) del sistema? Podemos responder: No, no lo hace, o al menos no siempre. La última observación significa, en particular, que, si el objetivo de una de las partes en conflicto puede ser, en efecto, eliminar la contradicción (y precisamente a su favor), el objetivo de la otra parte puede ser perfectamente preservar el statu quo, evitar el conflicto o resolver la contradicción sin confrontación de las partes. En cualquier conflicto económico, ni siquiera las propias partes en conflicto pueden estar interesadas, sino una tercera fuerza que, voluntariamente o involuntariamente, provoca el conflicto. Por lo tanto, las funciones del conflicto económico (económico, financiero) desde el punto de vista de sus participantes pueden ser mucho más diversas y contradictorias entre sí.

Así, dada la amplia comprensión del conflicto, también en el ámbito económico, la noción pierde sus connotaciones negativas como desventaja necesaria. Los conflictos desempeñan el papel de "una especie de selección natural: sobrevive el directivo más competente, el empresario más competente conserva su posición en la empresa".¹³

Un estudio más detallado de los aspectos positivos y negativos del conflicto económico lleva a la siguiente conclusión: dada la intratabilidad fundamental del conflicto en la vida de cualquier sistema complejo, en particular el económico, apenas tiene sentido discutir los beneficios o perjuicios del conflicto como tal.

El conflicto es una manifestación subjetiva de una realidad objetiva que existe independientemente de nuestra voluntad y actitud hacia él. Por consiguiente, un enfoque más correcto sería examinar el papel y el lugar del conflicto en la sociedad, en la esfera económica, y reconocerlo como un elemento esencial

de la vida social. Para ello, debemos definir el conflicto en el sistema económico moderno como una herramienta jurídica, como una categoría jurídica.

El conflicto en la esfera económica como categoría jurídica es una cualidad (propiedad) permanente de las relaciones entre los participantes de negocios económicos, que se manifiesta en una divergencia de intereses de los sujetos de derecho y se implementa en la resolución de la contradicción resultante con el fin de satisfacer el interés del sujeto dominante.¹⁴

A las características del conflicto en la esfera económica como categoría jurídica atribuyen:

1. presencia de un conflicto entre los participantes en el movimiento económico, que es consecuencia de la divergencia de intereses de los sujetos del conflicto. Si estas contradicciones son de carácter motivacional y no se expresan de forma objetiva, el conflicto tiene una fase latente de contraposición, durante la cual sus sujetos están investidos de forma variable de un conjunto de poderes y existe una lucha entre ellos por obtener la condición de sujeto dominante. En cuanto esta contradicción se convierte en un choque y confrontación de intereses que se manifiesta en la actividad de las partes, y éstas (o una de ellas) son conscientes de su condición dominante, el conflicto se transforma en una forma jurídica;
2. los sujetos del conflicto son individuos que participan de pleno derecho en un sistema económico complejo que tiene reglas (pautas) comunes de funcionamiento para todos sus elementos (participantes);
3. la participación en un conflicto jurídico en el ámbito de las relaciones económicas se produce sin depender de la voluntad de las partes en conflicto y permite la resolución independiente del conflicto, es decir, sin la intervención de tercera persona. Cualquier actor del sistema puede someterse conscientemente a las exigencias del actor dominante mediante una derogación consciente de sus intereses;
4. este tipo de conflicto es de naturaleza públicamente positiva, ya que su objetivo final es resolver la concurrencia de intereses y/o la "imposición" imperativa del interés del actor dominante para que todo el sistema funcione positivamente y se eliminen las perturbaciones en su funcionamiento.

La aplicación del paradigma jurídico de la regulación de las relaciones de mercado implica la formación de enfoques especiales para los juristas sobre la interpretación de la esencia de la regulación y la gestión de conflictos como instrumento de la construcción de una gestión "externa" y la consecución de un equilibrio de intereses económicos.

Enfoque motivacional para el análisis de los mecanismos de toma de decisiones de gestión y el proceso de la vida "conflicto" como un elemento constante de la existencia de cualquier sistema complejo hace que sea posible identificar los patrones comunes de comportamiento de los juristas centrados en la resolución de conflictos económicos para el paradigma conflictológico de los servicios jurídicos en el ámbito de las relaciones económicas y formular la tríada básica de las normas administrativas y jurídicas de resolución de conflictos en el ámbito económico de las relaciones de mercado.

1. *Regla de eficiencia*: la eficacia de las decisiones jurídicas en los conflictos económicos se basa en una fórmula: el precio de cualquier decisión de gestión es igual al beneficio que se pierde por abandonar una alternativa.

2. *Regla de suma no nula*: los conflictos económicos son del tipo de suma no nula, teniendo una ratio de eficiencia (precio de decisión) definido por la Regla de Eficiencia. Para aclarar el término "conflicto de suma no nula", se utiliza la regla de reducción *ab absurdum* y se define "conflicto de suma cero" como los conflictos que no tienen opciones de regulación. Por lo tanto, un conflicto de suma no nula es un conflicto que tiene opciones de regulación y una probabilidad de reembolso distinta de cero.
3. *La regla de constructividad*: el interés de Derecho público en la resolución de los conflictos económicos se manifiesta en la gestión jurídica de los conflictos económicos para determinar el vector de su orientación funcional de la esfera destructiva a la esfera constructiva, teniendo en cuenta la regla de la suma no nula.

Los mecanismos de desarrollo de las relaciones reguladoras en la esfera económica confirman siempre la regularidad general de los procesos de gestión de conflictos económicos: el momento de máxima destrucción (conflictividad) del sistema de relaciones económicas es el punto de partida de sus cambios incoherentes. En este caso, la categoría "cambio incoherente" debe entenderse como una situación en la que se forma un gran número de formas de gestión poco comunes. En resultado aparece un estado específico del sistema en el que prácticamente no existe una elección unívoca que implique una solución verdadera o falsa (la denominada ambigüedad ontológica) que conduzca a un único objetivo.

El estudio de los diversos mecanismos y de la naturaleza de la regulación de conflictos mediante el sistema de impacto jurídico en la esfera de las relaciones económicas forma la necesidad de considerar y estudiar la clasificación general del funcionamiento de todos los tipos de comportamiento de los sistemas complejos (incluidos los sistemas de relaciones económicas) conocidos por la ciencia moderna.

Es fundamentalmente necesario conocer las regularidades generales de funcionamiento de los tipos de comportamiento de los sistemas complejos para modelar y regular el comportamiento de los participantes en los conflictos económicos. Teniendo en cuenta la premisa antes mencionada sobre el papel y la importancia de los algoritmos básicos del comportamiento de los sistemas complejos, es necesario mostrar la tipología (clasificación) científica moderna de los tipos de comportamiento de los sistemas complejos para el estudio de los procesos de gestión y regulación de los conflictos positivos entre los sujetos (elementos) de estos sistemas.

Comportamiento en los sistemas complejos y en los conflictos económicos

La ciencia moderna identifica los tipos de comportamientos en cualquier sistema complejo (más información puede encontrarla en "Ciencia 2.0: la evolución en marcha" <http://www.vesti/doc/html?!d=300280>) siguientes:

1. El comportamiento *browniano* es un cierto tipo de comportamiento de los elementos de un sistema (el más escolástico), en el que cada elemento se comporta de forma impredecible. El algoritmo teórico (base) del comportamiento browniano es el *movimiento browniano*.

El comportamiento browniano (movimiento browniano) es el movimiento desordenado de pequeñas partículas suspendidas en un líquido o un gas, que se produce bajo el impacto de las moléculas del entorno. Investigado en 1827 por R. Brown, que observó al microscopio el movimiento del polen de las flores suspendido en agua. Las partículas observadas (brownianas), de un tamaño igual o inferior a 1

micra, realizan movimientos desordenados e independientes, describiendo complejas trayectorias en zigzag. La intensidad de la D.B. no depende del tiempo, sino que aumenta al aumentar la temperatura del medio, al disminuir su viscosidad y el tamaño de las partículas (independientemente de su naturaleza química). La teoría completa de la D.B. fue dada por A. Einstein y M. M. Smoluchowski en 1905-1906.

Desde el punto de vista científico, este tipo de comportamiento de un sistema complejo fue investigado en detalle y encontró una vívida confirmación experimental en la teoría cinético-molecular del movimiento térmico caótico de átomos y moléculas. Cabe señalar que este tipo de comportamiento de los sujetos (elementos) de un sistema tan complejo como un sistema financiero y económico es característico durante un periodo de tiempo bastante limitado. Tales factores de mercado como los indicadores económicos y los índices bursátiles determinan el comportamiento browniano de las entidades económicas individuales en su búsqueda del interés privado cuando éste (el interés privado) contradice los intereses de funcionamiento del sistema, elementos del que forman parte.

El comportamiento browniano es de lo más visual, psicológicamente subjetivo y en un corto periodo de tiempo influye definitivamente en factores como: índice de precios de bolsa; nivel de precios de mercado; correlación de oferta y demanda; psicología de equipo; algoritmo de aceptación de transacciones a pequeña escala, etc. Aunque este tipo de comportamiento es el más visible "visualmente", su nivel de influencia en el sistema es en la mayoría de los casos mínimo y tiene un carácter más táctico a corto plazo que estratégico. Esto no menosprecia en absoluto la importancia de su impacto en la realidad jurídica, pero sin duda introduce una especificidad jurídica importante en los mecanismos jurídicos de regulación de los conflictos económicos, tanto positivos como negativos.

En economía, el comportamiento browniano se considera un factor importante que limita la precisión de las previsiones económicas. El límite de la precisión de la medición se alcanza cuando los desplazamientos fluctuantes (brownianos) de los indicadores económicos coinciden en orden de magnitud con el desplazamiento causado por el efecto que se está midiendo. No existen trabajos en la doctrina jurídica que examinen este tipo de comportamiento de los sujetos de derecho, con la excepción, sin embargo, de trabajos que analizan la regulación del comportamiento en estados de afectación y pánico.

Al mismo tiempo, los profesionales del Derecho se enfrentan con bastante frecuencia a la naturaleza similar del comportamiento de los participantes en el mercado en periodos de tiempo de corta duración. Así, este tipo de comportamiento de los actores del sistema debe considerarse como un elemento jurídico básico de la regulación jurídica, que constituye el trasfondo (ámbito jurídico) para construir la planificación estratégica y alcanzar los objetivos fundamentales iniciales del actor dominante en el sistema.

2. *El comportamiento laplaceano* es un tipo de comportamiento de los elementos de un sistema complejo, descrito en una obra del matemático francés Pierre-Simon Laplace titulada "*Essai philosophique sur les probabilités*", en el que se aplica el llamado factor del "demonio de Laplace". Su esencia radica en la suposición teórica de la existencia de alguna entidad que tiene conocimiento del comportamiento de cada elemento del sistema, lo que (de nuevo, sólo teóricamente) hace posible y permite describir todos los comportamientos pasados, y todas las variaciones de comportamiento futuras de todos los sujetos del sistema, es decir, todo está predefinido (determinado). Hay que señalar que la problemática *del demonio de Laplace* no es la cuestión de si la predicción determinista del curso de los acontecimientos es posible en la realidad, en la práctica (*de facto*), sino si es posible en principio, teórica y jurídicamente (*de jure*). Esta posibilidad reside en una descripción puramente

mecanicista con su característico dualismo basado en la ley dinámica y las condiciones iniciales. El hecho de que el desarrollo de un sistema dinámico se rija por una ley determinista (aunque en la práctica el desconocimiento de las condiciones iniciales descarte cualquier posibilidad de predicción determinista) permite "distinguir" la verdad objetiva sobre el comportamiento de los distintos elementos del sistema, tal y como se presentaría al demonio de Laplace,¹⁵ y de las limitaciones empíricas producidas por nuestro desconocimiento de la incertidumbre jurídica fundamental.¹⁶ Este tipo de comportamiento del sistema se caracteriza por el principio de *reducción ab absurdum* [de lo contrario - lat.], ya que permite construir un modelo ideal de gobernanza jurídica que no tiene en cuenta los factores externos y excluye deliberadamente los acontecimientos y estados jurídicos a corto plazo que determinan el impacto del comportamiento browniano de los actores del sistema económico.

3. El *comportamiento markoviano* es un tipo de comportamiento de los elementos de un sistema complejo en el que la predicción del comportamiento de los elementos (actores) del sistema depende del anterior, pero no depende *del preexistente*.

La base del comportamiento de Markov son *las cadenas de Markov*, que hoy en día se puede presentar como programas complejos con un buen aparato matemático (modelización matemática del comportamiento de los elementos de un sistema complejo mediante la teoría de la probabilidad). Una cadena de Markov se define como una secuencia de sucesos aleatorios: la probabilidad de cada suceso depende únicamente del estado en que se encuentra el proceso en ese momento, y es independiente de los estados anteriores. Una cadena discreta finita se define por:

- *el conjunto de estados* $S = \{s_1, \dots, s_n\}$, un evento es la transición de un estado a otro como resultado de una prueba aleatoria;
- *un vector de probabilidad inicial* (distribución inicial) $p^{(0)} = \{p^{(0)}(1), \dots, p^{(0)}(n)\}$, que define las probabilidades $p^{(0)}(i)$ de que en el momento inicial $t = 0$ el proceso se encontrara en el estado s_i ;
- *la matriz de probabilidad de transición* $P = \{p_{ij}\}$, que caracteriza la probabilidad de un proceso desde el estado actual s_i al siguiente estado s_j , siendo la suma de las probabilidades de transición de un estado a otro igual a 1:

$$\sum_{j=1 \dots n} p_{ij} = 1$$

Durante un conflicto, suele existir una relación específica entre los elementos del sistema que implica que cada uno de ellos anticipe las acciones de la otra parte. Se lleva a cabo la reflexividad, es decir, el reflejo del comportamiento propio y ajeno en la mente del sujeto y, por tanto, en cierta medida, una visión de la psicología y los planes de la parte contraria. La reflexión es un elemento importante del lado subjetivo de un conflicto de gestión positivo y es una herramienta indispensable de los "juegos", es decir, de la confrontación exitosa, para cada una de las partes en conflicto.

El comportamiento markoviano como base de la teoría de juegos es atractivo porque crea modelos lógicos claros del comportamiento de las partes en el juego (en nuestro caso - los sujetos en una situación jurídica concreta), despejados de todos los demás momentos psicológicos, incluidos los factores psicológicos y las emociones de los participantes. Esta es su ventaja y al mismo tiempo su desventaja incondicional. En el comportamiento humano real ciertamente no puede ser, pero las construcciones esquemáticas de la teoría de juegos dan la oportunidad de comprender el lado racional de los procesos directivos y los conflictos resultantes y su estructura interna, por así decirlo, en una variante ideal.¹⁷

Pero como en la gestión real intervienen al menos dos personas y cada una de ellas tiene que tener en cuenta una probable decisión de gestión, el mecanismo de su aplicación y la naturaleza de la oposición (la elección del otro) para actuar con eficacia, se forma un estado de inseguridad jurídica de la elección de la decisión de gestión, en el que no puede influir una sola de las partes, porque este estado está causado por muchos factores, en primer lugar por las consecuencias a corto plazo del comportamiento browniano de los distintos sujetos del sistema de gestión.

Los investigadores de la teoría de juegos señalan tres razones que explican el alto grado de variabilidad e incertidumbre del resultado jurídico final:

1. Una gran variedad de comportamientos posibles;
2. la influencia de factores aleatorios y, por tanto, imprevisibles del comportamiento browniano;
3. comportamiento deliberado del adversario, oculto a su pareja (los llamados "juegos estratégicos").¹⁷

El comportamiento markoviano y la teoría de juegos derivada pueden interpretarse como la teoría matemática de la toma de decisiones en condiciones de inseguridad jurídica. La participación en el "juego", por el que entendemos aquí el conflicto de gestión racional, presupone que cada "jugador" cumple dos condiciones:

- cada uno conoce el objetivo que persigue;
- cada uno es plenamente consciente de las consecuencias de su elección de estrategia.

En realidad, esto no es del todo así en la realidad jurídica actual. En primer lugar, los objetivos de las partes en conflicto suelen ser vagos e inciertos, sobre todo cuando se trata de actores individuales. En segundo lugar, la anticipación de las consecuencias se ve obstaculizada por una serie de factores externos, como la información incompleta y la tergiversación deliberada por parte del adversario (un actor con un interés competidor). En estas circunstancias, la gestión de las partes en conflicto, y en particular de los agentes de gestión adversarios, es sumamente compleja.

Resulta realista señalar al menos cinco elementos que son relevantes a la hora de analizar el algoritmo real de una decisión de gestión:

1. el propio interés de este participante;
2. los objetivos de sus propias acciones (inmediatos y a largo plazo);
3. su autoevaluación de su posición y sus posibilidades de éxito, es decir, la consecución del objetivo inicial;
4. la evaluación por parte del gestor de los intereses del "enemigo";
5. la comprensión por participante de los objetivos y modos de comportamiento de los subordinados, del adversario y del resultado general del conflicto.

Así, la conciencia de cada sujeto (elemento) del sistema y del participante positivo en el conflicto contiene patrones de comportamiento tanto de sí mismo como del sistema en su conjunto y, en algunos casos, también del adversario. Y todas sus acciones posteriores se realizan todo el tiempo sobre el trasfondo de estos patrones (cambiantes). Si la resolución de un conflicto puede referirse a la clase de los "juegos", entonces este comportamiento, en el que es necesario anticipar no sólo las acciones propias,

sino también las del oponente, se denomina "juegos reflexivos". La idea principal de los juegos reflexivos es imitar el razonamiento de un sujeto gobernante (en nuestro caso, el "adversario positivo") por otro.

En otras palabras, "los adversarios deben poseer modelos objetivados de la actividad de pensamiento del otro".¹⁸ A. V. Tsikhotsky escribió en "Problemas teóricos de la eficacia de la justicia en causas civiles" sobre el tipo de comportamiento markoviano en el derecho, destacando en sus obras la categoría de "matematización en la jurisprudencia". Al mismo tiempo, señaló que las matemáticas nos permiten procesar datos empíricos y describir de forma multivariada tal o cual resultado de la regulación jurídica de las relaciones sociales.

4. *El comportamiento darwiniano es un tipo de comportamiento de un sistema complejo, el tipo de comportamiento más multinivel y multietapa de todo el sistema y de sus elementos constitutivos (este tipo de comportamiento del sistema es contrario al comportamiento markoviano), conectado con la continuidad de histéresis - un estado del sistema en el que su comportamiento depende del pre-anterior más que del anterior, y aún más fuertemente del pre-pre-anterior.*

Para el comportamiento de tipo darwiniano del sistema, son esenciales los elementos de autorreproducción con "ruido informativo" (cambios). También se caracteriza por la presencia de un supuesto sistema con un grado progresivo de complejidad. Lo que importa para la existencia de sujetos de este tipo de comportamiento es la naturaleza de las "respuestas" de otros sujetos del grupo, que se comportan de forma similar a las especies darwinianas, es decir, tienen capacidad de "seleccionarse" y, en consecuencia, evolucionan hacia una complejidad creciente de la organización jurídica y legal. En la ciencia moderna está descrito el ejemplo más simple de este tipo de comportamiento, en concreto: el comportamiento de las cadenas autocatalíticas no lineales denominadas hiperciclos. Un hiperciclo compite con cualquier unidad autorreplicante que no forme parte de él. El hiperciclo tampoco puede coexistir de forma estable con otros hiperciclos, a menos que se combine con ellos en el siguiente ciclo autocatalítico de orden superior.

En el tipo de comportamiento darwiniano, el estatus jurídico de la entidad gobernante y/o dominante, el estado económico y los parámetros de todo el sistema dependen más de los factores *ante* preexistentes que los preexistentes. El comportamiento darwiniano del sistema permite desarrollar una estrategia de gestión jurídica basada en posibles variantes teóricas de soluciones tácticas. La investigación de las regularidades del comportamiento de tipo darwiniano permite tomar decisiones en condiciones de compromiso cualitativo-temporal óptimo, ya que la fuente de la decisión de gestión es el nivel precedente de la información previa y preexistente. Al carecer de la metodología de este tipo de comportamiento, el sujeto gestor toma decisiones en un estado de búsqueda de un compromiso cualitativo-temporal óptimo, sacrificando la calidad o el tiempo. Para regular eficazmente un sistema con un comportamiento de tipo darwiniano, es necesario poseer la mayor cantidad posible de información *ante preexistente* sobre el sujeto gestor del comportamiento, es decir, conocer la historia previa del origen de los motivos, objetivos, intereses, resultados positivos y negativos tanto de los actos volitivos (acciones o inacciones) como de los acontecimientos que le ocurren al sujeto.

Al investigar la naturaleza y los mecanismos de gestión de estos sistemas y al adaptar los tipos anteriores al sistema de relaciones de mercado moderno, que se caracteriza por la presencia de la competencia de mercado, es decir, el conflicto de intereses, se supone que la variabilidad más completa de las decisiones de gestión, y por lo tanto la probabilidad de alcanzar el objetivo fijado de la regulación jurídica y predecir

el comportamiento previsto de los elementos del sistema, se mostrará en los sistemas que están sujetos a la sucesión de histéresis. Esto significa que un factor significativo del valor de fondo del ámbito de gestión es una dependencia tal del comportamiento de los actores del sistema que el estado global de todo el sistema jurídico complejo depende más de lo *ante* preexistente que de lo preexistente.

Sin embargo, esto no es especialmente sorprendente si recordamos que los conocimientos que utilizamos para evaluar algo o tomar una decisión de gestión no siempre son ciertos, inequívocos, coherentes y fiables.

Debido a una serie de factores objetivos y subjetivos, las decisiones de gestión jurídica suelen adoptarse en condiciones económicas difíciles, en las que no se tiene acceso directo a las fuentes económicas (económicas, financieras, jurídicas) y, muy a menudo, se desconoce el estado real de los elementos del sistema y las reglas de su interacción y/o están muy distorsionadas. Además, la entidad gobernante no puede verificar la veracidad de la información que se le presenta. Así pues, cualquier entidad gobernante, a la hora de tomar una decisión de gestión, debe partir de lo que conoce con certeza:

1. la información original es verdadera y no falsa;
2. la información original es falsa y no verdadera;
3. la información original es tanto verdadera como falsa;
4. no dispone de información para tomar decisión, es decir, la información no es ni verdadera ni falsa.

Resulta que dos valores se sustituyen por cuatro. Es conveniente tratarlos como subconjuntos de {i, l}:

- (1) - {i};
- (2) - {l};
- (3) - {i, l};
- (4) - 0 (cero);

Estos cuatro valores son la base de la lógica que se ha dado en llamar *lógica de la relevancia* (o, alternativamente, teoría consecuencialista no paradójica).¹⁹ La idea que subyace a la prescripción de un valor a enunciados complejos es muy sencilla: el valor (1) desempeña el papel de "verdadero" en la lógica clásica, el valor (2) desempeña el papel de "falso", los valores restantes se interpretan como situados entre el valor (1), el más fuerte, y el valor (2), el más débil. La relación entre los cuatro nuevos valores puede representarse en un diagrama (**Figura 1**):

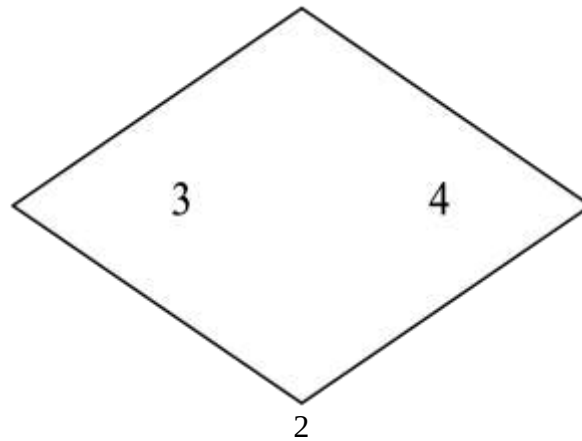


Figura 1. Diagrama de valores

Fuente: elaboración propia

Arriba de este diagrama está el valor más fuerte. Hay que señalar una de las características curiosas de los nuevos valores. Se puede dividir en dos grupos:

1. el primer grupo contiene aquellos valores de conjunto que tienen "verdadero" como elemento, es decir, los valores 1 y 3;
2. el segundo son los valores de conjunto que no tienen el elemento "verdadero".

Esta es la base para la construcción de un algoritmo de pensamiento particular, denominado *teoría consecuencialista no paradójica (lógica de la relevancia)*.¹⁹ Las leyes de este tipo de lógica son afirmaciones sobre la existencia de una consecuencia, en las que existe necesariamente una conexión significativa entre las premisas y la conclusión. En otras palabras, de las premisas sólo se siguen conclusiones relevantes (pertinentes, relevantes).²⁰ En consecuencia, la idea de la ambigüedad ontológica y la definitividad incondicional del resultado de la gestión, que se basa en el supuesto de la linealidad de los cambios en el sistema de gestión de cualquier relación, incluida la económica, es intrínsecamente errónea.

Conclusiones

Sobre la base de lo anterior expuesto, se puede concluir que con el ejemplo de los análisis de diversos tipos de comportamiento de los sistemas complejos es posible hacer una suposición de que hay una necesidad de influencia legal sobre los participantes de las relaciones de mercado con el fin de regular estas relaciones y cumplir con el interés público.

El criterio principal de la regulación de derecho público de las relaciones de mercado es la protección del interés de derecho público en la esfera de la economía, que se implementa a través de la gestión administrativa y jurídica de las relaciones económicas con el fin de determinar el vector de su orientación funcional de la esfera destructiva a la constructiva.

La aplicación de herramientas jurídicas por parte de los juristas implica un enfoque especial del tratamiento de la esencia del conflicto económico en general, incluidos los conflictos derivados de la insolvencia financiera de los deudores en particular, como una construcción jurídica de participantes "externos" en el volumen de negocios económicos.

Referencias bibliográficas

1. Frolov IV. Bankruptcy as an administrative-legal mechanism of regulation of economic conflicts: monograph. I.V. Frolov, ed. by Y.N. Starilov. Novosibirsk: Alfa-Porte Ltd. 2010; C. 32 - 33.
2. Grishina NV. Conflicto. Sociología: Enciclopedia. M.; 2003. <http://slovari.yandex.ru/duct/sociology/%D0%9A>.
3. Filippova SY. Sobre el concepto de conflicto empresarial. Russian Justice. 2009; 12. C. 33.
4. Dontsov A, Polozova T. El problema del conflicto en la psicología social occidental. Psychological Journal. 1980; T. 1. C. 120.
5. Frolov IV. Multiparadigmaticity in Law as an Element of Forming a Vertically Integrated Management System. Leyes de Rusia. 2010; 4. (C): 127-136.
6. Danelyan AA. The Corporation and Corporate Conflicts. M.; 2007. C. 52.
7. Diccionario sociológico. Minsk; 1991. C. 80.
8. Kibanov AY, Vorozheikin IE, Zakharov DK, Konovalova VG. Conflictología: libro de texto. M.; 2006.
9. Osipenko OV. Conflictos en las actividades de los órganos de dirección de las sociedades anónimas. M.; 2007.
10. Darendorf R. El conflicto social moderno. Londres; 1988. p. 87.
11. Coser LA. La función del conflicto. Sociological. Londres; 1957. p. 199.
12. Kudryavtsev VNN. Legal Conflictology. Conflictos sociales: peritaje, previsión, tecnología de soluciones. 1991; 1 (M). <http://www.koob.ru>
13. Semyonov AS, Sizov YS. Conflictos empresariales: causas y formas de superarlos; 2006.
14. Frolov IV. Conflicto de intereses en los casos de quiebra: significado, tipos, funciones y consecuencias jurídicas. Boletín de la práctica del arbitraje. 2021; 6.
15. Order out of Chaos: A New Dialogue between Man and Nature. traducido del inglés, ed. por VI. Arshinov, Yu. I. Arshinov, Y. L. Klimontovich, Y. V. Sachkov. M; 1986.
16. Frolov IV. El concepto de la posibilidad jurídica no realizada como un elemento de la variabilidad de la decisión de gestión administrativo-jurídica. Problemas modernos de la ciencia jurídica: colección de artículos científicos. ed. por L. P. Chumakova. Vyp. 9 Novosibirsk; 2010.
17. Neumann J, Morgenstein O. Teoría de juegos y comportamiento económico. M.; 1974.
18. Lefebvre V. A. Estructuras de conflicto. Voronezh; 1967.
19. Sidorenko E. A. Lógica relevante y teoría consecuencialista. M., 1985. 310 p.; Sidorenko E.A. Lógica relevante (premisas, cálculo, semántica). M.; 2000.
20. Zaitsev D. V. Teoría y práctica de la argumentación: Libro de texto. M.; 2007; 71: 67-68.

Conflictos de intereses:

Los autores refieren no presentar conflictos de intereses.