

# PRISMA JOURNAL

**La teoría del reforzamiento de B. F. Skinner aplicada a las normas jurídicas**

*B. F. Skinner's reinforcement theory applied to law*



**Paolo Vega López**

pvega\_87@hotmail.com

*Universidad Bolivariana del Ecuador, Durán, Ecuador*



**Vivian Vega López**

vivianvega28@gmail.com

*Hospital Miguel Hilario Alcívar, Bahía de Caráquez, Ecuador*



#### **Gestión editorial**

- Fecha de recepción (Received): 31 de julio de 2025.
- Fecha de aceptación (Accepted): 15 de agosto de 2025.
- Fecha de publicación (Published online): 20 de agosto de 2025.

**DOI:** <https://doi.org/10.63803/prisma.v1n3.18>

## La teoría del reforzamiento de B. F. Skinner aplicada a las normas jurídicas

*B. F. Skinner's reinforcement theory applied to law*

### Resumen

### Palabras clave

El presente trabajo tiene como objetivo analizar la posibilidad de adecuar la teoría del reforzamiento de B. F. Skinner en la elaboración de las normas jurídicas, a fin de que sean cumplidas. Se establecerá un planteamiento general sobre la conducta humana para aterrizar cómo las normas jurídicas influyen en esta. Se utilizarán dos ejemplos en el contexto jurídico para ilustrar cómo funcionan los reforzamientos en el comportamiento humano. Finalmente, se formularán unas conclusiones.

- Conducta
- Reforzamiento positivo
- Reforzamiento negativo
- Normas jurídicas
- Sanción

### Abstract

### Keywords

The purpose of this paper is to analyze the possibility of adapting B. F. Skinner's reinforcement theory to the development of legal norms, ensuring their enforcement. A general approach to human behavior will be established to demonstrate how legal norms influence it. Two examples from the legal context will be used to illustrate how reinforcement works in human behavior. Finally, some conclusions will be drawn.

- Conduct
- Positive reinforcement
- Negative reinforcement
- Legal norms
- Sanction

## Introducción

Entre la psicología y el derecho existe un punto en de estudio en común: la conducta humana. En términos generales, el objeto de estudio de la psicología es la conducta humana. En el derecho, el objeto de estudio son las normas jurídicas, cuyo fin principal es influir en la conducta humana para que las personas se comporten de formas socialmente aceptables.

El «deber ser» del derecho es que las personas cumplan con las normas jurídicas. Se aspira que las personas paguen sus impuestos, no maten o dentro de un margen de libertad puedan casarse, adquirir bienes, etc. Sin embargo, la realidad es distinta. El derecho actúa como una camisa de fuerza para limitar comportamientos indeseables y lesivos.

¿Cómo lograr que las personas se comporten de una manera y no de otra? Para responder la pregunta el derecho necesita el auxilio de la psicología para comprender el origen del problema: cómo y por qué las personas actúan de ciertas formas.

En el presente trabajo se analizará una de las teorías desarrolladas en el campo de la psicología que ha servido para el estudio de la conducta humana: la teoría de reforzamiento. Y cómo esta puede ser aplicada en el derecho.

## Desarrollo

### 1. *La conducta humana*

#### 1.1. Planteamiento general

Es importante comprender el concepto de conducta y su implicación en la modificación de la misma. La conducta se define como un conjunto de acciones observables de un individuo, las cuales están influenciadas por diversos procesos mentales subyacentes, que son el resultado de la actividad neuronal y del funcionamiento coordinado del sistema nervioso central y endocrino. A través de la conducta y los procesos mentales, se puede establecer una relación bidireccional con el entorno o ambiente. El sistema nervioso central no solo genera la conducta, sino que también puede experimentar cambios neurobiológicos como resultado de la interacción entre el individuo y su entorno, lo que permite ajustar y modificar nuestras respuestas según las necesidades que surjan en cada momento.

El Premio Nobel, Eric Kandel, destacó varios postulados desde la neurobiología de la conducta, destacando los principios 4 y 5. Principio 4: Los cambios en la expresión génica, derivados del aprendizaje, provocan alteraciones en los patrones de las conexiones neuronales. Estas modificaciones no solo constituyen la base biológica de la individualidad, sino que también juegan un papel clave en el inicio y mantenimiento de cambios en el comportamiento influenciados por factores sociales. Principio 5: En lo que respecta a la psicoterapia, esta resulta efectiva y produce transformaciones duraderas en el comportamiento, probablemente a través de algún tipo de

aprendizaje. Eric Kandel resalta la interconexión entre la neurobiología y el comportamiento humano. Subraya cómo el aprendizaje puede generar cambios en la expresión génica, esto destaca la flexibilidad del cerebro ante las experiencias también indica que la eficacia de la psicoterapia mediante el aprendizaje, produce cambios duraderos en el comportamiento, subrayando la plasticidad neuronal y el poder del entorno terapéutico para transformar patrones de conducta (Alonso, 2002).

Existen múltiples escuelas y corrientes dentro del estudio de la conducta humana, cada una con su enfoque particular. Algunas de estas corrientes, como el conductismo, se enfocan principalmente en la observación directa de las reacciones conductuales, dejando de lado los procesos internos o mentales, ya que consideran que solo lo observable es relevante para el análisis científico. Por otro lado, hay posturas que van más allá de las conductas observables e incorporan los procesos mentales subyacentes, como los pensamientos, emociones y percepciones, argumentando que para comprender de manera integral la conducta, es necesario explorar también los aspectos internos que la impulsan. Este enfoque más holístico, presente en teorías como la cognitiva y la neurobiológica, sostiene que los procesos mentales y biológicos son fundamentales para explicar cómo se producen y modifican las conductas en diversos contextos (Bunge, 1988).

El conductismo, surgido como una corriente psicológica centrada en el estudio de la conducta observable, propone que para comprender el comportamiento humano es necesario enfocarse únicamente en los aspectos externos y medibles, sin considerar los procesos mentales internos o intrapsíquicos. Según esta perspectiva, el comportamiento no se ve influido por pensamientos, emociones o deseos internos, sino que depende completamente de los estímulos del entorno y de cómo estos interactúan con el organismo. Esta visión plantea que no se puede separar el comportamiento del contexto en el que se desarrolla, ya que el entorno es el factor determinante en la adquisición y modificación de las conductas. De este modo, el aprendizaje se concibe como un proceso que ocurre en un ambiente específico, donde los reforzadores o castigos asociados a las respuestas tienen un papel fundamental en la formación de hábitos y comportamientos (Torres, 2017).

Los conceptos claves del conductismo incluyen varios términos fundamentales. El estímulo se refiere a cualquier señal, información o evento que provoca una reacción (respuesta) en un organismo. La respuesta es la conducta que ocurre como resultado de un estímulo. El condicionamiento es un tipo de aprendizaje que surge de la relación entre estímulos y respuestas. El refuerzo se entiende como cualquier consecuencia de una conducta que aumenta la probabilidad de que esta se repita. Por el contrario, el castigo es la consecuencia de una conducta que reduce la probabilidad de que esta se repita (Baum, 2005).

La corriente conductista, iniciada por Watson en 1911, adoptó el modelo estímulo-respuesta (E-R), centrado en las respuestas observables y verificables, sin tener en cuenta los procesos mentales internos. Wundt, conocido como el "padre de la Psicología", sentó las bases del conductismo al fundar el primer laboratorio de Psicología científica y aplicar el método experimental. A partir de sus investigaciones, Pavlov formuló el concepto de condicionamiento clásico, fundamental en el conductismo y en las técnicas de modificación de conducta. Thorndike desarrolló el condicionamiento instrumental, que establece que el aprendizaje está determinado por la relación entre las conductas y sus consecuencias. Por su parte, Skinner promovió el conductismo radical, que

considera que todo comportamiento es el resultado de asociaciones entre estímulos y respuestas, y elaboró el análisis experimental de la conducta, extendiendo su estudio no solo a los humanos, sino también a través de experimentos con animales (Torres, 2017).

## 1.2. Caja de condicionamiento operante o caja de Skinner

Así surge la teoría del reforzamiento de Skinner, también conocida como condicionamiento operante, que busca explicar la conducta humana en función del entorno y los estímulos presentes. A través de sus experimentos, Skinner determinó que un estímulo genera una respuesta, la cual puede ser modificada mediante el uso de reforzadores, que pueden ser positivos o negativos. Skinner afirmó que la conducta se mantiene estable si los reforzadores permanecen constantes o cambian siguiendo ciertas reglas. Concluyó que tanto el comportamiento humano como el animal pueden ser condicionados o modificados por estímulos, los cuales dependerán de si la persona los considera agradables o desagradables (Rovira, 2018).

Skinner identificó dos tipos de reforzadores. Los reforzadores positivos son consecuencias agradables que siguen a una conducta y aumentan la probabilidad de que esta se repita, como las recompensas. Es crucial que este refuerzo sea percibido como agradable por la persona, ya que lo que puede ser atractivo para una persona no necesariamente lo será para otra. Por lo tanto, es importante asegurarse de que la recompensa ofrecida sea deseable para quien la recibe. Los reforzadores positivos pueden ser de dos tipos: primarios, como por ejemplo la comida para saciar el hambre, y secundarios, como por ejemplo el dinero o el reconocimiento. En cambio, los reforzadores negativos no se refieren a castigos, sino a la eliminación de estímulos no deseados. Un ejemplo de esto sería liberar a una persona de tareas incómodas tras un buen rendimiento, lo que fomenta la repetición de la conducta (Rovira, 2018).

Con el fin de investigar el condicionamiento operante, Skinner diseñó una caja específica para observar cómo las acciones de los animales eran afectadas por las consecuencias de esas acciones. Colocó una paloma dentro de la caja, que contenía un disco que, al ser picoteado por el ave, liberaba comida como recompensa. Al principio, la paloma picoteaba de manera aleatoria, pero pronto empezó a asociar el picoteo del disco con la recompensa alimenticia. Para mantener la motivación, Skinner redujo ligeramente la cantidad de comida disponible, lo que aumentaba el deseo de la paloma por obtener la recompensa. Durante el experimento, Skinner cambió la frecuencia con la que se otorgaba la recompensa, variando el número de picoteos necesarios para obtener comida. Esto le permitió estudiar cómo los ajustes en la programación de los refuerzos afectaban la repetición de la conducta y la intensidad con que los animales realizaban la acción de picotear el disco. A través de estos experimentos, Skinner pudo observar cómo el comportamiento podía ser modelado y reforzado según la relación entre estímulos, respuestas y sus consecuencias (Montagud, 2020).

La caja de Skinner es relevante en el contexto actual, ya que fue diseñada como una cámara para estudiar experimentalmente el comportamiento de los organismos. A través de este dispositivo, Skinner demostró cómo las consecuencias de las conductas influyen en su regulación, utilizando diferentes programas de reforzamiento (Pérez Álvarez, 2021).

El condicionamiento operante se aplica en diversas situaciones cotidianas de manera lógica y efectiva. En el ámbito educativo, por ejemplo, los profesores utilizan reforzadores positivos como elogios o

recompensas para motivar y reforzar comportamientos deseados en los estudiantes, tales como participar activamente en clase o estudiar. Esta estrategia busca aumentar la probabilidad de que los estudiantes repitan estas conductas. Al mismo tiempo, el uso de castigos, tiene como objetivo disminuir o evitar comportamientos indeseados, como la falta de atención o la desobediencia. De esta manera, tanto los reforzadores como los castigos contribuyen a moldear la conducta de los estudiantes en función de las consecuencias de sus acciones. En el entorno laboral, el condicionamiento operante se aplica mediante el uso de reforzadores positivos, como ascensos o bonificaciones, para incentivar a los empleados a cumplir con las metas establecidas. Además, los castigos, como advertencias o sanciones, se emplean para prevenir conductas ineficaces o poco productivas en el lugar de trabajo. De esta manera, tanto los refuerzos como los castigos ayudan a moldear y dirigir el comportamiento de los empleados hacia los objetivos organizacionales (Calvo, 2023).

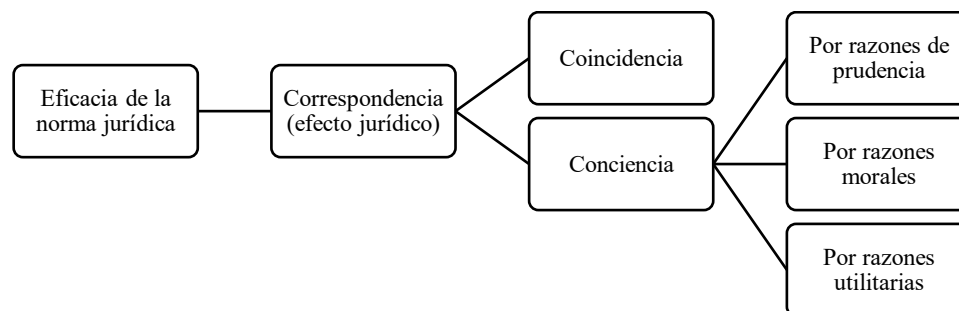
A continuación, se analizará cómo la teoría del reforzamiento de Skinner podría aplicarse al campo de las normas jurídicas.

## 2. Conducta humana y normas jurídicas

La hipótesis que se plantea es la siguiente: la aplicación de reforzamientos como parte de la estructura de la norma jurídica motivaría a las personas a cumplirlas.

Las razones del cumplimiento de las normas jurídicas pueden ser varias, como se expone a continuación:<sup>1</sup>

### Cuadro N° 1.



Las personas pueden cumplir una norma jurídica por coincidencia, pero también conscientemente por temor a la sanción (razones prudenciales), porque creen que la conducta prohibida en sí es mala (razones morales) o porque obtendrán algún provecho (razones utilitarias).

De este cúmulo de razones, nos centraremos en explicar las razones utilitarias como fundamento del cumplimiento de las normas jurídicas.

### 2.1. Utilitarismo y cumplimiento de normas jurídicas

Según Prieto Sanchís:

<sup>1</sup> El cuadro recoge de los aportes de Joseph Raz y Liborio Hierro sobre la eficacia de la norma jurídica.

“... el Derecho es un instrumento para ordenar la sociedad de acuerdo con cierto modelo o proyecto ideológico, filosófico, etc., y cuando el legislador dicta una norma en principio hemos de pensar que lo hace para algo, para producir un impacto en la sociedad a través de la orientación de las conductas de los destinatarios. A veces, las normas se muestran como instrumentos idóneos para alcanzar esos fines y entonces se dice que son eficaces; pero en otras ocasiones el legislador no acierta en el diseño de la norma y ésta no produce los efectos esperados o incluso obtiene justamente los contrarios”. (Sanchís, 2005)

Prieto Sanchís es claro: si el fin de las leyes es orientar las conductas de sus destinatarios, entonces su cumplimiento es relevante. En otras palabras: el cumplimiento de las normas jurídicas garantiza su eficacia.

«Eficacia» es un término abstracto y ambiguo. Oliver-Lalana ha identificado al menos seis variantes que pueden manifestarse en diferentes combinaciones y proporciones según cada tipo de ley: el cumplimiento, la aplicación, la movilización, la efectividad, la eficiencia y la eficacia simbólica (Oliver-Lalana, 2008). Liborio Hierro, en cambio, ha identificado las siguientes acepciones: eficacia como cumplimiento, aplicación, vigencia, correspondencia, aceptación, éxito o eficiencia (Hierro, 2014).

Para efectos del presente trabajo, entiéndase por «eficacia» al hecho de que la conducta prevista sea realmente cumplida: obedecida por los destinatarios o aplicadas por las autoridades jurídicas (Hierro, 2014).

La eficacia también puede ser vista desde la racionalidad legislativa. Uno de los criterios para determinar si una norma jurídica o ley es eficaz es el de racionalidad pragmática. Atienza explica: “En el nivel R3 [racionalidad pragmática], una ley es irracional si, y en la medida en que, fracasa como directiva, esto es, su propósito de influir en el comportamiento humano.” (Atienza, 2019).

*A contrario sensu*, una norma jurídica o una ley que es eficaz es pragmáticamente racional.

Dicho esto, una norma jurídica, para que pueda ser obedecida y aplicada, debe contar con algún elemento que induzca al destinatario a cumplirla, y el mecanismo utilizado por antonomasia es la sanción.

La estructura clásica de la norma jurídica es la condicional, la cual expresa una correlación entre situaciones de hecho y consecuencias (Navarro, 2007). Está compuesta por (i) un supuesto de hecho y (ii) una consecuencia jurídica. El supuesto de hecho es el comportamiento que se busca regular y la consecuencia jurídica es efecto que acaecerá sobre quien incurra en el supuesto de hecho.

Los supuestos de hecho, es decir, los comportamientos que se buscan regular, pertenecen a un amplio universo de casos. Sin embargo, respecto a la consecuencia jurídica, esta recae principalmente sobre su forma clásica: la sanción.

Kelsen define al derecho como un orden coactivo (Kelsen, 1988 (1945)), «orden» entendido como un conjunto de normas (Kelsen, 1988 (1945)). Es coactivo, ya que priva al infractor de la norma de ciertas posesiones: la libertad a través de la prisión, la propiedad a través de comiso o la vida a través de la pena de muerte.

Un orden social que trata de provocar la conducta deseada mediante el establecimiento de estas medidas recibe el nombre de orden coactivo (Kelsen, 1988 (1945)). A todo esto, Kelsen le denomina «técnica social», la cual “consiste en provocar la conducta socialmente deseada través de la amenaza de una medida coercitiva que debe aplicarse en caso de un comportamiento contrario.” (Kelsen, 1988 (1945))

Para Kelsen, la sanción era una condición necesaria en la estructura de la norma jurídica. Si el ciudadano es amenazado con privarlo de su libertad, propiedad o vida, obedecerá por temor la sanción.

Un claro ejemplo son los tipos penales. El Código Orgánico Integral Penal en su artículo 144 dice: “La persona que mate a otra será sancionada con pena privativa de libertad de diez a trece años”.

De aquí se puede extraer la siguiente estructura condicional:

**Cuadro N° 2.**

Supuesto de hecho	Consecuencia jurídica
La persona que mate a otra	será sancionada con pena privativa de libertad de diez a trece años.

Ahora bien, de una sanción no necesariamente se sigue el cumplimiento irrestricto de la norma jurídica. El endurecimiento de una pena paradójicamente podría fortalecer el cometimiento de ciertos delitos.

Es común escuchar a grupos poblacionales, candidatos presidenciales o legisladores que es necesario endurecer las penas para combatir la delincuencia. El candidato propone, ciertos sectores poblacionales celebran y el legislador regula. Pero de la experiencia, del aumento de la pena no necesariamente se sigue la disminución de actos delictivos. Un claro ejemplo es el femicidio; desde que se tipificó, las muertes violentas contra las mujeres no han reducido (Humanos, 2024).

A continuación, se planteará un ejemplo de cómo el aumento de una sanción podría significar el fortalecimiento de ciertos delitos.

Supóngase que el Concejo Municipal del cantón «X», a fin de que los conductores eviten cometer infracciones de tránsito, propone el incremento de ciertas sanciones pecuniarias. No obstante, de la experiencia, dicha reforma normativa podría no cumplir los fines para los que fue propuesta.

Un agente de tránsito interviene al conductor de un vehículo por una infracción de tránsito, cuya sanción corresponde a una multa de la mitad de un salario básico unificado del trabajador en general (SBUTG) y reducción de puntos en la licencia de conducir. Sin embargo, el mentado agente, a fin de no imponerle la sanción, le solicita cincuenta dólares.

El conductor tiene dos opciones: **(i)** no sobornar al agente, pagar la multa y sufrir la reducción de puntos, o **(ii)** sobornar al agente, no pagar la multa y no sufrir la reducción de puntos. Si el conductor hace un análisis utilitarista, concluirá que mayor beneficio personal obtendrá sobornando al agente,

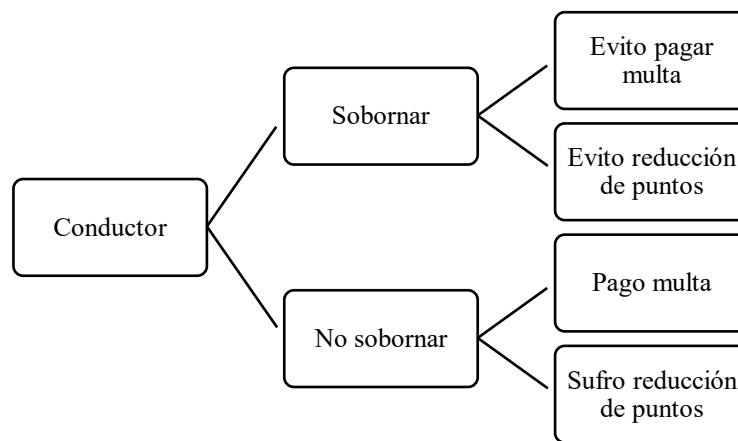
ya que no sufrirá pérdida de puntos en la licencia y el monto que iba a ser destinado para pagar la multa podría utilizarlo para cubrir otro tipo de gastos.

El razonamiento sería el siguiente: Si un conductor decide sobornar a un agente de tránsito para evitar pagar una multa correspondiente a la mitad de un SBUTG, «con mayor razón» sobornará al agente de tránsito si la multa incrementa.

El razonamiento del conductor sería algo así: si pagando una coima evito pagar una multa superior al valor de la coima y la reducción de puntos, entonces, ¿por qué no coimear?

El conductor, como ser económico racional, buscará maximizar sus beneficios al menor costo posible, y para ello, debe tomar una decisión.

**Cuadro N° 3:**



Del ejemplo dado, se desprende que del aumento de una sanción no necesariamente se sigue la reducción de la criminalidad; antes bien, podría significar el fortalecimiento de la «cultura del soborno».

Aclaremos: no afirmamos que de la disminución de sanciones necesariamente se siga la reducción de la criminalidad. Lo que sostenemos es que, en ciertos casos, el endurecimiento de una pena pueda ayudar a disuadir los impulsos delictivos y en otros casos, como en el ejemplo planteado, la sanción puede tener efectos contrarios.

Atienza sostiene que, para determinar si una ley es ineficaz, hay que analizar sus causas:

“El incumplimiento puede deberse a dos tipos de factores distintos. Por un lado, es posible que la ley (los comportamientos prescritos en la ley) no se hayan cumplido por falta de motivación subjetiva de los destinatarios. El remedio sería, en tal caso, el establecer sanciones (positivas y negativas) ...

Por otro lado ... el incumplimiento de las leyes puede deberse a factores de tipo objetivo, como, por ejemplo, la falta de cobertura financiera o de cobertura organizativa.” (Atienza, 2019)

Para efectos de este trabajo, nos concentraremos en el primer factor de la ineficacia de las normas jurídicas: el subjetivo y cómo puede ser mitigado a través de un sistema de recompensas como consecuencia del cumplimiento de los comportamientos prescritos en las leyes.

## 2.2. La teoría del reforzamiento de B. F. Skinner como razón utilitaria de la eficacia jurídica

Según Skinner, la conducta humana puede ser dirigida y controlada a través de sus consecuencias: es decir, estableciendo contingencias de reforzamiento por las que se recompense cierta conducta. Cuando la conducta prescrita se recompensa con bienes, privilegios o exenciones, el grado de control de la conducta puede ser eficaz. Su hipótesis es la siguiente: “Cuando una unidad de comportamiento tiene la clase de consecuencias denominada reforzante, tiene mayor probabilidad de ocurrir de nuevo.” (Skinner, 1977)

Pero, ¿cómo se puede lograr el moldeamiento de la conducta? Skinner sostiene que puede realizarse a través de reforzadores; esto es: por medio de estímulos que incrementen la probabilidad de las conductas (Caprio, 1989).

A continuación, se plasma un cuadro que resume la tesis de Skinner (Caprio, 1989):

**Cuadro N° 4:**

Características del reforzamiento y el castigo		
Reforzamiento positivo	Reforzamiento negativo	Castigo
<b>1. Producido por conducta instrumental</b>	1. Consiste en la eliminación de consecuencias indeseables	1. Se usa para debilitar conductas, pero con frecuencia es ineficaz
<b>2. Incrementa la probabilidad de una respuesta instrumental particular</b>	2. Fortalece la conducta de evitación instrumental	2. Consiste en hacer que las respuestas instrumentales vayan seguidas de una consecuencia desagradable o eliminen una deseable
<b>3. Incrementa la intensidad de una respuesta instrumental particular</b>	3. Fortalece la conducta de escape instrumental	3. Suprime la conducta, pero no necesariamente la debilita
<b>4. Mantiene respuestas instrumentales aprendidas</b>	4. Incrementa la conducta que le pone fin	4. Puede instigar otras respuestas instrumentales que logren el mismo objetivo
<b>5. Produce conductas emocionales de respuesta que inducen una conducta de aproximación (entusiasmo, ánimo, aliento, alegría, excitación, placer)</b>	5. Se parece al reforzamiento positivo cuando las respuestas instrumentales eliminan ciertas consecuencias aversivas (acortar una sentencia de cárcel por buena conducta)	5. Pueden resultar respuestas emocionales condicionadas (úlceras, dolor de cabeza, ansiedad)
	6. Se parece al castigo cuando las respuestas instrumentales evitan el castigo (hacer el trabajo para evitar el castigo del jefe)	6. Puede resultar evitación o conductas de escape

Ahora, centrándonos en los reforzamientos, estos son aplicados en la vida cotidiana. Veamos unos ejemplos:

En el ámbito familiar, a los niños, a fin de lograr que se comporten de cierta manera o realicen ciertos actos, se los puede estimular de distintas formas. Una de ellas puede ser a través de la amenaza de un castigo. Se le advierte que, si obtiene bajas calificaciones en la escuela, se le quitarán los juguetes.

Otra forma puede ser a través de la promesa de un premio. Se le indica que, si obtiene buenas calificaciones, se le comprará un celular. Este es un ejemplo de reforzamiento positivo, porque ante un logro alcanzado, se le otorgará una recompensa a cambio. Pero, otra forma puede ser a través de la promesa de una exención. Si le indica que, si obtiene buenas calificaciones, por un mes no tendrá que lavar los platos. Este es un ejemplo de reforzamiento negativo, porque se le ha quitado un gravamen. Transformemos estos enunciados en reglas:

**Cuadro N° 5:**

Supuesto de hecho	Consecuencia	Tipo de consecuencia
Si obtienes malas calificaciones	se te quitarán los juguetes	Sanción
Si obtienes buenas calificaciones	se te comprará un celular	Refuerzo positivo
Si obtienes buenas calificaciones	no lavarás los platos por un mes	Refuerzo negativo

En el ámbito laboral ocurre algo similar. A los trabajadores, para que se comporten de cierta manera o realicen ciertos actos, se los puede estimular de distintas formas. Puede ser, por ejemplo, a través de la amenaza de sanción. Se le advierte a través del Reglamento Interno de Trabajo que es causal de visto bueno el consumo de alcohol en las instalaciones de la empresa. También se lo puede incentivar por medio de la promesa de recompensas. Esto ocurre con la política de empleado del mes. Si hace los méritos necesarios, es nombrado como empleado del mes y se le otorga un incentivo económico. Pero, también se puede incentivar por medio de exenciones. Realicemos el mismo ejercicio de transformación:

**Cuadro N° 6:**

Supuesto de hecho	Consecuencia	Tipo de consecuencia
Si el trabajador ingiere alcohol en las instalaciones de la empresa	se le iniciará una solicitud de visto bueno	Sanción
Si el trabajador es nombrado empleado del mes	se le otorgará un incentivo económico	Refuerzo positivo

Skinner en su obra Sobre el conductismo formula dos preguntas que, a mi parecer, son pertinentes para el Derecho y el legislador: (i) ¿por qué la gente se comporta de la forma como lo hace? y (ii) ¿cómo se podría inducir a una persona a comportarse de una cierta manera? (Skinner, 1977)

Si la materia sobre la que actúa el jurista y el legislador, como sostiene Bobbio, son las reglas de comportamiento (Bobbio, Contribución a la teoría del derecho, 2022), entonces la teoría de Skinner resulta relevante para el jurista y el legislador.

Las personas vivimos en sociedad. Esto implica que (i) para la protección de los intereses personales y la búsqueda del bien común se necesita de un orden, y (ii) que ese orden debe ser establecido por medio de reglas de comportamiento. Entonces, si se busca tutelar los derechos y el bien común, es necesario que los individuos cumplan con las normas jurídicas desarrolladas por el legislador.

Por experiencia, sabemos que la eficacia de las normas jurídicas es gradual. Una norma jurídica puede ser eficaz, medianamente eficaz o ineficaz. Es eficaz cuando es cumplida, es medianamente eficaz cuando no siempre es cumplida, y es ineficaz cuando no es cumplida (Bobbio, Teoría general del derecho, 2002). Su grado de eficacia dependerá de varios factores: por temor a la sanción, por utilidad, por mera coincidencia, por adhesión, etc. (Hierro, 2014).

Pero la eficacia no sólo puede verse desde una perspectiva «obediencia-desobediencia» del comportamiento pretendido, sino también desde una perspectiva «aplicación-inaplicación» de la consecuencia jurídica en caso de obediencia o desobediencia. La norma jurídica tiene doble destinatario: (i) el individuo que debe amoldar su conducta a la prescripción normativa, y (ii) a quien debe aplicar la consecuencia jurídica en caso de incumplimiento a lo prescrito, por ejemplo, los jueces. Para encarrilar a los destinatarios de la norma jurídica, se crea la sanción. Esta opción tiene doble función: (i) la correctiva, a través de la imposición de la sanción para la modificación de la conducta del infractor, y (ii) la preventiva, para inhibir los impulsos de comportamientos antijurídicos.

Una norma eficaz también confirma la efectividad del poder de quien la crea. Bobbio sostiene:

“... en este caso existe Correspondencia entre los atributos del poder y los de la norma: lo que la efectividad es para el poder, la eficacia lo es para la norma ... Poder efectivo es el poder que consigue obtener el resultado propuesto; norma eficaz es la norma observada o cumplida.” (Bobbio, Contribución a la teoría del derecho, 2022)

Si una norma jurídica es eficaz, el poder y la legitimidad del legislador se confirman. Si bien los legisladores gozan de legitimidad originaria por haber sido elegidos por el pueblo vía electoral bajo reglas democráticas, en la praxis, esta se confirma o no diariamente con los resultados pretendidos al momento de crear, reformar o derogar una ley. Si el legislador pierde apoyo popular y su poder pierde efectividad, a mi parecer, su legitimidad se constituye en vacua. La sanción no es un fenómeno aislado, converge con otras instituciones, tales como la autoridad, la coerción y el poder: la autoridad, dotada de poder, por medio de la coerción, puede sancionar.

Ahora bien, la sanción no es el único medio para lograr una conducta deseada. Esto podría realizarse también a través de reforzamientos. Thomas Ulen sostiene que “el derecho es un sistema conductual. Busca moldear el comportamiento humano, regular, incentivar, impulsar a los individuos a que se comporten de cierta manera y no de otras.” (Ulen, 2015).

El ser humano no solamente se mueve por el temor a ser sancionado; puede hacerlo también por razones utilitarias. Si a través de determinado comportamiento se obtendrá un beneficio, ¿por qué no hacerlo? Liborio Hierro indica que “el motivo más primario para que un agente cualquiera siga normas heterónomas, en su comportamiento es una economía de elección.” (Hierro, 2014).

Las personas son agentes libres que pueden decidir entre obedecer o no una norma jurídica. Para ello deberán analizar las consecuencias de su decisión. Pero no solamente son libres, son también, desde una perspectiva económica, seres racionales: buscan maximizar sus utilidades al menor costo posible. Entonces, la implementación de reforzamientos como consecuencia jurídica de una conducta deseada podría inducir al cumplimiento de las normas.

A continuación, se plantearán dos ejemplos de cómo puede afectar el reforzamiento en la legislación.

### 2.3. Dos ejemplos jurídicos de reforzamientos positivos

#### 2.3.1. Pago anticipado del impuesto predial

El Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD), en su artículo 512 establece lo siguiente:

“Art. 512.- Pago del Impuesto. El impuesto deberá pagarse en el curso del respectivo año, sin necesidad de que la tesorería notifique esta obligación. Los pagos podrán efectuarse desde el primero de enero de cada año, aún cuando no se hubiere emitido el catastro.

En este caso, se realizará el pago en base al catastro del año anterior, y se entregará al contribuyente un recibo provisional. El vencimiento del pago será el 31 de diciembre de cada año.

Los pagos que se hagan en la primera quincena de los meses de enero a junio, inclusive, tendrán los siguientes descuentos: diez, ocho, seis, cuatro, tres y dos por ciento, respectivamente. Si el pago se efectúa en la segunda quincena de esos mismos meses, el descuento será de: nueve, siete, cinco, tres, dos y uno por ciento, respectivamente.

Los pagos que se realicen a partir del primero de julio, tendrán un recargo del diez por ciento del valor del impuesto a ser cancelado. Vencido el año fiscal, el impuesto, recargos e intereses de mora serán cobrados por la vía coactiva”.

El enfoque será sobre los dos últimos incisos del artículo 512 de la referida ley. Sus estructuras corresponden a normas condicionales, las cuales se pueden reconstruir de la siguiente forma:

#### Cuadro N° 7:

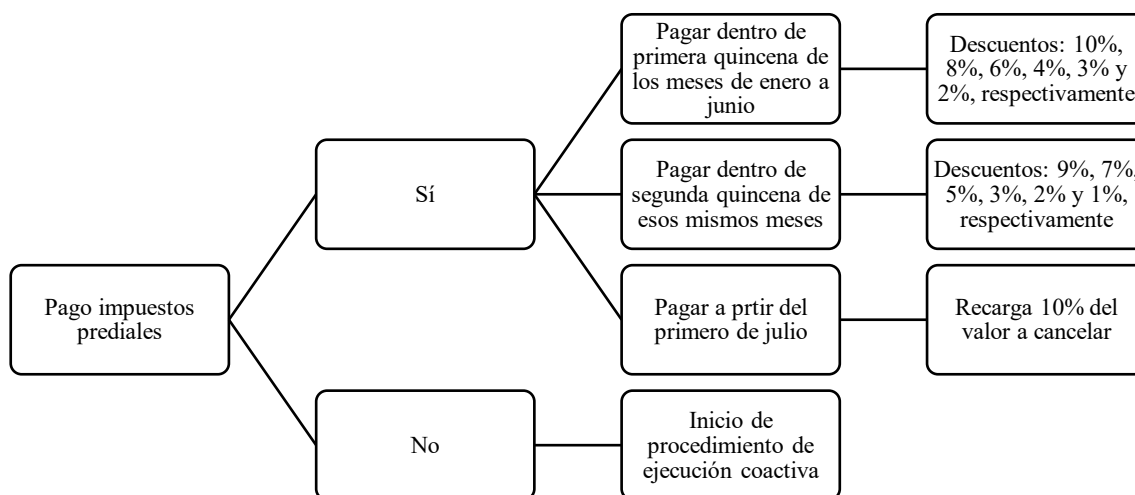
Supuesto de hecho	Consecuencia jurídica
Los pagos que se hagan en la primera quincena de los meses de enero a junio	tendrán los siguientes descuentos: diez, ocho, seis, cuatro, tres y dos por ciento, respectivamente
Si el pago se efectúa en la segunda quincena de esos mismos meses	el descuento será de: nueve, siete, cinco, tres, dos y uno por ciento, respectivamente
Los pagos que se realicen a partir del primero de julio	tendrán un recargo del diez por ciento del valor del impuesto a ser cancelado.
Los pagos que no se realicen dentro del año fiscal correspondiente	Se ejercerá el cobro vía coactiva.

Como se puede observar, existen dos tipos de consecuencias jurídicas: dos beneficiosas y dos aversivas. Respecto a las beneficiosas, implica un descuento legal en caso de que el ciudadano pague su impuesto predial bajo las condiciones establecidas en los supuestos de hecho. En cambio, si se incumple con el pago conforme las dos primeras normas condicionales, pero se cumple conforme la tercera norma condicional, entonces el ciudadano tendrá que pagar, a más del impuesto predial, un

recargo del diez por ciento al valor a cancelar. Finalmente, si incumple el pago dentro del período fiscal correspondiente, se iniciará un procedimiento de ejecución coactiva, a fin de ejercer el cobro forzosamente.

Para que pueda aplicarse el consecuente de las dos primeras normas condicionales, esto es, el descuento legal, debe afirmarse el antecedente; esto es: que el ciudadano deberá pagar el impuesto predial dentro de los primeros quince días de los referidos meses, o dentro de los segundos quince días de los referidos meses. Empero, para que pueda aplicarse el consecuente de la tercera norma condicional, esto es, el recargo legal, debe afirmarse el antecedente; esto es: que el ciudadano, **(i)** a más de no haber pagado el impuesto predial dentro de los primeros quince días de los referidos meses, o dentro de los segundos quince días de los referidos meses, **(ii)** debe cancelarlo a partir del primero de julio del año en curso. Y, para que pueda iniciarse el cobro forzoso mediante un procedimiento de ejecución coactiva, debieron incumplirse las tres reglas mencionadas previamente.

Cuadro N° 8:



En términos «skinnerianos»: el descuento por pago anticipado corresponde a un reforzamiento, toda vez que se busca inducir a las personas a que paguen sus impuestos prediales dentro de un plazo determinado a cambio de un beneficio económico. En cambio, el recargo del diez por ciento y el inicio de un procedimiento de ejecución coactiva corresponden a consecuencias aversivas por no haberse adecuado a las dos primeras reglas.

Entonces, las personas tienen dos opciones: pagar hasta junio y recibir una exención parcial al impuesto predial, o pagar a partir de julio y recibir un recargo del diez por ciento del valor total de la obligación tributaria, y en última instancia, someterse a un procedimiento de ejecución coactiva por no pagar el impuesto predial en el año que corresponde.

### 2.3.2. Políticas públicas para vacunación por el Covid 19

El segundo ejemplo corresponde a las políticas públicas implementadas para la vacunación contra el Covid 19.

Como es sabido, el Covid 19 provocó una gran catástrofe a nivel mundial. Sólo en Ecuador, el exceso de fallecidos durante la pandemia desde el 01 de enero de 2020 hasta el 12 septiembre de 2022, es de 89,165 personas (Ecuador, 2022). La necesidad de encontrar un antídoto se tornó prioridad, a tal punto que se logró desarrollar una serie de vacunas. Pese a ello, hubo resistencia de sectores poblacionales como los negacionistas o conspiracionistas. Los Estados debían tomar decisiones, a fin de que sus poblaciones puedan acceder a vacunas y ser vacunados. La gran pregunta que surgió fue: ¿cómo convencer a las personas que no deseaban vacunarse?

Los Estados optaron por distintos métodos. Unos, medidas aversivas: en Filipinas se amenazó con enviar a la cárcel a aquellas personas que rechacen inocularse la vacuna (Swissinfo, 2021). En la región de Galicia, España, se aprobó una proposición de ley que tipifica la negativa a vacunarse como una infracción leve, con multas que van desde los mil a los tres mil euros. Y, en los casos más graves, e injustificados, de hasta sesenta mil euros (Mundo, 2021).

En cambio, otros Estados optaron por medidas utilitarias. Por ejemplo, en 2021, se realizó una investigación por la Universidad de Lausana en Suecia, para comprobar si los incentivos económicos aumentaban la aceptación de la inmunización. En su estudio, publicado en octubre de ese año en la revista *Science*, reclutaron a más de ocho mil personas en Suecia y ofrecieron a una parte de ellas veinticuatro dólares para que se inocularan en los 30 días siguientes. Los investigadores descubrieron que la remuneración aumentó la proporción de gente que se vacunó en alrededor de un 4% (Expansión, 2021).

Alrededor del mundo se aplicaron consecuencias aversivas y utilitarias en torno a la vacunación por el Covid 19. Con esto no se pretende sugerir que las sanciones como consecuencias jurídicas desaparezcan, sino que puede resultar útil tomar también medidas utilitarias que incentiven a la población a comportarse de una manera deseada. Y en efecto, a través de un estudio se logró probar que, con incentivos, las personas reaccionaron positivamente a la vacunación.

### Conclusión

Las normas jurídicas, para que sean consideradas eficaces y pragmáticamente racionales, deben ser cumplidas: obedecidas por los destinatarios o aplicadas por las autoridades jurídicas. Para ello, el legislador está facultado para positivizar consecuencias jurídicas, a fin de que sean aplicadas por la autoridad competente, verbigracia, sanciones judiciales.

Los destinatarios de las normas jurídicas, como seres económico racionales, buscan maximizar sus utilidades al menor costo posible y pueden motivarse a cumplirlas si esto conlleva a un beneficio personal.

Si las personas se mueven por beneficios personales, el legislador debe considerar analizar y aplicar la teoría del reforzamiento de B. F. Skinner como consecuencia jurídica de la norma jurídica y posteriormente, evaluar los resultados. Sólo así se determinará la eficacia o no de dicha tesis.

## Referencias

- Atienza, M. (2019). *Argumentación legislativa*. Buenos Aires: Editorial Astrea.
- Bobbio, N. (2002). *Teoría general del derecho*. Bogotá: Editorial Temis.
- Bobbio, N. (2022). *Contribución a la teoría del derecho*. Santiago: ARA Editores.
- Caprio, N. D. (1989). *Teorías de la personalidad*. México: McGraw-Hill.
- Ecuador, O. S. (12 de septiembre de 2022). <https://www.covid19ecuador.org/analisis>.  
<https://www.covid19ecuador.org/fallecidos>
- Expansión. (8 de octubre de 2021). <https://www.expansion.com/>.  
<https://www.expansion.com/sociedad/2021/10/08/615fdca1468aeb46798b460a.html>
- Hierro, L. (2014). *La eficacia de las normas jurídicas*. México: Distribuciones Fontamara.
- Humanos, M. d. (enero de 2024). <https://www.derechoshumanos.gob.ec/>.  
[https://www.derechoshumanos.gob.ec/wp-content/uploads/2023/10/40\\_Informe\\_estadistico\\_de\\_Femicidio.pdf](https://www.derechoshumanos.gob.ec/wp-content/uploads/2023/10/40_Informe_estadistico_de_Femicidio.pdf)
- Kelsen, H. (1988 (1945)). *Teoría general del derecho y del estado*. México D.F.: UNAM.
- Mundo, E. (24 de febrero de 2021). <https://www.elmundo.es/>. <https://www.elmundo.es/ciencia-y-salud/salud/2021/02/24/60355919fdddffc2b78b4615.html>
- Navarro, P. (2007). Normas condicionales y falacia naturalista. *Doxa Cuadernos de Filosofía del Derecho*.
- Oliver-Lalana, A. D. (2008). Los argumentos de eficacia en el discurso parlamentario. *Doxa Cuadernos de Filosofía del Derecho*.
- Sanchís, L. P. (2005). *Apuntes de teoría del Derecho*. Madrid: Editorial Trotta.
- Skinner, B. F. (1977). *Sobre el conductismo*. Barcelona: Editorial Fontanella.
- Swissinfo. (22 de junio de 2021). <https://www.swissinfo.ch/eng/>.  
<https://www.swissinfo.ch/spa/presidente-filipino-amenaza-con-la-c%C3%A1rcel-a-quien-rechace-la-vacuna-anticovid/46724468>
- Ulen, T. (2015). La importancia del derecho conductual. *Revista de Teoría del Derecho de la Universidad de Palermo*.