

Una nueva teoría integral de comportamiento judicial. Entendiendo las verdaderas motivaciones de los jueces

*A new comprehensive theory of judicial behavior.
Understanding the real motivations of the judges*

Alfonso Ayala Sánchez (México)*

Fecha de recepción: 5 de noviembre de 2012.

Fecha de aceptación: 10 de enero de 2013.

RESUMEN

El sistema judicial mexicano se encuentra en un proceso de cambio. La reforma constitucional de 2008 en materia penal y la creciente independencia de los integrantes del Poder Judicial frente a los otros poderes del Estado, están haciendo que la labor de los jueces tenga una preeminencia sin precedentes en México. Es por esto que se vuelve sumamente importante entender cuáles son los mecanismos que subyacen en la mente de los juzgadores al momento de tomar sus resoluciones judiciales.

El jurista estadounidense Richard Posner ha desarrollado una teoría del comportamiento judicial que trata de comprender las motivaciones personales más importantes que influyen en el trabajo de los juzgadores. Esta teoría identifica los factores, tanto internos como externos, que inciden en

* Consejero Electoral del Instituto Electoral Veracruzano. ayalafonso@gmail.com.



las decisiones de los jueces y a partir de ahí intenta predecir la conducta resultante, utilizando el método científico.

PALABRAS CLAVE: comportamiento judicial, teoría del mercado laboral, Richard Posner.

ABSTRACT

The Mexican judicial system is in a process of change. The constitutional reform in criminal matters of 2008 and the growing independence of the members of the judiciary from the other branches of government are giving unprecedented prominence to the work of judges in Mexico. This is why it becomes extremely important to understand the mechanisms that underlie the mind of the judges when making their judgments.

The American jurist Richard Posner has developed a theory of judicial behavior that seeks to understand the most important personal motivations that influence the work of the judges. This theory identifies the factors, both internal and external, that influence the decisions of the judges and from there try to predict the resulting behavior, using the scientific method.

KEYWORDS: judicial behavior, labor-market theory, Richard Posner.

Introducción

Desde la creación de los estados modernos, cuando por primera vez en la historia se implementó la separación de poderes y las naciones se dieron a sí mismas un cuerpo de leyes bien establecido, ha existido el interés por parte de los científicos sociales y los estudiosos del derecho de conocer los mecanismos por los cuales un juez toma sus decisiones judiciales (Maveety 2003). El grado de interés ha variado de nación en nación a lo largo del tiempo, generalmente por razones de tipo cultural y del propio sistema judicial adoptado por cada Estado soberano. Por tanto, dependiendo del tipo de tradición jurídica de la que se trate, los jueces tendrán una mayor o menor libertad de decisión respecto a sus resoluciones judiciales.

Debido a las particularidades del sistema judicial estadounidense, que les permite una libertad de decisión sustancial a sus jueces, no es de extrañar que en ese país haya surgido un importante cuerpo de estudios científicos tendentes a desvelar las fuerzas que se encuentran detrás de los tomadores de decisiones judiciales. Y es en este contexto que ha surgido una nueva teoría sintética acerca del comportamiento judicial propuesta por el juez estadounidense Richard Allen Posner, que intenta entender a los jueces no como individuos ajenos a su contexto social, parecidos a autómatas, sino como personas integrantes de una realidad social, sujetos a todo tipo de presiones e incentivos, en especial los de tipo laboral.

Si bien es cierto que la actividad judicial tiene el mismo objetivo en todas las naciones del mundo (a saber, el impartir justicia), existen diferencias de fondo entre los sistemas de justicia nacionales que van más allá de las leyes recogidas en cada constitución o estatuto jurídico. Una diferencia importante se relaciona directamente con la propia libertad de decisión de los juzgadores.

Como es aceptado por la mayoría de los estudiosos del derecho comparado, existen cuatro grandes familias jurídicas diferenciadas entre sí



(David y Jauffret-Spinosi 2010, 13-20). Estas diferencias surgieron a lo largo del tiempo como resultado de la evolución cultural y de los accidentes históricos propios de cada región de nuestro planeta. Así, diferentes naciones con antecedentes históricos similares presentan un sistema jurídico relativamente común, que los caracteriza. Las diferencias entre cada familia jurídica son importantes porque a partir de cada una de ellas surgirán formas diversas de entender el papel que tienen los jueces, así como su independencia con los otros poderes del Estado. Estas cuatro familias son (González 2000, 631-2):

1. Familia jurídica romano-germánica: surge en Europa después de las invasiones germánicas al Imperio Romano occidental a partir del siglo V d.C.; se caracteriza por la presencia de códigos y normas de derecho escritas, elaboradas previamente a los problemas que la práctica presenta, lo que le confiere un carácter más rígido, denominado por algunos “legalista”.
2. Familia jurídica del derecho anglosajón (*common law*): se deriva de la fusión de la nobleza normanda con la población anglosajona; se originó como un sistema de derecho consuetudinario o costumbrista, que posteriormente logra su unificación mediante las decisiones de los jueces, evolucionando hasta encumbrar a los precedentes como la principal fuente de derecho, lo que lo convirtió en un derecho eminentemente jurisprudencial.
3. Familia jurídica socialista: surge a partir de la Revolución bolchevique de 1917 en la desaparecida Unión Soviética y en los territorios bajo su influencia, está compuesta por los derechos socialistas, caracterizada por un control total del partido del gobierno central en el cual todo el derecho debía de aplicarse de manera que concordara con la ideología de dicho partido. Por lo tanto, en este tipo de sistemas los jueces no tenían forma de aplicar libremente las leyes.

4. Familia jurídica religiosa: cuya fuente fundamental para crear derecho surge de la interpretación que se realiza de los libros sagrados revelados y las tradiciones religiosas. Ejemplos de este sistema son el derecho islámico (que tiene como bases el Corán y la Sharia) y el derecho hebraico (que se basa en la Tora y el Talmud).

Es importante analizar con mayor detalle los orígenes del derecho romano-germánico, debido a que el sistema jurídico mexicano, así como el del resto de Latinoamérica, se originan de él. Como se mencionó, este sistema tiene sus raíces en el Imperio Romano, especialmente en el *Corpus Iuris Civilis*, la magna compilación del derecho romano ordenada por el emperador bizantino Justiniano, entre los años 527 y 533 d.C., a la que se le añadieron leyes expedidas por emperadores posteriores (Margadant 1986). Este enorme cuerpo de leyes imperiales (integrado a su vez por el *Codex Justinianus*, el *Digestum* o la colección de jurisprudencia, las *Institutiones* o exposiciones escolásticas de la doctrina y las *Novellae* o las disposiciones posteriores al Código) (Clavero 2005) se mantuvo relativamente vigente durante la Baja Edad Media al incorporar elementos del derecho canónico, preservado por las cortes eclesiásticas de todo el macizo continental Europeo.

Por su parte, tras la desaparición del Imperio Romano occidental en los primeros siglos de nuestra era, las jerarquías cristianas son las únicas que quedan, en vastos territorios, con una verdadera disposición de regir la vida de la comunidad en toda su extensión, lo que durante la Edad Media daría origen a todo un cuerpo de leyes emanadas de la Biblia, específicamente de la versión *Vulgata* en latín, que sentaría autoridad en todo el occidente cristiano (Clavero 2005). Este derecho canónico sería recopilado también en una gran obra conocida como el *Corpus Iuris Canonici*, cuya versión *Editio Romana* de 1582, nombrada por el Concilio Tridentino y que incluye el *Decretum Gratiani*, las *Decretales*, el *Liber Sextus*, las *Clementinas*, y los cánones extravagantes, es considerada como definitiva (Margadant 1986).



En los siglos XII y XIII surge en Europa la necesidad de estabilidad y seguridad jurídica como consecuencia de la nueva vocación urbana y comercial de la población. Es así como nace el *ius commune* que “surge entonces como la expresión de una cultura común aplicada al desarrollo de un nuevo orden económico más que por consideraciones políticas” (Perret y Fuentes 1998, 639). Es así como se crea una tradición jurídica que intenta abarcar todos los ámbitos del quehacer humano, pues surge a partir de dos autoridades universales que han estado vigentes por más de mil años. Esta tradición permite crear instituciones judiciales sólidas, pero también restringe la libertad de decisión de los juzgadores, que deben de apegarse de manera estricta al código (Castro-Camero 2010).

Un ejemplo de este principio ordenador que se reflejó en la legislación hispana se encuentra en las leyes promulgadas por el rey español Alfonso X el Sabio, quien al asumir el trono del reino de Castilla vio la necesidad de unificar el cuerpo legislativo de sus dominios. La obra resultante, denominada *Las Siete Partidas*, fue compuesta entre los años 1256 y 1265 tomando como base el *ius commune* que se impartía en la ya citada Universidad de Bolonia. Tan grande fue su influencia que “las Partidas” rigieron no sólo en España, sino en toda América Latina hasta el siglo XIX, y muchos de sus conceptos fueron incorporados en las constituciones de las naciones americanas recién independizadas (Iglesia 1980).

Una diferencia importante entre el derecho romano-germánico y el anglosajón se encuentra en las autoridades encargadas de crearlo. Mientras que el derecho común anglosajón fue producto de la actividad de los jueces, con una interpretación centralizada de las costumbres impuesta por la *Curia Regis* inglesa a todos sus súbditos, el derecho romano-germánico surge a partir de la búsqueda de una ley rectora a cargo de profesores universitarios, conocidos como “doctores del derecho” (Perret y Fuentes 1998, 641), principalmente de la Escuela de Bolonia, como ya se mencionó. Esta diferencia es significativa, pues en las naciones donde se aplica

el *common law*, como en los Estados Unidos de América, los jueces tienen una importante tradición como legisladores de facto en muchas instancias jurídicas. No es de extrañar que en los países en donde el derecho anglosajón se encuentra vigente sea en donde haya surgido primariamente un interés especial en analizar los mecanismos mediante los cuales los jueces arriban a sus sentencias (Ursin 2009).

No obstante lo mencionado, en los estados modernos se ha dado una convergencia entre los sistemas de derecho romano-germánico y el anglosajón debido a la creciente atenuación de las diferencias en los ordenamientos judiciales y a la existencia de una matriz cultural común, lo que Harold J. Berman denomina “la tradición jurídica occidental”, que engloba ambas familias jurídicas (Berman citado en González 2006). Así, mientras que en los países con una tradición surgida del *ius commune*, principalmente de Latinoamérica, se observa una progresiva libertad de decisión de los jueces, en países como Estados Unidos de América está aumentando la tendencia a codificar las leyes, acotando las facultades de discrecionalidad de los juzgadores (Posner 2008).

El cambio de paradigma en México

Nuestro país no ha estado ajeno a los cambios culturales presentes en las naciones occidentales, por lo que el tema de la toma de decisiones de los juzgadores está comenzando a tener una importancia cada vez mayor. De hecho el sistema judicial mexicano está experimentando profundos cambios estructurales. Las dos razones principales son:

1. *La reforma constitucional en materia penal*, publicada el 18 de junio de 2008 en el Diario Oficial de la Federación (DOF), que ha intentado dar un cambio de paradigma en cómo se imparte la justicia en México. Mediante dicha reforma, el procedimiento penal pasa de uno de tipo semiinquisitorio a otro denominado acusatorio y oral, cuyos cinco principios rectores (publicidad, contradicción, concen-



tración, continuidad e intermediación) son recogidos en el artículo 20 constitucional (Silva 2011). Este nuevo sistema, de pretendido corte garantista y transparente, es producto de la transformación democrática acontecida en las últimas décadas, pues una demanda frecuente de la sociedad ha sido la creación e implementación de leyes que hagan posible la existencia de un verdadero Estado democrático de Derecho (REDTDT 2010).

Una de las ideas centrales que mueven a la reforma está enfocada en la oralidad, que se espera fomente la transparencia y, a su vez, garantice una relación directa entre el juez y las partes, agilizando los procedimientos legales. De acuerdo con el ministro Juan N. Silva Meza —asentado en el prólogo del diplomado “El nuevo sistema penal acusatorio en México desde la perspectiva constitucional”—, el proceso penal:

[...] estará presidido por la idea de debate, de controversia, de contradicción, de lucha de contrarios y será la síntesis dialéctica de la actividad de las partes encaminada a velar por los intereses que representan. El proceso será un diálogo abierto entre los diversos actores que confrontarán por el predominio de lo que consideran es la verdad procesal. Gracias a la reforma, la trascendencia de la labor de los jueces tendrá una preeminencia sin precedentes en México (Silva 2011).

Y es este cambio de paradigma, como bien lo identifica el ministro Silva, lo que centra la atención en la persona del juzgador, cuyas decisiones se verán expuestas de forma mayor al escrutinio público debido a que se tendrá que cumplir con el principio de publicidad, asentado en la Constitución.

2. *La creciente independencia de los integrantes del Poder Judicial frente a los otros poderes del Estado*, en particular frente al Poder

Ejecutivo, en el marco de un auténtico Estado de Derecho que se encuentra en fase de desarrollo en México (Sánchez 2000).

La importancia de una verdadera independencia de los juzgadores se encuentra claramente enunciada por el eminente jurista español Luis Díez-Picazo:

La independencia judicial no es sólo una pieza básica del Estado de Derecho para el correcto funcionamiento técnico jurídico de éste, sino que también lo es desde el punto de vista de su legitimación política... La percepción por parte de los ciudadanos de que sus jueces actúan con independencia es una de las circunstancias necesarias para que asuman y aprecien los valores en que se funda el Estado de Derecho... no basta que se haga justicia, sino que debe ser vista (Díez-Picazo 1992).

Díez-Picazo también identifica tres componentes integrales de la independencia judicial entendida como garantía:

1. La *independencia personal*, que incluye el conjunto de características derivadas de la situación en que la Constitución coloca al juez individualmente considerado, y que protegen a éste de eventuales presiones ejercidas por los otros dos poderes políticos del Estado (Legislativo y Ejecutivo).
2. La *independencia colectiva*, que tiene que ver con la protección a la judicatura en su conjunto frente a los demás poderes del Estado.
3. La *independencia interna*, que ampara al juez, en su individualidad, frente al resto de la estructura judicial (Díez-Picazo 1992).

En los países donde existe un férreo control político del Estado (como sucedió en América Latina, incluido México, a lo largo del siglo xx),



o en aquellos donde existe un parlamentarismo fuerte y una mayor unidad política (como Japón o Europa), los jueces tienden a carecer de independencia frente a los otros poderes, y comúnmente se encuentran sujetos a represalias políticas, ya sea en la forma de una enmienda constitucional que limite su poder de revisión, una destitución de miembros de la Corte o un aumento en el número de sus integrantes (Cooter y Ginsburg 1996; Ramseyer y Rasmusen 1997). En cambio, esta subyugación al poder político tiende a reducirse o desaparecer en presencia de gobiernos fragmentados políticamente, como sería el caso del sistema presidencialista de los Estados Unidos de América. Como lo apunta F. Andrew Hanssen, “al establecer una corte independiente, los políticos que actualmente se encuentran gobernando hacen más difícil para sus sucesores el poder alterar las decisiones legales aprobadas hoy” (Hanssen 2004).

Los jueces como sujetos de investigación

Y es en este contexto de preeminencia de los jueces que la teoría del jurista Posner sin duda será de utilidad para México. Ante esta nueva realidad se vuelve imprescindible que el proceso mental por el que los juzgadores arriban a sus resoluciones no quede rodeado en el más oscuro de los misterios, con el fin de que los ciudadanos, que por cualquier motivo deban de comparecer frente a un juez, tengan la plena seguridad de que serán tratados lo más imparcialmente posible.

La percepción que la sociedad mexicana tiene de los integrantes del sistema judicial en México ha cambiado a partir de la transición política del año 2000. Como menciona acertadamente la doctora Karina Ansolabehere

Parece que el proceso de postransición a la democracia está íntimamente vinculado —en términos generales— con la garantía de cierta certidumbre normativa, de igualdad ante la ley, y de respeto a la integridad física, entre otros temas. El Derecho ha adquirido un nuevo

lugar social y ha generado expectativas sociales nuevas respecto de su función de regulación de las relaciones sociales (Ansolabehere 2008).

Esta nueva percepción que se tiene de los juzgadores, sumada a los cambios en la estructura jurídica antes mencionados, está colocando a los integrantes del Poder Judicial cada vez más frecuentemente bajo la lupa de la sociedad. Las nuevas políticas de apertura y la creciente independencia de los jueces vuelven cada vez más apremiante para los estudiosos de las ciencias políticas, para los abogados defensores, los relatores de derechos humanos y para la sociedad en general el entender cuáles son los mecanismos que subyacen en la mente de los jueces al momento de tomar las resoluciones judiciales.

Al respecto, cabe preguntarse: ¿los jueces aplican de modo discrecional las leyes? Es decir, ¿la sentencia es igual de severa si se trata, por ejemplo, de un indígena o de un político prominente? ¿O si se trata de un caso con amplias repercusiones mediáticas? Y ¿cuáles son los criterios de los jueces de la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) al momento de emitir su voto? ¿Juegan algún papel los elementos personales y la ideología política de los integrantes de la SCJN al momento de emitir sus juicios? ¿O su formación cultural? El conocer la respuesta a estas preguntas no es un tema menor, y ciertamente han surgido algunas teorías propuestas por científicos sociales en los últimos lustros del siglo XX que tratan de dilucidar estos cuestionamientos. Los investigadores Andrea Castagnola y Saúl López Noriega (2012) en su artículo “¿Cómo votan los ministros de la Suprema Corte?”, listan por lo menos cuatro de estas teorías que, en su opinión, buscan retratar de forma más compleja el comportamiento judicial, especialmente de los jueces de las supremas cortes nacionales:

1. Una primera teoría considera que las decisiones de los jueces dependen no tanto de la forma en que están diseñadas las consti-



tuciones, sino de la manera en que éstas son leídas, e interviene “cierta concepción del texto constitucional y de su funcionamiento, pero también una visión del mundo respecto a cómo debe organizarse la sociedad”.

2. Otra teoría supondría que el comportamiento de los jueces está condicionado de forma importante por las presiones ejercidas por la opinión pública, reflejada en los medios de comunicación masivos.
3. Una tercera interpretación sería dada por el deseo de los jueces de decidir y argumentar sus resoluciones “dependiendo de la audiencia a la que busquen dirigirse; en algunos casos serán muy quisquillosos con los aspectos técnico-jurídicos, pero en otros éstos quedarán supeditados al propósito de lanzar cierto mensaje político a la opinión pública a través de su voto”.
4. Una cuarta hipótesis se desprendería de los estudios de Brenner y Whitmeyer (2009) que demuestran que los jueces “en no pocas ocasiones votan siguiendo una lógica enteramente estratégica, apoyando a colegas con su voto en temas constitucionales que no les interesan a cambio de recibir el voto de dichos colegas en asuntos que sí les son relevantes” (Castagnola y López 2012).

Un elemento central para comenzar a comprender la complejidad del tema y que se menciona en la primera teoría enumerada, es la propia legislación. En un modelo de justicia ideal, los jueces sólo deberían encargarse de aplicar las leyes emanadas del Poder Legislativo, las cuales serían idealmente un cuerpo sin inconsistencias, con notoria claridad, carente de contradicciones y ambigüedades, además de ser de fácil y clara aplicación e interpretación. Manifiestamente, esto es imposible de lograr, no sólo porque la actividad legisladora, como cualquier actividad humana, está sujeta a errores, sino por la misma naturaleza cambiante y compleja de la sociedad (Lionetti 2005).

Lo anteriormente mencionado muy probablemente no resultará una sorpresa para cualquier individuo medianamente enterado de cómo funciona el sistema judicial. Cabe entonces preguntarse si, sabiendo esto, los jueces sólo se limitan a aplicar las leyes ya establecidas (con lo que, de haber errores en los juicios, sería culpa de los legisladores y políticos), o si ellos en algún momento se terminan convirtiendo en legisladores.

En México todavía es difícil encontrar trabajos de investigación que estén enfocados directamente en el análisis de los mecanismos de decisión de los jueces, puesto que se trata de un tema que apenas comienza a ser estudiado. Merece mención especial el trabajo realizado por los integrantes del Proyecto Monitor Judicial del Instituto Tecnológico Autónomo de México, que aunque todavía se encuentra en la etapa de recolección de datos, promete arrojar una luz para entender mucho mejor la dinámica de toma de decisiones de los integrantes de la SCJN. Las primeras conclusiones de dicho proyecto se encuentran plasmadas en el artículo antes mencionado “¿Cómo votan los ministros de la Suprema Corte?” (Castagnola y López 2012). Estos pocos resultados dejan entrever la existencia de mayorías y minorías relativamente consolidadas entre los magistrados, así como una cierta influencia de la ideología política de los integrantes de la máxima corte de la nación. Otro intento de acercamiento a este fenómeno judicial en México es el de la socióloga Angélica Cuéllar Vázquez, quien en su trabajo denominado “Los jueces y el mundo de la vida” —tomando conceptos de los científicos sociales Alfred Schütz y Jürgen Habermas— argumenta que los jueces (en este caso integrantes del Poder Judicial del estado de Puebla) se encuentran inmersos en un sustrato social del que no pueden ser ajenos, por lo que los juzgadores interpretan las leyes de acuerdo con estructuras de sentido preexistentes (Cuéllar 2009).

Aunque en México no existe todavía un vasto cuerpo de literatura referente a este tema, como ya se mencionó, no es el caso de otras naciones, especialmente el vecino del norte. Si, como ya se expuso, algunos elementos del sistema de justicia mexicano se encuentran convergiendo



con los del sistema estadounidense se vuelve muy interesante revisar algunos de los trabajos realizados por jueces y científicos estadounidenses que podrían abrir una sana discusión en México respecto a este tema tan importante.

En la literatura científica estadounidense existen diversas clasificaciones y teorías que tratan de explicar qué motiva a un juez al momento de decidir un caso. A continuación se reseñan las nueve teorías aceptadas por los científicos sociales, desde la perspectiva estadounidense (Posner 2008):

1. *Teoría actitudinal*. Propone que las decisiones de los jueces se pueden explicar atendiendo a los valores personales, creencias, ideologías y preferencias políticas de éstos. Sus proponentes apuntan principalmente lo siguiente: a) a que los jueces de la Suprema Corte de Estados Unidos son propuestos directamente por el presidente en turno; b) a que muchos de los casos más difíciles se tienden a resolver de acuerdo con la preferencia política y partidista de los miembros de la corte, y c) a que con más frecuencia los jueces se retiran cuando hay un presidente del mismo partido político que los propuso, con el fin de que la tendencia política se mantenga en la conformación de la Corte. Sin embargo, los críticos de esta teoría hacen notar lo siguiente: a) que la mayoría de los casos que tratan los jueces no son demasiado polémicos ni difíciles, por lo que muy pocos llegan hasta la Suprema Corte; b) que en las cortes de apelaciones no afecta tanto la política partidista, y c) que han existido jueces prominentes de la Suprema Corte claramente identificados con un partido político que votaron en diversas ocasiones de forma contraria a su plataforma política.
2. *Teoría estratégica*. Propone que los jueces votan principalmente teniendo en cuenta las reacciones por parte de otros jueces, legisladores y la opinión pública. La mayoría de los proponentes de

esta teoría son economistas o profesores de ciencias políticas, que ven a la política como una continua lucha entre grupos de interés. Los críticos de la teoría apuntan a que se trata simplemente de una explicación de sentido común: los jueces tratan de que sus resoluciones no sean revocadas en instancias superiores. Por tanto, dicen, es compatible con cualquiera de las otras teorías. Además, falla al tratar de explicar las decisiones de la Suprema Corte, siempre de carácter más político y menos preocupada por lo que dirán terceros.

3. *Teoría sociológica.* Es una combinación de las dos teorías anteriores, enfocada principalmente en la dinámica de grupos pequeños, principalmente en juicios de apelación. Con fuertes influencias de la psicología social y la teoría de la elección racional, predice que la composición del panel de tres jueces influirá en el resultado de la resolución judicial. Así, un panel con diversidad de puntos de vista votará de forma diferente a uno con uniformidad de ideas o características, sean políticas, de raza, de género, etcétera. Otro aspecto que influye es la importancia relativa que cada juez le asigna a cada caso, y debido a que, en general, las cortes tienen una “aversión al disenso”, los jueces pueden cambiar su voto en juicios que no sea tan importantes para ellos con el fin de complacer a algún colega, esperando que los otros jueces hagan lo mismo cuando les toque un caso que sí consideren trascendente. Esta teoría recalca la importancia que tiene la colegialidad, el cálculo estratégico, el compromiso emocional y la polarización de grupo.
4. *Teoría psicológica.* Se enfoca en las estrategias que tienen los jueces para lidiar con la incertidumbre, característica fundamental del sistema judicial estadounidense, y remarca la importancia y el origen que tienen las preconcepciones para desarrollar respuestas ante dicha incertidumbre.



5. *Teoría económica.* Esta teoría ve al juez como un maximizador utilitario, con un interés propio y racional. Él tiene una “función utilitaria”, cuyos elementos incluyen el ingreso económico, poder, prestigio, reputación, respeto propio, el placer intrínseco del trabajo y otros satisfactores comunes a muchas profesiones. De acuerdo con esta teoría, estos elementos pueden ser manipulados por el empleador para alterar el comportamiento del juez y para afectar a quienes compiten por un puesto en el sistema judicial. También explicaría el énfasis que se le da a la “economía judicial”, y cómo los jueces prefieren doctrinas como las del “error inofensivo” (que no afecta el caso), y la “renuncia y omisión de pruebas”. Asimismo, explica el interés que muchos jueces tienen para que la mayoría de los casos se resuelvan antes de llegar a juicio y la excesiva delegación de funciones en el personal del juzgado. Sin embargo, sus críticos plantean dos problemas con la teoría: 1) no toma en cuenta los factores psicológicos propios de cada individuo, y 2) muchos de los jueces no están sujetos a los incentivos comunes (monetarios y de prestigio) ni a los elementos de coacción habituales (los jueces federales no pueden ser removidos salvo casos muy excepcionales, ni se les puede suspender su sueldo o exiliarlos a judicaturas indeseables).
6. *Teoría organizacional.* Dicha teoría supone que el agente (el juez) y su empleador (el gobierno) tienen intereses divergentes y, por tanto, el empleador tratará de crear una estructura organizacional que minimice y constriña esta divergencia, mientras el agente intentará resistirla, tratando de mantenerse independiente. La crítica principal que se le hace es acerca del sentido que tiene que un agente sea necesariamente independiente de su empleador. Además, apuntan, existen casos en los que un agente está autorizado para ser independiente (como los profesionales médicos) y aun así servir muy bien a su empleador (el paciente).

7. *Teoría pragmática.* Esta teoría entiende el pragmatismo como la capacidad de basar una decisión judicial en los efectos que dicha decisión con seguridad tendrá, en vez de en lo estipulado por un estatuto o en una regla preexistente. Se ha asociado con el utilitarismo, por lo que constituiría la teoría opuesta a la legalista.
8. *Teoría fenomenológica.* Esta teoría sería un puente entre las teorías pragmática y legalista, y su principal materia de estudio es la conciencia en primera persona, es decir, la experiencia como se le presenta a la mente consciente del juzgador.
9. *Teoría legalista.* El legalismo propone que las decisiones de los jueces deben de estar determinadas por la ley, concebida como un cuerpo de reglas preexistentes encontrado en materiales legales canónicos, tales como la constitución, los textos estatutarios y decisiones previas de la misma corte o superiores, o derivada de esos materiales mediante operaciones lógicas. Puede entenderse como “el producto de un silogismo en el cual una ley aporta la premisa principal, los hechos del caso aportan las premisas menores, y la decisión es la conclusión” (Posner 2008).

Como han notado algunos investigadores, ninguna de estas nueve teorías resulta enteramente satisfactoria ni abarca todas las posibles razones que un juzgador puede calcular al momento de emitir una resolución. De hecho, algunas de las teorías se superponen entre sí, tendiendo a agruparse en dos polos diferenciados: la teoría actitudinal y la legalista (Baum 2006).

Aunque ya se han mencionado las críticas a ambas teorías, esta clasificación continua siendo muy utilizada. En Estados Unidos algunos jueces no tienen reparo en definirse como “legalistas” o “realistas” (otra acepción dada a la teoría actitudinal), e incluso reconocen abiertamente su orientación política o ideológica.

¿Pero qué modelo hace un mejor trabajo prediciendo el comportamiento judicial? Si limitamos nuestra atención a la Corte Suprema de los



Estados Unidos de América pareciera, a primera vista, que el modelo actitudinal supera ampliamente al modelo legalista. Pero las apariencias pueden ser engañosas. La Corte Suprema raramente atiende casos de fácil resolución — casos en los que la aplicación de las normas jurídicas preexistentes controla el resultado de la disputa—. En efecto, el Tribunal Supremo tiene jurisdicción discrecional de apelación (en su mayor parte), y rara vez concede el recurso de *certiorari* en los casos en que la ley es clara. En cambio, tiende a centrarse en aquellos casos en que la ley es incierta, los tribunales de instancias inferiores están divididos, o hay una necesidad percibida de un cambio en la ley. Por otra parte, los casos que están controlados por reglas legales claras suelen ser fácilmente resueltos. Es extremadamente raro que un quejoso gaste los cientos de miles de dólares necesarios con el fin de litigar su caso ante el Tribunal Supremo si el fallo claramente le será adverso.

Otra razón por la que no se debe esperar que las decisiones de la Corte Suprema puedan ser predichas por un simple “modelo legalista” es que no se considera obligada por sus propias decisiones anteriores. Dado que tiene la facultad legal para apartarse de los precedentes, no es de extrañar que no se comporte como si estuviera obligada.

En cambio, cuando el modelo legalista se aplica a las decisiones de los tribunales inferiores y al comportamiento de los litigantes que resuelven sus disputas “a la sombra de la ley”, las normas legales y doctrinas tienen mucho más peso en la decisión de los juzgadores.

Una nueva teoría integral

Ante la evidencia que indica que las teorías del comportamiento judicial propuestas hasta ahora son incompletas, surge la necesidad de buscar un nuevo marco teórico que integre ambas concepciones previas, pero partiendo de un análisis empírico y racional.

En su trabajo de análisis del comportamiento judicial titulado *How Judges Think* (Posner 2008), el jurista, teórico legal y economista estadounidense Richard Allen Posner esquematiza una nueva teoría judicial que va más allá de la simple síntesis entre las teorías legalista y actitudinal, analiza a la persona del juzgador desde un punto de vista diferente. Esta nueva teoría, que en su libro de 2008 sólo está esquematizada a grandes rasgos, ocupa una parte central de su nuevo libro *The Behavior of Federal Judges: A Theoretical and Empirical Study of Rational Choice* (Epstein, Landes y Posner 2013). Posner afirma estar en una posición ideal para comprender los factores que influyen en las decisiones de los juzgadores debido a que él mismo es un juez en funciones en la Corte de Apelaciones para el Séptimo Circuito de Chicago y es un respetado profesor en la Escuela de Leyes de la Universidad de Chicago.

Esta teoría es denominada por el juez Posner como “la teoría del mercado laboral del comportamiento judicial”, y su enfoque principal consiste en entender al juzgador ante todo como un participante en el mercado de trabajo (es decir, un trabajador), si bien con características especiales que lo diferencian del resto de la fuerza laboral (Posner 2008).

¿Y qué tipo de trabajador es un juez? Es, en términos puramente económicos, un *agente*, supeditado a un *principal*, que es el gobierno. Para entender el comportamiento de un agente es necesario comprender cuáles son sus incentivos y sus restricciones, algunas de ellas personales y otras impuestas por el *principal*. Si bien esta teoría retoma conceptos ya analizados de las teorías económica y organizacional, la diferencia fundamental con éstas consiste en que el juez no es percibido sólo como un “obrero” legal, como simple pieza del engranaje del aparato burocrático judicial. El análisis no se centra únicamente en el tiempo que el juzgador pasa laborando ni en si sus decisiones presentan como único incentivo el maximizar y volver más eficiente su quehacer laboral (Epstein, Landes y Posner 2013).



Como se puede dilucidar a partir de esta postura, la teoría de Posner se acerca más a los postulados realistas o actitudinales que a los legalistas. Sin embargo, no llega al extremo de considerar a los jueces como políticos con togas, sin ninguna constrictión de tipo legal, emitiendo resoluciones de acuerdo con su ideología personal. Lo que ésta postula es que los jueces tienen un interés en realizar un buen trabajo, y una parte fundamental del mismo es cumplir con las leyes y los estatutos y así evitar que sus resoluciones sean revocadas en instancias superiores y que su *principal* tenga la impresión de que realizan un mal trabajo.

Una clara ventaja de la teoría es que, al ser positivista, empirista y racionalista, permite que un observador externo (sea un investigador, profesor de leyes o el propio *principal*) mediante la aplicación de principios económicos, pueda evaluar el mecanismo de decisión del juez a partir de variables conocidas y de su desempeño previo. Esto permite crear una verdadera metodología de estudio que facilite al investigador una aproximación al mundo del razonamiento de un juzgador.

Con el fin de analizar los argumentos que esta nueva teoría propone, es necesario primero conocer sus premisas fundamentales y entender su forma de aplicación. Sin duda, la premisa a partir de la cual se desarrolla todo el marco teórico surge de considerar al juzgador como una persona racional y que, por consiguiente, tiende a actuar racionalmente (entendiéndose como racional cualquier decisión que cumple con cuatro criterios básicos: coherencia, individualismo, mecanicismo y consecuencialismo) (Posner 2008).

Es lógico suponer que el trabajador racional querrá tener un excedente importante de beneficios del trabajo y tratará de minimizar sus costos. Pero, exactamente, ¿de qué costos y beneficios se está hablando? Como se mencionó anteriormente, no sólo influyen los factores eminentemente pecuniarios. El siguiente cuadro permite identificarlos:

Cuadro 1. Factores tomados en cuenta por la teoría del mercado laboral del comportamiento judicial y su relación costo-beneficio

Tipo de factor	Beneficios	Costos
Pecuniario	Sueldo.	La reducción del sueldo, el despido y la posibilidad de no tener un ingreso fijo.
	Prestaciones laborales, como la seguridad social, créditos para la vivienda, seguros de vida, pensión para el retiro, etcétera.	La pérdida de las prestaciones debido a suspensiones por castigo o el despido.
Relaciones laborales	Buen ambiente laboral entre compañeros de trabajo, superiores y clientes, estableciendo relaciones personales duraderas.	Un ambiente laboral tenso, competitivo y antagónico.
Crecimiento profesional	Posibilidad de ascender en el escalafón en el sistema de impartición de justicia.	Estancamiento laboral, y la promoción de compañeros con menor capacidad o antigüedad.
Tiempo libre	Vacaciones, días de descanso y acceso a actividades recreativas.	Pérdida de tiempo libre y con la familia por acumulación de trabajo.
Satisfacción personal	Orgullo en la actividad desempeñada, así como el reconocimiento del resto de la comunidad por el trabajo bien hecho.	Insatisfacción por las condiciones de trabajo, así como por el poco reconocimiento social de la actividad judicial.
Salud mental	Estado mental saludable, con buen ánimo frente a las situaciones cotidianas.	Hastío, cansancio o <i>Burnout</i> por estrés.
Aversión al esfuerzo	Jornada laboral estándar, con un esfuerzo físico y psíquico moderado.	Sobrecarga de trabajo, jornadas laborales largas y con esfuerzo físico y psíquico importante.
Condiciones psicológicas	Proceso mental de la información, personalidad, ideología, antecedentes personales, etcétera.	

Fuente: Posner (2008).



Estos son los ocho factores que pueden ser identificados al analizar la teoría propuesta, y cada uno de ellos va a influir en la decisión del juzgador de diferente manera.

El primer factor es el monetario, que involucra tanto el sueldo como las prestaciones económicas asociadas con el desempeño de una profesión digna. Como cualquier trabajador, a los jueces les interesa la estabilidad laboral y contar con una remuneración suficiente que les permita dedicarse al ejercicio de su labor sin demasiadas preocupaciones pecuniarias. En países como el nuestro, que ha presentado episodios de crisis económicas con lenta recuperación, este factor es ciertamente muy importante para evitar que la tentación de la corrupción distorsione el ámbito de la justicia. Si se encuentra presente en la mente de los juzgadores la posibilidad de perder sus empleos, sin duda sus decisiones se verán afectadas por esta variable, pues la posibilidad de ser despedido y no contar con ingresos fijos en un mercado cada vez más competido es un poderoso aliciente para modificar las actuaciones laborales para adecuarlas a lo que pide el empleador o *principal*.

El segundo factor se relaciona con las relaciones interpersonales que se presentan a raíz del ejercicio cotidiano de la profesión. Si existe un buen equipo de trabajo, ajeno a pugnas e intereses personalistas, en un marco de respeto institucional, se pueden crear relaciones de compañerismo duraderas, que permitan un funcionamiento armónico favorable para todos. Por el contrario, si el ambiente de trabajo es extremadamente competitivo, tenso o francamente antagónico, esta situación se reflejará en el desempeño laboral realizado por todo el equipo, con resultados negativos para el mismo.

Un tercer factor a considerar es el relacionado con la posibilidad que tiene cualquier profesionista de ir ascendiendo a puestos de mayor relevancia dentro del organigrama de su institución. Cuando el juzgador percibe que, como recompensa al buen trabajo, existe la posibilidad de ocupar cargos de mayor responsabilidad, sin duda eso constituye un aliciente para

esforzarse en el cumplimiento de su deber, a diferencia de aquel que sabe que no tiene posibilidades de crecer profesionalmente, y que sus decisiones jurídicas no tendrán repercusión alguna en sus condiciones de trabajo.

El cuarto factor a menudo es obviado en las teorías antes mencionadas, pero en realidad tiene un papel preponderante en las decisiones de los juzgadores. Es claro que entre más horas se dediquen al trabajo, menos tiempo se tendrá para dedicarlo a actividades consideradas de ocio. Esto muchas veces implica sacrificar tiempo valioso con la familia o las amistades, además de perderse todo tipo de eventos culturales o deportivos que son de interés para los jueces. Por tanto, es irremediable que con el transcurso de la carrera judicial, exista una presión cada vez mayor para reducir las horas laborales y redirigir el tiempo en actividades fuera del ámbito jurídico. A medida que los jueces van adquiriendo un estatus de relevancia en su profesión, es común que comiencen a escribir libros, o participen en programas de radio y televisión donde se les pida que emitan opiniones sobre temas diversos, o simplemente se les demande que se involucren más en la comunidad, acentuando su necesidad de disponer de mayor tiempo libre fuera de su área de trabajo. Una teoría que no tome en cuenta este factor, evidentemente se encuentra incompleta.

El factor número cinco se relaciona con la manera en que es percibida la profesión de juzgador en la sociedad, y la actitud que tenga cada juez ante este hecho. Si la profesión legal es vista como una actividad que genera un claro beneficio a la sociedad, y sus miembros como merecedores de respeto, muy probablemente el juzgador se esforzará en su desempeño laboral para mantener esta imagen positiva. Si, por el contrario, existe un cuestionamiento o incluso un repudio por parte de la sociedad hacia los practicantes del derecho, esto puede tener dos efectos totalmente opuestos: que el juez se proponga cambiar radicalmente esta percepción negativa mediante una correcta aplicación de las leyes, o desinteresarse en la opinión pública y continuar con la dinámica seguida hasta ese momento en el sistema judicial.



El sexto factor involucra el estado fisiológico del individuo, específicamente con respecto al estrés. Está establecido en la literatura científica que cuando una actividad rutinaria se prolonga a lo largo del tiempo, o cuando los niveles de tensión por sobrecarga de trabajo sobrepasan ciertos límites propios de cada individuo, el cuerpo humano comienza a experimentar periodos largos de cansancio, falta de interés ante las actividades diarias o síntomas asociados con desórdenes de ansiedad que se expresan psicológicamente como irritabilidad, inseguridad, nerviosismo y fisiológicamente como migraña, insomnio, problemas intestinales o estomacales e incluso cardíacos. Esta condición se denomina estrés, y dependiendo de la gravedad puede incluso llegar a causar invalidez temporal del individuo. La profesión legal no es ajena a esta problemática, y si los jueces no utilizan técnicas de combate al estrés, este problema puede llegar a presentarse de manera insidiosa, afectando la vida del individuo que lo sufre, y por consiguiente su desempeño laboral.

El factor número siete, identificado como aversión al esfuerzo, está relacionado con los factores cuarto y sexto. Esta conducta surge precisamente como un mecanismo que trata de evitar la sobrecarga de trabajo, con el fin de tener más tiempo libre y reducir los niveles de estrés laboral. Típicamente, la aversión al esfuerzo se manifiesta de las siguientes maneras: cuando los jueces comienzan a delegar las funciones que les corresponden en los oficiales subordinados a ellos, cuando comienzan a emitir resoluciones casi idénticas en casos no necesariamente similares, cuando favorecen los acuerdos entre las partes antes de llegar a juicio o cuando los colegiados evitan el disenso con sus colegas con el fin de evitar discusiones.

El octavo factor no entra en el esquema de costo-beneficio, sin embargo, juega un papel importante en los casos en donde la legislación no está del todo clara o cuando existe una fuerte presión de la sociedad para que el juzgador resuelva de una manera determinada. Es en estos casos donde la ideología propia, los compromisos partidistas, los prejuicios, la cul-

tura, el género, las creencias religiosas y la historia de vida del juez, entre otros, se manifiestan claramente e influyen en la decisión.

En un esfuerzo por darle a su análisis un cariz menos subjetivo y más acorde con las ciencias empíricas, el juez Posner, junto con el economista William M. Landes y la científica social Lee Epstein han formulado en su libro más reciente una función matemática que integra los factores que inciden sobre los jueces antes mencionados, y que ellos denominan “la Función de la Utilidad Judicial (U)” (Epstein, Landes y Posner 2013). Para ellos, la función U se puede enunciar de la siguiente manera:

$$U = U(S(t_j), EXT(t_j, t_{nj}), L(t_l), W, Y(t_{nj}), Z).$$

Donde t_j es el tiempo en horas que se dedican a las actividades judiciales; t_{nj} es el número de horas que se dedican a actividades no relacionadas con el trabajo judicial (como dar clases o escribir); y t_l incluye las horas utilizadas en actividades recreativas y de descanso. La suma de estos tres valores se conoce como T , y es el tiempo total de un juez distribuido entre todas sus actividades diarias. T siempre es igual a 24 horas.

S denota la satisfacción del trabajo y por tanto es una función positiva de las horas que el juez dedica a su labor judicial. S incluye la satisfacción interna de sentir que se está haciendo un buen trabajo, la perspectiva de ser promovido dentro del Poder Judicial, y las interacciones sociales del trabajo judicial, que pueden añadir o restar a la utilidad. Dependiendo de si las relaciones con los demás compañeros de trabajo, empleados del juzgado, el resto del personal y los abogados litigantes son buenas o no, el valor de S se verá modificado.

EXT son todas aquellas satisfacciones externas que trae consigo el ser un juez, como la reputación, el prestigio, el poder, la influencia, e incluso la celebridad, que se relacionan positivamente con el tiempo que se le dedica tanto a las actividades judiciales como a las no judiciales. L es el ocio,



y es una función de la cantidad de horas empleadas en actividades de esparcimiento y diversión, lejos del estrés laboral (por tanto $t_j = T - t_j - t_{nj}$).

Finalmente, W es el salario percibido por el desempeño laboral como juez, mientras que $Y(t_{nj})$ indica todo aquel ingreso percibido fuera del ámbito judicial, que se relaciona con las horas utilizadas en trabajos no judiciales. Z hace referencia al efecto combinado de todas las otras variables no consideradas, incluido el costo de incrementar la probabilidad de una promoción a un nivel jerárquico mayor dentro del Poder Judicial (lo que los autores denominan “audicionar”).

Queda clara la utilidad de esta fórmula matemática al analizar las situaciones que se dan en el trabajo diario de los juzgadores. Por ejemplo, un juez que tenga una sobrecarga de trabajo verá reducidos sus valores de S , L y $Y(t_{nj})$, lo cual se reflejará en su estado de ánimo general y en su desempeño laboral. También se ven afectados los factores S , L y $Y(t_{nj})$ cuando en los cuerpos colegiados se presenta continuamente el disenso, aunado al tiempo extra empleado para llegar a una resolución satisfactoria. Esta razón pudiera explicar el fenómeno observado por los autores en algunos cuerpos colegiados estadounidenses, que presentan una verdadera aversión al disenso. Un tercer ejemplo serían las revocaciones de sentencias en Salas superiores. En el ámbito de una corte de distrito, las revocaciones implican un mayor trabajo judicial, pues generalmente la corte superior remite el caso de nuevo al juez de distrito para realizar nuevas diligencias, lo que incrementa el t_j y reduce los valores de t_{nj} , L y EXT . Por supuesto estos tres valores no influyen en las decisiones de los jueces de la Suprema Corte de Justicia, pues sus decisiones no pueden ser revocadas. Sin duda son otros factores los que influyen en estos juzgadores.

Conclusiones

Como se ha podido constatar, las causas que influyen en los juzgadores son diversas, y dependen del nivel que éstos tenga en el sistema judicial. Así, los factores que inciden en las decisiones de los jueces de la Suprema Corte de Justicia o en los magistrados del TEPJF, no son los mismos que los de un juez de primera instancia.

Lo que el presente trabajo ha querido dejar de manifiesto es que actualmente existe una teoría del comportamiento judicial, propuesta por el juez Richard Posner, que trata de integrar algunas de las teorías previas en una y que toma en cuenta factores presentes en el campo laboral de los juzgadores que los marcos teóricos anteriores ignoraban. Al considerar a los jueces como participantes del mercado laboral, sujetos a presiones de tipo costo-beneficio que inciden directamente en la forma en que éstos resuelven sus casos, y no como simples “legalistas” o como “políticos con togas”, se alcanzan a comprender las motivaciones que verdaderamente impulsan a los juzgadores.

Podemos decir que la teoría de Posner analiza los factores, tanto internos como externos, que rodean a los juzgadores, categorizándolos, y después aplica las reglas de la Economía para predecir la conducta resultante, desde una perspectiva empírica y positivista. Sin duda esta herramienta teórica será de mucha utilidad en el sistema jurídico actual de México, en estos momentos en que enfrenta cambios que posicionan a los jueces en el centro del debate jurídico nacional.



Fuentes consultadas

- Ansolabehere, Karina. 2008. "Legalistas, legalistas moderados y garantistas moderados: ideología legal de maestros, jueces, abogados, ministerios públicos y diputados". *Revista Mexicana de Sociología* 70 (2): 331-59.
- Baum, Lawrence. 2006. *Judges and their audiences: a perspective on judicial behavior*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Brenner, Saul y Whitmeyer, Joseph M. 2009. *Strategy on the United States Supreme Court*. Reino Unido: Cambridge University Press.
- Castagnola, Andrea y Saúl López Noriega (abril 01 de 2012. © Copyright Nexos 2011 – www.nexos.com.mx). *¿Cómo votan los ministros de la Suprema Corte?* Disponible en <http://www.nexos.com.mx/?P=leerarticulo&Article=2102638> (consultada el 5 de noviembre de 2012).
- Castro-Camero, Rosario de. 2010. "Ius commune: fundamentos del derecho común europeo e iberoamericano. Breve aproximación". *Boletín Mexicano de Derecho Comparado* 43 (128) (mayo-agosto): 671-700.
- Clavero, Bartolomé. 2005. *Historia del derecho: derecho común*. España: Ediciones Universidad de Salamanca.
- Cooter, Robert D. y Tom Ginsburg. 1996. "Comparative judicial discretion: an empirical test of economic models". *International Review of Law & Economics* 16 (3): 295-313.
- Cuéllar Vázquez, Angélica. 2009. "Los jueces y el mundo de la vida". *Reforma Judicial. Revista Mexicana de Justicia* 13 (enero-junio): 25-37.
- David, René y Camille Jauffret-Spinozi. 2010. *Los grandes sistemas jurídicos contemporáneos*, 11ª ed. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas/UNAM.
- Díez-Picazo y Ponce de León, Luis. 1992. "Notas de derecho comparado sobre la independencia judicial". *Revista Española de Derecho Constitucional* 12 (34) (enero-abril): 19-40.

- Epstein, Lee, William M. Landes y Richard Allen Posner. 2013. *The Behavior of Federal Judges: A Theoretical and Empirical Study of Rational Choice*. Cambridge: Harvard University Press.
- González Martín, Nuria. 2000. Sistemas jurídicos contemporáneos: nociones introductorias y familia jurídica Romana-Germánica. En *Jurídica: anuario del departamento de derecho de la Universidad Iberoamericana*, coord. Venustiano Reyes Reyes, 621-72. México: Editorial Themis.
- . 2006. *Common law*: Especial referencia a los *restatement of the law* en Estados Unidos. En *Estudios jurídicos en homenaje a Marta Morineau*, coord. Nuria González Martín, 373-407, tomo II. México: IIJ-UNAM.
- Hanssen, F. Andrew. 2004. "Is there a politically optimal level of judicial independence?". *American Economic Review* 94 (3): 712-29.
- Iglesia Ferreirós, Aquilino. 1980. "Alfonso X el Sabio y su obra legislativa: algunas reflexiones". *Anuario de Historia del Derecho Español* 50: 531-562.
- Lionetti de Zorzi, Juan Pablo. 2006. "Razonamiento jurídico y toma de decisión. Breves notas acerca de la influencia de la racionalidad y la irracionalidad en la decisión judicial". *Universitas: Revista de Filosofía, Derecho y Política* 3 (enero): 3-22.
- Margadant, Guillermo F. 1986. *La segunda vida del derecho romano*. México: Miguel Ángel Porrúa.
- Maveety, Nancy, coord. 2003. *The pioneers of judicial behavior*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Perret, Louis y Graciela Fuentes. 1998. El sistema jurídico del derecho civil en el siglo XX. En *La ciencia del derecho durante el siglo XX*. Serie G: Estudios doctrinales, núm. 198. México: IIJ-UNAM.
- Posner, Richard Allen. 2008. *How Judges Think*. Cambridge: Harvard University Press.



- Ramseyer, J. Mark y Eric B. Rasmusen. 1997. "Judicial independence in a civil law regime: the evidence from Japan". *Journal of Law, Economics and Organization* 13 (2): 259-86.
- REDTDT. Red Nacional de Organismos Civiles de Derechos Humanos. 2010. *Documento elaborado para la visita relatora de independencia de jueces y magistrados a México*. México: REDTDT.
- Sánchez Cordero, Olga. 2000. La independencia judicial en México: apuntes sobre una realidad conquistada por los jueces mexicanos. Documento preparado para la "Conferencia judicial internacional", 23 de mayo, en San Francisco, California, EUA.
- Silva Meza, Juan N. 2011. Prólogo. Ensayo presentado en el diplomado "El nuevo sistema penal acusatorio en México desde la perspectiva constitucional", marzo a septiembre, en México, Distrito Federal.
- Ursin, Edmund. 2009. "How great judges think: judges Richard Posner, Henry Friendly, and Roger Traynor on judicial lawmaking". *Buffalo Law Review* 57 (4): 1267-360.