

## **Constructivismo jurídico, gobierno conductual y *nudges* como base de las políticas públicas para impulsar el cambio comportamental durante la pandemia por la COVID-19\***

### *La concepción dominante del derecho como modelo idealizado*

Uno de los temas fundamentales en la actual filosofía de la ciencia es el de la idealización de los modelos teóricos. A efecto de evitar adentrarme en un debate que no tiene lugar en este trabajo, entenderé por “modelo idealizado” todo artefacto epistémico tendente a proporcionar una explicación acerca de un aspecto de lo que es al caso en el mundo, elaborado a partir de la selección de ciertas variables consideradas relevantes y la exclusión de otras como irrelevantes para los fines explicativos que se buscan. Un ejemplo de modelo idealizado sería la teoría de la gravedad de Galileo, mostrada mediante el conocido experimento realizado en la Torre de Pisa, que le permitió validar la tesis de la caída simultánea de objetos con distinta masa arrojados desde una misma altura. El alcance general de esta teoría llega hasta nuestros días de manera irrefutable... a condición de ignorar un variable: la fricción.

Se suele hablar de desidealización para referirse al proceso mediante el cual un modelo idealizado inicial es problematizado, por ejemplo, mediante la introducción de variables

---

\* Elaborado por Enrique Cáceres Nieto, investigador de tiempo completo en el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM; miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel III; responsable del Laboratorio de Constructivismo Jurídico del IIJ-UNAM.

cada vez más detalladas del fenómeno objeto de estudio. En ocasiones el modelo posee una amplia expansión explicativa, pero en otras resulta sumamente limitado. Volviendo al caso de la teoría de Galileo, un proceso de desidealización consistiría en introducir la variable deliberadamente eliminada y someter a verificación, pero esta vez arrojando una esfera de metal al mismo tiempo que una pluma o un trozo de papel. En conclusión, si lo que queremos es un modelo que explique la caída de los cuerpos en condiciones naturales, es decir, sin condiciones experimentales controladas, el modelo de Galileo deja de funcionar.

La explicación anterior es relevante para el derecho porque muchas de nuestras representaciones sociales como juristas están llenas de idealizaciones cuya persistente supervivencia resulta sorprendente. Es así que frecuentemente se asume que las leyes son generadas por un legislador racional, cuando en realidad son producidas por cuerpos colegiados con perspectivas del mundo diferentes, con un alto grado de rotación legislativa, desconociendo las dinámicas sociales en las que pretenden incidir, etcétera; que el derecho es un sistema de normas dadas y objetivas; que los textos legislativos son suficientes para generar cambios en el mundo; que el principal mecanismo de control social del derecho es la sanción y que los destinatarios del derecho son agentes racionales.

Para los efectos de este trabajo son especialmente relevantes las tres últimas idealizaciones, las cuales analizaré de manera crítica, aunque sea someramente. El efecto deconstructivo de su desidealización nos permitirá comprender el papel del derecho para enfrentar la pandemia desde una perspectiva diferente.

### *Desidealizando supuestos acerca del derecho*

En relación con la primera idealización, sostengo la tesis de que las normas contenidas en los textos jurídicos prácticamente son inexistentes en el espacio mental de sus

destinatarios. Esta afirmación encuentra sustento empírico en una investigación realizada en colaboración con la Facultad de Psicología de la UNAM sobre los factores psicológicos del comportamiento jurídico en México, a partir de una legislación que debería ser ampliamente conocida: el reglamento de tránsito. Una de las conclusiones más sorprendentes fue la diversidad de razones por las cuales la gente se comporta o no de acuerdo con lo establecido por el reglamento, entre las cuales prácticamente no figuran las normas jurídicas.

Más allá de su validación empírica, la tesis sobre el desconocimiento del derecho se sostiene por simple reflexión. Basta pensar incluso en los profesionales del derecho y plantearse la siguiente pregunta: si es cierto que el contenido de los textos legales son objetos dados y objetivos que proveen de razones para la acción social ¿por qué cotidianamente los abogados contienden sobre el significado de un mismo artículo? En otras palabras, incluso para los juristas, lo que vale como derecho siempre está sujeto a discusión y es determinado *a posteriori* en función de una resolución final. Como sucede con muchas idealizaciones, asumir que las normas son objetos a la disposición de sus destinatarios cumple una función ideológica que, aunque injusta e irracional, resulta útil para efectos de su aplicación: “la ignorancia de la ley no exime su cumplimiento”.

Las idealizaciones correspondientes a la sanción como el mecanismo motivacional del derecho por excelencia y el supuesto de que los destinatarios de las normas jurídicas son agentes racionales serán analizados conjuntamente.

Si bien no encontramos elementos que refieran explícitamente los presupuestos psicológicos de la segunda idealización, su compatibilidad con el conductismo resulta evidente. Desde luego no parte del supuesto de que la conducta que se desea suprimir deba ser asociada a un estímulo aversivo para condicionar su respuesta de conformidad con lo que establece la norma. El supuesto del que parte corresponde más bien al del condicionamiento vicario, que no requiere de un condicionamiento directo, sino de la simple representación de los estímulos aversivos asociados a una conducta. Aplicado al derecho, es obvio que no se

asume que la eficacia normativa exija que sus destinatarios hayan tenido que pasar por un condicionamiento operante en la prisión, sino que, a partir de la representación mental sobre lo que significa estar en la cárcel, se supone que se evita realizar la conducta prohibida.

La idealización del destinatario de las normas como agente racional se vincula íntimamente con la anterior.

En términos de economía clásica, cuya base es precisamente el supuesto del *homo economicus*, decidimos nuestra conducta con base en un balance costos-beneficios mediante el cual, si somos racionales, decidimos en favor de la opción que nos procura más beneficios en detrimento de la que nos procuraría costos.

La conexión entre esta idealización y la anterior resulta evidente: en conjunto asumen que dado que los destinatarios de las normas jurídicas son racionales y que por aprendizaje vicario (o por condicionamiento directo si ya han sido sancionados) pueden representarse el estímulo aversivo correspondiente a la sanción en una norma, optarán por evitar realizar una conducta prohibida que les procuraría más costos que los beneficios que les reportaría evitarla.

De acuerdo con esta idealización, el diálogo interno consciente realizado por un sujeto que está a punto de tener una pelea sería el siguiente: este sujeto me está agrediendo, la probabilidad de que pueda cometer el delito de lesiones y la intensidad del estímulo aversivo de su sanción genera un costo mayor a la probabilidad de poderle ganar el combate.

A pesar de su amplia propagación y aceptación en la comunidad jurídica, la tesis del maximizador racional ha sido superada en otros ámbitos gracias a los avances de las ciencias cognitivas, que han dado lugar al surgimiento de lo que se ha dado en llamar “economía conductual”, “neuroderecho”, “neuroética” y “filosofía jurídica experimental”.

Lo que ha sido demostrado experimentalmente, es que no nos comportamos de conformidad con el supuesto de la racionalidad.

Un ejemplo de esos experimentos corresponde al juego del ultimátum realizado por *Güth, Schmittberger y Schwarze*.<sup>1</sup> Consiste en dar a una persona (el oferente) cierta cantidad de dinero del cual tiene que dar una parte a otra (el respondiente), sin especificar cuánto debe ofrecer. Si el respondiente rechaza la oferta, la ganancia de los dos es igual a cero.

De conformidad con la tesis del maximizador racional, el oferente daría un peso y el respondiente lo aceptaría, porque racionalmente es mejor tener un peso que no tener nada. Sin embargo, los resultados han mostrado que los oferentes proponen una media del 40% del dinero, mientras que los respondientes rechazan ofertas inferiores al 20%.

La crítica más contundente a la tesis del *homo economicus* proviene de los trabajos de dos premios Nobel: el concedido al psicólogo Daniel Kahneman por su identificación y conceptualización de los sesgos cognitivos<sup>2</sup> y el del economista Richard Thaler por el desarrollo del concepto de *nudge* o empujón.<sup>3</sup>

De manera muy simplificada, un sesgo cognitivo corresponde a una arquitectura cognitiva que se activa sistemáticamente en los humanos y nos lleva a tomar decisiones que podrían ser consideradas irracionales. Por ejemplo, el sesgo conocido como *framing* ha mostrado que una misma información que establece las mismas probabilidades, formulada en términos de ganancias o de pérdidas, hace que la gente decida en favor de la redacción que enmarca evitar las pérdidas. El hecho de que los resultados experimentales muestren esta

---

<sup>1</sup> Guth, Werner *et al.*, "An experimental analysis of ultimatum bargaining", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1982, vol. 3, núm. 4, pp. 367-388, <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0167268182900117>.

<sup>2</sup> Kahneman, Daniel y Tversky, Amos, "Subjective probability: a judgment of representativeness", *Cognitive Psychology*, 1972, vol. 3, núm. 3, pp. 430-454, <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0010028572900163>.

<sup>3</sup> Thaler, Richard y Sunstein, Cass, *Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness*, Estados Unidos, Yale University Press, 2008.

manera de decidir permite sostener la tesis de que tenemos una aversión al riesgo, más que una inclinación a la ganancia, lo cual es razonable si pensamos en términos evolutivos.

Por otra parte, un “empujón” puede entenderse como una intervención que activa una predisposición a decidir de cierta forma, con respecto de otra. Su aplicación práctica positiva consiste en promover decisiones benéficas por encima de otras desfavorables.

Sesgos y empujones pueden tener una interacción interesante cuando la conducta que se pretende promover activa la arquitectura de un sesgo por medio de una determinada estrategia de intervención para promover la mejor decisión posible. Por ejemplo, si resulta benéfico para la sociedad tomar una decisión que podría ser formulada en términos de probabilidad de ganancias o de pérdidas, su formulación enmarcada en las posibles pérdidas llevaría a obtener una conducta de evasión.

La tesis central de este trabajo es que es posible vincular modelos teóricos y metodológicos provenientes de las ciencias del comportamiento contemporáneas, especialmente de la economía conductual para promover conductas acordes con las impuestas por la emergencia sanitaria. Escalando esta propuesta a un nivel de teoría del derecho más general, esta investigación puede ser considerada como el primer intento por vincular explícitamente a las ciencias del comportamiento con la teoría del derecho, particularmente al concepto de eficacia normativa y mostrar su viabilidad mediante su aplicación a un problema concreto en México.

Para finalizar este apartado y en justicia a la tesis de maximizador racional, actualmente se ha matizado su crítica en el sentido de admitir que constituye un modelo apto para explicar ciertas decisiones. Sin embargo, lo que ha perdido es la posición paradigmática que tenía como “La” teoría que explicaba la manera en que decidimos en tanto seres humanos.

## *Constructivismo jurídico complejo*

A partir de la crisis de los paradigmas epistémicos tanto metafísico como empirista ingenuo que a su vez han servido de sustento para distintas tradiciones y concepciones del derecho, desde hace algunos años he estado desarrollando la propuesta de un nuevo paradigma al que denomino “Constructivismo jurídico complejo (CJC)”. En este nuevo enfoque, tanto las ciencias cognitivas como las ciencias de la complejidad juegan un papel central.

Defino a la expresión CJC como: la conjunción de un nuevo enfoque epistémico, teórico y metodológico naturalizado mediante la integración de las ciencias cognitivas, la teoría de los sistemas complejos, la filosofía del lenguaje, la teoría del discurso y la teoría general del derecho, cuyo objetivo es actualizar nuestra comprensión de la incidencia del derecho positivo y la teoría jurídica en la construcción social de la realidad a través de agentes e instituciones.

Además de la elaboración de modelos “descriptivos” o “explicativos” el constructivismo jurídico busca influir en la conformación de la realidad social. Intenta responder a la pregunta: ¿cómo es posible inducir turbulencias autoorganizativas en los agentes jurídicos de manera que sus estados de cognición corporeizada y, por tanto, su interacción autoorganizada de lugar a una dinámica emergente que corresponda a las expectativas conductuales de un sistema jurídico determinado?

No es posible en este trabajo profundizar en la ontología conceptual y metodológica del CJC, por lo que me limito a exponer sólo algunos de sus supuestos más relevantes:

## Reglas regulativas y reglas constitutivas, hechos brutos y hechos institucionales

El filósofo John Searle<sup>4</sup> distingue entre reglas regulativas y hechos brutos, por un lado, y reglas constitutivas y hechos institucionales, por el otro. Las reglas regulativas son aquellas que norman una conducta cuya existencia no depende de haber sido creada por ninguna regla previa. Por ejemplo, estacionar el auto es una conducta que existe independientemente de que pueda ser regulada jurídicamente. Este tipo de hechos son llamados hechos brutos. Por otra parte, las reglas constitutivas son aquellas que establecen las condiciones de existencia de ciertos hechos y conductas en el mundo. Por ejemplo, la identificación de una conducta ajedrecística sólo existe y puede ser percibida en el mundo por la creación previa del juego por medio de reglas constitutivas. A los hechos creados a partir de reglas constitutivas se llaman hechos institucionales.

Para el constructivismo jurídico, las normas jurídicas pertenecen a la categoría de las reglas constitutivas, y los hechos que pueden existir a partir de ellas a los hechos institucionales o, en términos adaptados al derecho, hechos jurídicos institucionales. Así, por ejemplo, la posibilidad de identificar en el mundo un hecho jurídico institucional correspondiente a un delito de evasión por el pago del impuesto sobre la renta, presupone la función constitutiva de las normas que crean tanto el impuesto, como al delito especial. Si dichas normas son derogadas, la posibilidad de encontrar hechos de ese tipo también desaparece.

## Sistema complejo

Denota a todo conjunto de elementos cuya dinámica no es resultado de un mecanismo de control central, sino de la actividad autoorganizativa que tiene lugar entre sus agen-

---

<sup>4</sup> Searle, John, *Speech Acts*, Nueva York, Cambridge University Press, 1969.



tes constituyentes. Por ejemplo, cada hormiga es un agente estúpido y su conducta no es coordinada por ningún otro insecto; sin embargo, de la interacción autoorganizativa entre las hormigas emerge comportamiento colectivo inteligente.

## Emergencia

Propiedad de un sistema de consistente en dar lugar al surgimiento de otro sistema en el que las propiedades del primero (sistema subemergente) desaparecen. Por ejemplo, el cloruro y el sodio son sustancias tóxicas para el organismo; sin embargo, de la interacción autoorganizativa que tiene lugar a nivel molecular emerge el cloruro de sodio en el cual la toxicidad ha desaparecido.

## Artefacto

Denota a todo aquello que puede ser adaptado o construido para ciertos fines. En filosofía artefactual se distingue entre distintas clases de artefactos como son los objetuales (una taza), epistémicos (por ejemplo, una ecuación) o normativos (como es el caso del derecho).

A partir de lo anterior, el CJC define “derecho” como: sistema de normas emergentes constitutivas<sup>[1,2]</sup> o constituidas por agentes creados por el mismo sistema artefactual, generalmente expresadas en textos legales, que actúan como potenciales significación y acción susceptibles de ser corporeizadas como reglas de comportamiento e interacción y formas de comprensión del mundo por parte de los agentes que facultan para participar en el proceso de construcción social de la realidad.

Los exponenciales “[1,2]” del término “constitutivas” se refiere a la polisemia de la expresión, que en un sentido se refiere a la constitutividad entendida en términos de Searle y en su segundo sentido a la función constituyente del derecho constitucional.

Un aspecto que debe ser destacado de esta definición es que, contrariamente a lo que ocurre con las actuales teorías generales del derecho, incluye de manera fundamental a los agentes y sus propiedades cognitivas. Son precisamente esas propiedades las que generan el puente entre la cognición corporeizada y los modelos mentales de los operadores jurídicos y demás destinatarios de las normas y las conductas a partir de las cuales estos interactúan a nivel y participan en la emergencia de la dinámica social.

Poniendo énfasis en el derecho a nivel de la dinámica social emergente y no sólo en la normativa, el derecho presenta las siguientes características: es dinámico; evolutivo; multiescala, tanto funcional como temporalmente, ya que diferentes instituciones (redes) operan con diferentes tiempos y efectos a diferentes niveles jerárquicos; heterogéneo, ya que consiste en varios tipos de agentes; multiplexor, porque cada agente puede cambiar a diferentes estados de cognición situada; adaptativo, ya que puede acoplarse a los cambios y absorber la turbulencia del medio ambiente; resiliente en el sentido de que a pesar de su dinamismo mantiene su identidad; propagativo, ya que socializa a los agentes que incorporan en ella; redundante, dado que los agentes socializados se convierten en agentes socializadores; con retroalimentación, ya que las propiedades emergentes del sistema influyen en la conducta de los agentes y estos a su vez en la dinámica emergente ; en un estado de equilibrio con cierto grado de robustez.

Sin embargo, ello no significa que los operadores y destinatarios del derecho interactúen en un sistema cerrado, dado que son partes de un sistema heterogéneo más amplio. Una parte muy importante de esta dinámica emergente incluye conductas socialmente recurrentes como los hábitos, así como una gran cantidad de normas emergentes por simple interacción

social como es el caso de las morales o los convencionalismos sociales entre las que permutamos constante. Esta diversidad de dimensiones normativas genera múltiples roles situados en contextos específicos y determinan, por ejemplo, que no podríamos llegar en traje de baño a un funeral, o que no podríamos contar los mismos chistes que contamos a nuestros amigos en el bar o en el salón de clase.

En una escala menor, los procesos cognitivos de los operadores jurídicos no son determinados únicamente por el “módulo” técnico de sus modelos mentales (derecho positivo, dogmática jurídica, teorías filosóficas, etcétera), debido a que este interactúa con otros mecanismos cognitivos como son la personalidad de los agentes, sus teorías implícitas, sus experiencias de vida, etcétera. Estos otros mecanismos o módulos juegan un papel muy importante en la dinámica real del derecho y la manera en que las normas jurídicas son procesadas. Esto se pone de relieve con lo que ocurre en el delito de lavado de dinero, en el cual, un nivel jurídico altamente especializado es utilizado para ocultar la realización del delito. Desde luego esta forma de procesamiento del derecho positivo presupone una personalidad.

Una de las finalidades primordiales del derecho consiste en generar los modelos mentales que den lugar a las conductas a partir de las cuales los agentes participen en interacciones sociales que hagan emerger una dinámica deseada. Desde luego una conducta deseada por un grupo puede ser no deseable por otro, como fue el caso del derecho nazi, o de regulaciones generadoras de inequidad social ocurridas con las reformas estructurales de Peña Nieto en nuestro país.

Como hemos visto, las idealizaciones de la concepción dominante son espejismos sobre la incidencia del derecho en la construcción social de la realidad. La eficacia del derecho está determinada por su capacidad de interacción con el resto de los elementos constitutivos del Estado y dinámica global de un sistema altamente heterogéneo, con multiplicidad de sistemas normativos emergentes de la mera interacción social y una gran diversidad de modelos mentales y estados de cognición corporeizada en constante permutación.

Con base en todo lo anterior, ha llegado el momento de abordar específicamente la manera en que el derecho y las ciencias cognitivas, particularmente principios de la economía conductual, podrían tratar de contender la pandemia por COVID-19 en nuestro país.

### *COVID-19: una turbulencia que lleva al sistema a un punto alejado del estado de equilibrio*

Como parte de un sistema global heterogéneo, el estado de equilibrio de un sistema jurídico depende de su grado de resiliencia, es decir, su capacidad de absorber las turbulencias tendentes a desestabilizarlo. En ocasiones dicho equilibrio se ve alterado de manera muy importante y puede llevar a una nueva dinámica conocida como “dinámica al borde del caos”, que no debe entenderse conforme al sentido coloquial de “caos”, sino como un sistema que funciona en la frontera de un cambio de espacio de estados de fase. En ocasiones los procesos de desestabilización tienen lugar dentro del propio sistema, como ocurre con las revoluciones, y en otras se deben a factores “externos”.

La aparición de la COVID-19 constituye una turbulencia que ha generado un estado al borde del caos mundialmente. El ejemplo más palpable es la incertidumbre de la nueva dinámica económica que emergerá una vez pasada la pandemia.

Ante esta situación, la pregunta que se plantea es: ¿cuáles son los supuestos a partir de los cuales pueden realizarse estrategias de intervención susceptibles de inducir estados de cognición corporeizada de cuya interacción emerja la dinámica correspondiente a un nuevo estado de equilibrio en materia de salud?

En una conjunción entre ciencia, políticas públicas y derecho, se han generado modelos sobre el tipo de dinámica que caracterizaría una “contraturbulencia” soportadas en

conductas individuales que podría dar paso a la emergencia de un estado de mitigación y/o supresión del estado caótico del sistema. Dichas medidas son de lo más diverso y van desde decisiones económicas como la continuación del pago a los empleados, la adquisición de importantes cantidades de material médico, informes estadísticos sobre el comportamiento de la enfermedad, etcétera.

Para los fines de este trabajo interesan particularmente las medidas que han sido objeto de la campaña de mercadotecnia social emprendida por el gobierno acerca del tipo de conductas que deben observar los ciudadanos, tales como evitar aglomeraciones, guardar una sana distancia, observar medidas de higiene, usar cubrebocas, entre otras. Sin restar importancia a las demás acciones de gobierno, estas presentan una particular importancia en un contexto caracterizado por la falta de medicamentos y vacunas. Son las más apremiantes y pueden evitar la saturación de las instalaciones hospitalarias. Sin embargo, paradójicamente, a pesar de la intensa campaña desplegada ante la sociedad y los intentos por hacer tomar conciencia de las graves consecuencias que significa no observarlas, cotidianamente vemos noticias de gente que no las sigue, incluso en compañía de sus hijos menores.

Sin duda este tipo de conductas son un excelente contraejemplo a la generalización de la tesis del maximizador racional. En esta situación es necesario buscar una estrategia totalmente diferente a lo que correspondería de conformidad con las idealizaciones sobre el derecho, lo que nos conduce al terreno del constructivismo jurídico y las ciencias cognitivas referidas en páginas anteriores.

### *Derecho a la salud, COVID-19 y CJC*

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece en su artículo 1o. que:

Todas las autoridades, en el ámbito de sus competencias, tienen la obligación de promover, respetar, proteger y garantizar los derechos humanos de conformidad con los principios de universalidad, interdependencia, indivisibilidad y progresividad. En consecuencia, el Estado deberá prevenir, investigar, sancionar y reparar las violaciones a los derechos humanos, en los términos que establezca la ley.

En conexión con el artículo anterior, el 4o. constitucional regula específicamente el derecho a la salud: “Toda persona tiene derecho a la protección de la salud. La Ley definirá las bases y modalidades para el acceso a los servicios de salud y establecerá la concurrencia de la Federación y las entidades federativas en materia de salubridad general, conforme a lo que dispone la fracción XVI del artículo 73 de esta Constitución”.

Dichas normas, en conjunción con el Pacto Internacional de Derechos Económicos Sociales y Culturales<sup>5</sup> establecen el marco normativo fundamental de las obligaciones del Estado en materia de salud en nuestro país.

A pesar de que el Estado no es el único sujeto jurídico obligado a participar en la promoción y protección de este derecho, pues también está involucrada la sociedad civil organizada (Ley General de Protección Civil) y la sociedad en su conjunto (por ejemplo, evitando incurrir en el delito de contagio previsto en el artículo 199-bis del Código Penal Federal) aquí centraré mi atención especialmente en el Estado.

La estructura teórica de las disposiciones constitucionales citadas corresponde al conjunto de constructos normativos de carácter programático que establecen distintas conductas deónticamente calificadas como obligatorias para las distintas autoridades estatales. Los verbos usados para denotar a dichas conductas son semánticamente abiertos, lo cual

---

<sup>5</sup> Ratificado por los Estados Unidos Mexicanos el 23 de marzo de 1981, disponible en: [https://www.senado.gob.mx/comisiones/desarrollo\\_social/docs/marco/Pacto\\_IDESC.pdf](https://www.senado.gob.mx/comisiones/desarrollo_social/docs/marco/Pacto_IDESC.pdf).

significa que no especifican las conductas concretas con las que el Estado habrá de cumplir con sus obligaciones. No dice cómo deben promoverse, que conductas concretas implican protegerlos, ni garantizarlos, etcétera.

En un nivel más abstracto, corresponden al tipo de normas que establecen la obligación de alcanzar diversos estados de cosas (el respeto, la protección, entre otros) sin especificar los medios. Las condiciones de operatividad normativa de estas disposiciones dependerán de la contrapartida correspondiente a los derechos subjetivos de los ciudadanos para reclamar las acciones del Estado que permitan que los estados de cosas que están obligados a lograr pasen a formar parte del dominio de los hechos jurídicos institucionales.

Como sucede con este tipo de normas, su operatividad presupone también la reconstrucción sistémica de diversas normas dispersas dentro del propio orden jurídico, que incluyen a las que facultan a las autoridades para diseñar e implementar programas específicos. Esto es consecuencia de que las normas siempre tiene un margen de discrecionalidad. Por ejemplo, dentro de las facultades de los órganos de seguridad no existe ninguna norma que establezca que, en un operativo de rescate de rehenes, se tenga que derribar la puerta del sitio en que se encuentran las víctimas pateándola con la pierna derecha o con la izquierda.

Adicionalmente, inducir del estado de cosas al que están obligados los órganos del Estado puede requerir de un ensamblaje interinstitucional complejo. Así, por ejemplo, en condiciones normales, la emergencia del estado de cosas correspondiente al estado de salud de una población depende de la aplicación adecuada de las normas que regulan el tratamiento de desechos tóxicos, de las que regulan a los distintos subsistemas de salud, las que regulan la industria farmacéutica, etcétera.

En este orden de ideas la aparición de la COVID-19 ha llevado a México a convocar al Consejo de Salubridad general para hacer frente a la crisis. El cual, siguiendo las

recomendaciones de la OMS<sup>6</sup> y experiencias internacionales, ha emprendido una campaña para solicitar que la población observe una serie de conductas que permitan contener con la propagación de la enfermedad que incluyen medidas de higiene, distanciamiento social, evitar aglomeraciones, el cierre de lugares públicos, entre otras. Sin embargo, como se indicado anteriormente la eficacia de dichas medidas basadas en las idealizaciones analizadas, especialmente la de la racionalidad de los destinatarios de las normas, ha sido insuficiente, a pesar de que lo que se promueve con ellas es salvaguardar el propio interés. Esto plantea una serie de preguntas importantes: ¿a qué mecanismos obedece que la gente actúe en contra no sólo de su autointerés y el de la sociedad en su conjunto, sino incluso en contra de su propia familia?, ¿qué hace que gobernantes como Bolsonaro o Trump actúen de una manera tan absurda e irracional?, ¿qué debe y puede hacer el Estado al respecto?, ¿qué alternativas puede seguir contrarias a los supuestos desidealizados que sustentan su actuación?, ¿tiene sentido únicamente seguir apelando a la racionalidad de los ciudadanos?, ¿debe proceder directamente a la aplicación coercitiva del derecho?, ¿qué eficacia puede tener esta medida en una sociedad consciente de los altos índices de ineficiencia, corrupción e impunidad del aparato estatal?

Desde mi punto de vista, el hecho de que el Estado tenga facultades discrecionales para implementar programas para cumplir con sus obligaciones no implica que pueda hacerlo con absoluta discrecionalidad. Sostengo que tiene la obligación, si no jurídica, al menos política y/o moral, de hacerlo tomando en cuenta la totalidad de opciones científica o técnicamente disponibles para elegir las mejores. En las condiciones actuales, esto puede implicar actuar al margen de las idealizaciones sobre el derecho.

---

<sup>6</sup> Disponible en: [https://www.who.int/es/emergencias/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public?gclid=EAlaQobChMI7bbB6p7Q6QIV1JFbCh0pdgTDEAAYASAAEgLf6fD\\_BwE/](https://www.who.int/es/emergencias/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public?gclid=EAlaQobChMI7bbB6p7Q6QIV1JFbCh0pdgTDEAAYASAAEgLf6fD_BwE/).



## *Las ciencias cognitivas y el gobierno conductual*

A falta de una definición satisfactoria, estipulo para el término “gobierno conductual”: el conjunto de estrategias basadas en las ciencias del comportamiento contemporáneas, que parten de supuestos diferentes a los del maximizador racional, susceptibles de ser empleadas por los órganos de gobierno encargados del diseño e implementación de políticas públicas, para incentivar las conductas de las que depende la eficacia de dichas políticas.

Debe resaltarse que, al hablar de ciencias del comportamiento contemporáneas, se está haciendo alusión especialmente a aquellas que han contribuido a destronar la tesis del maximizador racional, proporcionando modelos alternativos.

En relación con el constructivismo jurídico, es de suma importancia resaltar que el discurso sobre el gobierno conductual ha dejado en la penumbra la importante función del derecho tanto para el diseño como para la implementación de políticas públicas. Sin la función constitutiva del derecho, dichas políticas simplemente no existen, ya que es por medio de sus normas se constituyen tanto los operadores como las instituciones y redes institucionales competentes para el diseño y ejecución de dichas políticas, así como su relación con la sociedad civil. Dicho en clave jurídica, la eficacia de tales políticas es parte de la eficacia del derecho.

Por otra parte, me permito resaltar el hecho de que la utilidad de las ciencias del comportamiento no se limita al Poder Ejecutivo, tradicionalmente asociado al término “gobierno”. Las mismas pueden jugar un papel muy importante en el sistema judicial, por ejemplo, al estudiar y contribuir a modular los sesgos cognitivos de los jueces, o en el legislativo, cuando considera sesgos como el *framing* en la redacción de las leyes que produce.

Retomando parte de la definición de “constructivismo jurídico” que alude a la explicación de la forma en que el derecho incide en la construcción social de la realidad por medio de agentes e instituciones y la propuesta del constructivismo jurídico como investigación-ac-

ción, las ciencias del comportamiento constituyen un mecanismo muy valioso para promover la eficacia normativa, junto con otros marcos teóricos y metodológicos como son el análisis de tareas cognitivas, la teoría de los modelos mentales, la inteligencia artificial aplicada al derecho, el nudoderecho, el modelado matemático y computacional de redes, el modelado basado en agentes, etcétera.

Con respeto al término “ciencias del comportamiento”, como su nombre indica, cabe aclarar que no constituyen un campo unitario, sino que existe una diversidad de marcos teóricos y metodológicos abarcados por la idea de gobierno abierto. Por ejemplo, en su contribución a este trabajo, Lidia López presenta el modelo ecológico social, el *Behavior Centred Design*, la *GIZ* y un modelo basado en el paradigma cognitivo-conductual y ofrece sugerencias acerca de cómo podrían ser utilizados para el diseño de políticas públicas tendentes a mitigar la propagación de la pandemia.

Otro marco teórico y metodológico es el de los *nudges*, el cual ocupa un lugar predominante en esta investigación.

Debe resaltarse que a pesar del impacto que han tenido, los *nudges* no son una panacea ni están libres de críticas. Entre ellas destacan considerarlos formas de manipulación psicológica, aunque se presenten bajo el ropaje de ser compatibles con el paternalismo liberatario. Algunos se defienden de esta crítica sosteniendo que es posible explicitar los fines que se buscan con la intervención. No obstante, como suele suceder en otro tipo de experimentos en psicología, esta explicitación puede dar al traste con la estrategia al momento de hacerla consciente. Además, si bien es cierto que pueden usarse para que la gente actúe en su favor, nada impide que un gobierno dictatorial y/o corrupto los use para sus propios fines.

Otras alternativas de intervención englobadas en la expresión “gobierno conductual” que se presentan como alternativas reactivas a los *nudges* son: “Think”, estrategias basadas en la deliberación como medio de promoción de la “otredad”; “Steer” que incitan a la autorre-

flexión y “Punch” que más bien constituyen una postura crítica a las intervenciones, con base en las ideas de Foucault.

Sin embargo, dados los resultados exitosos que han tenido en diversos terrenos y que tanto su diseño como implementación son relativamente fáciles y rápidos, además de económicos, los *nudges* se muestran como la mejor estrategia para contender con la pandemia.

Como ejemplos del impacto que su uso ha tenido en diversos países se encuentran:

En 2010 en Reino Unido, David Cameron constituyó la primera instancia oficial encargada de aplicar los *nudges* a las políticas públicas: la *Nudge Unit*,<sup>7</sup> como parte de la oficina del gabinete.

Entre sus experiencias exitosas se encuentran: a) un sistema de pensiones de auto adscripción que logró un aumento de participación de entre el 60 y el 85% en seis meses; b) un importante incremento en más de 100,000 el número de donantes de órganos; c) un aumento de entre el 40 y 49% en el pago de impuestos por multas.

Con respecto a la COVID-19 en Reino Unido y, sobre todo, en relación con la propuesta de usar *nudges* en México, es importante desmentir la reacción crítica de 600 científicos conductuales en el mundo que se pronunciaron en contra de una supuesta propuesta de usar *nudges* por parte de David Halpern, líder de la Behavioral Insights Unit (BIT) y miembro del Scientific Advisory Group for Emergences (SAGE). El motivo de la crítica es que de conformidad con un modelo matemático desarrollado en Imperial College of London el uso de *nudges* hubiera tenido el resultado catastrófico de 260,000 muertes.

Lo que ocurrió fue algo muy diferente: el comité SAGE constituyó un grupo especial denominado Spi-B a cargo de James Rubin para atender la crisis producida por la COVID del cual no formó parte Halpern.

---

<sup>7</sup> Disponible en: <https://www.instituteforgovernment.org.uk/explainers/nudge-unit/>.

El informe “Opciones para incrementar la adhesión social a las medidas de distanciamiento social” emitido por Spi-B, como reacción al estudio realizado por el Imperial College of London, refería nueve maneras amplias para lograr el cambio comportamental: educación, persuasión, incentivación, coerción, capacitación, entrenamiento, restricción, reestructuración del entorno y modelización. Sin embargo, sólo desarrollaron las relativas a educación, persuasión, incentivación, coerción y capacitación, las cuales resultaban laxas a la luz del modelo del Imperial College y, por tanto, fueron desplazadas por medidas más drásticas. El Spi-B nunca propuso recurrir a los *nudges*.

Una vez esclarecida esa posible crítica a la propuesta del uso de *nudges*, vale la pena referir que existen muchas unidades comportamentales en el ámbito internacional que privilegian el uso de *nudges*. Por ejemplo, países como los Estados Unidos, Francia y Dinamarca cuentan con sus propias oficinas de comportamiento: la Oficina de Información y Asuntos Regulatorios,<sup>8</sup> France Stratégie (antes Centro de Análisis Estratégico)<sup>9</sup> y ¡NudgeYou,<sup>10</sup> respectivamente.

*Constructivismo jurídico, nudges y COVID-19 en México;  
un modelo de la dinámica social emergente a partir de la cual  
diseñar las estrategias de intervención conductual*

En condiciones ideales, el levantamiento de un modelo de dinámica social puede realizarse mediante una diversidad de técnicas que van desde el levantamiento de encuestas,

---

<sup>8</sup> Disponible en: <https://www.whitehouse.gov/omb/information-regulatory-affairs/>.

<sup>9</sup> Disponible en: <https://www.strategie.gouv.fr/english-articles/>.

<sup>10</sup> Disponible en: <https://inudgeyou.com/en/>.

hasta el uso de minería y ciencia de datos como en el caso del H1N1 en el que Google analizó cincuenta millones de términos de búsqueda y probó nada menos que cuatrocientos cincuenta millones de modelos matemáticos para verificar la predicción de sus términos de búsqueda por medio de minería y ciencia de datos.<sup>11</sup>

Como Janos, el enorme uso de estas tecnologías tiene dos caras y la mala se mostró a través de *Cambridge Analytica*<sup>12</sup> y el uso masivo de información de Facebook con fines de manipulación electoral. El resultado ha sido una limitación importante en el uso de esa información, lo que dificulta poder optar por las mismas estrategias que las usadas para la predicción de la propagación del H1N1. Por otra parte, el hecho de que nos encontremos en fase tres dificulta extraordinariamente el diseño e implementación incluso de encuestas metodológicamente pulcras. Ante esta circunstancia, lo que presento es un modelo conceptual elaborado a partir de la información proporcionada por los medios de comunicación masiva. Dado que no hay ninguna estructura de control central que haya coordinado los patrones conductuales categorizados corresponden a dinámicas que emergen a partir de la cognición corporeizada y modelos mentales de distintos tipos de agente. A riesgo de parecer simplista, la segmentación busca ser lo más práctica y accesible posible.

Los patrones conductuales categorizados, son los siguientes:

- A) Creyentes solidarios: no sólo se limitan al autocuidado personal, familiar y social, sino que de manera proactiva actúan en favor de otros miembros de la comunidad. Por ejemplo, quienes dan conciertos gratuitos, llevan mensajes a los familiares de los pacientes hospitalizados, etcétera.

---

<sup>11</sup> Ginsberg, Jeremy *et al.*, "Detecting influenza epidemics using search engine query data", *Nature*, vol. 457, diciembre de 2009, pp. 1012-1015, disponible en: <https://www.nature.com/articles/nature07634.pdf>.

<sup>12</sup> Disponible en: <https://www.theguardian.com/news/2018/mar/17/cambridge-analytica-facebook-influence-us-election/>.

- B) Creyentes responsables: creen en la existencia de la COVID, procuran respetar las medidas de contención en favor de su persona y seres queridos, así como de la sociedad, sin llegar a tener una conducta proactiva. Son los que respetan la “sana distancia”, usan cubrebocas correctamente, respetan las medidas de sanitización, etcétera, pero no se prestan a llevar la despensa a los ancianos de su colonia.
- C) Incrédulos: no creen en la existencia del virus. Son proclives a creer las teorías conspirativas que propagan que todo es un engaño. Se manifiestan en expresiones del tipo: “el COVID no existe, es una mentira del gobierno”, “¿a cuántas personas directas te ha tocado ver que tienen COVID? La pregunta de intervención es ¿cómo podemos modificar su sistema de creencias para que admitan la existencia del COVID? Incluyen una subcategoría que podríamos llamar “incrédulos cautelosos” que son los que no creen, pero siguen las medidas sanitarias *por si acaso*.
- D) Creyentes no responsables: creen en la existencia de la pandemia, pero no se comportan de acuerdo con las medidas sanitarias. Pueden ser:
- a) Fatalistas: creen en la existencia del virus, pero asumen que no vale la pena hacer nada para contenderlo. Se manifiesta en expresiones del tipo: “si te toca, te toca”, “ya Dios dirá”, “...de algo nos tenemos que morir”, entre otras. La pregunta es ¿cómo inducir la creencia de que pueden tener control sobre la probabilidad de ser infectados por el virus?
  - b) Sumisos “epistémicos”: son proclives a suscribir pseudo-explicaciones acerca del virus. Creen en la existencia de la enfermedad, pero generan o aceptan explicaciones irracionales. Se manifiesta en expresiones del tipo: “fue creado en un laboratorio con fines de dominación”, “es un proyecto de los conserva-

dores”, “lo hicieron los *Illuminati*”, entre otras. La pregunta sería: ¿cómo deconstruir la creencia irracional y sustituirla por otra que implica la aceptación de la pandemia?

- c) Sumisos conductuales: comparten con los anteriores la tendencia a aceptar ideas irracionales, con la diferencia de que no se limitan a aceptar pseudoexplicaciones, sino que se guían su comportamiento por prescripciones irracionales, aun en contra de su salud, su vida o la de sus seres queridos. Suelen aceptar la autoridad de alguna persona o grupo carente de conocimiento técnico o científico. Son ejemplos de sus manifestaciones conductuales: inyectarse desinfectante, respirar el aire caliente de secadores de cabello, etcétera. La pregunta central es ¿cómo deconstruir su creencia en fuentes no autorizadas y modificar las conductas perniciosas basadas en ellas?
- d) Rebeldes: se caracterizan por tener modelos mentales resistentes a cambiar con el fin de preservar hábitos o respetar ciertas normas. Algunas de sus manifestaciones discursivas son: “...las peregrinaciones de Semana Santa son una tradición”,<sup>13</sup> o “...siempre hemos comprado en marisco en la Viga en estas fechas”.<sup>14</sup> Las conductas corresponden a actuar conforma a hábitos, pero también incluyen eventos aislados como la organización de fiestas, entre otras. La pregunta sería: ¿cómo incidir en la resistencia al cambio por hábitos arraigados socialmente?

---

<sup>13</sup> Disponible en: <https://www.reforma.com/libre/acceso/accesofb.htm?urlredirect=/hacen-peregrinaciones-pese-a-cuarentena/ar1916747/>.

<sup>14</sup> Disponible en: [https://www.google.com/search?q=la+viga+covid&ei=PGfMXs2ZCoOasQW10aXwBw&start=0&sa=N&ved=2ahUKEwjNp\\_eRp9DpAhUDTawKHbVoCX44HhDyOwN6BAgLEc8&biw=943&bih=827/](https://www.google.com/search?q=la+viga+covid&ei=PGfMXs2ZCoOasQW10aXwBw&start=0&sa=N&ved=2ahUKEwjNp_eRp9DpAhUDTawKHbVoCX44HhDyOwN6BAgLEc8&biw=943&bih=827/).

Es importante resaltar que estas categorías no son compartimentos estancos y que entre ellas pueden surgir distintos tipos de relaciones.

Por ejemplo, pareciera que tanto los fatalistas como algunos rebeldes se encuentran en la misma situación económica consistente en tener que trabajar para vivir al día. Esta variable puede tener gran peso en quienes se orillan a resistirse a un comportamiento propio de “creyente responsable”. De hecho, es factible que sea esta razón de premura económica la que a niveles profundos esté en su rechazo a la creencia en el virus, y por tanto haga posible seguir con su imprescindible actividad. Son ejemplo de esta clase: los “viene, viene” de los estacionamientos, los boleros, los vendedores ambulantes, o los tianguistas.

Sin embargo, debe resaltarse que esta variable económica no está presente en todos los rebeldes, como sucede con quienes siguen organizando fiestas, incluso en público. En tales casos, la motivación no parece ser económica, sino una resistencia al cambio de hábitos sociales. Otro ejemplo de modelos mentales y razones diferentes con una misma emergencia conductual se encuentra en las procesiones religiosas de Semana Santa, en cuyo caso las razones culturales y creencias religiosas parecen adquirir más peso que las económicas o las sociales.

Por otra parte, pueden existir distintas dinámicas entre las categorías. Por ejemplo, el paso de la categoría de “incrédulo” a “creyente” puede llevar a una transición a “fatalista”, lo que implicaría una segunda intervención para inducir el tránsito a creyente responsable. En este mismo orden de ideas, inducir la transición de incrédulo “neutro” a creyente responsable puede requerir de intervenciones diferentes a las que van de sumiso epistémico a creyente responsable. En este segundo supuesto, es necesario realizar una deconstrucción de la creencia irracional y su correspondiente manifestación conductual, antes de pasar a la construcción de un modelo de creyente responsable.



Otro ejemplo de dinámica entre las categorías corresponde a ciertas conductas que, aunque están vinculadas con la pandemia, parecen estar vinculadas con ciertos rasgos de personalidad, como sucede con el ataque a agentes de la seguridad pública o a los trabajadores del sector salud,<sup>15</sup> perpetrados sobre todo por rebeldes. En estos casos, a pesar de presentar un mismo tipo de manifestación conductual las motivaciones parecen ser distintas. En el caso del ataque a los agentes de seguridad, lo que se busca es impedir una interrupción de los hábitos de los rebeldes. En el caso del ataque a los trabajadores de la salud y el de aquellos sujetos que toman la justicia por sus propias manos (quienes sancionan con tablazos a quienes no respetan las medidas sanitarias),<sup>16</sup> la motivación parece deberse a un desplazamiento asociativo que no se dirige a los trabajadores de la salud ni a los transeúntes en sí, sino a su percepción de éstos como peligrosas fuentes de contagio. Los sujetos que realizan tales conductas no pertenecen a la categoría de rebeldes, sino a la de creyentes.

Por último, tenemos conductas oportunistas que no se desprenden directamente de la pandemia, sino de la personalidad de los agentes quienes, independientemente de la categoría de pertenencia, aprovechan la ocasión para maximizar las probabilidades de éxito en conductas antisociales e incluso antijurídicas. Tal es el caso de las compras de acaparamiento, los crímenes cibernéticos o el asalto a tiendas. En el primer supuesto, incluso un incrédulo por razones distintas a la contención de la pandemia podría acaparar ciertos productos que cree pueden agotarse y guardarlos para él y su familia, o simplemente para venderlos después en el mercado negro.

Como es evidente, la categorización anterior pone énfasis en las conductas de sujetos individualmente considerados, pero el modelo de dinámica social requiere ser ubicado

<sup>15</sup> Disponible en: <https://cnnspanol.cnn.com/2020/04/24/docenas-de-trabajadores-medicos-han-sido-atacados-en-mexico-en-medio-de-temores-de-coronavirus/>.

<sup>16</sup> Disponible en: <https://www.google.com/search?q=tablazos+por+no+usar+cubreboca&oq=tablazos+por+no+usar+cubreboca&aqs=chrome..69l57j33.9125j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8/>.

dentro de un marco de referencia más amplio que integre a dichas categorías con el sentido de “otredad” de los agentes y su actitud ante sistemas normativos, entre los cuales se encuentra el jurídico.

Tanto los hábitos como las conductas normativas e incluso las interacciones aisladas implican distintos tipos de intercomunicaciones entre los agentes, sean estos considerados de manera individual o colectiva. Ello implica una diversidad de actitudes respecto de la ponderación de costos y beneficios sobre los demás. En este contexto no se debe entender la relación costo-beneficio en términos meramente económicos, sino de manera más general, como factores que proveen de satisfacción o insatisfacción a los participantes en el proceso de interacción, donde el beneficio de unos puede implicar una disminución o pérdida de los otros.

De conformidad con estas ideas, es posible establecer una gradación de las relaciones de distribución de cargas de costos y beneficios entre agentes, donde el término “agente” denota tanto a sujetos individuales como a colectivos:

- Mártires. Agente A asume todos los costos, para que el otro, agente B, disfrute de los beneficios.
- Altruistas. Agente A no soporta costos o al menos no costos importantes, con el fin de que sea B quien se beneficie.
- Negociadores. Agente A actúa con base en su autointerés, pero toma en cuenta el autointerés del agente B.
- Egoísta inconsciente. Agente A actúa a partir de su autointerés, sin considerar si alcanzarlo transfiere o no costos altos a B.
- Egoísta consciente. A actúa a partir de su autointerés, a sabiendas que su conducta va a generar cargas al agente B.

- Depredador. Agente A actúa en favor de su autointerés sabiendo que para alcanzar su objetivo es necesario transferir las cargas al agente B, y actúa en consecuencia.
- Vengadores. Agente A actúa para generar costos a B, sin obtener ningún beneficio, más que dañar a B.
- Kamikazes. Agente A actúa para generar costos a B, a pesar de los costos que el mismo va a asumir.

En términos generales, el tipo de relaciones entre ambas categorizaciones queda ejemplificada de la siguiente manera:

- Los creyentes solidarios pertenecen a la categoría de los altruistas.
- Los creyentes responsables pertenecen a la categoría de los negociadores.
- Los incrédulos a la categoría de los egoístas inconscientes.
- Los fatalistas a la de los egoístas inconscientes.
- Los sumisos conductuales a los egoístas inconscientes.
- Los rebeldes a los egoístas conscientes.

Un aspecto relevante de la segunda categorización es que permite ubicar a algunos actores sociales que no forman parte de la sociedad civil y por tanto no fueron incluidos en la primera categorización. Se trata de los actores políticos que juegan un papel relevante en el diseño e implementación de la estrategia de contención a la pandemia.

Quienes desinforman con el objetivo de descalificar a sus contendientes políticos a costa del daño que pueden generar a la sociedad pertenecen a la categoría de los depredadores.

Otros, como es el caso de algunos presidentes, pertenecen a la categoría de los egoístas conscientes, uno de los cuales ha causado a creyentes sumisos que se han inyectado productos desinfectantes, son un buen ejemplo de la dinámica entre las categorías presentadas.

Para finalizar esta sección y a efecto de conectar las distintas contribuciones a este trabajo, como se verá más adelante, en cada una analizan a profundidad y se hacen importantes sugerencias de intervenciones para las distintas categorías expuestas. Si bien Lidia López ofrece una visión desde distintos marcos teóricos propios de la teoría psicológica, las aportaciones de Manuel García y Nuria Álvarez, así como la de Josafat Hernández y Pablo Soto se ocupan de propuestas basadas en *nudges*.

### *A manera de conclusiones*

La concepción dominante del derecho es producto de un sistema interconectado de idealizaciones que incluyen la creencia en el derecho positivo como un derecho dado y objetivo. Según estas idealizaciones los cuerpos normativos inciden directamente en las dinámicas sociales, la motivación que hace posible la eficacia del derecho radicaría en la amenaza de las sanciones y los destinatarios de esas normas actuarían como lo indica el derecho, en tanto maximizadores racionales.

Tanto la evidencia empírica, incluyendo la experimental, como una revisión analítica de dichas idealizaciones ponen de manifiesto que son insostenibles.

Paradójicamente, a pesar de que la función principal del derecho consiste en inducir dinámicas sociales, los juristas hemos dado la espalda a los avances de las ciencias del comportamiento que en la actualidad caracterizan un *cognitive turn* en diversas disciplinas.

El CJC se presenta como un nuevo paradigma, entre cuyos objetivos se encuentra vincular a la investigación jurídica con nuevas formas de comprensión del mundo, entre ellas, las ciencias cognitivas y la teoría de los sistemas complejos.

La aparición de la COVID-19 ofrece una excelente oportunidad para mostrar los alcances de la incorporación de las ciencias cognitivas, el llamado gobierno conductual, específicamente los *nudges*, en el diseño e implementación de políticas públicas orientadas a cambiar las conductas contrarias a las diseñadas para contender con la pandemia.

Los avances en sesgos cognitivos y *nudges* originados en las investigaciones de dos premios Nobel en economía no han pasado desapercibidas a las estructuras estatales de diferentes países donde se han creado entidades especiales para aplicarlos al diseño de políticas públicas, con resultados exitosos importantes.

Partiendo del supuesto de que el Estado tiene la obligación de implementar sus obligaciones programáticas por medio de las mejores estrategias avaladas por la ciencia, este trabajo propone la exploración de los *nudges* y otros mecanismos de gobierno conductual.

Dadas las limitaciones actuales para levantar un modelo de dinámica social a partir del cual diseñar las intervenciones que produzcan las contraturbulencias necesarias para inducir la emergencia de una nueva dinámica social acorde a las medidas sanitarias, se ha elaborado un modelo conceptual basado en dos tipos de categorizaciones: una que corresponde al perfil de los agentes cuya conducta es contraria a las recomendaciones gubernamentales y otra a partir de las actitudes sociales de los miembros pertenecientes a la primera categoría.

Una conjetura detallada acerca de las intervenciones a realizar no es posible en este trabajo por varias razones: primero el breve lapso que ha ocurrido entre el inicio de la pandemia, por las características de la colección para cuya publicación se presenta este trabajo y porque la investigación de las intervenciones no puede ser sometida a validación en estas condiciones.

Sin embargo, algunas rutas pueden ser esbozadas a partir del mapa presentado: metodológicamente parece viable elaborar instrumentos que busquen definir con mayor precisión el perfil de las categorías aquí presentadas, incluyendo metadatos correspondientes a las características socioeconómicas de los encuestados, levantar encuestas a pesar de no ser probabilísticas con base en dichos instrumentos.

Las categorizaciones aludidas en este trabajo permiten conjeturar acerca de distintos tipos de estrategias de intervención a seguir, privilegiando los *nudges*. Por ejemplo, para los no creyentes podrían buscarse estrategias de enseñanza orientadas a la modificación de creencias y cambio conceptual; los fatalistas requerirían de una campaña especial de divulgación sobre los programas de gobierno para apoyar su situación económica, así como un empujón que los llevara a tomar consciencia de su capacidad de limitar la probabilidades de contagio; ciertos rebeldes parecen actuar con base en el sesgo cognitivo de “descuento temporal”; a los que presentan conductas violentas, se les podría concientizar de que están incurriendo en un delito y pueden ser sancionados; los egoístas tal vez podría ser sometidos más a una estrategia tipo “Steer” que a *nudges* con el fin de concientizarlos de su disociación con sentido de “otredad” y para los funcionarios públicos vengadores y egoístas conscientes, someterlos al escrutinio de las redes sociales.

Sin embargo, una parte fundamental de esta investigación ha ido más allá de las meras conjeturas basadas en ocurrencias bien intencionadas y en cada una de las contribuciones se han incluido propuestas específicas derivadas de los modelos teóricos expuestos por cada los miembros del equipo de investigación.

Al ser un fenómeno global, en distintas partes del mundo se han realizado diversas estrategias para promover el cambio conductual. Con el fin de convertir al lector en partícipe proactivo, a partir de incentivar su curiosidad por ver lo que se está haciendo en otros países, al final se ha incluido un apéndice con una lista de ligas organizadas temáticamente, que se invita a complementar y propagar en redes sociales.

Antes de concluir este trabajo, es importante señalar que los pendientes no están destinados a quedarse en el tintero. Aprovechando la riqueza de nuestra querida UNAM y su invaluable potencial para proponer respuesta a los grandes problemas nacionales, tanto el Laboratorio de Constructivismo Jurídico del Instituto de Investigaciones Jurídicas, el Seminario de Filosofía de la Economía del Instituto de Investigaciones Filosóficas y el Centro de Ciencias de la Complejidad, dentro del proyecto “El Conductoma” seguimos trabajando para dar respuesta a los retos que plantea la pandemia más importante de los últimos tiempos. En este sentido es importante señalar que hemos desarrollado una encuesta cuyo objetivo es realizar un modelo más detallado sobre las creencias, actitudes y conductas ante la pandemia en la CDMX, cuya liga está disponible en el apéndice de este trabajo.

Finalmente, es importante señalar que muchos países ya cuentan con unidades de análisis comportamental en la toma de decisiones públicas. En algún sentido nuestro grupo de investigación puede considerarse un importante paso para que el gobierno comportamental sea una práctica estándar también en México.

