

# Judging the Judiciary by the Numbers: Empirical Research on Judges<sup>1</sup>

JEFFREY J. RACHLINSKI Y ANDREW J. WISTRICH<sup>2</sup>

*¿Realmente son imparciales las decisiones judiciales? Los autores analizan diversos estudios que revelan factores extra-legales que afectan las decisiones judiciales, especialmente: las características demográficas del juez y los litigantes, el razonamiento intuitivo y la información ajena al expediente judicial. La evidencia sugiere que, a pesar de ser buenos al tomar decisiones, los jueces son vulnerables a errores que los alejan del ideal de imparcialidad judicial.*

## CONTENIDO

Introducción.....	2
I – Influencia de la personalidad del juez.....	2
II– Responsabilidad y rendición de cuentas ( <i>judicial accountability</i> ).....	3
III- Razonamiento intuitivo de los jueces .....	4
A. Los jueces piensan intuitivamente.....	4
B. Intuición en problemas legales.....	5
C. Intuición judicial en el estudio de casos relevantes .....	6
D. Anclaje.....	7
IV- Factores ajenos al expediente: evidencia inadmisibile, emociones, grupos .....	7
A. Evidencia inadmisibile.....	7
B. Decisiones emocionales .....	8
C. Sesgos por pertenencia a grupos .....	8
Conclusiones.....	8

---

<sup>1</sup> Síntesis elaborada por: Regina Santinelli Villalobos.

<sup>2</sup> Jeffrey J. Rachlinski y Andrew J. Wistrich (2017): “Judging the Judiciary by the Numbers: Empirical Research on Judges.” En *Annual Reviews*, disponible en: <https://ssrn.com/abstract=2979342>

## INTRODUCCIÓN

Los jueces ostentan un gran poder, por lo que es lógico que la Sociedad espere mucho de ellos. Deben ser justos, imparciales, pacientes, sabios, eficientes e inteligentes, capaces de ignorar sus preferencias políticas y prejuicios para tomar decisiones racionales y estrictamente apegadas a la ley. En resumen, la función jurisdiccional debe ser “neutral”.

Pero ¿pueden los jueces cumplir nuestras expectativas? La respuesta sigue siendo bastante incierta. Algunos estudiosos han argumentado que los jueces actúan racionalmente, pero toman decisiones auto-interesadas (*Schauer*). Sin embargo, los autores aseguran que estas posturas generan más preguntas que respuestas pues al final los jueces estadounidenses rara vez pierden su puesto y aún más raras son las oportunidades que tienen de ser promovidos.

R&W sostienen la tesis de que **los jueces, como todo ser humano, tienen limitaciones cognitivas que los llevan a tomar ciertas decisiones.**

Los seres humanos tendemos a confiar en la intuición y en los heurísticos<sup>3</sup> para tomar decisiones. Estos mecanismos pueden ser efectivos y sorprendentemente asertivos pero su uso excesivo y/o incorrecto nos lleva a cometer errores predecibles. Evidentemente los jueces no están exentos de estas vulnerabilidades cognitivas.

Las investigaciones empíricas analizadas por R&W demuestran la vulnerabilidad de los jueces respecto a **(i)** sus características personales (tesis sostenida por los realistas/*legal realists*); **(ii)** los mecanismos de rendición de cuentas/responsabilidad (*accountability*); **(iii)** el pensamiento intuitivo; y **(iv)** factores ajenos al expediente (evidencia inadmisible, emociones, prejuicios, etc.)

## I – INFLUENCIA DE LA PERSONALIDAD DEL JUEZ

Los estudios empíricos demostraron que las características personales de los jueces afectan la forma en que estos deciden los casos:

A) Ideología política. Los jueces son actores políticos, por lo que sus preferencias influyen en sus decisiones, especialmente cuando el caso tiene implicaciones políticas directas.

Por ejemplo, estudios indicaron que los jueces con demócratas adjudican responsabilidad por vulneración al voto de las minorías de forma más frecuente que los jueces republicanos. Esto puede explicarse porque el voto de las minorías suele ser más favorable a los demócratas.

---

<sup>3</sup> **Heurísticos:** “atajos” mentales que utilizamos para simplificar la solución de problemas cognitivos complejos transformándolos en operaciones más sencillas. Es un proceso inconsciente que genera respuestas automáticas.

B) Demografía. La influencia de las características demográficas sigue un patrón predecible. En asuntos que involucran cuestiones relevantes para las características demográficas del Juez, éste suele resolver de forma favorable a su perfil demográfico.

a. **Religión**. Los estudios indican que ciertos valores religiosos influyen la toma de decisiones de los jueces. Por ejemplo, los jueces con creencias católicas fuertes suelen resolver de forma desfavorable en cuestiones que involucran los derechos de la comunidad LGBTBIQ, pero suelen ser moderados respecto a la pena capital.

b. **Género**. Los estudios revelaron que en los casos que involucran cuestiones de género (discriminación laboral, acoso sexual, etc.) las juezas suelen condenar en mayor proporción que sus pares del género opuesto. En este mismo sentido, los jueces con hijas suelen ser más favorables a las demandantes mujeres que los que no tienen hijos o tienen varones.

Un estudio especialmente interesante encontró que, en cuerpos judiciales colegiados, la sola presencia de una jueza aumentaba las posibilidades de las mujeres que demandaban por acoso sexual o discriminación laboral. Ello, aun cuando los otros dos o más jueces de género masculino podían superarla en votación. Pareciera que la presencia femenina aporta una perspectiva diferente que altera de forma desproporcionada las decisiones.

c. **Raza**. Al igual que los otros dos factores, la raza se vuelve especialmente relevante en asuntos que implican directamente cuestiones raciales. Se demostró que en general el juez favorece a la parte de su propia raza (blancos-blancos, afroamericanos-afroamericanos, etc.), aunque subsiste cierto patrón de que entre más oscuro sea el tono de piel del imputado, más severas son las sentencias en su contra.

d. **Edad**. Es uno de los factores menos estudiados. La única tendencia comprobada es que los jueces jóvenes son menos empáticos en casos de discriminación por cuestiones de edad.

e. **Antecedentes laborales**. Al respecto se demostró que los jueces que fueron fiscales son más propensos a votar en contra del demandado/imputado.

Rachlinski y Wistrich concluyen que cuando en los asuntos están en juego características personales con las que los jueces se identifican, el asunto se torna “personal” (*It’s personal*).

## II– RESPONSABILIDAD Y RENDICIÓN DE CUENTAS (JUDICIAL ACCOUNTABILITY)

Los jueces rara vez son revocados, promovidos o destituidos, pero la simple posibilidad de que esto suceda puede afectar de forma significativa su toma de decisiones. La rendición de cuentas por parte de los jueces es una limitación sana al ejercicio judicial, pero en ocasiones puede vulnerar su autonomía para tomar decisiones.

**A) Miedo a la revocación:** La revocación de las determinaciones de los jueces estadounidenses es un fenómeno poco común, por lo que los estudios no identifican claramente los efectos de la posibilidad de ésta en las decisiones judiciales. Sin embargo, uno de los estudios

reveló un efecto indirecto. Aparentemente, los jueces de 1ª instancia guían sus decisiones de acuerdo a las preferencias políticas de los jueces de 2ª instancia (*appellate judges*).

**B) Candidaturas a otros cargos (*auditioning*):** Pocos jueces están en posibilidades de aspirar a cortes de mayor rango, pero los que aspiran suelen imponer condenas más largas para evitar parecer “blandos” con el crimen.

**C) Responsabilidad electoral:** Los estudios evidenciaron que los jueces que enfrentan *retention elections*<sup>4</sup> varían su forma de decidir, por ejemplo, son más reacios a revocar penas capitales.

Otro factor de preocupación son los donadores, ya que subsiste cierto vínculo entre los jueces y las personas que donaron o aportaron para sus campañas de retención del cargo.

### III- RAZONAMIENTO INTUITIVO DE LOS JUECES

Estudios psicológicos han revelado que casi todos resolvemos situaciones complejas simplificando el proceso mental que nos lleva a la solución. Confiamos demasiado en estrategias intuitivas aún en contextos en los que éstas puedan llevarnos a cometer errores. A los jueces les sucede lo mismo.

#### A. LOS JUECES PIENSAN INTUITIVAMENTE

Para poner a prueba el pensamiento intuitivo se desarrolló el Test de Reflexión Cognitiva (*Cognitive Reflexion Test / CRT*). El **CRT** fue desarrollado por el profesor Shane Frederick de la Universidad de Yale y consiste en 3 sencillas preguntas que ponen a prueba el razonamiento intuitivo vs el razonamiento deliberativo.

---

<sup>4</sup> Las *retention elections* son un proceso periódico (similar a un *referendum*) a través del cual los ciudadanos, de cierta jurisdicción, deciden si el juez que ostenta el cargo debe quedarse o no.

PD# Les recomiendo que hagan el test y anoten sus respuestas (antes de ver las respuestas correctas).

### PREGUNTAS:

1. Un bate y una pelota juntos cuestan \$1.10 dólares. Si el bate cuesta \$1 dólar más que la pelota, ¿cuánto cuesta la pelota?
2. Si 5 máquinas tardan 5 minutos en hacer 5 aparatos, ¿cuánto tardan 100 máquinas en hacer 100 aparatos?
3. En un lago hay una superficie cubierta de lirios y cada día la superficie cubierta por lirios duplica su tamaño. Si el lago se cubre completamente de lirios en 48 días, ¿cuánto tarda en cubrirse la mitad del lago?

Cada pregunta del test sugiere una respuesta intuitiva (10 centavos, 5 minutos, 24 días). Las preguntas no son difíciles, pero para contestar correctamente (no, esas no son las respuestas correctas), se requiere suprimir la respuesta intuitiva y pensar más detenidamente. Se requiere pensar de forma **deliberativa**.

*Respuestas correctas en el pie de página<sup>5</sup>.*

Al aplicar el CRT a los jueces, resultó que la mayor parte de ellos contestó de forma incorrecta, demostrando que son pensadores intuitivos en lugar de deliberativos.

## B. INTUICIÓN EN PROBLEMAS LEGALES

Estudios típicos demuestran que quienes toman decisiones generalmente no reconocen que “es más posible que un fenómeno sea la consecuencia menos posible de un evento muy posible; que la consecuencia más posible de un evento poco posible” (*Lo sé, hay que leerlo un par de veces*).

A modo de ejemplo: Se planteó a los jueces el caso hipotético de un accidente en una fábrica, debían determinar si ésta había sido negligente. De acuerdo a la información proporcionada si la fábrica seguía los estándares de cuidado mínimos, la posibilidad de un accidente era de 1 de cada 1000, si era negligente los accidentes ocurrían en el 90% de los casos. Se les informó que solo en el 1% de los casos había negligencia. El 40% de los jueces resolvió que la posibilidad de que la fábrica hubiera sido negligente era de más del 75%, aunque estadísticamente, la posibilidad de que el accidente fuera resultado de negligencia por parte de la fábrica era de 8.4%. Aún en este entorno legal, los jueces se dejaron llevar por el razonamiento intuitivo en lugar de pensar a profundidad el caso y atender al análisis estadístico adecuado.

---

<sup>5</sup> RESPUESTAS: (5 centavos, 5 minutos, 47 días)

Estas falacias lógicas son producto de una confianza excesiva en nuestra intuición y de ciertos sesgos cognitivos. Uno de los sesgos más comunes entre los juzgadores es el **sesgo de confirmación** (*confirmation bias*), que implica el esfuerzo que hacemos por buscar información que confirme nuestras hipótesis y evitar la información que pudiera refutarlas.

Para demostrar la presencia de este sesgo en los jueces, se les aplicó Test de Selección de Wason:

*(también recomiendo que lo hagan antes de ver las respuestas)*

Tenemos 4 cartas.

Cada carta contiene una letra de un lado y un número del otro lado.

Queremos comprobar la siguiente regla volteando el menor número de cartas posible:

**“Si la carta tiene un número non en un lado, tendrá una letra vocal en el otro”**

¿Qué cartas voltearías?

El sesgo intuitivo de confirmación nos lleva a voltear primero la carta con el número “3”. Aquí nuestra intuición actúa correctamente ya que averiguar si atrás del número 3 hay una vocal es indispensable para confirmar la regla.

Como segunda carta generalmente voltearíamos la carta con la letra “e”. Nuestra intuición nos lleva a una falacia cognitiva. Si pensamos detenidamente, voltear la letra “e” no comprueba la regla (*de hecho, ni siquiera es útil voltearla*). Lo correcto entonces sería voltear la letra “p”, ya que de haber un número non del otro lado la regla quedaría refutada.

El 90% de los jueces resolvió incorrectamente.

### C. INTUICIÓN JUDICIAL EN EL ESTUDIO DE CASOS RELEVANTES

Otro sesgo cognitivo presente en los jueces es que generalmente se basan en la información más sobresaliente para tomar sus determinaciones. Ello se acentúa cuando tienen que reducir problemas complejos a una única decisión numérica (por ejemplo, al imponer una multa o decidir el monto de una fianza).

En este sentido, los estudios demostraron que a pesar de existir un gran número de factores que pueden utilizarse para llegar a la decisión “numérica” más adecuada, la propia sobrecarga de factores provoca que los jueces, inconscientemente, se dejen llevar por una solución que implique un proceso mental más sencillo (por ejemplo, la recomendación del fiscal respecto a la fianza). Lo mismo sucede cuando los jueces se encuentran bajo situaciones de mucho estrés.

Otro estudio respecto a la toma secuencial de decisiones (*sequential decision making*) reconoció en los jueces un fenómeno comúnmente denominado la “falacia del apostador”. Se trata de una percepción errónea respecto a la suerte que lleva a los jueces a “sentir” que después de resolver varios casos parecidos en un mismo sentido, el siguiente deben resolverlo en sentido opuesto.

#### D. ANCLAJE

Por último, los estudios revelaron la presencia significativa del sesgo conocido como “anclaje” (*anchoring*). El anclaje consiste en someter nuestras decisiones a factores que tenemos presentes pero que no necesariamente están relacionados ni son relevantes para el caso.

Cuando se trata de realizar juicio “numéricos” (imponer multas, por ejemplo) solemos anclarnos a otros números que nos sirvan de referencia. Ello tiende a ser correcto cuando se utiliza de forma consciente y las referencias llevan una relación, sin embargo, inconscientemente muchas veces nos anclamos a números que no están relacionados con el caso.

En un estudio, por ejemplo, los jueces debían determinar el monto de una multa a un establecimiento. El caso se presentó de forma casi idéntica a dos grupos de jueces, la única variable fue que para unos el nombre del establecimiento era “Club 11,866” y para otros “Club 58”. Los jueces del primer grupo (Club 11,866) impusieron multas hasta 3 veces más elevadas que los del segundo grupo.

A veces, otros contextos numéricos afectan la decisión judicial. Por ejemplo, los jueces impusieron penas menores cuando se les pidió que las calcularan en meses y no en años.

El efecto del anclaje también puede ser inverso, es decir, la referencia puede usarse como contraste. El contraste da la apariencia de fortalecer la información/postura contrastada. Por ejemplo, si se presentan 2 peritos y uno de ellos es mal calificado, ello da más credibilidad al otro perito que si ambos hubieran sido calificados igual.

#### IV- FACTORES AJENOS AL EXPEDIENTE: EVIDENCIA INADMISIBLE, EMOCIONES, GRUPOS

La evidencia empírica indica que los heurísticos utilizados por los jueces pudieran potenciar otros serios problemas.

#### A. EVIDENCIA INADMISIBLE

En teoría, los jueces y jurados deben decidir de acuerdo a la información del expediente, sin considerar la evidencia inadmisibles. Sin embargo, no existen mecanismos para lograr “olvidar” la evidencia inadmisibles. Las instrucciones que se les dan a los jurados estadounidenses de que “no tomen en cuenta” cierta evidencia provoca que no suceda nada o que, inconscientemente, le pongan más atención.

En ese mismo sentido, es poco viable que puedan ignorar información proveniente de otras fuentes ajenas al expediente (por ejemplo, de los medios de comunicación).

La respuesta es sencilla, el cerebro humano no está diseñado para ignorar información.

## B. DECISIONES EMOCIONALES

Los jueces, en general, niegan cualquier influencia emocional en sus determinaciones. La propia Sociedad espera que sean objetivos. Pero los estudios demuestran que las emociones implican una carga importante cuando tomamos decisiones.

Emocionalmente, los factores que más afectan a los jueces son:

1. La simpatía de los participantes en el juicio (litigante/actor/demandado/testigos).
2. Los sentimientos del propio juez respecto a la naturaleza del crimen.
3. El atractivo físico de los litigantes.

Estas emociones también pueden ser manipuladas por factores externos. Por ejemplo, en Louisiana se demostró que cuando el equipo de football de la Louisiana State University perdía un partido, los jueces eran más severos al condenar.

## C. SEGOS POR PERTENENCIA A GRUPOS

Para lograr la equidad en su función, los jueces deben dejar de lado sus prejuicios. Los códigos de ética obligan a los jueces a juzgar sin discriminaciones por razón de raza, género, edad, origen étnico, etc.

Los estudios evidenciaron que es imposible para los jueces eliminar todos sus prejuicios al momento de juzgar. La discriminación más frecuente se da: 1) por el origen del litigante (suelen ser más severos si el litigante es extranjero); 2) por cuestiones de género (las sentencias de las mujeres son más laxas); y 3) por la raza.

## CONCLUSIONES

Casi todas las personas tenemos opiniones y creencias que nos identifican, pero esperamos que los jueces sean “meta-humanos” capaces de dejar todo de lado al momento de juzgar.

La mayor parte de las desviaciones a la objetividad tienen como origen un pensamiento de carácter intuitivo que se acentúa en situaciones de estrés. Lo mismo sucede con las reacciones emocionales y los prejuicios.

Los jueces necesitan *feedback* para poder notar cuáles son sus sesgos y corregirlos. Para ello deben dar seguimiento a sus determinaciones y adoptar estrategias que les permitan usar procesos cognitivos más deliberativos.

Un buen ejercicio es poner por escrito órdenes y opiniones para resolver el caso. A veces tenemos la idea de cómo resolver un caso, pero resulta difícil ponerlo por escrito. Dicho conflicto refleja una divergencia entre el razonamiento intuitivo y el deliberativo. El proceso de escritura facilita la deliberación.

Otras recomendaciones son elaborar guiones o *checklists* que puedan seguirse al resolver ciertos asuntos. Y, lo más importante, es ser conscientes de la necesidad de tomar descansos constantes y evitar situaciones de fatiga, ya que ello desencadena nuestro pensamiento intuitivo.