Cláusulas de obediencia del derecho, honestidad cívica y competitividad global

Clauses of obedience to the law, civic honesty and global competitiviness

Jose Miguel Camacho-Castro*
Luisa Fernanda Arias Murillo**

*Profesor de filosofía del derecho y editor general de la Corporación Universitaria Empresarial Alexander von Humboldt, Armenia, Colombia. Abogado, especialista en derecho administrativo, magister en derecho con énfasis en teoría del derecho y doctorando en derecho. ORCID: https://orcid.org/0000-0002-1898-1113
** Abogada, psicóloga, especialista y magister en psicología jurídica. Corporación Universitaria Empresarial Alexander von Humboldt, Armenia, Colombia.ORCID: https://orcid.org/0009-0001-5325-6099

Fecha de recepción: abril de 2023
Fecha de aprobación: diciembre de 2023

Para citar este artículo / To reference this article
Camacho-Castro, JM y Arias Murillo, LF (2023). Cláusulas de obediencia del derecho, honestidad cívica y competitividad global. Inciso,https://doi.org/10.18634/incj.25v.2i

DOI:https://doi.org/10.18634/incj.25v.2i

Resumen

Este artículo se interesa por el efecto del derecho en el comportamiento de la gente. En particular, se centra en las cláusulas generales de obediencia del derecho, normas constitucionales simples y genéricas que exigen obediencia a sus ciudadanos. ¿Tienen algún efecto estas disposiciones constitucionales en los comportamientos honestos de la gente y en la competitividad económica de los países en que viven? Para responder esta pregunta se echa mano de estudios de psicología cognitiva que nutren un campo del análisis económico del derecho denominado análisis conductual del derecho o *behavioral law*. Además, se aplicaron pruebas de correlación –Pearson– y de asociación –prueba T de diferencia de medias– entre cuatro variables: cláusula de obediencia, honestidad cívica, competitividad global 2018 y competitividad global 2019. Los resultados de este estudio indican que los países que no tienen cláusulas de obediencia son más honestos y competitivos que los países que las tienen. Esto hace pensar que las cláusulas de obediencia no tienen un efecto significativo ni en los comportamientos honestos de la gente ni en la competitividad de los países en que viven. En cualquier

caso, las cláusulas generales de obediencia proporcionan mucha más información de la que su simple texto indica.

Palabras clave: Análisis conductual del derecho, ciencia jurídica, competitividad económica, honestidad cívica, obediencia del derecho, psicología cognitiva.

Abstract

This article examines the effect of law on people's behavior. Specifically, it focuses on general obedience clauses to the law, simple and generic constitutional norms that demand obedience from citizens. Do these constitutional provisions have any impact on people's honest conduct and the economic competitiveness of the countries where they live? To address this question, the study draws from cognitive psychology research that informs a field of economic analysis of law known as behavioral law analysis or behavioral law. Additionally, correlation tests (Pearson) and tests of association (T-test for difference of means) were conducted across four variables: obedience clause, civic honesty, global competitiveness in 2018, and global competitiveness in 2019. The results indicate that countries without obedience clauses tend to be more honest and competitive than countries with such clauses. This suggests that obedience clauses do not significantly influence people's honest behaviors or a country's competitiveness. Nevertheless, these general obedience clauses convey much more information than their plain text implies.

Keywords: Behavioral law, civic honesty, cognitive psychology, economic competitiveness, legal science, obedience to the law.

Introducción

Una de las cuestiones teóricas y prácticas más importantes a la que se enfrenta la academia jurídica contemporánea es la de determinar con la mayor precisión posible el efecto que el derecho tiene en los comportamientos de la gente (Schauer, 2015, pp. 169–205). En esto consiste, justamente, el problema de la obediencia del derecho. En muchas constituciones del mundo existen unas particulares cláusulas que ordenan a la gente cumplir con los mandatos del derecho. Se trata de cláusulas del tipo *Todos los ciudadanos del Reino de Redonda deben obedecer la Constitución y las Leyes*. Aunque una primera lectura nos lleve a pensar que se trata de normas importantes y de fácil recordación que podrían aparecer habitualmente en los estados mentales de la gente y moldear sus comportamientos, una segunda lectura podría llevarnos al extremo opuesto de reconocer que nadie se plantea este tipo de cuestiones a la hora de cruzar un semáforo de la forma adecuada en el Reino de Redonda.

Para arrojar luz sobre la influencia real del derecho en los comportamientos de la gente es preciso realizar investigaciones basadas en datos del mundo. Eso es precisamente

ISSN: 2346 - 0792

lo que se presenta en este escrito. Las investigaciones basadas en evidencia empírica en este campo son escasas: "...hay muy poca investigación empírica disponible que se enfoque directamente en la cuestión de si la gente obedece el derecho, al margen de las sanciones y de sus propias opiniones, simplemente porque se trate del derecho" (Schauer, 2015, p. 184). Uno de los enfoques que más cerca se encuentra de la evidencia empírica es el del análisis comportamental del derecho (Camacho-Castro, 2018; Jolls et al., 1998). Este enfoque, que es una forma de análisis económico nacido de las investigaciones seminales de Kahneman y Tversky (Kahneman, 2012; Tversky & Kahneman, 1973), echa mano de la evidencia de la psicología cognitiva para resolver problemas teóricos y prácticos del derecho.

En tal sentido, este artículo realiza un estudio de las cláusulas generales de obediencia del derecho en cuarenta países. Estos países no han sido escogidos al azar, sino que son países que fueron estudiados en un experimento global de honestidad cívica (Cohn et al., 2019). La psicología cognitiva ha realizado múltiples estudios sobre la honestidad de la gente (Ariely, 2012; Köbis et al., 2019; Mazar et al., 2008; Shalvi et al., 2012; Shariff et al., 2016), que tienen mucho que decir sobre los comportamientos prosociales que son requeridos por la mayor parte de los ordenamientos jurídicos del mundo, incluyendo el llamado de muchas constituciones a cumplir con la Constitución y las Leyes. Además de asociar la existencia de cláusulas generales de obediencia con la honestidad cívica, se analizará el índice de competitividad global desarrollado por el Foro Económico Mundial (World Economic Forum, 2018, 2019) para mostrar que las cláusulas generales de obediencia dan pistas acerca del desempeño de un país en términos de competitividad económica.

Para lograr lo anterior se utilizará el siguiente plan: se presentará el modelo de constituciones según cuenten o no con cláusula general de obediencia (§1); posteriormente, se explicará el concepto de honestidad cívica y los resultados del experimento global realizado en cuarenta países (§2); paso seguido, se revisará en qué consiste y qué mide el índice de competitividad global desarrollado por el Foro Económico Mundial (§3); luego se mostrarán las correlaciones entre las variables cuantitativas –honestidad cívica, índice de competitividad 2018 e índice de competitividad 2019– y su asociación con la variable cualitativa –cláusula de obediencia–, así como la interpretación de los resultados (§4). Finalmente, se presentarán las conclusiones de este escrito.

Cláusulas generales de obediencia: un modelo constitucional

Como ya se anticipó, las cláusulas generales de obediencia son un tipo muy particular de normas, habitualmente constitucionales, que exigen el cumplimiento de la Constitución y las leyes. Una revisión de estas cláusulas en las constituciones de cuarenta países[1] identificó

1. Los cuarenta países tratados en el modelo son los mismos del estudio de honestidad cívica sobre el que se hablará más adelante. Los países estudiados fueron: Alemania, Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Chile, China, Croacia,

cuatro posibles situaciones: constituciones con cláusulas generales de obediencia del derecho, constituciones con cláusulas cualificadas de obediencia del derecho, constituciones con cláusulas reforzadas de obediencia del derecho y constituciones sin cláusula de obediencia del derecho (Camacho-Castro, 2020, pp. 19–30).

En primer lugar, las cláusulas generales de obediencia son aquellas normas que exigen al común de los ciudadanos de un país la obediencia al ordenamiento jurídico. Están redactadas en términos muy amplios y dirigidas a toda persona o a todo ciudadano. En segundo lugar, las cláusulas cualificadas también exigen la obediencia del derecho, pero a personas, grupos de personas o instituciones específicas, como algún funcionario –presidente o monarca, por ejemplo–, grupo de funcionarios –jueces o congresistas– o instituciones específicas –las fuerzas armadas o las empresas–. En tercer lugar, existen constituciones que cuentan tanto con cláusulas generales como con cláusulas cualificadas. En ese sentido, no solo exigen a todos el cumplimiento del derecho, sino que también dirigen ese deber de forma más específica, por lo que se llaman cláusulas reforzadas. En cuarto y último lugar, algunas constituciones del mundo no tienen ninguna cláusula de obediencia. Una imagen resume el modelo de forma sencilla:

Gráfica 1. Modelo de constituciones según su cláusula de obediencia.



Fuente: (Camacho-Castro, 2020, p. 30).

El modelo permite observar que hay constituciones menos exigentes –aquellas que no tienen ninguna cláusula– y otras que suben el nivel de exigencia poco a poco –las que tienen o solo cláusula general o solo cláusula cualificada– hasta llegar a las más exigentes –las cláusulas reforzadas–. Así mismo, deja traslucir una clasificación implícita

Dinamarca, Emiratos Árabes Unidos, España, Estados Unidos, Francia, Ghana, Grecia, India, Indonesia, Israel, Italia, Kazajistán, Kenia, Malasia, Marruecos, México, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Perú, Polonia, Portugal, Republica Checa, Rumanía, Rusia, Serbia, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Tailandia, Turquía y Reino Unido.

ISSN: 2346 - 0792

más sencilla: algunas constituciones tienen cláusula general y otras no. En efecto, las constituciones que solo tienen una cláusula cualificada técnicamente no tienen cláusula general de obediencia. Para efectos del análisis estadístico que se presentará en la sección 4 no se usará el modelo completo, sino que se dividirá en dos categorías: constituciones con cláusula general y reforzada por un lado y constituciones con cláusula cualificada y sin cláusula por el otro.

Nótese, con todo, que esta división no es caprichosa. Este escrito se interesa por las diferencias entre aquellos países que exigen a sus ciudadanos de forma general que obedezcan el derecho y aquellos otros que se muestran despreocupados de ellos al centrarse en funcionarios o instituciones; la preocupación aquí es, en pocas palabras, por el ciudadano común y corriente. Así, la distribución de constituciones con y sin cláusula general de obediencia es la siguiente:

Tabla 1. Distribución de constituciones según cuenten o no con cláusula general de obediencia

		Número de constituciones	Porcentaje
Cláusula de Obediencia	Sin cláusula de obediencia	21	52,5%
	Con cláusula general de obediencia	19	47,5%

Fuente: elaboración propia con base en datos de Camacho Castro (2020, pp. 19–30).

Honestidad cívica: primera base empírica

Los comportamientos honestos son altamente relevantes para la vida social. Se espera que políticos se comporten de forma honesta en el manejo de los recursos públicos, que las empresas procedan del mismo modo en sus negocios y que las personas naturales sigan la misma vía en sus declaraciones de impuestos. La honestidad cívica, como han dado en llamarse los comportamientos prosociales de la gente frente al derecho y la sociedad, es importante en todos estos sentidos.

La honestidad ha sido estudiada de forma amplia en condiciones de laboratorio. Por ejemplo, se ha encontrado que en tareas con tiempo controlado –presión de tiempo– las personas tienden a comportarse de forma más honesta que en tareas sin esta condición (Capraro et al., 2019). Otras investigaciones han encontrado que, en general, todos los seres humanos estamos dispuestos a pequeñas dosis de deshonestidad, siempre que no afecten el buen concepto que tenemos de nosotros mismos (Mazar et al., 2008). Incluso existe evidencia de cambios cerebrales significativos en participantes a quienes se dio la oportunidad de actuar deshonestamente de forma repetitiva. A medida que ejecutaban tareas en las que se permitía la deshonestidad, se observó una reducción significativa en la actividad de la amígdala (Garrett et al., 2016).

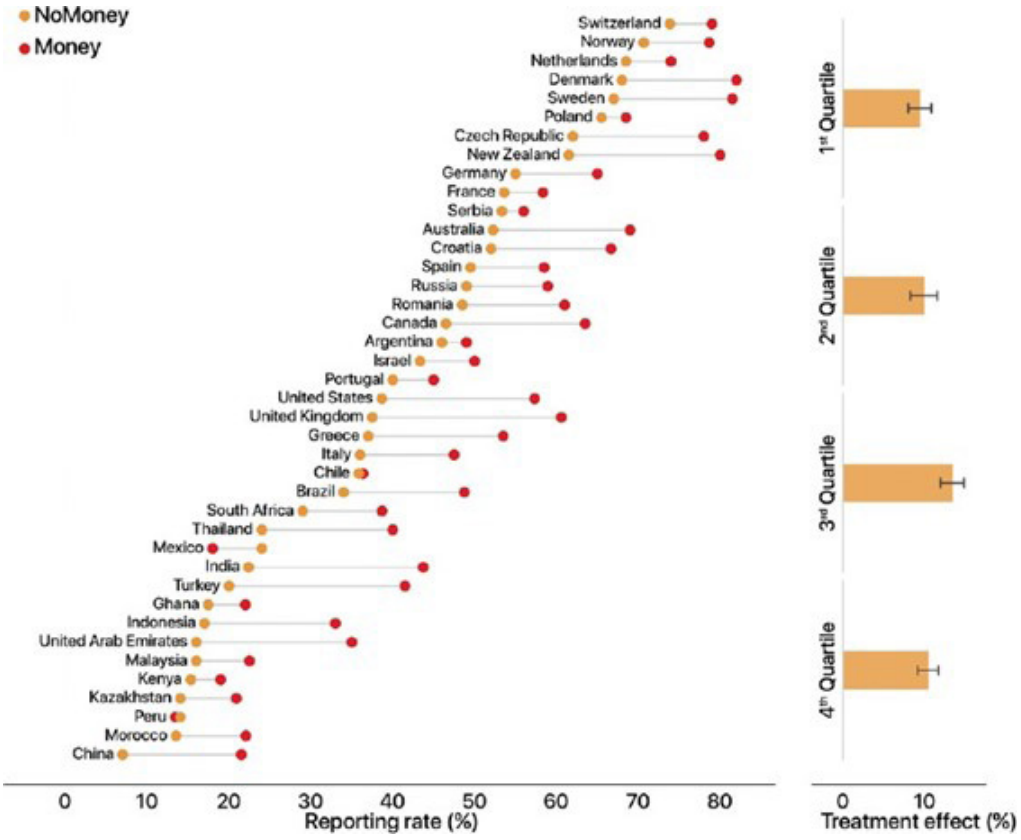
Estas investigaciones sentaron las bases para un estudio global de campo, en el que se midió la disposición de la gente de cuarenta países a devolver billeteras extraviadas en diversas condiciones (Cohn et al., 2019). En este experimento global se entregaron billeteras especialmente diseñadas para ser fácilmente devueltas –eran transparentes y contenían información de contacto en idioma local– en sitios públicos como plazas, bibliotecas y bancos. Se explicaba, en una situación informal, que habían sido extraviadas y se dejaban en manos de los inadvertidos participantes.

Además, las billeteras fueron divididas en tres categorías: *no money, money y big money.* Los investigadores manipularon la cantidad de dinero disponible en cada billetera, de modo que fuera posible identificar en cuál de las tres condiciones las personas devolvían con mayor frecuencia las billeteras supuestamente extraviadas. Uno de los hallazgos empíricos más interesantes y quizás contraintuitivos del estudio es que las billeteras con dinero fueron devueltas de forma significativamente más alta que las que no. Este hecho fue interpretado como una comprobación de campo de la teoría del *self-concept maintenance*, que sostiene que los seres humanos aprovechan las oportunidades de la vida diaria para ser deshonestos, pero solo en un pequeño grado que no impida seguir sintiéndose honestos (Mazar et al., 2008; Mazar & Ariely, 2006).

Luego, se midió la tasa de devolución y los resultados fueron los siguientes:

ISSN: 2346 - 0792

Gráfica 2. Resultados del experimento global de honestidad cívica



Fuente: (Cohn et al., 2019, p. 70).

Como se observa en la gráfica, algunos países mostraron un mejor desempeño que otros, con los extremos ubicados en Suiza –mejor desempeño– y China –peor desempeño–. Los datos presentados en esta primera base empírica serán correlacionados con los índices de competitividad de los años 2018 y 2019 y asociados con la presencia o no de cláusulas generales de obediencia del derecho en esos países.

Competitividad global: segunda base empírica

La competitividad se define como "conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de una economía, lo que a su vez establece el nivel de prosperidad que el país puede lograr" (Gobierno de México, 2018). En ese sentido, confluyen capacidades y factores que le permiten a determinado país o región generar mayores tasas de crecimiento y empleo de manera sostenible, lo que se traduce en el aumento de la producción de las empresas y el mejoramiento de la calidad de vida de los ciudadanos.

Dentro de los principales determinantes de la competitividad y su relación con el proceso de crecimiento y desarrollo económico de los países, destacan las inversiones en capital, las inversiones y las políticas gubernamentales de subsidios y tasas, el cambio estructural, el gasto en capital humano, investigación y desarrollo (I+D) e incentivos a la innovación, entre otros.

De acuerdo con esto, el Foro Económico Mundial publica desde 1979 el Índice de Competitividad Global (en inglés, Global Competitiveness Index, GCI), un reporte anual donde se mide la capacidad que tiene un país de generar oportunidades de desarrollo económico a los ciudadanos, que toma como punto de referencia el análisis de los siguientes pilares de competitividad:

Tabla 2. Doce pilares de la competitividad

Entorno habilitante	Mercados
1. Instituciones	7. Mercado de bienes
2. Infraestructura	8. Mercado laboral
3. Adopción de TICs	9. Mercado financiero
4. Estabilidad macroeconómica	10. Tamaño del mercado
Capital humano	**Ecosistema de innovación**
5. Salud	11. Dinamismo empresarial
6. Habilidades	12. Capacidad de innovación

Fuente: (World Economic Forum, 2019).

La importancia del GCI va más allá de ser una medición que permita establecer un ranking de países. En efecto, este índice impacta y se relaciona con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) formulados por la Organización de las Naciones Unidas (2024) en el marco de la agenda de desarrollo internacional trazada a 2030. De hecho, pueden encontrarse coincidencias significativas entre los pilares que conforman el índice y los ODS. A continuación, se resumen esos temas comunes:

ISSN: 2346 - 0792

Tabla 3. Puntos de encuentro entre el Índice de Competitividad Global y los Objetivos de Desarrollo Sostenible

CGI	ODS
Pilares 1 a 4 Entorno habilitante	(6) Agua limpia y sanidad; (7) Energía limpia y asequible; (9) Industria, innovación e infraestructura;
Pilares 5 y 6 Capital Humano	(1) No pobreza; (2) Cero hambre; (3) Salud y bienestar; (4) Calidad de la educación; (6) Agua limpia y sanidad; (8) Trabajo decente y crecimiento económico; (10) Reducción de inequidades;
Pilares 7 a 10 Mercados	(5) Equidad de género; (8) Trabajo decente y crecimiento económico;
Pilares 11 y 12 Ecosistema de Innovación	(7) Energía limpia y asequible; (9) Industria, innovación e infraestructura; (10) Reducción de inequidades;

Fuente: elaboración propia.

Mostrada la importancia del GCI, en la siguiente sección se usarán los datos de esta segunda base empírica. En particular, los datos de los reportes 2018 y 2019 serán correlacionados con los datos del experimento global de honestidad cívica y asociados con la presencia o no de cláusulas generales de obediencia del derecho en esos países. Una precisión final es importante: serán utilizados los datos de 2018 y 2019 por dos razones fundamentales: i) la recolección de los datos de estos dos informes coincide en el tiempo con los datos utilizados en el experimento de honestidad cívica, publicado en 2019, pero producto de un proyecto ejecutado con anterioridad; ii) la estructura de los informes de competitividad global cambió a partir de 2020 a raíz de la pandemia por coronavirus –ya no incluyen puntajes específicos de competitividad para todos los países–.

Análisis de los datos e interpretación

Como ya se insinuó en las secciones anteriores, en este estudio se organizaron cuatro variables en una sola base de datos: cláusula general de obediencia –variable cualitativa–; índice de competitividad global 2018 y 2019 –variables cuantitativas–; y, honestidad cívica –variable cuantitativa–.

Correlación entre variables cuantitativas

Es preciso iniciar diciendo que las variables cuantitativas tienen todas distribución normal. Para comprobar esto se aplicaron dos pruebas estadísticas: Kolmogorov-Smirnov y Shapiro-Wilk. La hipótesis de normalidad se confirma cuando los valores de p son superiores a 0,05. A continuación, se presentan los resultados de estas pruebas:

Tabla 4. Prueba de normalidad de las variables cuantitativas.

	Kolmogorov-Smirnov	Shapiro-Wilk
	p	p
Honestidad Cívica	,200	,076
GCI 2019	,165	,054
GCI 2018	,144	,105

Fuente: elaboración propia con software SSPS.

Esta distribución normal implica que para calcular las correlaciones entre estas variables es preciso utilizar pruebas paramétricas. Por este motivo, utilizamos la prueba de correlación de Pearson. Para concluir que un par de variables están correlacionadas, los valores de p deben ser menores de 0,05. Los resultados son los siguientes:

Tabla 5. Correlación entre las variables cuantitativas

		Honestidad Cívica	GcR 2019	GcR 2018
Honestidad Cívica	Correlación de Pearson	1	,554	,559
	p		<,001	<,001
GCI 2019	Correlación de Pearson	,554	1	,997
	p	<,001		<,001
GCI 2018	Correlación de Pearson	,559	,997	1
	p	<,001	<,001	

Fuente: elaboración propia con software SSPS.

Estos resultados indican que los datos de honestidad cívica y los datos del GCI están correlacionados. En efecto, todos los valores de p son menores a 0.05. Además, el hecho de que los valores de la correlación sean positivos, indica que las correlaciones

ISSN: 2346 - 0792

son directamente proporcionales: a mayor honestidad cívica, mayor competitividad. En otras palabras, aquellos países que exhiben una mayor disposición de sus poblaciones a comportarse honestamente según el experimento global de las billeteras son, a su vez, países mejor ubicados en el índice de competitividad global.

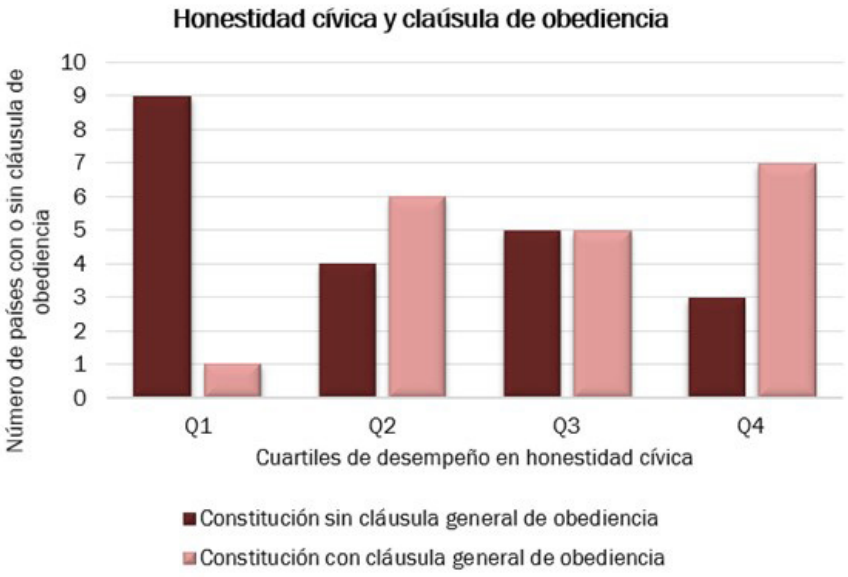
Lo anterior, aunque parezca obvio, no lo es tanto. Hay algunos países altamente competitivos –se encuentran en el cuartil más alto en el índice de competitividad– que también tuvieron desempeños relativamente pobres en términos de honestidad cívica –están ubicados en el cuartil más bajo del experimento de honestidad cívica–. Por ejemplo, Emiratos Árabes Unidos, Malasia y China encuadran en este caso que, según las pruebas estadísticas aplicadas, serían una excepción. Si la competitividad generara necesariamente honestidad cívica, se esperaría que estos tres países tuvieran un mejor desempeño en el experimento global de las billeteras.

Curiosamente, si se hace un ejercicio inverso partiendo no de la competitividad, sino de la honestidad cívica, no ocurre lo mismo. Todos los países del cuartil de mejor desempeño en honestidad cívica son altamente competitivos. Esto parece indicar que la competitividad florece mejor en entornos de honestidad cívica, aunque puede lograrse por otros medios –como una fuerte coerción política, según parece resultar en los casos de Emiratos Árabes Unidos y China–. De hecho, China confirma esta idea: tiene las cláusulas generales de obediencia más estrictas, pues exige obediencia no solo a sus ciudadanos de forma amplia, sino también a múltiples funcionarios del Estado y, curiosamente, directamente a las empresas –es la única Constitución, de las cuarenta estudiadas, que tiene algo así–. Al mismo tiempo, China tiene el peor desempeño en honestidad cívica y un alto índice de competitividad. En cualquier caso, este análisis se pone más interesante al calcular la asociación entre la variable cualitativa de este trabajo –presencia de cláusulas generales de obediencia– con las variables cuantitativas.

Asociación entre la variable cualitativa y las variables cuantitativas

Una primera aproximación informal se basa en comparar la presencia de cláusulas generales de obediencia con el desempeño en honestidad cívica y competitividad. A continuación, se presentan dos gráficas que denotan una marcada tendencia doble: países con buen desempeño tanto en honestidad cívica como en competitividad no tienen, por lo regular, cláusula general de obediencia; por su parte, países con bajo desempeño en estas dos variables sí suelen contar con cláusulas de este tipo.

Gráfica 3. Asociación entre honestidad cívica y cláusula general de obediencia



Fuente: elaboración propia.

Gráfica 4. Asociación entre competitividad y cláusula de obediencia



Fuente: elaboración propia.

ISSN: 2346 - 0792

Para una aproximación más adecuada desde el punto de vista estadístico se utilizó una prueba T para diferencia de medias. Esta prueba nos permite saber si las variables cuantitativas de los países con cláusula se comportan diferente que las variables cuantitativas de los países sin cláusula. Para que se considere que existe una diferencia significativa, todos los valores de p deben ser menores a 0,05. Tras aplicar la prueba, todos los valores de p fueron efectivamente menores a 0,05:

Tabla 6. Prueba T para asociación entre cláusulas de obediencia y variables cuantitativas.

	Prueba T para diferencia de medias
	P
Honestidad Cívica	0,02
GCI 2019	1.57*10-3
GCI 2018	< .001

Fuente: elaboración propia con software JASP

Esta prueba estadística confirma formalmente lo que se hace visible en las gráficas: los países que cuentan con cláusula general de obediencia son diferentes, en términos de honestidad cívica y competitividad, que aquellos que no la tienen. Así, la presencia de cláusulas generales de obediencia nos informa de antemano del probable bajo desempeño del país en cuestión en materia de honestidad cívica y competitividad. De modo similar, la ausencia de estas cláusulas nos brinda la idea de un buen desempeño en las dos variables cuantitativas de este estudio.

Interpretación

Lo dicho hasta aquí coincide con un estudio en el que ya se habían comparado las diferencias en el desempeño en honestidad cívica entre países con cláusula y sin cláusula:

> ... se puede decir que habrá mejor desempeño en materia de honestidad en aquellos países que no tienen esta cláusula. Por el contrario, es probable que aquellos países que establecen en sus constituciones este tipo de disposiciones tendrán un desempeño más pobre en materia de honestidad cívica (Camacho-Castro, 2020, p. 34).

Las correlaciones y asociaciones descritas nos indican que la presencia o no de cláusulas generales de obediencia suministran más información de la que es visible a primera vista. Que un país no tenga cláusula de obediencia hace sospechar que su ordenamiento jurídico no debe recordar a su población objetivo que le haga caso, sino que se toma por

cierto y, al menos habitualmente, la gente observa una actitud cumplidora del derecho y prosocial. Esta sospecha se confirma con los análisis estadísticos: cabe esperar un mayor grado de honestidad cívica en países sin este tipo de cláusulas. Y si hay un mayor grado de honestidad habrá, como se dijo antes, mayor competitividad.

De forma simétrica, en aquellos países que optan o se ven obligados a recordar este deber a sus ciudadanos, cabe esperar un peor desempeño en honestidad cívica y, como consecuencia, un peor desempeño en materia de competitividad. La solución a este panorama no pasa, por supuesto, por la eliminación de este tipo de normas; por el contrario, quizá sean necesarias medidas empíricamente informadas que permitan, desde el derecho, fomentar la honestidad cívica de los ciudadanos, con el fin de mejorar la competitividad económica. Si se mira de cerca, en estos países la conexión entre las cláusulas generales de obediencia y las personas es débil. En palabras de Hart (1998, p. 72), los habitantes de estas naciones no orientan su vida con base en reglas, no asumen una actitud crítica y reflexiva de los comportamientos de los demás y de los suyos propios basada en las cláusulas de obediencia. Por lo tanto, cabe suponer que las medidas empíricamente informadas deben apuntar a fortalecer esta actitud reflexiva –que se conoce como punto de vista interno en la teoría hartiana–.

¿Cómo favorecer las actitudes reflexivas de la gente con medidas empíricamente informadas? Es probable que las medidas tipo *nudge* jueguen un rol importante (Sunstein, 2014; Thaler & Sunstein, 2009). Los *nudge* pueden ser del sistema 1 o del sistema 2 (Kahneman, 2012, pp. 35–38; Sunstein, 2017). Si son del sistema 1, apuntan a los mecanismos automáticos e intuitivos de la mente –como la manipulación de las reglas por defecto o las imágenes explícitas en las cajetillas de cigarrillos–; si son del sistema 2, se enfocan en promover la deliberación –como las etiquetas con información estadística o la revelación de hechos– (Sunstein, 2016). Si lo que se quiere es fomentar cierto tipo de actitud reflexiva en las personas, de modo que se comporten de forma prosocial, podría pensarse que los *nudge* del sistema 2 resulten más adecuados. De hecho, en algunos estudios de percepción, los participantes suelen preferir este tipo de intervenciones (Reisch & Sunstein, 2016; Sunstein, 2016), menos lesivas de la libertad individual (Mill, 2001). No obstante, hay evidencia sólida que ha mostrado que apuntar al sistema 1 –el sistema rápido, automático e inconsciente– suele ser muy efectivo. Se ha encontrado, por ejemplo, que el primado religioso –pedir a la gente que simplemente recuerde los mandamientos o lea una historia con un tinte religioso– tiene efectos positivos en la prosocialidad (Shariff et al., 2016).

Sin embargo, el estudio de cómo podemos conseguir que el derecho influencie de forma eficiente los comportamientos de la gente a través de medidas que apunten a los mecanismos intuitivos de la mente –es decir, al sistema 1– se encuentra en fase neonatal. Ya empezó por reconocerse, con un enfoque empírico, que las herramientas cognitivas de abogados y jueces van más allá del razonamiento jurídico, brindando a la intuición una posición en la caja de herramientas de los expertos en derecho (Brożek, 2019). Aun así, el

ISSN: 2346 - 0792

enfoque no ha trascendido la esfera de los expertos, de modo que podamos comprender experimentalmente cómo la gente común intuye o razona lo que el derecho requiere y qué debemos cambiar en nuestros ordenamientos jurídicos para conseguir que los ciudadanos intuyan y razonen mejor sobre las normas jurídicas que rigen sus vidas. Científicamente ya se han realizado avances significativos en la comprensión de las intuiciones que nos ayudan a navegar la vida natural y social (Bargh, 1994, 2018; Bargh & Morsella, 2008, 2009; Engel & Gigerenzer, 2006; Gigerenzer, 2008, 2023; Haidt, 2001, 2019; Morsella & Bargh, 2011), pero aún no empezamos a hacer las preguntas adecuadas que nos permitan, como juristas, utilizar los hallazgos de la psicología cognitiva y la neurociencia.

Un sencillo ejemplo del tipo de cosas que pueden empezar a investigarse puede anticiparse con lo dicho: ¿tienen las cláusulas generales de obediencia efectos similares a los que produce el primado religioso? ¿Acaso recordar el deber constitucional de cumplir la Constitución y las leyes antes de cierto tipo de actividades, podría hacer que las personas cooperen más entre sí o tengan menos conflictos? Si en el laboratorio esta pregunta tuviera una respuesta positiva y descubriéramos, por ejemplo, que el *primado constitucional* es más efectivo que el primado religioso, entonces la biblia en los juramentos habituales de ceremonias de graduación de nuevos abogados o de posesión de servidores públicos tendría que ser cambiada por una Constitución. Esta sería una aplicación absolutamente menor de un hallazgo de esta naturaleza: piénsese en cómo un descubrimiento así podría usarse en materia de resolución de conflictos, convivencia ciudadana o en la actividad de policía.

Sea como fuere, se quieren resaltar tres cosas aquí. Primero, este estudio sugiere que las cláusulas generales de obediencia del tipo *Todos los ciudadanos del Reino de Redonda deben obedecer la Constitución y las Leyes* no tienen una influencia significativa en el comportamiento honesto de la gente y, como consecuencia, tampoco en la competitividad económica. De allí que sea preciso intentar otros medios para lograr actitudes prosociales.

Esto confirma la dificultad de la cuestión de la influencia del derecho en el comportamiento de la gente señalada por Schauer y puesta de presente en la introducción. Además, reafirma la necesidad de combatir un hallazgo común de la sociología jurídica: la debilidad de la investigación empírica en derecho (Pérez et al., 2021, p. 407) que impide identificar las variables que determinan que el derecho opere con éxito o sea inoperante (Silva García, 2022, p. 54). Segundo, la cuestión de cómo podemos lograr que las normas impacten los comportamientos de la gente común y corriente tiene que ser abordada empíricamente si es que se quiere avanzar científicamente en modos de regulación más objetivos y efectivos. Tercero, una simple disposición constitucional, cuando se le mira a través del lente de estudios de psicología cognitiva propios del análisis conductual del derecho o *behavioral law,* proporciona mucha más información y es más rica que lo que su texto indica.

Conclusiones

Las cláusulas generales de obediencia son disposiciones constitucionales de redacción genérica y habitualmente sencillas que suministran información interesante al jurista cuando se las observa a través de las teorías del análisis conductual del derecho y de los datos del mundo. Se encontró que aquellos países con mejor desempeño en materia de honestidad cívica son, por regla general, más competitivos económicamente. Además, se hizo visible que la honestidad cívica es un rasgo importante de la competitividad –pues ambas variables están correlacionadas estadísticamente–, aunque no un rasgo esencial, pues algunos países son altamente competitivos sin tener un buen desempeño en materia de honestidad cívica.

En países que no tienen cláusulas generales de obediencia se observa, por regla general, mejor desempeño en materia de honestidad cívica y, como consecuencia, en materia de competitividad. De allí que la presencia o no de cláusulas generales de obediencia permite un acercamiento sencillo y preciso, a partir de estas normas constitucionales, a la situación de competitividad económica y honestidad cívica de los países estudiados. En pocas palabras, la lectura de las disposiciones constitucionales que establecen el deber general de obediencia del derecho nos proporciona un primer acercamiento empíricamente informado con buen poder predictivo: dime, Constitución, si tienes o no cláusula general de obediencia y te diré que tan honesto cívicamente y que tan competitivo es tu país.

Por último, vale la pena indicar que este estudio abre puertas para nuevas investigaciones sobre el tema. En particular, el valor de los *nudge* para generar contacto entre las disposiciones constitucionales y los comportamientos diarios de la gente común y corriente deben ser explorados tanto experimentalmente como en estudios de campo. Así mismo, es importante aplicar técnicas de investigación en psicología, como el primado, para verificar si el primado constitucional puede ser útil para cambiar los comportamientos de la gente en ciertas tareas relacionadas con la honestidad cívica. Estas son vías prometedoras para la comprensión empírica de cómo el derecho influye o puede influir en el comportamiento de la gente, una cuestión que se ha reconocido como central en la filosofía del derecho contemporánea.

Referencias bibliográficas

Ariely, D. (2012). Por qué mentimos... en especial a nosotros mismos. La ciencia del engaño puesta al descubierto. Editorial Ariel S.A.

Bargh, J. A. (1994). The four horsemen of automaticity: Awareness, intention, efficiency, and control in social cognition. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), Handbook of social cognition: Basic processes; Applications (pp. 1–40). Lawrence Erlbaum Associates.

ISSN: 2346 - 0792

Bargh, J. A. (2018). ¿Por qué hacemos lo que hacemos? Penguin Random House Grupo Editorial.

Bargh, J. A., & Morsella, E. (2008). The Unconscious Mind. Perspectives on Psychological Science, 3(1), 73–79. https://doi.org/10.1111/j.1745-6916.2008.00064.x

Bargh, J. A., & Morsella, E. (2009). Unconscious Behavioral Guidance Systems. In C. R. Agnew, D. E. Carlston, W. G. Graziano, & J. R. Kelly (Eds.), Then A Miracle Occurs: Focusing on Behavior in Social Psychological Theory and Research (pp. 89–118). Oxford University Press. https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195377798.003.0006

Brożek, B. (2019). The Legal Mind. A New Introduction to Legal Epistemology. Cambridge University Press. https://doi.org/10.1017/9781108695084

Camacho-Castro, J. M. (2018). Behavioral Economics: una caja de herramientas para la investigación jurídica y sociojurídica. Inciso, 20(2). https://doi.org/https://doi.org/10.18634/incj.20v.2i.900

Camacho-Castro, J. M. (2020). La obediencia del derecho. Escritos descriptivos y normativos. Corporación Universitaria Empresarial Alexander von Humboldt.

Capraro, V., Schulz, J., & Rand, D. G. (2019). Time pressure and honesty in a deception game. Journal of Behavioral and Experimental Economics, 79, 93–99. https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.socec.2019.01.007

Cohn, A., Maréchal, M. A., Tannenbaum, D., & Zünd, C. L. (2019). Civic honesty around the globe. Science, 365(6448), 70–73. https://doi.org/10.1126/science.aau8712

Engel, C., & Gigerenzer, G. (2006). Law and Heuristics. An Interdisciplinary Venture. In G. Gigerenzer & C. Engel (Eds.), Heuristics and the Law (pp. 1–16). The MIT Press.

Garrett, N., Lazzaro, S. C., Ariely, D., & Sharot, T. (2016). The brain adapts to dishonesty. Nat Neurosci, advance on. http://dx.doi.org/10.1038/nn.4426

Gigerenzer, G. (2008). Decisiones instintivas. Editorial Planeta S.A.

Gigerenzer, G. (2023). The Intelligence of Intuition. Cambridge University Press.

Gobierno de México. (2018). El Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés) publica anualmente el Índice de Competitividad Global 4.0 (ICG). https://www.gob.mx/se/mexicocompetitivo/articulos/indice-de-competitividad-global-del-foro-economico-mundial-181433

Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. In Psychological Review (Vol. 108, Issue 4, pp. 814–834). American Psychological Association. https://doi.org/10.1037/0033-295X.108.4.814

Haidt, J. (2019). La mente de los justos. Editorial Planeta S.A.

Hart, H. L. A. (1998). El Concepto de Derecho. Abeledo Perrot.

Jolls, C., Sunstein, C. R., & Thaler, R. (1998). A Behavioral Approach to Law and Economics. Stanford Law Review, 50(5), 1471–1550. https://doi.org/10.2307/1229304

Kahneman, D. (2012). Pensar rápido, pensar despacio. Penguin Random House.

Köbis, N. C., Verschuere, B., Bereby-Meyer, Y., Rand, D., & Shalvi, S. (2019). Intuitive Honesty Versus Dishonesty: Meta-Analytic Evidence. Perspectives on Psychological Science, 14(5), 778–796. https://doi.org/10.1177/1745691619851778

Mazar, N., Amir, O., & Ariely, D. (2008). The Dishonesty of Honest People: A Theory of Self-Concept Maintenance. Journal of Marketing Research, 45(6), 633–644. https://doi.org/10.1509/jmkr.45.6.633

Mazar, N., & Ariely, D. (2006). Dishonesty in Everyday Life and Its Policy Implications. Journal of Public Policy & Marketing, 25(1), 117–126. https://doi.org/10.1509/jppm.25.1.117

Mill, J. S. (2001). Sobre la libertad. Alianza Editorial S.A.

Morsella, E., & Bargh, J. A. (2011). Unconscious Action Tendencies: Sources of "Un-Integrated" Action. In J. Decety & J. T. Cacioppo (Eds.), The Oxfornd Handbook of Social Neuroscience (pp. 336–347). Oxford University Press. https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780195342161.013.0022

Organización de Naciones Unidas. (2024). Objetivos de Desarrollo Sostenible. https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/

Pérez, B., Silva García, G., Gonzalez Mongui, P. E., & Vizcaíno Solano, A. (2021). Abrir la caja de Pandora: Retos y Dilemas de la Criminología Colombiana. Novum Jus, 15(Special), 384–420. https://doi.org/10.14718/NovumJus.2021.15.E.15

Reisch, L. A., & Sunstein, C. R. (2016). Do europeans like nudges? Judgment and Decision Making, 11(4), 310–325. https://doi.org/10.2139/ssrn.2739118

Schauer, F. (2015). Fuerza de ley. Palestra Editores.

ISSN: 2346 - 0792

Shalvi, S., Eldar, O., & Bereby-Meyer, Y. (2012). Honesty Requires Time (and Lack of Justifications). Psychological Science, 23(10), 1264–1270. https://doi.org/10.1177/0956797612443835

Shariff, A. F., Willard, A. K., Andersen, T., & Norenzayan, A. (2016). Religious Priming: A Meta-Analysis With a Focus on Prosociality. Personality and Social Psychology Review, 20(1), 27–48. https://doi.org/10.1177/1088868314568811

Silva García, G. (2022). ¿El derecho es puro cuento? Análisis crítico de la sociología jurídica integral. Novum Jus, 16(2), 49–75. https://doi.org/10.14718/NovumJus.2022.16.2.3

Sunstein, C. R. (2014). Nudging: A Very Short Guide. Journal of Consumer Policy, 37(4), 583–588. https://doi.org/10.1007/s10603-014-9273-1

Sunstein, C. R. (2016). People prefer system 2 nudges (kind of). Duke Law Journal, 66(1). https://doi.org/10.2139/ssrn.2731868

Sunstein, C. R. (2017). Paternalismo Libertario. Herder Editorial.

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2009). Un pequeño empujón (Nudge). Taurus.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. Cognitive Psychology, 5(2), 207–232. https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0010-0285(73)90033-9

World Economic Forum. (2018). The Global Competitiveness Report 2018. https://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf?_gl=1*rm193l*_up*MQ..&gclid=Cj0KCQjw1rqkBhCTARIsAAHz7K2GWYOz1mZ4ONTM3NbmQmGjhXMZPMExxsKFnxhPX9NGygw-iuHZSU8aAnTAEALw_wcB

World Economic Forum. (2019). The Global Competitiveness Report 2019. https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf?_gl=1*rm193l*_up*MQ..&gclid=Cj0KCQjw1rqkBhCTARIsAAHz7K1b13R1tucgj0vz7vEhPMtgE9B1WTGadReA7Gb8EbyR2BOsTPdEu3waAv0WEALw_wcB