

Incentives, Reputation and the Inglorious Determinants of Judicial Behaviour¹

FREDERICK SCHAUER²

¿Cómo deciden los jueces? Históricamente, abogados, juristas y politólogos han defendido que los jueces deciden a partir del método legal o de su política preferida. Schauer, sin oponerse a estas posturas, introduce en el debate el tema de los intereses personales, pretendiendo hacer un análisis realista de los incentivos judiciales y como éstos pueden influir en la toma de decisiones de los jueces norteamericanos.

CONTENIDO

Introducción.....	1
I - Las fuentes de las decisiones judiciales	2
II – Un análisis honesto de la motivación judicial	3
III – Análisis empírico	4

INTRODUCCIÓN

Schauer retoma al Juez Posner³, quien en 1995 publicó un libro bajo la pregunta “¿Qué maximizan los jueces?”, su respuesta fue “lo mismo que todos los demás”. A través de éste, el Juez pretendía cambiar la perspectiva que tenemos con respecto a los jueces como sujetos “omnipotentes”, ya que, en todos los ámbitos sociales, existe cierta tendencia a glorificarlos.

Los legisladores, el poder ejecutivo y en general los burócratas son ampliamente criticados, dentro y fuera de los grupos académicos, por sus motivaciones personales al momento de ejercer sus cargos (reelección, ascenso, aumento de ingresos, etc.) Sin embargo, los jueces parecen estar injustificadamente exentos de este tipo de críticas y, por lo tanto, no hay muchos estudios al respecto.

¹ Síntesis elaborada por: Regina Santinelli Villalobos.

² Schauer, Frederick. 2000. “Incentives, Reputation, and the Inglorious Determinants of Judicial Behavior.” *University of Cincinnati Law Review* 68: 615-636.

³ Richard Posner, Juez de Apelaciones del Séptimo Circuito (EUA).

Aunque se han desarrollado modelos de comportamiento judicial, estos se han reducido a adjudicar el sentido de las decisiones judiciales a dos factores principales. Por una parte, los legalistas toman como base de las decisiones al propio sistema jurídico (leyes, precedentes, etc.) y, por otra, los realistas que las reducen a las preferencias del juez sobre la política pública, pudiendo estas preferencias ser guiadas por un comportamiento estratégico o por el contexto institucional del juez. Ninguno plantea la posibilidad del juez “autointeresado”.

En este sentido, la tesis de Schauer es que **los jueces son seres humanos y por lo tanto poseen motivaciones personales o auto-interesadas que acompañan sus motivaciones públicas.**

I - LAS FUENTES DE LAS DECISIONES JUDICIALES

De acuerdo a los realistas (*legal realists* o *attitudinalists*) los jueces no están controlados (o al menos no significativamente) por disposiciones constitucionales, leyes, reglamentos, precedentes, ni otras fuentes formales del derecho; si no, por su propia **ideología**. Es decir, el Juez decide el caso a partir de sus valores personales y usa los mecanismos legales para justificar su decisión. Sin embargo, no parecen detenerse a pensar en los intereses personales de los jueces como posible motivación de sus decisiones.

Al igual que los legisladores, los jueces pueden tener aspiraciones que dominen sus preferencias políticas. Entonces, ¿por qué nadie se ha dedicado a estudiar dichos intereses? Schauer presenta varias posibilidades:

1. Enfoque en la Suprema Corte. La posibilidad de ascender a una corte de rango superior se encuentra en la base del comportamiento judicial. Sin embargo, esta situación no ha sido profundamente analizada ya que la mayor parte de los estudios sobre el comportamiento judicial están enfocados en los *justices*⁴ y, considerando que éstos se encuentran en el máximo órgano judicial, las posibilidades de un ascenso no implican un factor significativo en su comportamiento.
2. Cargos vitalicios. Un número significativo de jueces estadounidenses tienen cargos de carácter vitalicio, lo cual da la impresión de exentarlos de auto-intereses pues no pueden ser destituidos por no atender las preferencias de sus superiores administrativos y/o políticos.
3. Silencio judicial. Aunque los jueces poseen ambiciones judiciales, son menos propensos a aceptarlas y expresarlas públicamente.
4. Ideal romántico. Existe una percepción romántica en la sociedad estadounidense respecto a los jueces carentes de autointerés. La propia judicatura cultiva la “dignidad del cargo”, haciendo tan “obvia” la imagen del juez desinteresado que nadie se atreve a ponerla en duda.

⁴ Ministros de la Suprema Corte Estadounidense

Asimismo, la propia tarea judicial que requiere que los jueces den razones para sus decisiones dificulta la posibilidad de imaginar que exista un autointerés tras ellas.

II – UN ANÁLISIS HONESTO DE LA MOTIVACIÓN JUDICIAL

La hipótesis de Schauer (enfocada en los propios *Justices*) es que, más allá de la posibilidad de ascender u obtener mayores ingresos, **el principal incentivo de los jueces está en su reputación.**

Para sostener su hipótesis, Schauer analiza diversos factores que pudieran explicar la tendencia histórica de los jueces de la Suprema Corte (aún los considerados “conservadores”) a desplazar su postura hacia ideales de “izquierda”.

1. PRECEDENTES

Muchos juristas justifican las decisiones de los *justices* en los precedentes de la Corte, aunque hay poca evidencia de que los ministros realmente se encuentren constreñidos a estos.

2. INSTITUCIÓN DE DERECHOS

La mayor parte de los asuntos ventilados en la Corte versan sobre derechos individuales (1ª, 4ª, 5ª, 6ª, 8ª y 14ª enmiendas), lo que nos lleva a clasificarla como una institución protectora de derechos. En este sentido, es razonable afirmar que la Suprema Corte tiene una “cultura interna” (de protección de derechos individuales) que podría llevar a los *justices* a modificar el sentido de sus decisiones por el contexto institucional.

3. REPUTACIÓN

La reputación/estima puede ser un incentivo poderoso y no-monetario que inflencie a los *justices*. Los ministros se desenvuelven dentro de ciertos grupos (académicos, medios de comunicación, escuelas, etc.) y resulta lógico que inconscientemente se busque la aprobación de estos grupos (*reference groups*) que son relevantes para crear/dañar la reputación de los jueces.

4. AMBICIÓN OCUPACIONAL

Como ya se estableció, en general las conductas estratégicas dirigidas a lograr una promoción/ascenso no aplican propiamente para los *justices* (el único incentivo sería la presidencia de la Corte). Sin embargo, para los jueces ordinarios si es un factor relevante que pudiera orientar sus decisiones para ser considerado un “buen juez” digno del cargo.

5. GRUPOS DE IGUALES

Así como la reputación es un incentivo, los jueces también pueden buscar el visto bueno de otros jueces o los abogados que litigan bajo en su jurisdicción (sus “pares”).

6. INFLUENCIA

Existen también los jueces que simplemente quieren influenciar por influenciar. Por lo que, más allá de tomar la decisión que consideran correcta toman la decisión que tenga mayor impacto.

III – ANÁLISIS EMPÍRICO

Según Schauer, el juez Posner se quedó en un estudio meramente conceptual de los incentivos judiciales: juzgar requiere apartarse del punto de vista personal y de los intereses propios.

Sin embargo, “juzgar” no se constriñe a eso cuando pretendes obtener un puesto de rango superior o mejorar tu reputación. Y, aunque pocos jueces lo acepten, el poder judicial no está exento de ambiciones y aspiraciones personales.