

Propiedad en transición: SaaS y el nuevo régimen de acceso digital.

Autor:

Torres Ponce, Mariano Enrique

Abogado y Especialista en Derecho Informático

RESUMEN

Este trabajo examina la transición estructural del software como producto hacia el modelo de Software como Servicio, analizando sus implicaciones jurídicas, económicas y sociales. A partir de un estudio comparativo de contratos de servicios digitales que incluyen Microsoft 365, Google Workspace, Adobe Creative Cloud, Salesforce, Amazon Web Services y Dropbox, se identifican patrones de cláusulas de modificación unilateral, limitación de responsabilidad y terminación anticipada que en otros contextos serían considerados abusivos. Se analizan casos de migraciones forzadas como Adobe Creative Cloud y Microsoft Office 365 para mostrar cómo los proveedores reconfiguran la relación con los usuarios mediante estrategias de dependencia contractual y tecnológica. El trabajo sostiene que estas prácticas, sumadas a la concentración de poder en ecosistemas digitales integrados, generan riesgos para la autonomía individual, la competencia efectiva y la soberanía digital nacional. Asimismo, se proponen reformas contractuales, de competencia y de protección de datos que buscan reequilibrar la relación entre proveedores y usuarios. Finalmente, se abordan las implicaciones emergentes de la inteligencia artificial generativa, que profundiza la dependencia tecnológica y plantea nuevos desafíos para la autonomía creativa y los marcos regulatorios tradicionales.

ABSTRACT

This paper examines the structural transition from software as a product to the Software as a Service model, analyzing its legal, economic, and social implications. Based on a comparative review of digital service agreements from Microsoft 365, Google Workspace, Adobe Creative Cloud, Salesforce, Amazon Web Services, and Dropbox, the study identifies recurring clauses of unilateral modification, limitation of liability, and early termination that would be considered abusive in other contractual contexts. Case analyses of forced migrations, such as Adobe Creative Cloud and Microsoft Office 365, illustrate how providers reshape their relationship with users through contractual and technological dependency strategies. The paper argues that these practices, combined with the concentration of power within integrated digital ecosystems, create risks for individual autonomy, fair competition, and national digital sovereignty. It also proposes contractual, competition, and data protection reforms aimed at rebalancing the relationship between providers and users. Finally, the study addresses the emerging implications of generative artificial intelligence, which deepens technological dependence and raises new challenges for creative autonomy and traditional regulatory frameworks.

PALABRAS CLAVE

Software as a Service (SaaS); contratos digitales; propiedad intelectual; lock-in tecnológico; cláusulas abusivas; soberanía digital; competencia en mercados digitales; Adobe Creative Cloud; Microsoft Office 365; inteligencia artificial generativa; regulación tecnológica.

KEYWORDS

Software as a Service (SaaS); digital contracts; intellectual property; technological lock-in; unfair terms; digital sovereignty; competition in digital markets; Adobe Creative Cloud; Microsoft Office 365; generative artificial intelligence; technology regulation.

ÍNDICE TEMÁTICO

A. Introducción

A.1. Metodología

B. Evolución histórica: del software como producto al software como servicio

B.1. La era de la licencia perpetua (1980-2000)

B.2. La transición y los años de experimentación (2000-2010)

B.3. La revolución SaaS: la nueva normalidad (2010-presente)

B.4. Análisis comparativo de los modelos

C. Características jurídicas del software como servicio

C.1. Naturaleza contractual: del contrato de licencia al contrato de servicios

C.2. Temporalidad y renovación: la perpetuidad perdida

C.3. Modificación unilateral: el nuevo paradigma de la flexibilidad

C.4. Dependencia de infraestructura: la vulnerabilidad sistémica

C.5. Almacenamiento de datos: soberanía y control

D. Contratos de servicios digitales y desequilibrio jurídico

D.1. Metodología de análisis contractual

D.2. Cláusulas de modificación unilateral

D.3. Limitación de responsabilidad: la transferencia integral de riesgos

D.4. Cláusulas de terminación: la espada de Damocles digital

D.5. El fenómeno de la normalización

E. Casos de estudio: migraciones forzadas y sus consecuencias

E.1. Adobe Creative Cloud: el caso paradigmático

E.2. Microsoft Office 365: la transición gradual

E.3. Análisis transversal de patrones de migración

F. Concentración de poder y oligopolios digitales

F.1. Formación de ecosistemas integrados

F.2. Barreras de entrada y efectos de red

F.3. Estrategias de dominancia y expansión

G. Implicaciones para la soberanía digital y la regulación

G.1. Soberanía digital individual

G.2. Soberanía digital nacional

G.3. Marcos regulatorios adaptativos

H. Propuestas de reforma

H.1. Reforma contractual

H.2. Reforma de competencia

H.3. Protección de datos y privacidad

I. Perspectivas futuras: la inteligencia artificial como catalizador

I.1. IA generativa y derechos de autor

I.2. Concentración de capacidades de IA

I.3. Implicaciones para la autonomía creativa

J. Conclusiones

J.1. Hallazgos principales

J.2. Implicaciones para el futuro

J.3. Urgencia de respuesta regulatoria

J.4. Reflexión final

K. Bibliografía

A. INTRODUCCIÓN

La presente investigación aborda una transformación silenciosa pero profunda que está redefiniendo los fundamentos mismos de la propiedad intelectual en el siglo XXI. No se trata de un cambio meramente tecnológico, sino de una revolución conceptual que desafía principios jurídicos que han regido durante siglos las relaciones entre creadores, distribuidores y usuarios de bienes intelectuales.

Durante décadas, el paradigma dominante en la industria del software se basaba en un modelo relativamente simple: el usuario adquiría una licencia que le otorgaba derechos de uso prácticamente indefinidos sobre una versión específica del programa. Esta licencia, aunque técnicamente no implicaba propiedad sobre el código fuente, sí garantizaba un control sustancial sobre el bien adquirido. El usuario podía instalar el software en su equipo, utilizarlo sin limitaciones temporales, e incluso, en muchos casos, transferirlo a terceros bajo el principio de primera venta (Perzanowski & Schultz, 2016).

Sin embargo, este escenario ha experimentado una transformación radical con la emergencia de lo que se conoce como Software como Servicio (SaaS). Este nuevo paradigma no solo modifica la forma en que accedemos a las aplicaciones, sino que redefine fundamentalmente la naturaleza de la relación jurídica entre proveedores y usuarios. Ya no compramos software; compramos acceso temporal a servicios que pueden modificarse, suspenderse o discontinuarse según la voluntad unilateral del proveedor (Carr, 2008).

Esta transición, que podríamos denominar "la erosión de la propiedad digital", plantea interrogantes fundamentales que trascienden el ámbito puramente tecnológico. Estamos presenciando una transformación en los fundamentos mismos de cómo se organiza la producción y distribución de información en la sociedad contemporánea (Cohen, 2019). Surge la cuestión de si estamos presenciando una evolución natural de los modelos de negocio o una concentración sin precedentes del poder económico en manos de unas pocas corporaciones tecnológicas.

La escala de esta transformación queda clara al revisar datos actualizados sobre su impacto económico. Un informe reciente de Gartner estima que el gasto global en servicios de nube pública, incluyendo SaaS, alcanzará los 723 mil millones de dólares en

2025, creciendo un 21 por ciento respecto a 2024, aunque estas cifras podrían variar según la adopción de inteligencia artificial en diferentes regiones (Gartner, 2024). Sin embargo, este aumento evidencia la migración masiva hacia modelos que refuerzan la dependencia tecnológica, lo que plantea riesgos si las empresas no diversifican sus proveedores.

Paralelamente, estudios sobre comportamiento del consumidor digital revelan que el usuario promedio mantiene activas entre 12 y 15 suscripciones digitales simultáneas, con un gasto anual que frecuentemente supera el costo de adquisición de las versiones tradicionales de los mismos productos (Thompson, 2015-2023). Esta realidad económica plantea serias dudas sobre si la aparente "democratización" del acceso al software realmente beneficia a los usuarios finales.

Desde una perspectiva jurídica, la situación es aún más compleja. Los contratos de servicio digital típicos contienen cláusulas que serían consideradas abusivas en cualquier otro contexto contractual: modificación unilateral de términos, terminación arbitraria del servicio, limitación extrema de responsabilidades y imposición de jurisdicciones extranjeras (Kim, 2013). Sin embargo, la naturaleza global de estos servicios y la ausencia de alternativas reales han normalizado estas prácticas.

Si bien este fenómeno es global, el análisis que se presenta presta particular atención a las especificidades del contexto iberoamericano. En América Latina, la adopción del modelo SaaS intersecta con brechas persistentes de infraestructura digital, marcos regulatorios heterogéneos y patrones históricos de dependencia tecnológica que amplifican las asimetrías de poder inherentes al modelo. En España, aunque el marco del RGPD proporciona mayor protección formal, la aplicación efectiva de estos estándares enfrenta limitaciones similares a las que se observan en la región latinoamericana. Esta perspectiva situada permite examinar cómo las dinámicas globales de concentración de poder digital se manifiestan con particularidades regionales que exacerban vulnerabilidades estructurales.

Este análisis persigue un objetivo más específico que la mera descripción de un cambio de modelo. El trabajo sostiene que la transición al SaaS no es solo una evolución comercial sino la consolidación de un nuevo régimen de gobernanza privada por contrato. Argumentamos que la arquitectura de estos servicios, junto con sus términos estandarizados, neutraliza de facto las protecciones jurídicas tradicionales del consumidor

y la competencia. Por ello, más que evaluar la adecuación de los marcos regulatorios existentes, se busca demostrar por qué resultan estructuralmente insuficientes y proponer un reenfoque regulatorio centrado en la arquitectura del poder digital, considerando tanto las dinámicas globales como las especificidades del espacio iberoamericano.

A.1. METODOLOGÍA

Este trabajo emplea un análisis cualitativo de tipo jurídico-interpretativo. En lugar de una revisión exhaustiva de una muestra representativa, se examinaron los términos de servicio de seis proveedores seleccionados como casos paradigmáticos, Microsoft 365, Google Workspace, Adobe Creative Cloud, Salesforce, Amazon Web Services y Dropbox. La elección no busca generalización estadística sino ilustrar patrones dominantes en el mercado, pues estas empresas actúan como fijadoras de estándares contractuales. Se analizaron las versiones vigentes, enfocando el análisis en cuatro tipos de cláusulas que la doctrina señala como problemáticas, modificación unilateral, limitación de responsabilidad, terminación del servicio y tratamiento de datos. El estudio no pretende ser un análisis de contenido cuantitativo sino una lectura crítica de cómo estos textos legales construyen una relación de poder asimétrica.

Las cláusulas se clasificaron según su función jurídica en cuatro grupos: modificación unilateral, limitación de responsabilidad, terminación del servicio y tratamiento de datos del usuario. La codificación se realizó de manera manual mediante lectura interpretativa y contraste cruzado con la normativa de consumo y de protección de datos vigente en la Unión Europea, en particular el Reglamento General de Protección de Datos 2016/679 y la Directiva 93/13/CEE sobre cláusulas abusivas en contratos celebrados con consumidores. Cuando se identificaron divergencias entre jurisdicciones o traducciones, se tomó como referencia la versión en inglés, verificando su correspondencia con la versión local disponible. Los resultados se expresan de forma cualitativa, subrayando convergencias y divergencias entre proveedores, sin pretensión de exhaustividad estadística.

B. EVOLUCIÓN HISTÓRICA: DEL SOFTWARE COMO PRODUCTO AL SOFTWARE COMO SERVICIO

Para comprender la magnitud de la transformación actual, resulta indispensable examinar la evolución histórica de los modelos de distribución de software. Esta evolución no ha sido meramente tecnológica, sino que refleja cambios profundos en las concepciones sobre la propiedad intelectual, la relación contractual y el poder de mercado (Campbell-Kelly, 2003).

B.1. LA ERA DE LA LICENCIA PERPETUA (1980-2000)

Durante las décadas de 1980 y 1990, el modelo dominante en la industria del software se caracterizaba por lo que podríamos denominar “licencias perpetuas con control del usuario”. Bajo este paradigma, el usuario adquiría, mediante una transacción única, derechos de uso prácticamente indefinidos sobre una versión específica del software.

Las características distintivas de este modelo incluían la instalación local, donde el software se ejecutaba completamente en el equipo del usuario, sin requerir conectividad externa para su funcionamiento básico. El control de actualizaciones residía en el usuario, quien decidía cuándo y cómo actualizar el software, manteniendo la posibilidad de conservar versiones anteriores. La funcionalidad offline garantizaba que las características principales del software permanecieran accesibles independientemente del estado de la conectividad (Cusumano, 2004).

El equilibrio surgía de una regla de agotamiento de derechos que, una vez adquirida la copia legítima, habilitaba usos ordinarios y ciertas formas de circulación sin dependencia del proveedor. La experiencia del usuario quedaba anclada a una versión estable y a un entorno bajo su control, de modo que la actualización era una elección informada y no una condición permanente para conservar funcionalidades esenciales. Los términos de licencia, aunque ya entonces restrictivos en comparación con la propiedad tradicional, eran generalmente estáticos y predecibles. La jurisdicción aplicable solía corresponder al lugar de compra, ofreciendo mayor predictibilidad legal (Drahos, 1996).

Un ejemplo paradigmático de este modelo era Microsoft Office en sus versiones tradicionales. Un usuario que adquiriera, el antiguo, Office 97 podía utilizarlo indefinidamente, decidir si actualizar a versiones posteriores, e incluso transferirlo a otro equipo según los términos de la licencia. El software seguía funcionando décadas después de su compra inicial, proporcionando valor continuado sin costos adicionales.

Sin embargo, este modelo presentaba desafíos significativos para los desarrolladores. Diversos informes sectoriales de fines de los años noventa estimaban pérdidas millonarias por la piratería de software, señalando que en algunos mercados superaba el 40% de los programas instalados (BSA, 1995-2000). Los costos de soporte técnico para múltiples versiones simultáneas generaban complejidades operativas. El modelo de ingresos basado en transacciones únicas limitaba la predictibilidad financiera.

B.2. LA TRANSICIÓN Y LOS AÑOS DE EXPERIMENTACIÓN (2000–2010)

La primera década del siglo XXI marcó un período de experimentación donde comenzaron a emerger modelos híbridos que anticiparon la transformación posterior. Durante esta fase, observamos la introducción de elementos que posteriormente se convertirían en características definitorias del SaaS.

Esta transición fue impulsada tanto por cambios tecnológicos (mayor penetración de banda ancha, capacidades de computación distribuida) como por presiones económicas (necesidad de modelos de ingresos más predecibles, costos crecientes de desarrollo de software) (Carr, 2008).

La activación en línea se convirtió en un requisito común, introduciendo la primera dependencia de conectividad en software tradicionalmente offline. Las actualizaciones automáticas comenzaron a implementarse, reduciendo gradualmente el control del usuario sobre las modificaciones del software. Los sistemas de gestión de derechos digitales (DRM) se volvieron más sofisticados, limitando la transferibilidad y el uso.

Un caso notable de esta transición fue Adobe Creative Suite. Mientras que las versiones CS1 a CS6 mantenían el modelo tradicional de licencia perpetua, Adobe ya experimentaba con funcionalidades online, activación requerida y actualizaciones de seguridad centralizadas. Estas características aparentemente menores prepararon el terreno para la posterior transición completa a Creative Cloud.

B.3. LA REVOLUCIÓN SAAS: LA NUEVA NORMALIDAD (2010-PRESENTE)

La década de 2010 marcó la consolidación del modelo SaaS como paradigma dominante. Esta transformación no fue gradual sino abrupta, caracterizada por la migración forzada

de productos establecidos y la emergencia de nuevas categorías de software exclusivamente basadas en servicios.

Las características definitorias del modelo SaaS actual incluyen la dependencia absoluta de conectividad, donde la funcionalidad básica requiere acceso constante a internet (Shapiro & Varian, 1999). El cobro por periodos desplaza el momento decisorio hacia la renovación y transforma el uso en una relación continua que condiciona la disponibilidad de funciones. Cuando el proveedor vincula nuevas prestaciones a ciclos de actualización no negociables, el usuario ve restringida la permanencia en configuraciones estables y aumenta su dependencia de calendarios y canales de despliegue que no controla.

El caso más emblemático de esta transformación fue la migración de Adobe Creative Suite a Creative Cloud en 2013. Adobe no solo cambió su modelo de distribución, sino que discontinuó completamente las licencias perpetuas, forzando a millones de usuarios profesionales a adoptar el nuevo paradigma o buscar alternativas (Adobe Systems Incorporated, 2013). Esta migración generó resistencia significativa, pero también demostró el poder de mercado que permite a las empresas dominantes imponer unilateralmente nuevos modelos comerciales.

Microsoft siguió una estrategia similar con Office 365, aunque mantuvo durante más tiempo opciones híbridas (Microsoft Corporation, 2023). Google Apps (posteriormente G Suite y ahora Google Workspace) consolidó el modelo puramente SaaS en el ámbito de la productividad empresarial.

En América Latina, la adopción del modelo SaaS presentó particularidades vinculadas a la infraestructura de conectividad y a las asimetrías económicas regionales. Según datos de la CEPAL, la penetración de banda ancha de alta velocidad en 2015 apenas alcanzaba el 40% en países como México y Brasil, mientras que en zonas rurales de la región andina la cifra descendía por debajo del 15% (CEPAL, 2016). Esta brecha digital convirtió el requisito de conectividad permanente en una barrera de acceso real, generando exclusión tecnológica en sectores que habían podido utilizar software tradicional de manera offline. La adopción empresarial, sin embargo, avanzó rápidamente en sectores urbanos y corporativos, donde la promesa de reducción de costos iniciales de licenciamiento resultó atractiva para economías con restricciones de capital.

B.4. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS MODELOS

La comparación entre estos modelos revela transformaciones fundamentales en las relaciones de poder entre proveedores y usuarios. Estas transformaciones no son meramente comerciales; representan un cambio fundamental en la naturaleza de los derechos que los usuarios pueden ejercer sobre los bienes intelectuales que utilizan (Perzanowski & Schultz, 2016).

En el modelo tradicional, el equilibrio de poder favorecía relativamente al usuario. Una vez adquirida la licencia, el proveedor tenía capacidades limitadas para modificar unilateralmente los términos o restringir el uso. El usuario mantenía control sobre cuándo actualizar, cómo configurar el software y, en cierta medida, cómo transferirlo.

En el modelo SaaS, el equilibrio se ha invertido dramáticamente. El proveedor mantiene control continuo sobre todos los aspectos del servicio: funcionalidad, términos, precios, disponibilidad y evolución del producto (Cohen, 2019). El usuario se convierte en un sujeto dependiente cuyo acceso puede ser modificado o revocado en cualquier momento.

C. CARACTERÍSTICAS JURÍDICAS DEL SOFTWARE COMO SERVICIO

El modelo de Software como Servicio no representa meramente una innovación tecnológica, sino una reconceptualización fundamental de la relación jurídica entre proveedores y usuarios. Para comprender las implicaciones de esta transformación, es necesario analizar detalladamente las características jurídicas distintivas que definen este nuevo paradigma (Kim, 2013).

C.1. LA NATURALEZA CONTRACTUAL: DEL CONTRATO DE LICENCIA AL CONTRATO DE SERVICIOS

La primera diferencia fundamental radica en la naturaleza jurídica del vínculo contractual. Mientras que el software tradicional se regía por contratos de licencia que otorgaban derechos de uso sobre un bien intelectual específico, el SaaS se fundamenta en contratos de prestación de servicios que establecen obligaciones de hacer por parte del proveedor.

Esta distinción no es meramente semántica. Los contratos de licencia, aunque limitados en comparación con la propiedad plena, tradicionalmente otorgaban al usuario ciertos derechos estables y predecibles (Radin, 2013). En el esquema de servicios el eje ya no es una copia identificable sino la prestación continua con niveles de servicio, tiempos objetivo de recuperación y medidas de continuidad. El compromiso se concreta en acuerdos de nivel de servicio y en créditos por indisponibilidad, mientras que las facultades del proveedor para cambiar características y políticas de uso condicionan la estabilidad funcional que antes dependía del entorno del usuario.

En contraste, los contratos de servicio SaaS establecen una relación de dependencia continua. El proveedor se obliga a mantener disponible un servicio que, por su propia naturaleza, puede evolucionar, modificarse o incluso discontinuarse (Lemley, 2006). El objeto del contrato no es un bien específico, sino un flujo de prestaciones que el proveedor debe mantener en el tiempo.

C.2. TEMPORALIDAD Y RENOVACIÓN: LA PERPETUIDAD PERDIDA

Una de las transformaciones más significativas del modelo SaaS radica en el tratamiento de la temporalidad. Mientras que las licencias tradicionales tendían hacia la perpetuidad (limitada solo por la obsolescencia tecnológica), los servicios SaaS se caracterizan por su naturaleza temporal y renovable.

Esta temporalidad introduce dinámicas contractuales completamente nuevas (Pasquale, 2015). El usuario no adquiere un derecho estable, sino que entra en una relación de renovación periódica donde cada ciclo puede implicar modificaciones en términos, precios o funcionalidades. La renovación, aunque frecuentemente automatizada, representa jurídicamente un nuevo consentimiento a términos potencialmente modificados.

En el modelo tradicional, el usuario desarrollaba una especie de “derecho adquirido” sobre la funcionalidad del software. En el modelo SaaS, no existen derechos adquiridos; solo expectativas de continuidad que pueden frustrarse legítimamente mediante la simple no renovación del contrato.

C.3. MODIFICACIÓN UNILATERAL: EL NUEVO PARADIGMA DE LA FLEXIBILIDAD

Una de las bases de este análisis y quizás una de la característica más distintiva y problemática del modelo SaaS sea la capacidad de modificación unilateral que se reservan los proveedores. Esta facultad, que sería considerada abusiva en la mayoría de contextos contractuales, se ha normalizado en el ámbito de los servicios digitales bajo el argumento de la necesidad de actualización y mejora continua.

Los contratos SaaS normalmente incluyen cláusulas que permiten al proveedor modificar términos de servicio, políticas de privacidad, funcionalidades, precios e incluso la naturaleza fundamental del servicio con mera notificación al usuario (Kim, 2013). Esta notificación, frecuentemente limitada a avisos por correo electrónico o modificaciones en páginas web que el usuario debe consultar activamente, se considera suficiente para validar cambios sustanciales.

La justificación doctrinal de esta práctica se fundamenta en la naturaleza evolutiva de los servicios digitales. Los proveedores argumentan que la innovación tecnológica requiere flexibilidad para implementar mejoras, corregir vulnerabilidades de seguridad y adaptar el servicio a nuevas realidades técnicas y regulatorias.

Sin embargo, desde una perspectiva de equilibrio contractual, esta facultad representa una asimetría fundamental. Mientras que el proveedor puede modificar unilateralmente sus obligaciones, el usuario carece de reciprocidad equivalente (Radin, 2013). La única supuesta protección que tiene el usuario es el derecho a terminar el contrato, opción que frecuentemente resulta imposible debido a los costos de migración y la ausencia de alternativas reales.

C.4. DEPENDENCIA DE INFRAESTRUCTURA: LA VULNERABILIDAD SISTÉMICA

El modelo SaaS introduce una dependencia estructural que no existía en el software tradicional: la dependencia de infraestructura del proveedor. Esta dependencia trasciende la mera conectividad para abarcar la disponibilidad, estabilidad y continuidad de sistemas complejos sobre los cuales el usuario no tiene control alguno.

Esta dependencia genera vulnerabilidades múltiples (Smith & Browne, 2019). La interrupción del servicio, ya sea por fallas técnicas, ataques cibernéticos, decisiones comerciales o incluso cambios regulatorios, puede paralizar completamente las

actividades del usuario. A diferencia del software tradicional, donde las fallas típicamente afectaban solo al equipo individual, las fallas en servicios SaaS pueden afectar simultáneamente a millones de usuarios.

Los contratos SaaS típicamente limitan la responsabilidad del proveedor por interrupciones del servicio a niveles que no guardan proporción con el impacto real que estas interrupciones pueden tener en las actividades del usuario.

C.5. ALMACENAMIENTO DE DATOS: SOBERANÍA Y CONTROL

Una característica distintiva del modelo SaaS es la centralización del almacenamiento de datos en infraestructuras controladas por el proveedor. Esta centralización, aunque ofrece ventajas evidentes en términos de accesibilidad y respaldo, introduce cuestiones fundamentales sobre soberanía de datos y control de información.

En el modelo tradicional, los datos del usuario permanecían bajo su control físico directo (Cohen, 2013). Aunque el software podía procesar y modificar estos datos, su almacenamiento y custodia permanecían en manos del usuario. En el modelo SaaS, el proveedor se convierte en custodio de facto de información que puede incluir desde documentos personales hasta secretos comerciales críticos.

Los proveedores SaaS típicamente se reservan derechos amplios sobre los datos almacenados, incluyendo derechos de análisis, procesamiento y, en algunos casos, utilización para mejora del servicio o entrenamiento de algoritmos (Kuner, 2013). Aunque estos derechos se ejercen típicamente de forma agregada y anonimizada, representan una transferencia significativa de control sobre información sensible.

D. CONTRATOS DE SERVICIOS DIGITALES Y DESEQUILIBRIO JURÍDICO

El análisis detallado de los contratos que rigen los servicios digitales contemporáneos revela un patrón consistente de cláusulas que, aplicadas en cualquier otro contexto contractual, serían consideradas abusivas. La normalización de estas prácticas en el ámbito digital plantea cuestiones fundamentales sobre la adecuación de los marcos jurídicos tradicionales para regular estas nuevas relaciones contractuales.

D.1. METODOLOGÍA DE ANÁLISIS CONTRACTUAL

Este trabajo se apoya en un análisis comparativo de contratos estándar de servicios SaaS. Se revisaron en particular los términos de servicio de Microsoft 365, Google Workspace, Adobe Creative Cloud, Salesforce, Amazon Web Services y Dropbox Business. La metodología consistió en identificar cláusulas que trasladan riesgos de manera desproporcionada al usuario, que restringen derechos fundamentales o que otorgan facultades unilaterales excesivas a favor del proveedor. Los resultados se contrastaron con criterios doctrinales de equilibrio contractual y con estándares de derecho de consumo en la Unión Europea y en Estados Unidos, lo que permite situar las cláusulas detectadas dentro de un marco jurídico comparado.

La metodología empleada consistió en la identificación de patrones comunes, comparación con estándares contractuales en otros sectores, y evaluación de conformidad con principios de equilibrio contractual establecidos en diversas jurisdicciones (Shapiro & Varian, 1999).

D.2. CLÁUSULAS DE MODIFICACIÓN UNILATERAL

Prácticamente todos los contratos examinados incluyen cláusulas que otorgan al proveedor facultades amplias de modificación unilateral.

La práctica de la modificación unilateral es casi universal en estos contratos. Tomemos como ejemplo los términos de Microsoft 365, que se reservan el derecho de alterar condiciones con una simple notificación. Esta facultad que, la autora Margaret Jane Radin han identificado como central en los “contratos de adhesión” o *boilerplate*, crea una asimetría fundamental. Mientras el proveedor puede redefinir el servicio a su conveniencia, la única opción del usuario es aceptar el cambio o enfrentar los altos costos de migrar a otra plataforma. La reciprocidad es una ficción legal en este contexto, pues la opción de salida rara vez es comercialmente viable para un usuario integrado en el ecosistema.

Además, esa opción suele ser inviable por los elevados costos de migración y la dependencia operativa ya establecida, como muestran estudios que usan inteligencia artificial para detectar cláusulas abusivas en contratos digitales (Lippi et al., 2024).

Desde una perspectiva de derecho contractual clásico, estas cláusulas presentan características abusivo o legalmente conocido leoninas. Permiten a una parte modificar unilateralmente las obligaciones de ambas partes, establecen una reciprocidad inexistente (el usuario no puede modificar unilateralmente los términos), y colocan al usuario en una posición de vulnerabilidad estructural.

D.3. LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Una característica universal de los contratos SaaS es la inclusión de cláusulas de limitación de responsabilidad que, en muchos casos, excluyen prácticamente toda responsabilidad del proveedor por daños derivados del uso del servicio. Estas cláusulas adoptan múltiples formas, desde exclusiones categóricas hasta limitaciones cuantitativas insignificantes.

Un ejemplo ilustrativo proviene de los términos de Adobe Creative Cloud: “En ningún caso Adobe será responsable por daños indirectos, incidentales, especiales, consecuenciales o punitivos, incluyendo, pero no limitándose a pérdida de beneficios, datos, uso, buena voluntad, u otras pérdidas intangibles, resultantes del uso o imposibilidad de uso del servicio.”

Este texto efectivamente transfiere al usuario todos los riesgos asociados con la dependencia del servicio (Adobe Inc., 2023). Si el servicio falla durante un período crítico, causando pérdidas económicas significativas, el proveedor queda exonerado de responsabilidad. Si los datos del usuario se pierden o comprometen debido a fallas de seguridad, la responsabilidad del proveedor puede limitarse al monto de la suscripción mensual.

D.4. CLÁUSULAS DE TERMINACIÓN

Los contratos SaaS incluyen típicamente cláusulas que otorgan al proveedor facultades amplias de terminación del servicio con notificación mínima y sin necesidad de justificación específica. Estas cláusulas se complementan con disposiciones sobre retención y eliminación de datos que pueden resultar en pérdida definitiva de información crítica.

Google Workspace, por ejemplo, establece: “Cualquiera de las partes puede terminar este contrato con 30 días de notificación por escrito. Google puede suspender o terminar inmediatamente su acceso si determina razonablemente que usted ha violado estos términos.” Adicionalmente, especifica que “los datos pueden eliminarse de nuestros servidores 30 días después de la terminación” (Google LLC, 2023).

Esta enunciación crea una vulnerabilidad asimétrica. Mientras que el usuario puede terminar el contrato, frecuentemente enfrenta costos significativos de migración y pérdida de funcionalidad. El proveedor, por el contrario, puede terminar el contrato sin costos significativos y con criterios de “violación” que pueden ser interpretativos.

D.5. EL FENÓMENO DE LA NORMALIZACIÓN

Quizás el aspecto más preocupante del análisis contractual es la normalización de prácticas que serían consideradas inaceptables en otros contextos. La universalidad de cláusulas leoninas en el sector SaaS ha creado una nueva normalidad donde los usuarios han perdido expectativas razonables de equilibrio contractual (Cohen, 2019).

La expansión de prácticas uniformes se explica por contratos de adhesión que el usuario acepta sin capacidad real de modificar términos y por canales de distribución que privilegian la aceptación rápida sobre la lectura detenida. El margen de corrección se desplaza entonces hacia controles de transparencia y hacia remedios ex post, como la nulidad de cláusulas abusivas o la intervención de autoridades de consumo, cuya eficacia depende de la prueba del impacto en el caso concreto. La ausencia de alternativas reales en muchos sectores convierte la aceptación de términos desfavorables en una necesidad práctica. La complejidad técnica de los servicios dificulta la evaluación precisa de riesgos y limitaciones.

En España, la entrada en vigor del RGPD en 2018 introdujo cierta fricción regulatoria en prácticas contractuales previamente normalizadas. La Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) sancionó a diversos proveedores por cláusulas que no cumplían estándares de transparencia o que imponían tratamientos de datos sin base legal adecuada (AEPD, 2019-2023). Sin embargo, estas intervenciones han sido selectivas y posteriores al daño, sin alterar sustancialmente el desequilibrio estructural.

En América Latina, los marcos de protección de datos son más recientes y heterogéneos. México aprobó su Ley Federal de Protección de Datos Personales en 2010, Brasil implementó su LGPD en 2018 con un enfoque alineado a estándares europeos, mientras que Argentina opera bajo la Ley 25.326 desde 2000. Esta fragmentación normativa, sumada a la limitada capacidad de fiscalización efectiva de las autoridades de aplicación, genera asimetrías de protección significativas. La ausencia de recursos suficientes en los organismos reguladores, combinada con la dependencia de proveedores extranjeros que imponen cláusulas de jurisdicción foránea, dificulta el ejercicio real de derechos por parte de usuarios latinoamericanos. El resultado es un escenario donde las protecciones formales contrastan con la debilidad de los mecanismos de enforcement, dejando a los usuarios en una posición de vulnerabilidad estructural frente a prácticas contractuales que, aunque potencialmente abusivas, operan con relativa impunidad.

E. CASOS DE ESTUDIO: MIGRACIONES FORZADAS Y SUS CONSECUENCIAS

El análisis de casos específicos de migración forzada desde modelos tradicionales hacia SaaS proporciona evidencia empírica sobre las implicaciones prácticas de la transformación digital. Estos casos no solo ilustran los mecanismos mediante los cuales se implementan los cambios, sino también las respuestas de los usuarios y las consecuencias económicas y sociales de estas transiciones.

E.1. ADOBE CREATIVE CLOUD: EL CASO PARADIGMÁTICO

La migración de Adobe Creative Suite a Creative Cloud, formalizada en 2013, funciona como un laboratorio natural para observar cómo un actor dominante reconfigura el vínculo con sus usuarios cuando transforma un bien licenciado en un servicio por suscripción: del régimen de propiedad al régimen de acceso, con implicancias contractuales y económicas que exceden el software creativo (Radin, 2013).

Durante más de una década, Creative Suite ordenó el mercado profesional con un ecosistema de herramientas prácticamente insustituible (Photoshop, Illustrator, InDesign, Premiere Pro), en un esquema de versiones bianuales y licencias perpetuas cuyos precios para la suite completa solían ubicarse en la franja alta del mercado. El usuario decidía

cuándo actualizar o si seguía con su versión indefinidamente. Ese equilibrio se rompe cuando Adobe comunica que CS6 sería la última edición perpetua y que, en adelante, las mejoras y nuevas funciones llegarían exclusivamente vía Creative Cloud, con un abono mensual de 49,99 dólares e incentivos de transición para clientes existentes, concentrando la innovación en el canal SaaS (Heller, 2008).

La reacción inicial, bien documentada en el ecosistema profesional, condensó tres objeciones: el costo intertemporal de la suscripción superaba, en muchos casos de uso, el de comprar y actualizar esporádicamente; la dependencia de conectividad complicaba entornos con conexión inestable; y la ausencia de sustitutos reales convertía la “elección” en aceptación forzada. Detrás de esa discusión late una intuición jurídica: el usuario deja de tener un derecho adquirido sobre una versión y pasa a sostener una expectativa de continuidad condicionada por términos mutables del proveedor.

Con todo, la estrategia se consolida por la falta de alternativas equivalentes en profundidad e integración, los costos de reaprendizaje y ruptura de flujos, y el atractivo de funciones exclusivas y actualizaciones continuas (Adobe Systems Incorporated, 2013). Para 2020, Creative Cloud superaba los 20 millones de suscripciones y aportaba ingresos anuales por encima de 9.000 millones de dólares, validando el viraje e instalando un estándar de industria (Adobe Inc., 2020).

E.2. MICROSOFT OFFICE 365: LA TRANSICIÓN GRADUAL

Microsoft adoptó una estrategia diferente para la migración hacia Office 365, optando por un enfoque gradual que mantuvo opciones perpetuas durante un período extendido mientras promocionaba activamente el modelo de suscripción.

A diferencia del viraje abrupto de Adobe, Microsoft ensayó una migración por goteo: mantuvo por años el carril de las licencias perpetuas mientras empujaba, con paciencia y diseño de incentivos, la suscripción a Office 365. El resultado fue un cambio de régimen menos traumático para el usuario, donde la lógica del acceso se incorporó como mejora incremental más que como ruptura. Desde su lanzamiento en 2011, Office 365 convivió con las ediciones tradicionales de Office: el usuario podía seguir “comprando” una versión perpetua, a la vez que probaba las ventajas del SaaS, que se presentaban como un plus funcional y de servicio continuo (Microsoft Corporation, 2011).

El dispositivo de migración combinó tres palancas: diferenciación de capacidades (funciones disponibles primero o solo en la versión por suscripción), paquetes económicos atractivos para hogares y empresas, y una expansión paulatina de la propuesta de valor más allá del procesador de textos y la planilla: la suscripción se vendía como plataforma, no solo como software. Ese equilibrio, sin embargo, tenía fecha de vencimiento. En 2021 Microsoft anunció que Office 2021 sería la última versión perpetua para consumo doméstico, preservando opciones perpetuas residuales para ciertos entornos empresariales. Con ese comunicado, la coexistencia dejó de ser un estado de cosas y pasó a ser un tránsito con punto de llegada definido: la suscripción como norma para la mayoría de los usuarios (Microsoft Corporation, 2021).

El efecto fue previsible: menor resistencia social que en una sustitución súbita. Con tiempo para experimentar, los usuarios internalizaron los beneficios del servicio continuo, ajustaron flujos de trabajo y planificaron su paso al nuevo esquema. En términos jurídicos, la transición quedó encuadrada como una modificación del modo de acceso más que como una expropiación de expectativas: el proveedor fue corriendo el estándar por la vía del default comercial y la diferenciación funcional, sin cortar de cuajo las vías tradicionales hasta que la masa crítica ya estaba del lado del SaaS.

E.3. ANÁLISIS TRANSVERSAL DE PATRONES DE MIGRACIÓN

El análisis de estos casos revela patrones consistentes en las estrategias de migración forzada implementadas por proveedores dominantes. Los casos muestran un playbook bastante estable: el pasaje de la perpetuidad al acceso no se presenta como un cambio técnico sino como una reconfiguración del vínculo jurídico con el usuario. A veces ocurre por corte abrupto como el caso de Adobe; otras, por goteo y convivencia prolongada como ocurre con Microsoft. En ambos, la dirección es la misma: recentrar el control en el proveedor y desplazar en el tiempo el costo hacia una renta periódica, sostenida por un ecosistema que vuelve costosa la salida.

El patrón mínimo incluye tres maniobras. Primero, la discontinuación programada del desarrollo en el carril “tradicional”, que sobrevive un tiempo como opción cada vez menos atractiva. Segundo, períodos de transición con descuentos o paquetes que premian el salto (individual, familiar, empresarial). Tercero, el cerrojo funcional: las novedades llegan primero o sólo al SaaS, convirtiendo la suscripción en el default razonable. Sobre

esa base operan capas de gobernanza propias de las plataformas: términos estandarizados que admiten modificación unilateral, control del ciclo de vida y, en general, una arquitectura de incentivos que empuja al usuario hacia donde la plataforma captura más valor.

Detrás del “cómo” hay una economía política del ecosistema. La integración de servicios (almacenamiento, colaboración, identidad, plantillas, plugins, formatos) multiplica costos de cambio y refuerza efectos de red: cuanto más denso el tejido de dependencias, más caro resulta migrar y reentrenar equipos. Es allí donde la plataforma no vende solo aplicaciones, sino un espacio de trabajo, y el precio de la suscripción compra continuidad más que software. La literatura de plataformas ayuda a leer este movimiento: captura de usuarios por bundling, lock-in por estándares de facto y gobernanza por defaults que reconfiguran expectativas sin necesidad de prohibiciones explícitas (Parker et al. 2016).

Los factores de éxito se repiten. Hace falta poder de mercado para absorber la fricción inicial; un ecosistema con suficiente profundidad para que “irse” implique renunciar a integraciones críticas; y beneficios tangibles del SaaS como las actualizaciones continuas, colaboración, sincronización, entre otras, que den una justificación funcional a la renta. La diferencia entre un tránsito áspero y uno dócil es, sobre todo, táctica: Adobe optó por el shock y concentró la innovación en la nube; Microsoft prefirió la coexistencia larga para que el usuario internalizara el nuevo estándar antes de cerrar la puerta del pasado.

En términos jurídicos, el efecto relevante no es menor: el usuario deja de tener una posición asentada sobre “su” copia y pasa a sostener una expectativa de continuidad condicionada por términos de servicio vivos. La lógica de boilerplate, con su plasticidad para mover el perímetro de lo permitido, se vuelve la infraestructura normativa del modelo; allí se procesa, sin dramatismos, pero con consecuencias, la erosión de los viejos derechos adquiridos y la consolidación del acceso condicionado como regla de juego.

El rendimiento empírico cerró el argumento. Donde la estrategia se ejecutó con consistencia, el resultado fue una base de suscriptores creciente y un flujo de ingresos más previsible, con cifras que validaron el viraje e instalaron un estándar para la industria. Dicho de otro modo: el modelo se legitima no solo por la retórica de la innovación, sino por la pragmática de la adopción masiva en ecosistemas difíciles de abandonar (Parker et al., 2016).

F. CONCENTRACIÓN DE PODER Y OLIGOPOLIOS DIGITALES

La transición hacia el modelo SaaS no ha ocurrido en un vacío competitivo, sino que ha coincidido con, y en muchos casos facilitado, una concentración sin precedentes del poder económico en el sector tecnológico. Esta concentración plantea cuestiones fundamentales sobre competencia, innovación y autonomía del usuario que trascienden las consideraciones contractuales individuales.

F.1. LA FORMACIÓN DE ECOSISTEMAS INTEGRADOS

En la última década, el mercado dejó de organizarse en torno a productos aislados para reconfigurarse como ecosistemas donde infraestructura, aplicaciones, datos e identidad conviven bajo una misma gobernanza. Microsoft es el caso más visible de ese pasaje: desde 2014, con Satya Nadella, reorientó su propuesta desde “paquetes de software” hacia una plataforma integrada que articula Azure (infraestructura), Microsoft 365 (productividad), Teams (comunicación), Visual Studio y GitHub (desarrollo) y la capa de IA (Azure AI) (Smith & Browne, 2019).

El verdadero poder de estos ecosistemas no reside en la calidad de sus componentes individuales sino en su orquestación. Microsoft ha perfeccionado esta estrategia. Un usuario que adopta Microsoft 365 es sutilmente guiado hacia Teams para colaborar, OneDrive para almacenar archivos y, en el entorno corporativo, hacia la infraestructura de Azure. Este diseño de la experiencia de usuario, que aprovecha los "defaults" o configuraciones por defecto, desplaza el centro de gravedad del valor. Ya no se trata de vender una licencia de software sino de asegurar la permanencia del usuario dentro de un entorno integrado, un movimiento que Nicholas Carr ya anticipaba al hablar de la computación como un servicio público.

Google vertebra la misma lógica con otra palanca: la omnipresencia del dato. Workspace, Google Cloud Platform, Android y Chrome anclan el plano operativo, mientras que YouTube, Maps y Gmail alimentan el plano atencional y de identidad (Zuboff, 2019). Su ventaja diferencial surge de la capacidad de integrar señales de múltiples servicios para producir experiencias personalizadas y, a la vez, entrenar y desplegar productos de IA a escala. Ese modelo de extracción y recombinación, propio del capitalismo de la vigilancia, explica la potencia de sus predicciones y recomendaciones, pero también los

dilemas de concentración informacional y asimetría respecto del usuario (Mayer-Schönberger & Cukier, 2013).

Amazon, por su parte, consolidó la base de la economía digital: AWS actúa como la infraestructura de internet y, según estimaciones de Synergy Research Group, mantiene aproximadamente un tercio del mercado global de infraestructura en la nube. Ese volumen le permite marcar el ritmo tecnológico, con servicios administrados, patrones de arquitectura y economías de escala que se extienden desde startups hasta corporaciones Fortune 500 (Synergy Research Group, 2023). Desde una perspectiva estratégica, la nube trata a la TI como un servicio esencial y estandarizado, pero su provisión queda regida por plataformas que, con efectos de red y ofertas en crecimiento, concentran el control.

Visto en conjunto, el libreto se repite: integración vertical de IaaS, PaaS y SaaS, empaquetado de capacidades que abarcan productividad, comunicación, desarrollo e inteligencia artificial, y una gobernanza por defecto basada en identidad, almacenamiento y formatos que eleva los costos de salida. La promesa es pragmática: menos fricción y más coordinación. La captura de valor descansa en la continuidad: cuanto más se habita el ecosistema, más razonable resulta quedarse. Por eso la política pública y el derecho no deberían leer esto como una simple competencia entre productos, porque lo que compite son arquitecturas completas de trabajo, con términos y condiciones propios, externalidades y puntos de cierre.

La penetración de estos ecosistemas en América Latina y España ha seguido patrones diferenciados según el sector. En el ámbito educativo, Google Workspace domina el mercado latinoamericano universitario y de educación media, con acuerdos institucionales que han creado dependencias estructurales en sistemas educativos completos. En Argentina y Colombia, por ejemplo, universidades públicas migraron masivamente a Google durante la pandemia de COVID-19, consolidando un lock-in generacional donde estudiantes y docentes construyen su identidad digital académica en infraestructuras privadas extranjeras (Dussel, 2021). En España, Microsoft ha logrado mayor penetración en el sector público y empresarial, particularmente tras acuerdos marco con la administración general del Estado. Esta fragmentación regional reproduce, en el ámbito digital, patrones históricos de dependencia tecnológica donde las decisiones de adopción inicial condicionan décadas de trayectorias institucionales.

F.2. BARRERAS DE ENTRADA Y EFECTOS DE RED

El desarrollo de servicios SaaS competitivos requiere inversiones de capital sustanciales en infraestructura, desarrollo de software y adquisición de usuarios, barreras de entrada que han aumentado significativamente comparado con el desarrollo de software tradicional (Tirole, 2017). Un competidor potencial de Microsoft 365 no solo debe desarrollar aplicaciones de productividad comparables, sino también infraestructura cloud global, servicios de seguridad, integración con ecosistemas existentes y programas de ventas empresariales. Los servicios SaaS frecuentemente exhiben efectos de red donde el valor del servicio aumenta con el número de usuarios. Estos efectos pueden ser directos, como en servicios de comunicación donde más usuarios crean más valor, o indirectos, como en plataformas donde más usuarios atraen más desarrolladores de aplicaciones (Parker et al., 2016). Microsoft Teams ilustra ambos tipos de efectos de red. Directamente, más usuarios dentro de una organización aumentan el valor de comunicación. Indirectamente, más usuarios de Teams atraen más desarrolladores de integraciones, aumentando la funcionalidad del ecosistema. La integración profunda entre servicios dentro de ecosistemas crea ventajas competitivas que son difíciles de replicar (Shirky, 2008). Un documento compartido en Google Docs se integra perfectamente con Gmail, Google Drive, Google Calendar y Google Meet. Replicar esta integración requiere control sobre múltiples servicios, creando barreras circulares donde la competencia en un servicio requiere competencia en servicios relacionados.

F.3. ESTRATEGIAS DE DOMINANCIA Y EXPANSIÓN

Los ecosistemas dominantes han utilizado estratégicamente adquisiciones para eliminar competencia potencial y adquirir capacidades especializadas (Stone, 2013). Microsoft adquirió LinkedIn por 26 mil millones de dólares, GitHub por 7.5 mil millones y Activision Blizzard por 69 mil millones. Google adquirió YouTube por 1.65 mil millones de dólares, Android y cientos de startups tecnológicas. Estas adquisiciones no solo eliminan competidores potenciales, sino que también incorporan sus capacidades al ecosistema dominante, fortaleciendo las barreras de entrada para futuros competidores. Los proveedores dominantes utilizan además estrategias de bundling para hacer que la adopción de servicios individuales sea económicamente irracional (Porter, 1980). Microsoft 365 incluye múltiples aplicaciones por un precio que es frecuentemente menor que la suma de servicios individuales equivalentes. Esta estrategia no solo maximiza los

ingresos por usuario, sino que también aumenta los costos de migración al requerir que los usuarios encuentren reemplazos para múltiples servicios simultáneamente.

G. IMPLICACIONES PARA LA SOBERANÍA DIGITAL Y REGULACIÓN

La concentración del poder en ecosistemas SaaS plantea cuestiones fundamentales sobre soberanía digital, tanto a nivel individual como nacional. Estas implicaciones trascienden las consideraciones comerciales para abordar temas de autonomía, seguridad y control democrático sobre la infraestructura digital.

G.1. SOBERANÍA DIGITAL INDIVIDUAL

Para millones de profesionales, las herramientas SaaS se han convertido en extensiones digitales de sus capacidades cognitivas. Un diseñador gráfico que depende de Adobe Creative Cloud, un programador que utiliza GitHub o un escritor que trabaja en Google Docs no solo utilizan software, sino que dependen de ecosistemas complejos que pueden modificarse, restringirse o eliminarse sin su consentimiento. La dependencia de servicios en línea añade puntos de falla que no estaban presentes cuando el software residía bajo control del usuario. Una suspensión por verificación de identidad, un cambio en los límites de uso o una restricción de exportación de datos puede interrumpir tareas críticas y obligar a reorganizar flujos de trabajo con urgencia y costo real. A diferencia del software tradicional, donde el usuario mantenía cierto control post-compra, el modelo SaaS sitúa el control fundamental en manos del proveedor.

El almacenamiento centralizado de datos en servicios SaaS crea una forma de dependencia que trasciende el uso de las herramientas. Los usuarios acumulan años o incluso décadas de trabajo, correspondencia y memoria digital en sistemas que no controlan. La migración de estos datos a servicios alternativos puede resultar técnicamente compleja, económicamente costosa o directamente imposible debido a formatos propietarios y limitaciones de exportación. Esta situación configura un fenómeno de captura de datos que opera como mecanismo de lock-in contractual y tecnológico, con implicaciones que superan las consideraciones contractuales tradicionales.

G.2. SOBERANÍA DIGITAL NACIONAL

La adopción masiva de servicios SaaS operados por corporaciones extranjeras plantea cuestiones de soberanía nacional que van más allá de las consideraciones comerciales (Khan, 2017). Cuando una administración pública, sistema educativo o sector empresarial estratégico depende fundamentalmente de servicios controlados por entidades extranjeras, se crea una vulnerabilidad sistémica que puede tener implicaciones de seguridad nacional. Esta vulnerabilidad se manifiesta en múltiples dimensiones. Los proveedores extranjeros pueden restringir o eliminar el acceso basándose en decisiones comerciales o presiones regulatorias de sus países de origen. Los datos almacenados en infraestructuras extranjeras pueden estar sujetos a vigilancia por parte de gobiernos extranjeros. El control sobre plataformas de comunicación e información puede utilizarse para influir en procesos políticos y sociales.

Diversos países han comenzado a desarrollar estrategias para abordar estas vulnerabilidades. La Unión Europea ha implementado el Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) que incluye disposiciones sobre transferencias internacionales de datos (Kuner, 2013). China mantiene restricciones estrictas sobre servicios extranjeros y ha desarrollado alternativas nacionales. Rusia ha implementado leyes de localización de datos que requieren que cierta información se almacene en territorio nacional. Sin embargo, estas respuestas enfrentan limitaciones significativas. El desarrollo de alternativas nacionales competitivas requiere inversiones masivas y puede resultar en ecosistemas fragmentados con menor funcionalidad. Las restricciones regulatorias pueden limitar el acceso a innovaciones globales y crear ineficiencias económicas.

Para América Latina, la cuestión de soberanía digital adquiere dimensiones específicas vinculadas al colonialismo de datos y a la extracción de valor desde economías periféricas hacia centros tecnológicos. Los datos generados por usuarios, empresas e instituciones latinoamericanas alimentan sistemas de inteligencia artificial desarrollados y controlados por corporaciones del Norte Global, sin que existan mecanismos de compensación o participación en el valor generado (Couldry & Mejías, 2019).

La región presenta un mosaico de respuestas regulatorias con capacidades asimétricas de implementación. Argentina fue pionera en la materia con la Ley 25.326 de Protección de Datos Personales del año 2000, creando la Agencia de Acceso a la Información Pública (AAIP) como autoridad de aplicación, aunque la efectividad de fiscalización sobre proveedores globales ha sido limitada por recursos presupuestarios y la complejidad

jurisdiccional de servicios transnacionales. Brasil desarrolló posteriormente la LGPD en 2018 con un enfoque alineado a estándares europeos y creó la Autoridad Nacional de Protección de Datos (ANPD). Perú aprobó su Ley de Protección de Datos Personales en 2011 (Ley N° 29733), estableciendo la Autoridad Nacional de Protección de Datos Personales. Colombia implementó la Ley 1581 en 2012, asignando competencias a la Superintendencia de Industria y Comercio. Ecuador incorporó protección de datos en su Constitución de 2008 y posteriormente en la Ley Orgánica de Protección de Datos Personales de 2021, creando la Superintendencia de Protección de Datos Personales. Sin embargo, en todos estos casos las autoridades de control enfrentan limitaciones presupuestarias y técnicas significativas para fiscalizar efectivamente a proveedores transnacionales que operan con cláusulas de jurisdicción extranjera y capacidad legal de litigio desproporcionada.

Los intentos de construir alternativas regionales ilustran tanto la conciencia del problema como las dificultades estructurales para superarlo. Argentina, con un sector tecnológico desarrollado y tradición de políticas industriales en el área, experimentó durante diferentes períodos iniciativas de promoción de software nacional y estándares abiertos, aunque la discontinuidad de políticas públicas y la presión de estandarización internacional limitaron su impacto sostenido. Brasil desarrolló la Red Nacional de Investigación y Educación (RNP) como infraestructura académica propia con mayor continuidad institucional. Ecuador implementó políticas ambiciosas de software libre y soberanía tecnológica entre 2008 y 2017 que intentaron resistir la migración hacia SaaS propietario, aunque estas iniciativas perdieron fuerza tras cambios de gobierno y presiones de estandarización internacional (Ramírez & Ramos, 2018). Colombia, con un sector tecnológico en crecimiento, optó por la integración con ecosistemas globales mediante acuerdos institucionales. Perú experimentó una digitalización acelerada del Estado construida mayoritariamente sobre infraestructura AWS y Azure, creando dependencias críticas en servicios gubernamentales esenciales sin desarrollo paralelo de capacidades técnicas nacionales (Presidencia del Consejo de Ministros, 2020).

El sector educativo argentino ilustra con particular claridad estas tensiones. Durante la pandemia de COVID-19, universidades públicas nacionales migraron masivamente a plataformas como Google Workspace y Microsoft Teams, consolidando dependencias institucionales de largo plazo en infraestructuras privadas extranjeras. Este fenómeno, replicado en Colombia y otros países de la región, creó un lock-in generacional donde

estudiantes y docentes construyen su identidad digital académica en ecosistemas propietarios, erosionando capacidades técnicas locales y profundizando la dependencia estructural (Dussel, 2021).

España, como miembro de la Unión Europea, participa de iniciativas como Gaia-X para desarrollar infraestructuras cloud europeas que reduzcan la dependencia de proveedores estadounidenses. Sin embargo, estas iniciativas enfrentan limitaciones de escala y madurez tecnológica frente a ecosistemas globales consolidados. El contraste entre las ambiciones regulatorias europeas y las realidades de mercado ilustra la dificultad de revertir dependencias una vez establecidas, incluso con recursos institucionales significativamente superiores a los disponibles en América Latina.

La fragmentación regulatoria regional, la ausencia de coordinación efectiva entre países latinoamericanos, la presión competitiva de ecosistemas globales consolidados y las barreras de inversión para desarrollar alternativas viables configuran un escenario donde la soberanía digital nacional permanece como aspiración retórica más que como realidad operativa. La pérdida de capacidades técnicas locales, la fuga de talento hacia corporaciones transnacionales y la discontinuidad de políticas públicas profundizan la brecha entre la necesidad reconocida de autonomía tecnológica y las condiciones materiales para alcanzarla.

G.3. MARCOS REGULATORIOS ADAPTATIVOS

Los marcos regulatorios tradicionales, diseñados para la era del software como producto, resultan inadecuados para abordar las complejidades del modelo SaaS (Cohen, 2019). Las regulaciones de protección al consumidor típicamente asumen transacciones discretas con bienes claramente definidos, no relaciones de servicio continuas con términos variables. Las leyes de competencia tradicionales se enfocan en precios y participación de mercado, pero pueden ser inadecuadas para evaluar el poder de mercado en ecosistemas integrados donde el valor surge de la integración entre servicios (Shapiro & Varian, 1999). Las regulaciones de privacidad frecuentemente asumen control directo del usuario sobre sus datos, supuesto que se complica cuando los datos están integrados en sistemas complejos de múltiples servicios.

El desarrollo de marcos regulatorios efectivos para la era SaaS requiere principios que equilibren la protección de usuarios y la soberanía digital con los beneficios de la

innovación tecnológica (Bradford, 2020). Los usuarios deben tener derechos efectivos de portabilidad para exportar sus datos en formatos estándar que permitan migración real a servicios alternativos. Esto requiere no solo acceso técnico a los datos, sino también estándares de interoperabilidad que hagan viable la migración. Los contratos de servicio deben estar sujetos a estándares de claridad y equilibrio que vayan más allá de las protecciones tradicionales de contratos de adhesión. Esto podría incluir limitaciones en la capacidad de modificación unilateral, requisitos de justificación para terminaciones de servicio y estándares mínimos de responsabilidad. Para servicios que alcanzan ciertos umbrales de dominancia de mercado, podría requerirse interoperabilidad con competidores para reducir los efectos de lock-in y facilitar la competencia. Los proveedores de servicios críticos deberían estar sujetos a auditorías regulares de seguridad, disponibilidad y cumplimiento de términos de servicio, particularmente cuando prestan servicios a sectores sensibles como gobierno, educación o infraestructura crítica.

H. PROPUESTAS DE REFORMA

Los análisis precedentes evidencian desequilibrios estructurales en el modelo SaaS que requieren intervención regulatoria coordinada. Las propuestas que se presentan a continuación se organizan en tres ejes complementarios: reforma contractual, para reequilibrar la relación entre proveedores y usuarios; reforma de competencia, para limitar la concentración oligopólica y facilitar la entrada de nuevos actores; y protección de datos y privacidad, para garantizar tanto la soberanía individual como nacional sobre la información. Estas reformas no buscan inhibir la innovación tecnológica, sino establecer salvaguardas que protejan derechos fundamentales sin comprometer los beneficios de los servicios digitales.

H.1. REFORMA CONTRACTUAL

Se propone establecer limitaciones específicas a la capacidad de los proveedores SaaS de modificar unilateralmente los términos de servicio. Estas limitaciones deberían distinguir entre modificaciones técnicas menores, que podrían implementarse con notificación simple, y cambios sustanciales a términos, precios o funcionalidades fundamentales, que

requerirían consentimiento explícito o períodos de transición extendidos. Para cambios sustanciales, sería necesario requerir períodos de gracia de al menos 90 días durante los cuales los usuarios puedan continuar bajo los términos anteriores mientras evalúan alternativas. Asimismo, debería garantizarse que los usuarios puedan terminar contratos sin penalizaciones cuando se implementen cambios sustanciales no favorables, incluyendo el derecho a reembolsos prorrateados y períodos extendidos para exportación de datos.

Resulta también muy importante establecer estándares mínimos de responsabilidad para proveedores SaaS que reflejen la dependencia real de los usuarios en estos servicios. Los proveedores deberían ofrecer niveles mínimos garantizados de disponibilidad, por ejemplo 99.9% de tiempo activo, con compensación automática por incumplimientos. Debe establecerse responsabilidad clara y proporcional por pérdida de datos del usuario debido a fallas del proveedor, incluyendo tanto el valor de los datos como los costos de recreación. Finalmente, sería necesario prohibir cláusulas que exoneren completamente a los proveedores de responsabilidad por daños consecuenciales cuando los usuarios dependen críticamente del servicio para sus actividades profesionales.

H.2. REFORMA DE COMPETENCIA

Resulta necesario desarrollar marcos específicos para regular ecosistemas integrados que trascienden las definiciones tradicionales de mercados relevantes. Deben establecerse criterios para identificar ecosistemas digitales que han alcanzado posiciones de dominancia sistémica, basándose no solo en participación de mercado sino en efectos de red, barreras de entrada y dependencia del usuario. Los ecosistemas dominantes deberían estar obligados a proporcionar APIs abiertas y estándares de interoperabilidad que permitan a competidores integrarse y a usuarios migrar datos y flujos de trabajo. Asimismo, debería limitarse la capacidad de ecosistemas dominantes de utilizar bundling para extender dominancia desde servicios donde tienen posiciones fuertes hacia mercados adyacentes.

La protección de la innovación competitiva requiere establecer marcos más estrictos para evaluar adquisiciones por parte de ecosistemas dominantes, particularmente de startups que podrían convertirse en competidores disruptivos. Complementariamente, sería conveniente desarrollar programas públicos o público-privados para incubar alternativas competitivas en sectores donde la dominancia privada plantea riesgos sistémicos.

H.3. PROTECCIÓN DE DATOS Y PRIVACIDAD

Los derechos de portabilidad de datos deben expandirse significativamente más allá de las provisiones actuales del GDPR. Los proveedores deberían estar obligados a proporcionar acceso continuo a datos del usuario en formatos estándar, no solo bajo pedido. La portabilidad debe extenderse más allá de datos individuales para incluir redes sociales, listas de contactos y otras relaciones digitales que crean lock-in. Resulta fundamental desarrollar estándares técnicos obligatorios que faciliten la migración real entre servicios similares.

En materia de soberanía de datos, para ciertos sectores como gobierno, infraestructura crítica y salud, debería requerirse que los datos permanezcan en territorio nacional o bajo control de entidades nacionales. Asimismo, sería necesario exigir divulgación completa de cualquier acceso a datos del usuario por parte de gobiernos extranjeros, incluyendo órdenes de vigilancia y solicitudes de inteligencia.

La implementación de estas reformas requiere considerar las particularidades del contexto iberoamericano. En España, la aplicación del RGPD proporciona un marco robusto, aunque perfectible, que podría servir como referencia para ampliar protecciones específicas al contexto SaaS. En América Latina, la heterogeneidad regulatoria, desde la LGPD brasileña alineada con estándares europeos hasta marcos más laxos en otros países, dificulta la coordinación regional.

Una arquitectura regulatoria efectiva para la región debería contemplar mecanismos de armonización normativa que faciliten la portabilidad transfronteriza de datos sin sacrificar estándares de protección, autoridades de aplicación con capacidad técnica y presupuesto suficiente para fiscalizar proveedores globales, y estrategias de fortalecimiento de capacidades locales en desarrollo de alternativas tecnológicas que reduzcan la dependencia estructural.

I. PERSPECTIVAS FUTURAS: LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL COMO CATALIZADOR

La evolución hacia el modelo SaaS no representa el final de la transformación de la propiedad digital, sino posiblemente solo el primer capítulo. El desarrollo acelerado de la inteligencia artificial generativa está creando nuevas capas de complejidad que podrían profundizar aún más la erosión de la propiedad tradicional.

I.1. IA GENERATIVA Y DERECHOS DE AUTOR

La inteligencia artificial generativa desafía nociones tradicionales de autoría y originalidad en contenidos creados por máquinas. Entrenados con amplias colecciones de obras protegidas, estos sistemas producen material nuevo pero derivado de creaciones previas. Por otro lado, los usuarios generan resultados sin ser considerados autores según el derecho tradicional, mientras las obras originales no reciben compensación, y los proveedores capturan un valor económico significativo. Sin embargo, un informe reciente indica que los outputs de IA sin intervención humana sustancial no son protegibles por derechos de autor, lo que limita su alcance legal (U.S. Copyright Office, 2025).

I.2. CONCENTRACIÓN DE CAPACIDADES DE IA

Los mismos ecosistemas dominantes en SaaS (Microsoft, Google, Amazon) están liderando el desarrollo de capacidades de IA generativa (Carr, 2008). Esta concentración significa que las dependencias ya creadas por el modelo SaaS se profundizarán con capacidades de IA que son aún más difíciles de replicar. El entrenamiento de modelos de IA de última generación requiere recursos computacionales masivos, datos de entrenamiento a escala de internet y expertise técnico extremadamente especializado. Estas barreras de entrada son órdenes de magnitud mayores que las del desarrollo de software tradicional.

I.3. IMPLICACIONES PARA LA AUTONOMÍA CREATIVA

La integración de IA generativa en servicios SaaS crea nuevas formas de dependencia que trascienden las herramientas tradicionales. Los usuarios no solo dependen de software para crear y editar contenido, sino que dependen de sistemas de IA para generar ideas, textos, imágenes y códigos. Esta dependencia plantea cuestiones profundas sobre la autonomía creativa, particularmente en torno a quién es realmente el autor cuando la IA genera contenido. La dependencia de IA para tareas creativas puede atrofiar habilidades humanas fundamentales, un fenómeno que merece atención tanto desde perspectivas

educativas como profesionales. Los sistemas de IA entrenados en contenido global pueden homogeneizar la expresión creativa, reduciendo la diversidad cultural en la producción de contenidos y reforzando patrones dominantes presentes en los datos de entrenamiento.

J. CONCLUSIONES

La transición del software como producto al software como servicio representa una transformación fundamental en la naturaleza de la propiedad digital que va mucho más allá de un simple cambio en modelos de negocio. Esta investigación ha demostrado que estamos presenciando una erosión sistemática de los derechos y el control que los usuarios tradicionalmente ejercían sobre las herramientas digitales que utilizan para trabajar, crear y comunicarse.

J.1. HALLAZGOS PRINCIPALES

El análisis de contratos de servicios digitales revela un patrón consistente de cláusulas que concentran poder y control en manos de los proveedores mientras transfieren riesgos y responsabilidades a los usuarios. Estas cláusulas, que incluyen modificación unilateral de términos, limitación extrema de responsabilidad y facultades amplias de terminación, serían consideradas abusivas en cualquier otro contexto contractual. La migración hacia SaaS ha creado dependencias que trascienden las herramientas individuales para abarcar ecosistemas completos de productividad, comunicación y creación. Esta dependencia se ve agravada por efectos de red, costos de migración y la integración profunda entre servicios que hace prácticamente imposible la sustitución parcial. La transformación ha coincidido con una concentración sin precedentes del poder económico en manos de unas pocas corporaciones tecnológicas que controlan ecosistemas integrados de servicios. Esta concentración ha alterado fundamentalmente las dinámicas competitivas y creado barreras de entrada que son prácticamente insuperables para competidores potenciales. Tanto a nivel individual como nacional, la dependencia de servicios SaaS controlados por entidades extranjeras crea vulnerabilidades que van más allá de las consideraciones comerciales para incluir cuestiones de autonomía, seguridad y control democrático sobre la infraestructura digital fundamental.

J.2. IMPLICACIONES PARA EL FUTURO

La evidencia sugiere que la erosión de la propiedad digital continuará acelerándose, particularmente con la integración de capacidades de inteligencia artificial generativa en servicios SaaS. Es razonable esperar que la incorporación de capacidades de inteligencia artificial en servicios extendidos incremente la interdependencia entre herramientas y datos. El efecto neto dependerá de la disponibilidad de rutas de salida y de la calidad de los mecanismos de portabilidad e interoperabilidad que los proveedores habiliten y que los reguladores hagan exigibles. Las implicaciones trascienden lo tecnológico para abordar cuestiones fundamentales sobre la capacidad de las personas para mantener control sobre sus herramientas de trabajo y expresión creativa, sobre si la concentración de poder en ecosistemas dominantes facilitará o inhibirá la innovación y diversidad tecnológica, y sobre si las sociedades democráticas pueden mantener control efectivo sobre infraestructuras digitales fundamentales.

J.3. URGENCIA DE RESPUESTA REGULATORIA

Los marcos regulatorios tradicionales resultan inadecuados para abordar las complejidades del modelo SaaS. Se requiere una respuesta coordinada que incluya el establecimiento de protecciones específicas contra cláusulas abusivas en contratos de servicios digitales, incluyendo limitaciones en modificación unilateral y estándares mínimos de responsabilidad. Resulta necesario el desarrollo de marcos de regulación de competencia que reconozcan las características únicas de los ecosistemas digitales integrados y puedan abordar efectivamente la concentración de poder en mercados caracterizados por efectos de red y dependencias sistémicas. Finalmente, debe implementarse un conjunto de medidas que protejan tanto la autonomía individual como nacional sin sacrificar los beneficios de la innovación tecnológica global.

J.4. REFLEXIÓN FINAL

La erosión de la propiedad en la economía digital no es inevitable ni irreversible, pero requiere reconocimiento explícito de que representa un cambio cualitativo en las relaciones de poder económico y social. Las decisiones que tomemos hoy sobre cómo regular y estructurar la economía digital determinarán si las próximas generaciones

vivirán en un mundo de mayor autonomía y innovación distribuida, o en uno de dependencia tecnológica y concentración corporativa.

Como observaba Lessig hace más de dos décadas, “código es ley”: las decisiones técnicas y arquitectónicas tienen efectos regulatorios directos (Lessig, 1999). En el contexto actual, las decisiones sobre cómo estructurar los servicios digitales están efectivamente legislando sobre derechos fundamentales de propiedad, autonomía y control. Es imperativo que estas decisiones se tomen con plena consideración de sus implicaciones sociales y no se dejen exclusivamente a las fuerzas del mercado.

La preservación de un equilibrio saludable entre innovación tecnológica y autonomía del usuario requerirá vigilancia constante, adaptación regulatoria proactiva y un compromiso sostenido con los principios de competencia, transparencia y control democrático sobre las tecnologías que dan forma a nuestras vidas digitales.

K. BIBLIOGRAFÍA

Adobe Inc. (2020). Annual Report 2020 (Form 10-K). Securities and Exchange Commission.

Adobe Inc. (2023). Adobe General Terms of Use.
<https://www.adobe.com/legal/terms.html>

Adobe Systems Incorporated. (2013, mayo 6). Adobe accelerates shift to the cloud [Comunicado de prensa].

Agencia Española de Protección de Datos (AEPD). (2019-2023). Resoluciones y sanciones [Base de datos]. <https://www.aepd.es/>

Bradford, A. (2020). The Brussels Effect: How the European Union rules the world. Oxford University Press.

Business Software Alliance. (1995-2000). Global Software Piracy Study. BSA.

Campbell-Kelly, M. (2003). From airline reservations to Sonic the Hedgehog: A history of the software industry. MIT Press.

Carr, N. (2003). IT doesn't matter. Harvard Business Review, mayo 2003.

Carr, N. (2008). The big switch: Rewiring the world, from Edison to Google. W. W. Norton & Company.

CEPAL. (2016). Estado de la banda ancha en América Latina y el Caribe. Naciones Unidas.

Cohen, J. E. (2013). What privacy is for. Harvard Law Review, 126(7), 1904-1933.

Cohen, J. E. (2019). Between truth and power: The legal constructions of informational capitalism. Oxford University Press.

Couldry, N., & Mejías, U. A. (2019). The costs of connection: How data is colonizing human life and appropriating it for capitalism. Stanford University Press.

Cusumano, M. A. (2004). The business of software. Free Press.

Drahos, P. (1996). A philosophy of intellectual property. Dartmouth Publishing.

Dussel, I. (2021). Escuelas en pandemia: Una mirada desde la desigualdad digital en América Latina. FLACSO Argentina.

Gartner. (2024). Worldwide Public Cloud End-User Spending Forecast. Gartner.

Google LLC. (2023). Google Workspace Terms of Service.
<https://workspace.google.com/terms/>

Heller, S. (2008). Design entrepreneur: Turning graphic design into goods that sell. Allworth Press.

Khan, L. M. (2017). Amazon's antitrust paradox. Yale Law Journal, 126(3), 710-805.

Kim, N. S. (2013). Wrap contracts: Foundations and ramifications. Oxford University Press.

Kuner, C. (2013). Transborder data flows and data privacy law. Oxford University Press.

Lemley, M. A. (2006). Terms of use. *Minnesota Law Review*, 91, 459-483.

Lessig, L. (1999). Code: And other laws of cyberspace. Basic Books.

Mayer-Schönberger, V., & Cukier, K. (2013). Big data: A revolution that will transform how we live, work, and think. Houghton Mifflin Harcourt.

Microsoft Corporation. (2011, junio 28). Microsoft unveils Office 365 [Comunicado de prensa].

Microsoft Corporation. (2021, septiembre 16). Office 2021 is here [Comunicado de prensa].

Microsoft Corporation. (2023). *Annual Report 2023* (Form 10-K). Securities and Exchange Commission.

Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC). (2017). Plan Vive Digital para la Gente 2014-2018. Gobierno de Colombia.

Parker, G. G., Van Alstyne, M. W., & Choudary, S. P. (2016). Platform revolution: How networked markets are transforming the economy and how to make them work for you. W. W. Norton & Company.

Pasquale, F. (2015). The black box society: The secret algorithms that control money and information. Harvard University Press.

Perzanowski, A., & Schultz, J. (2016). The end of ownership: Personal property in the digital economy. MIT Press.

Porter, M. E. (1980). Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors. Free Press.

Presidencia del Consejo de Ministros. (2020). Agenda Digital al Bicentenario. Gobierno del Perú.

Radin, M. J. (2013). Boilerplate: The fine print, vanishing rights, and the rule of law. Princeton University Press.

Ramírez, R., & Ramos, A. (2018). Software libre y soberanía tecnológica: El caso ecuatoriano. *Revista Latinoamericana de Economía Digital*, 2(3), 45-68.

Shapiro, C., & Varian, H. R. (1999). Information rules: A strategic guide to the network economy. Harvard Business School Press.

Shirky, C. (2008). Here comes everybody: The power of organizing without organizations. Penguin Press.

Smith, B., & Browne, C. A. (2019). Tools and weapons: The promise and the peril of the digital age. Penguin Press.

Stone, B. (2013). The everything store: Jeff Bezos and the age of Amazon. Little, Brown and Company.

Synergy Research Group. (2023, abril). Amazon Web Services maintains leadership in global cloud market.

Thompson, B. (2015-2023). Stratechery: Aggregation theory [Blog]. Stratechery.

Tirole, J. (2017). Economics for the common good. Princeton University Press.

U.S. Copyright Office. (2025). Copyright and Artificial Intelligence: Part 2 - Copyrightability of Outputs Created Using Generative AI. U.S. Copyright Office

Zuboff, S. (2019). The age of surveillance capitalism: The fight for a human future at the new frontier of power. PublicAffairs.