



**José Nesis**  
Médico psiquiatra  
(UBA) y licenciado  
en Psicología (UBA).  
Trabaja en el abordaje  
psicosocial de la  
Seguridad Vial.

LEYES ESCRITAS VERSUS NORMAS DEL CÓDIGO PRÁCTICO

# ¿Seguridad vial o movilidad segura? El desafío de la adhesión a las normas en el espacio vial

*Entender qué factores inciden sobre el respeto a las disposiciones al momento de conducir permite diseñar políticas públicas que reduzcan el número de siniestros viales.*

En el contexto de la seguridad en el transporte, el espacio vial representa, quizás, el desafío más complejo en términos de cantidad de integrantes e interacciones resultantes. Además, es el ámbito de circulación humana que se cobra más víctimas. Por su transversalidad, casi la totalidad de la población forma parte del espacio vial, ya sea de a pie o al mando de algún vehículo. Focalizar esfuerzos en quienes conducen y cómo lo hacen puede ser clave para reducir la siniestralidad.

Para ello, se deben diseñar políticas públicas atentas a las normas que regulan el espacio vial, tanto para aquellas que rigen las interacciones (en general expresadas en el marco regulatorio de las leyes de tránsito) como las que caracterizan el estado personal de quienes conducen (aptitudes psicofísicas, consumo de sustancias, uso de dispositivos, entre otros).

En términos muy amplios, todas esas reglas pueden ubicarse en los dos conjuntos de normas que estableció el jurista W. Michael Reisman. El primer grupo incluye las reglas que se encuentran escritas, que en las sociedades democráticas surgen habitualmente de los procesos legislativos. El segundo grupo comprende las llamadas normas del código práctico, que indican al individuo cómo obrar según un conocimiento que surge de la práctica social consuetudinaria y que depende del lugar y de la época. No siempre los dos tipos de normas coinciden. Por ejemplo, sabemos que en nuestro país, la norma que rige la prioridad vehicular en cruces no señalizados indica el privilegio de paso a quien viene por la derecha, pero pocas personas saben qué dice la norma en caso de que en ese mismo cruce haya congestión vehicular. En las encuestas, la mayoría responde que actúa según una máxima que no se enseña en las escuelas de manejo, sino que se transmite generacionalmente: “meté la trompa, porque si no, no pasás más”. Esta forma de actuar es un claro ejemplo de norma del Código Práctico de Reisman. Otro ejemplo habitual es la disonancia entre la regla que le otorga prioridad a los peatones en la senda peatonal y la tendencia de quienes conducen a no respetarla, con la aceptación generalizada de los primeros. A mayor distancia entre las reglas escritas y las de código práctico, mayor disfuncionalidad social. Esa distancia en el espacio vial se traduce en un costo enorme de vidas y recursos. Cualquier abordaje en políticas públicas debería considerar ambos grupos de normas a la hora de fortalecer la tendencia al cumplimiento.

**“Se deben diseñar políticas públicas atentas a las normas que regulan el espacio vial, tanto para aquellas que rigen las interacciones como las que caracterizan el estado personal de quienes conducen.”**



## ¿Por qué cumplimos (o no) con las reglas?

La adhesión normativa, en términos intuitivos, está asociada al castigo que pudiera resultar por no cumplir. Ese es el enfoque de Gary Becker, conocido como Simple Model of Rational Crime (SMORC)<sup>1</sup>, en el que el incumplimiento normativo surge como producto de un análisis costo-beneficio, no siempre consciente, que resulta de sopesar los siguientes factores: 1) el beneficio que se puede obtener con el incumplimiento, 2) la probabilidad de ser descubierto y 3) la magnitud del supuesto castigo.

Durante mucho tiempo, los Estados consideraron esta perspectiva como única y excluyente, generando políticas en consecuencia: aumentar tanto la probabilidad de detección de la infracción (o la percepción de ello) como la dimensión de la aplicación de las penas. Hay que notar que el primer conjunto de medidas es mucho más costoso que el segundo. Así, la tendencia más “tentadora” es aumentar los castigos. La retórica ancestral humana prescribe que “donde hay un muerto, hay un culpable”, de modo que el reclamo de mayores penas es un recurso fácil, siempre a mano y que cautiva sin demasiados reparos. El problema es que no resulta eficaz porque aborda solo un aspecto del conjunto de factores bastante más complejo que lleva al incumplimiento. Otro de los inconvenientes de los enfoques basados principalmente en el aumento del castigo (ya sea por aumento de penas o por probabilidad de detección) es que sus efectos tienden a desvanecerse en el tiempo.

1. Becker, Gary S. (1968). Crime and Punishment: An Economic Approach, *The Journal of Political Economy*, vol. 76, núm. 2.

Si el enfoque SMORC resulta insuficiente para abordar el problema del incumplimiento normativo, ¿qué otras herramientas pueden ayudarnos?

## Ley, moral y cultura

Por un lado, están los desarrollos del Premio Nobel Douglass North, que fueron plasmados en políticas públicas por el filósofo, matemático y dos veces alcalde de Bogotá, Antanas Mockus<sup>2</sup>. La idea es que el cumplimiento surge de la resultante única y singular de una matriz comportamental que incluye las dimensiones legal, moral y cultural, y que se expresa por modalidades positivas y negativas. Esta mirada aporta riqueza y complejidad a la cuestión acerca del cumplimiento normativo. Este enfoque es complementario al desarrollado por el profesor de Derecho Mauricio García Villegas<sup>3</sup>, quien indaga en las raíces del incumplimiento normativo, especialmente en América Latina, y así es que propone una clasificación de lo que llama *mentalidades incumplidoras*. Estos aportes han resultado, en el caso de Mockus, en políticas públicas de alto impacto y, fundamentalmente, en una reformulación de la cultura ciudadana.

**“Los seres humanos operamos tanto mental como actitudinalmente en dos sistemas: uno rápido, espontáneo, automático, intuitivo, y otro más racional, lento y preciso. La conducción en el ámbito vial transcurre en su mayoría en el primero, una modalidad que “consume” menos energía.**



## Sesgos, automatismos y el desafío de no acostumbrarnos al incumplimiento

El segundo grupo de factores asociados al incumplimiento normativo es el que aborda las Ciencias del Comportamiento. Aquí tenemos aspectos generales del comportamiento humano y algunas cuestiones específicas en seguridad vial. Las Ciencias del Comportamiento revelan gran cantidad de sesgos y barreras que rigen nuestra conducta. El sesgo optimista, por ejemplo, expresado en la idea de “a mí no me va a pasar”, es el que lleva a quienes conducen a adoptar conductas temerarias porque sobreestiman sus habilidades o sus probabilidades de sufrir un accidente vial. Pero quizás el aporte más importante desde esta mirada es el descubrimiento de que los seres humanos operamos tanto mental como actitudinalmente en dos sistemas: uno rápido, espontáneo, automático, intuitivo, conocido como Sistema 1, y otro más racional, lento y preciso, el Sistema 2<sup>4</sup>. La conducción en el ámbito vial transcurre en su mayoría en el Sistema 1, una modalidad que consume menos energía. El salto del Sistema 1 al Sistema 2 se produce cuando hay una situación que requiere que pensemos activamente. Así como Vision Zero<sup>5</sup> plantea reformular la infraestructura vial pensando en que lo normal es que las personas cometamos errores, saber que operamos en el Sistema 1 también ayuda al diseño de vías que influyan inconscientemente en nuestra forma de conducir, haciéndola por tanto más segura.

2. Mockus, A. (1994). Anfibios culturales y divorcio entre ley, moral y cultura. *Análisis Político* 21.

3. García Villegas, M. (2009). *Normas de papel: la cultura del incumplimiento de reglas*. Bogotá: Siglo de Hombres.

4. Kahneman, D. (2012). *Pensar rápido, pensar despacio*. Ed. Debate.

5. Vision Zero. <https://visionzero.global/es>

Las Ciencias del Comportamiento ponen el acento en lo que se denomina *arquitectura de decisiones*, y es desde esa perspectiva que se desarrolló el concepto de *nudge*<sup>6</sup>: intervenciones de costo bajísimo que influyen en esa arquitectura de manera predecible, sin incentivos económicos significativos y sin coacción a través del castigo legal. Por ejemplo, los tótems que les indican a quienes conducen a qué velocidad están transitando o los *nudges* ópticos y sonoros en el pavimento, señales que influyen en el comportamiento vial sin constituirse en reglas ni imponer por tanto sanciones, pero que modifican la conducta. Por último, también las Ciencias del Comportamiento han identificado que el equilibrio entre el temor al castigo y el deseo de ser honesto es frágil: la incomodidad disminuye cuanto mayor es la “práctica” del incumplimiento. Incluso se logró establecer en alguna medida cuáles son las bases neuronales de esa adaptación, de ahí el título del artículo *The Brain Adapts To Dishonesty*<sup>7</sup> que aborda la cuestión. La hipótesis es que, a partir de pequeños incumplimientos, y con el paso del tiempo, el cerebro se acostumbra a la incomodidad inicial y se produce una suerte de “tolerancia”, cuyo umbral va ascendiendo. Desde este punto de vista, el abordaje más eficaz es aquel que detecta incumplimientos e interviene tempranamente. Hay que notar que los enfoques de Mockus y García Villegas y los de las Ciencias del Comportamiento pueden orientar nuevas formas de gobernanza.

### Cambiar las palabras para mejorar la legitimidad: lenguaje, tono, voz

Finalmente, el tercer factor que se ha asociado al problema de la adhesión normativa es el de la percepción de legitimidad de la autoridad. También como cuestionamiento del castigo, como herramienta disuasiva, surge este enfoque desarrollado principalmente por Tom R. Tyler, profesor de Psicología y Derecho de Yale<sup>8</sup>. La disuasión al estilo SMORC, es decir, mediante las alternativas de aumentar el castigo o la probabilidad (o su percepción) de ser descubierto es, según la teoría y los experimentos de Tyler, de un poder muy inferior al del aumento de legitimidad (o de su percepción) de la autoridad a la hora de ver un cambio favorable en el apego a las reglas.

¿Qué características debe tener la autoridad para “ganar” legitimidad? Tyler señala algunos rasgos clave en sus experimentos con población de conductores vehiculares en su interacción con la policía: la voz, el tono neutral, la motivación confiable, el requisito de expresión de respeto (por ejemplo, la gratitud de los policías al final de un control). Quienes reciben un trato con características como las descriptas confían más en las normas y tienden a cumplirlas en mayor medida y a lo largo del tiempo<sup>9</sup>.

Es destacable que el enfoque basado en el aumento de la legitimidad de la autoridad implica un trato cordial con la ciudadanía, lo contrario de considerar a quienes conducen como sospechosos, desde el vamos, de alguna infracción. Casi como una trampa del lenguaje, el término *seguridad* incluye simultáneamente, y sin discriminar, tanto a la seguridad asociada al riesgo intrínseco de una conducta o el uso de un bien, como a aquella ligada al peligro de un daño intencional a la integridad o a la propiedad. En el primer caso, los ejemplos podrían ser la instalación de una baranda para el uso de una escalera o de un cerco para una piscina. El segundo caso puede ejemplificarse con los sistemas de alarma antirrobo o el personal de seguridad habitual que realiza custodias. En el primer grupo no hay un plan intencional de daño, que en cambio sí existe en el segundo. En inglés, esa seguridad recibe los nombres de *safety* y de *security*, respectivamente. Tratar la seguridad vial como asunto de *security* nos puede llevar a lecturas y abordajes que nos alejan de la naturaleza del sistema de transporte en el espacio vial. Bienvenidos los intentos de renombrarla como *movilidad segura* o similares, y que no se trate solo de un cambio de palabras, sino de una mirada nueva e integral.

**“El término seguridad incluye simultáneamente, y sin discriminar, tanto a la seguridad asociada al riesgo intrínseco de una conducta o el uso de un bien como a aquella ligada al peligro de un daño intencional a la integridad o a la propiedad.”**



6. Thaler, R. y Sunstein, C. (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*. Yale University Press.

7. Garrett, N., Lazzaro, S.C. y Ariely, D, Sharot, T. (2016). The brain adapts to dishonesty. *Nat Neuroscience* 19 (12): pp. 1727-1732.

8. Tyler, T. R. (2006). *Why People Obey the Law*. Princeton University Press.

9. Mazerolle, L., Bennett, S., Antrobus, E. & Tyler, T. R. (2012). Shaping citizen perceptions of police legitimacy: A randomized field trial of procedural justice. *Criminology*, 51.