



CONTRIBUCIONES DE LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO CONTRA LA CORRUPCIÓN

Por Mtro. Alejandro Ferrando

En este artículo, se resaltan hallazgos importantes de la Economía del Comportamiento y como éstos pueden servir para detectar y combatir la corrupción en diversos contextos. El artículo concluye con la presentación de 7 propuestas para el combate de la corrupción en Latinoamérica.



INSTITUTO MEXICANO DE
Economía del Comportamiento

**CONTRIBUCIONES DE LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO
A LA BATALLA CONTRA LA CORRUPCIÓN**

SECCIÓN II: ECONOMÍA
DEL COMPORTAMIENTO
Y POLÍTICAS PÚBLICAS -
CAPÍTULO 6

EDITORES

Mtro. Alejandro Ferrando

DISEÑO EDITORIAL

Pablo Hernández

Sara M. Pineda



CONTRIBUCIONES DE LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO A LA BATALLA CONTRA LA CORRUPCIÓN

SECCIÓN II: ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO Y POLÍTICAS PÚBLICAS - **CAPÍTULO 6**

Instituto Mexicano de Economía del Comportamiento
www.economiamex.org

Segunda edición 2018
Agosto de 2018

Hecho en México

Copyright © por los Autores.

Todos los derechos reservados. Además de los usos legales relacionados con la investigación, el uso privado, la crítica o la reseña, esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, en español o cualquier otro idioma, ni registrada en o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o cualquier otro inventado o por inventar sin el permiso expreso previo o por escrito de los editores de esta obra.



INTRODUCCIÓN

En este artículo, se resaltan hallazgos importantes de la Economía del Comportamiento y como éstos pueden servir para detectar y combatir la corrupción en diversos contextos. El artículo concluye con la presentación de 7 propuestas para el combate de la corrupción en Latinoamérica.

La corrupción supone un problema con un gran coste implícito para los ciudadanos y la sociedad en general. Es por ello que la corrupción ha captado un gran interés en la investigación económica por sus consecuencias socio-políticas y económicas:

- 1** La corrupción supone un incremento del gasto público en bienes y servicios, que si bien pueden ser necesarios, no se destinan de la forma más eficiente suponiendo un coste extra para los contribuyentes.
- 2** Implica un desgaste de la imagen del sistema político, donde los ciudadanos desconfían de sus gobernantes desprestigiando su propia legitimidad.
- 3** Los niveles de competitividad y competencia en un país se verán dañados cuando el gobierno beneficia discriminatoriamente a ciertos grupos empresariales, provocando que las empresas internacionales más eficientes no deseen establecerse en el país.
- 4** La imagen exterior del país se verá afectada con inversores extranjeros no queriendo invertir en un país donde se supone que el gobierno ya dispone de una red clientelar.

Estas prácticas implican un elevado coste social y vienen caracterizadas por el hecho de que el interés particular de la persona que toma decisiones en cuanto a los recursos públicos, reina sobre el interés general, pasando por alto los principios de justicia y equidad. De esta forma, los oficiales públicos hacen uso de su situación de privilegio para favorecerse a sí mismos o a la gente de su entorno.



Alejandro es un Economista del Comportamiento especializado en el tema de la detección y batalla contra la corrupción. Tiene un master en Behavioural & Experimental Economics por la Universidad de Nottingham, y actualmente colabora con el Departamento de Trabajo y Pensiones del Reino Unido y como investigador en el Centro de Investigación de la Corrupción en Budapest (CRCB)

Debido a la naturaleza ilegal y secreta de la actividad, resulta imposible obtener una estimación exacta del nivel de corrupción en un país determinado. Sin embargo ciertos índices subjetivos permiten obtener una perspectiva comparativa a nivel internacional tales como el Índice de Percepción de Corrupción (IPC; Transparencia Internacional, 2014).

El IPC no muestra resultados positivos para la mayoría de países latinoamericanos a los que esta guía concierne: Venezuela (19), Nicaragua (28), Honduras (29), Guatemala (32), Ecuador (33), Argentina (34), México (35), Bolivia (35), Perú (38), Cuba (46). Sin embargo, Chile y Uruguay obtienen generalmente resultados relativamente positivos (73) según esta institución.



Es por ello que una mayor comprensión de qué reformas o medidas podrían ser efectivas para reducir el nivel de corrupción podría beneficiar de manera cuantiosa a dichos países.

Existen una importante cantidad de investigaciones teóricas y empíricas sobre la corrupción, sus causas y consecuencias. Sin embargo, la corrupción bajo la perspectiva de la Economía del Comportamiento es un campo relativamente reciente y está aún en pleno desarrollo. No obstante, la Economía del Comportamiento en el estudio de la Corrupción, nos permite analizar y extraer conclusiones del comportamiento de los individuos a la hora de tomar decisiones. Desde cuáles son los incentivos que forman parte de la decisión, hasta qué factores son tenidos en cuenta cuando se decide llevar a cabo una actividad corrupta.

Los experimentos en corrupción suelen tener una estructura similar, aunque por supuesto, existen múltiples variantes dependiendo del objeto de cada estudio. Generalmente hay un mínimo de dos jugadores, un jugador en el papel de empresa o ciudadano que requiere un servicio o trato de favor (o sobornador) y un funcionario público en un cargo con una responsabilidad suficiente como para poder proporcionar ese trato de favor (sobornado). El funcionario público puede implicar desde un alto cargo político que favorece la firma de un contrato público a una empresa sólo por favoritismo a un funcionario de bajo cargo que puede aligerar o agilizar un proceso burocrático, como la expedición de un pasaporte saltándose las reglas establecidas para tales fines. Sin embargo, una gran cantidad de experimentos también incluyen una tercera figura que representa a la víctima de los actos corruptos, como bien podría ser un ciudadano corriente, o una empresa a la que no se le adjudica un contrato público a pesar de ofertar las condiciones más ventajosas que incrementarían el bienestar social.

La dinámica más repetida en este tipo de experimentos, se divide en dos etapas. En la primera, el 'sobornador' decide si ofertar un soborno o no al funcionario público; y en el primero de los casos decidir qué cantidad de su asignación inicial ofertar. En la segunda etapa el funcionario toma dos decisiones: aceptar o no el soborno, y si es aceptado devolver el favor a su sobornador o no mediante la toma de la acción corrupta.

Este capítulo se estructura de la siguiente forma: en la siguiente parte, se van a abordar aquellos estudios que encuentra la corruptibilidad individual relacionada a atributos individuales o bien característicos a un grupo específico de individuos, como puede ser la cultura. Debido a la naturaleza intrínseca de dichos atributos, resulta raramente difícil modificar los niveles de corrupción que conllevan. La tercera sección se va a enfocar en aquellos estudios que sí aportan una implicación política para evaluar si su implementación resultaría efectiva o no para reducir los niveles de corrupción.

Ejemplos de algunas de estas políticas son el principio de los cuatro ojos o los mecanismos de control y detección. La cuarta sección tratará sobre otras aplicaciones y hallazgos de interés que si bien no presentan implicaciones políticas claras, sí presentan hallazgos relevantes desde el punto de vista de economía del comportamiento. La quinta sección presenta una exposición del debate sobre la validez externa de experimentos en corrupción, que si bien es un debate inherente a casi todo experimento económico, toma mayor relevancia dada la naturaleza del tema estudiado. La última sección presenta unas breves conclusiones del capítulo en general.



El rol de las características individuales en la corrupción

Existen estudios que encuentran ciertos patrones comunes en un grupo correlacionados con el nivel de corrupción. Por ejemplo, Treisman (2000) determinó que aquellos países cuyas principales religiones tienen estructuras jerárquicas tales como el catolicismo o el islam, son más proclives a ser corruptas que otras con estructuras más individualistas como la religión protestante. Lee y Guven (2013) hallaron evidencia de que, a grandes rasgos, sociedades más machistas tienden a entender la corrupción como un problema menos severo. Partiendo de la base que la aceptación de la corrupción, como un problema menos severo, puede conducir a ser más proclive a actuar de tal forma en el futuro, estos hallazgos tienen claras implicaciones sobre el nivel de corrupción de un país. Sin embargo, estos estudios no han sido llevados a cabo en el laboratorio, y por tanto es complicado controlar qué variables exactamente determinan los niveles de corrupción a nivel individual. Esta sección se centra en estas investigaciones estudiando los efectos de grupos sobre el género, la edad y principalmente la cultura.

Rivas (2008) analizó en el laboratorio los **efectos de género** sobre la corrupción investigando si el comportamiento de los jugadores variaba en función del sexo de sus rivales. Rivas encontró que dependiendo del género del jugador contrario, los individuos variaban su comportamiento a la hora de ofrecer un soborno. Sin embargo, la cantidad media ofertada como soborno es significativamente más baja si el sobornador es una mujer. Las mujeres tienden a aceptar sobornos con menor frecuencia si el sobornador es también mujer. El autor concluye que los hombres son generalmente más corruptos que las mujeres y que **nombrar a mujeres para que ejerzan trabajos donde frecuentemente se llevan a cabo transacciones corruptas podría reducir el nivel de corrupción**. Sin embargo, no es el único estudio que llega a unas conclusiones similares; Schikora (2011) encontró que las transacciones corruptas son más estables cuando el funcionario es un hombre. Los efectos de género también fueron detectados mediante una mayor propensión al castigo cuando no se observan acciones recíprocas con los hombres en el rol de clientes que con las mujeres y una actuación de acorde a ello basado en la anticipación de tal comportamiento cuando el hombre ejercía el rol de funcionario.

tamiento cuando el hombre ejercía el rol de funcionario. Otro experimento centrado en el rol de la cultura sobre el comportamiento corrupto es el de Cameron et al (2009). Su objetivo era comprobar el impacto del entorno cultural e institucional en un país sobre la toma de decisiones individuales y para ello el experimento se llevó a cabo en Australia, Indonesia, Singapur e India. Países que, de acuerdo con el CPI descrito en la introducción, tienen niveles de corrupción muy distintos – siendo Australia y Singapur unos de los países con menores niveles de corrupción en el ranking mundial. La hipótesis que se quería comprobar era si un entorno corrupto promueve comportamientos corruptos y también genera tolerancia y por lo tanto reduce la frecuencia con la que se castiga tales comportamientos. En el experimento uno de los jugadores (empresario) puede ofrecer un soborno a un funcionario, el cual puede aceptar o rechazar el mismo. Si el soborno es aceptado, los pagos para un tercer jugador se reducen, mientras que para la empresa y el funcionario incrementan debido al soborno.

En una última fase del experimento, el ciudadano podría castigar a los otros dos jugadores, reduciendo sus propios pagos. Los resultados demostraron diferencias significativas entre el comportamiento de los participantes de distintos países. Los jugadores de origen indio, comparado con los australianos, cuando se confrontan a una situación corrupta, tienden a castigarla con menor frecuencia, mientras que tienden a involucrarse en actividades corruptas con más frecuencia. El caso contrario lo presentan los participantes de Indonesia, cuyo país obtiene una posición relativamente mala en rankings de corrupción pero mostraron una baja tolerancia a la corrupción.

En cuanto a los participantes de Singapur cuyo país muestra un nivel de corrupción relativamente bajo en los rankings, suelen involucrarse en actividades corruptas con frecuencia y también se mostraron reacios a castigar las mismas.



Otros dos experimentos centrados en la cultura como foco de atención para explicar el comportamiento corrupto fueron conducidos por Barr y Serra (2010). En el primero de ellos participaron casi 200 estudiantes de Oxford. Dos tercios provenían de 33 países distintos, el tercio restante eran de origen británico. Esta investigación encontró que **aquellos estudiantes universitarios cuyos países de origen eran clasificados como relativamente corruptos por el IPC también eran más proclives a mostrar comportamientos corruptos.**

Esta correlación positiva entre el nivel de corrupción en el país de origen y el comportamiento en el laboratorio no es consistente para los estudiantes de postgrado. Los autores justifican este hecho debido a que los estudiantes de postgrado han vivido durante más tiempo en el país y los diferentes procesos de selección universitarios pueden haber distorsionado los grupos, lo que llevaría a obtener distintos resultados para los estudiantes de grado y los de postgrado.

Barr y Serra (2010) realizaron una ligera modificación del experimento anterior en el que también se encontró una correlación positiva entre el nivel de corrupción en el país de origen y la propensión a involucrarse en actividades corruptas en alumnos de grado en Gran Bretaña. De nuevo, el resultado no se observa en estudiantes de postgrado. Un análisis más intensivo encontró que cuanto más tiempo habían permanecido en Inglaterra, menor era su propensión a involucrarse en actividades corruptas. Los autores se interesaron en el método de financiación de sus estudios para investigar si había un problema de autoselección, presuponiendo que aquellos estudiantes extranjeros cuyos estudios habían sido financiados por su propia familia tenían mayores probabilidades de ser corruptos que aquellos financiados por becas y depósitos bancarios. No se encontró evidencia en este experimento para sostener tal hipótesis por lo que los autores concluyen que la **socialización y normas culturales influyen el nivel de corrupción.**

Alatas et al (2009) llevaron a cabo un experimento en Indonesia con dos grupos de participantes de distintas características. Por un lado estudiantes y por otro funcionarios con cargos públicos. Utilizaron el mismo planteamiento que el experimento de Cameron et al. (2009) para estudiar sujetos dentro del mismo país pero de dos grupos con características dispares. Los resultados de este estudio demostraron que los estudiantes que actuaban como empresas, tienden a ofrecer más sobornos que los funcionarios con cargos públicos que actuaban como empresas. Los estudiantes que actuaban como funcionarios también eran más proclives a aceptar los sobornos que los funcionarios con cargos públicos. Sin embargo, entre los dos grupos no se encontraron diferencias significativas en cuanto a la frecuencia del castigo a las actividades corruptas.

Alatas et al (2009) desarrollaron un experimento para investigar si existía un riesgo de autoselección; es decir, si aquellas personas más proclives a ser corruptas tenían más probabilidades de acabar escogiendo como carrera profesional la de funcionario público. Para ello se presentó un cuestionario a los estudiantes entre los que, entre otras preguntas, se les pedía que describieran sus inquietudes profesionales. Resultó que aquellos estudiantes que especificaron que querían centrar su carrera profesional para el gobierno no se comportaron de forma distinta al resto de estudiantes. Sin embargo sí había diferencias estadísticamente significativas respecto al comportamiento de las personas que ya se dedicaban a ello (cargos públicos) demostrando actitudes menos proclives al comportamiento corrupto. Es por ello que los autores concluyen que las diferencias se deben al impacto de la experiencia laboral en el mundo real sobre el comportamiento.

Según esta hipótesis, aquellos funcionarios públicos que observan corrupción a menudo en el trabajo son menos tolerantes ante actitudes corruptas.



Otro experimento que trató de comprobar la influencia del entorno sobre el comportamiento individual es el de Falk and Fischbacher (2002) donde los participantes podían incrementar sus pagos en detrimento del de los demás. Los resultados demostraron que “cuanto más roban los sujetos promedio, más roban los demás”. Aunque el experimento no estaba diseñado con referencias a la corrupción, los resultados son claramente extrapolables a ella.

Si se desarrollan efectos de interacción social dentro de los grupos, la corrupción se convierte en una institución que se retroalimenta. Dong et al. (2008) hacen referencia al concepto de “corrupción condicional”, semejante a la “cooperación condicional” observada en experimentos de contribuciones a bienes públicos. Por lo tanto, tener información sobre el comportamiento corrupto de los demás influye las decisiones individuales a la hora de ser corrupto o no.

La sección quinta de este capítulo presenta en mayor profundidad un experimento de Armantier y Boly (2008) donde se llevó a cabo un experimento en dos contextos muy distintos con sujetos de características diferentes. Los autores encontraron que características individuales tales como la religión o la edad parecen estar negativamente correlacionadas con la aceptación de sobornos.

Hallazgos experimentales en materia anti-corrupción

a. Control y detección

Uno de los argumentos más repetidos en la lucha anticorrupción se refiere a los mecanismos que implican un control sobre las actividades llevadas a cabo por los funcionarios, con el fin de detectar irregularidades en su desarrollo que puede perjudicar el bienestar social. Frank y Schulze (2003) investigaron el efecto que tiene un mecanismo de detección sobre la frecuencia de comportamiento corrupto. Introdujeron una probabilidad de detección correlacionada con la cantidad de soborno propuesta. El objetivo era estudiar si un mayor riesgo reduce la corrupción o la incrementa debido a los mayores costos de la corrupción. Los autores encontraron que **un mecanismo de detección incrementa significativamente la cantidad de gente que decide ser corrupto.**

Olken (2007) sin embargo, realizó en un experimento de campo en el que el control sobre el gasto público tenía una influencia relevante y positiva para reducir la corrupción, incluso en entornos muy corruptos. El estudio encontró que un incremento de las auditorías sobre los proyectos de carreteras en los poblados de Indonesia tenía un efecto positivo para reducir el malgasto de recursos económicos.

Para analizar la efectividad de distintos mecanismos de control, Serra (2011) diseñó un experimento incluyendo un par de ellos: control “de arriba a abajo” en el que el estado es el que controla la corrupción – un oficial público controlando a otro - y un mecanismo “de abajo a arriba” en el que la actuación de los funcionarios era auditada por los ciudadanos afectados por la corrupción. Los ciudadanos, requieren el servicio de un oficial público, el cual puede solicitar un soborno al ciudadano si deseara un servicio de mayor calidad o para que se le proveyera más rápidamente. Si el ciudadano acepta pagar el soborno, ambos jugadores incrementan sus pagos. Pero si el soborno llega a ocurrir, los pagos para los otros miembros de la sociedad disminuyen. Desarrollaron tres tratamientos: en el primero no existía ningún mecanismo de control; en el segundo, un mecanismo “de arriba a abajo” en el que la probabilidad de detección era un cierto porcentaje; en el tercero, una combinación de “abajo a arriba” por la que la denuncia de un ciudadano permitiría implementar un mecanismo de “arriba a abajo”. Frente a lo pronosticado, **la combinación de los dos mecanismos en el tercer tratamiento resultó ser el método más efectivo para reducir la corrupción.** Serra (2011) concluye que esto podría venir explicado por la aversión a traicionar una norma subjetiva, y los costos no monetarios del rechazo social que provocaría ser denunciado por un ciudadano. Otro factor que podría explicar estos resultados es el sesgo del comportamiento que implica la falacia de la conjunción



Un último experimento referente a la detección es el presentado por Barr et al. (2009) basado en un modelo de principal-agente en el que el agente ha de proveer de un servicio a un tercer sujeto. Debido a las asimetrías en información, el principal cuenta con un supervisor que controla a los agentes pero que pueden comportarse de forma oportunista. El experimento se condujo con trabajadores del sector público de salud en Etiopía. Si los sujetos que requerían los servicios escogían a los agentes previamente, los agentes proporcionaban mejores servicios. Si los supervisores eran escogidos mediante votación pública, tendían a controlar de forma más intensiva.

b. Castigo

Una vez que analizamos los experimentos que tratan de investigar qué mecanismos de control y detección son más eficaces para reducir los niveles de corrupción, es necesario indagar sobre cómo las sanciones a los funcionarios que han utilizado su puesto para beneficio propio pueden también ser efectivas para este fin.

Abbink et al (2002) diseñaron el primer experimento en un laboratorio introduciendo un juego de corrupción interactivo en el que influyen la reciprocidad, la confianza y la reputación. Este experimento introdujo los conceptos de castigo y externalidades negativas sobre el público. Su investigación incluyó tres tratamientos diferentes durante un número determinado de rondas por parejas, uno de los jugadores siendo una empresa y el otro un funcionario público. En una primera fase, la empresa decide si quiere proponer un soborno al funcionario y que acarrea una tasa de transferencia relativamente baja. La empresa tiene libertad de elegir la cuantía del soborno. Si el funcionario rechaza el soborno, ambos jugadores reciben su asignación inicial menos la tasa de transferencia que la empresa ha de pagar independientemente de que la oferta sea aceptada o no por el funcionario. Si el funcionario acepta el soborno, sus beneficios incrementan de forma significativa. En una segunda fase, el funcionario decide entre dos opciones, X & Y, siendo una de ellas claramente ventajosa para la empresa (Y).

Uno de los tratamientos introducía una fase de “muerte súbita” en el que los autores trataron de introducir rasgos del mundo real en el juego, como el hecho de que la probabilidad de ser detectado en actividades corruptas es baja, pero las consecuencias pueden ser muy elevadas, llegando a penas de prisión. Los jugadores, en este tercer tratamiento, podían ser detectados con un 0.3% de probabilidad siendo eliminados sin recibir ningún pago del juego. Abbink et al. (2002) descubrieron que la amenaza de castigo tiene un impacto significativo, reduciendo sobre un 30% la frecuencia con la que los funcionarios escogían la opción corrupta como muestra de reciprocidad, así como la cantidad media ofertada como soborno por parte de las empresas. Por ello, los autores constatan que **la probabilidad de sanciones severas es un gran paliativo para la corrupción**. Finalmente, este experimento encontró que los sujetos no tienden a hacer una evaluación correcta de la probabilidad de detección, ya que tendían a infravalorarla, por lo que los autores concluyen que **si los sujetos fueran capaces de hacer una estimación correcta de la probabilidad de detección, la política sería incluso más efectiva**.

Años después, Abbink et al. (2013) recrearon un sistema de responsabilidad asimétrica en la detección de aceptación de sobornos. La responsabilidad asimétrica implica un mecanismo en el que los sobornadores cuentan con plena inmunidad, por lo que no tendrían consecuencias legales si el intercambio fuera detectado. La culpabilidad del acto recaería sobre los funcionarios públicos que hubieran aceptado la oferta. Los resultados mostraron que al haber un reparto desigual del riesgo, se incrementaron las denuncias por parte de los ciudadanos de la demanda de sobornos por parte de los funcionarios, a la vez que se reducía la proporción de funcionarios que demandaban sobornos. En los distintos tratamientos que llevaron a cabo, Abbink et al (2013) encontraron una minoría de ciudadanos que se negaron a pagar sobornos, a pesar de la pérdida de ganancias potenciales que ello conllevaba. En uno de los tratamientos de este experimento, se permitió a los funcionarios públicos tomar represalias contra aquellos ciudadanos que denunciaron las demandas de soborno.

En este caso, tanto las demandas de soborno como las denuncias por las mismas permanecieron a niveles cercanos a aquellos registrados bajo responsabilidad simétrica.



Abbink et al. (2013) advierten, sin embargo, que la efectividad de esta medida depende en gran parte de su implementación con medidas complementarias y por lo tanto, el fortalecimiento de la estructura institucional es esencial. Por ejemplo, sugieren que para reducir los efectos negativos de las represalias que los funcionarios pueden ejercer sobre los ciudadanos que denuncian las demandas de sobornos, se debería también implementar una política de rotación del personal público, la cual se tratará en el siguiente sub-apartado c). Además, los autores recomiendan que se garantice el anonimato de los ciudadanos que denuncian el pago de sobornos para compensar su vulnerabilidad, así como una investigación rápida y efectiva tras la denuncia de los ciudadanos para depurar responsabilidades.

Los autores concluyen que **la negativa a pagar sobornos se debe más a un reflejo de los principios que de los incentivos**, por lo tanto un reparto asimétrico de la responsabilidad no modifica la autoridad moral en el comportamiento de los ciudadanos, por lo que la inmunidad legal no se interpreta como una “licencia para sobornar”.

c. Rotación del personal público

Otra hipótesis que Abbink (2004) ha querido comprobar, mencionada en el apartado anterior, es si el hecho de rotar a los funcionarios bajaría los niveles de corrupción. Este mecanismo consiste en hacer que los funcionarios públicos cambien constantemente de puesto y lugar de trabajo para hacer que resulte más complicado construir relaciones a largo plazo entre funcionarios públicos y potenciales sobornadores. La intuición de esto, reside en la falta de confianza que genera en las empresas la rotación de funcionarios. En este caso, la evidencia sí apoya la hipótesis y el cambio del personal de su puesto de trabajo **reduce la frecuencia media de sobornos ofrecida y también la reciprocidad**. Los resultados demuestran una alta eficacia de la política, reduciendo la reciprocidad de los funcionarios por casi dos tercios. Esta política tiene sin embargo ciertas objeciones, tales como la pérdida de eficiencia debido al tiempo de adaptación al puesto, los costes de formación o el nivel de desencanto de los trabajadores públicos obligados a cambiar de puesto y lugar de trabajo frecuentemente. Es por ello, que el autor de la investigación recomienda la aplicación de esta medida sólo en áreas altamente delicadas y proclives a ser corrompidas.

En la misma línea del experimento anterior, Ryvkin y Serra (2012) obtuvieron resultados que también apoyan la implementación de medidas como la rotación de los funcionarios cuyo objetivo primordial es incrementar la dificultad de fomentar relaciones de confianza a largo plazo con distintos agentes.

Ryvkin and Serra (2012) demostraron que los jugadores están menos predispuestos a involucrarse en actividades ilícitas cuando desconocen con certeza la corruptibilidad del jugador contrario.

Como resultado, la sociedad tiene mayores probabilidades de no caer en una trampa de corrupción sistemática y endémica, como la observada en muchos países latinoamericanos. Por su parte, Bilotkach (2006) llevó a cabo un experimento aplicado a la evasión de impuesto. Los sujetos podían tomar dos roles o bien empresarios o bien funcionarios públicos. Los ‘empresarios’ podían evitar pagar impuestos si sobornaban a un funcionario público. Se demostró con este estudio que **se ofrecen más y mayores sobornos si los sujetos son concedores del nivel de corruptibilidad de los funcionarios**. Sin embargo, el hecho de recibir un soborno no influyó sobre el comportamiento de los sujetos en el rol de funcionarios.



d. El principio de los cuatro ojos

En un intento de investigar la relación entre corrupción y cooperación Schikora (2010) probó el **principio de los cuatro ojos** en el laboratorio, la cual ha sido defendida como una de las medidas más efectivas en la lucha anti-corrupción (Pörting and Vahlenkamp 1998, Rieger 2005, Wiehen 2005). Esta práctica consiste en tener a más de una persona a cargo de la toma de decisiones susceptibles de ser corruptas, ya que es más difícil convencer a un grupo que a una sola persona, y los costes de sobornar serán más altos por los que menos gente podría permitírselo. Sin embargo, el autor concluyó que su implementación podría ser contraproducente ya que se llevaron a cabo más transacciones corruptas y también se incrementó la cuantía intercambiada en sobornos lo que implica una mayor pérdida de bienestar y equidad social.

Analizando el comportamiento de los jugadores, el autor encontró dos efectos que ejercían impactos contrarios en el nivel de corrupción. Por un lado el efecto de la decisión grupal que incrementa el nivel de corrupción. Tras un desacuerdo inicial entre los dos funcionarios, la discusión posterior tendía con más frecuencia a una transacción corrupta a pesar de que el funcionario no corrupto tenía opción a cancelar la transacción. Cuando había más de un funcionario, se tendía a ejercer una estrategia condicional por la que, en comparación al funcionario único, se reciprocaba más a menudo a los sobornadores que ofertaban una cuantía mayor, y se reciprocaba con menor frecuencia cuando las ofertas eran inferiores. El segundo efecto consistía en la partición del soborno el cual reducía el nivel de corrupción ya que la cuantía ofrecida debía ser dividida entre más individuos modificando el balance entre costes y beneficios de involucrarse en actividades ilícitas.

Schikora (2010) encontró que el efecto de la decisión grupal compensaba ampliamente el efecto de la partición del soborno, lo cual implicaba un impacto total negativo debido a la introducción del principio de los cuatro ojos en el nivel de corrupción encontrado en el experimento. Como consecuencia final se obtenían resultados socialmente más ineficientes. El autor menciona sus reservas sobre la implementación de esta política cuando el objetivo final es la reducción del nivel de corrupción, debido a la ineficacia observada en el laboratorio.

e. Whistle-blowing (el “pitazo” o la opción de denunciar)

Otra política anti-corrupción que fue llevada al laboratorio por Schikora (2010, 2011) es la introducción de lenidades, por las que cualquiera de las partes involucradas en una transacción corrupta tiene la oportunidad de denunciar tales prácticas a cambio de recibir una sanción inferior. En el diseño de su experimento se contemplaba la posibilidad de una alternativa legal a la opción corrupta así como la de que fuera cualquiera de las dos partes la que iniciara la transacción ilícita, siendo el funcionario o la empresa. Los resultados demuestran que el “pitazo” es una opción con consecuencias perversas **ya que incrementan los niveles de corrupción**. Una interpretación de estos resultados es que el no delatarse mutuamente estabiliza un comportamiento recíproco entre los agentes corruptos y sirve como protección contra el uso abusivo por parte de los oficiales públicos que quieren demandar sobornos excesivos.

Cuando las lenidades son asimétricas, siendo más benevolentes con el funcionario público al que se le ofreció el soborno, se obtuvieron resultados positivos de forma consistente. No sólo el número de transacciones ilícitas fue menor sino que también se incrementó el número de transacciones legales que culminaron con éxito. El autor aconseja la implementación de lenidades asimétricas sujeto a varias condiciones si se quiere incrementar la efectividad del “pitazo” en las instituciones públicas: i) la generación de incentivos para la traición entre los sujetos envueltos en actividades corruptas y ii) la protección y el hecho de que se tomen represalias contra los funcionarios que decidan denunciar los sobornos. Schikora también concluye que esta política, debido a los efectos de géneros tratado en la sección 2,

sería especialmente efectiva en el caso de los hombres, apoyando los resultados de Krajcova and Ortmann (2008).



f. Incentivos salariales (o la hipótesis del salario justo)

Una idea que es repetida con frecuencia en la literatura anti-corrupción es que mayores niveles salariales implicarían menores niveles de aceptación de sobornos, dado el mayor coste oportunidad si se es detectado. Esta hipótesis fue demostrada empíricamente por Van Ruckenghem y Weder (2001) basado en que países con índices de percepción subjetiva de corrupción relativamente altos tenían salarios públicos bajos comparado con los salarios de distintos sectores. Los principales argumentos que apoyan la introducción de esta política consisten en los principios de que: i) a mayores salarios públicos relativos con sectores externos, mayor el coste de oportunidad si se era detectado y sancionado involucrado en actividades corruptas; ii) mayores salarios atraen a personas más eficientes y competentes y iii) cuando los salarios públicos son relativamente más bajos que otros trabajos externos comparables, los costes morales de ser corrupto son más bajos, lo cual implica que los funcionarios consideran que es menos reprochable el aceptar sobornos que aproximen sus ingresos a un salario comparativamente justo.

Abbink (2002) repitió la estructura del experimento en Abbink et al (2002, presentado en la sección “Castigo”) pero introduciendo variaciones sobre los salarios que recibían los funcionarios públicos. Sin embargo, los resultados no encontraron apoyo para sostener tal hipótesis. No se hallaron diferencias significativas entre los tratamientos con salarios altos y bajos, por lo que se puede extraer en este caso que el salario no parece una variable que influya la corruptibilidad de los funcionarios públicos. En contraste, se encontró que el comportamiento de los jugadores estaba fuertemente caracterizado por actitudes recíprocas debido a la correlación positiva entre ofertas de soborno relativamente altas y el alto porcentaje de decisiones corruptas tomadas por los funcionarios en compensación por la ventajosa oferta.

Es por ello que el autor concluye que son las consideraciones de reciprocidad en las relaciones entre el sobornador y el funcionario lo que impulsa las transacciones corruptas y no las consideraciones de justicia con respecto al resto de los miembros en la sociedad. Por lo tanto, **mayores salarios en el sector público no conducirían necesariamente a menores niveles de corrupción.**

g. Externalidades negativas

Por último, en esta sección abordaremos uno de los aspectos más importantes de la corrupción inherente a su naturaleza, como lo es el impacto de las externalidades negativas. Como se ha discutido al principio del capítulo, la corrupción tiene consecuencias perversas sobre el nivel de bienestar social y sobre la actividad económica. Barr y Serra (2009) analizaron el impacto sobre el nivel de corrupción al introducir variaciones en los costes externos relacionados con las decisiones ilícitas. El experimento encontró que la aceptación de sobornos es comparativamente baja cuando las externalidades negativas son relativamente altas. Es por ello que los participantes no solían mostrar comportamientos corruptos cuando se intensificaban los costes externos debido a consideraciones morales. Este efecto puede estar asociado a la aversión a la desigualdad de los jugadores.

Sin embargo los autores recalcan que mientras en el experimento los sujetos disponían de información completa y exacta sobre los efectos perversos que sus decisiones tenían sobre el resto de la sociedad, este no es el caso en la vida real. La mayoría de personas desconocen los impactos de sus propias decisiones sobre el resto de individuos por lo que es una estrategia relativamente cómoda la de mirar hacia otro lado, sobreentendiendo que tus acciones no generan efectos relevantes en el resto. Esto, a todas luces, tiene claros impactos a nivel agregado. Es por ello que incrementar el esfuerzo en investigar cuáles son los costes reales asociados a la corrupción e incrementar la información que estos costes tienen sobre los ciudadanos podría tener efectos beneficiosos para reducir el nivel de actividades ilícitas en una economía determinada.



En el experimento mencionado previamente en la sección “Castigo”, Abbink et al (2002) diseñaron el primer experimento en un laboratorio introduciendo un juego de corrupción interactivo en el que influyen la reciprocidad, la confianza y la reputación. En uno de los tratamientos se refleja la pérdida de bienestar social que la corrupción conlleva mediante la imposición de unos costes al resto de la sociedad cuando el funcionario escogía la opción recíproca. De hecho, la pérdida causada al resto de la sociedad es mayor que la suma de las ganancias individuales de los sujetos envueltos en la transacción; lo que provoca que la opción corrupta (Y) sea socialmente ineficiente. En este experimento, tanto el funcionario como la empresa desconocen el daño infligido sobre el resto. Los autores hallaron que las externalidades negativas no ejercían ningún impacto sobre la cantidad media del soborno ni sobre la frecuencia con la que los funcionarios decidían escoger la opción corrupta (Y). Abbink et al (2002) concluyen que a los sujetos no parece preocuparles el coste que sus acciones pueden ocasionar sobre terceras partes.

Otros hallazgos de interés

Esta sección presenta brevemente una muestra de experimentos cuyas conclusiones son más específicas y menos generalizables, pero no por ello menos útiles. Es el caso de la existencia de intermediarios como figuras que facilitan la transacción corrupta entre los sobornadores y el sobornado, y el efecto del efecto replanteo (framing) sobre el comportamiento de los sujetos cuando se enfrentan a una decisión corrupta similar.

La introducción de intermediarios (‘coyotes’) en las transacciones corruptas viene de la publicación de Drugov et al. (2011) ya que los autores consideraron que esto reflejaba una situación del mundo real en el que un intermediario pone en contacto a alguien que necesita un servicio saltándose la legalidad con la persona que tiene la capacidad y la voluntad de llevarla a cabo. Esto por un lado reduciría los costes de información, de negociación y el riesgo de ser detectado y castigado, pero también reduciría los costes morales de ser corrupto. Se realizaron tres tratamientos: en el primero no existía la figura del intermediario y los ciudadanos no tenían información sobre el soborno que los oficiales públicos estaban dispuestos a aceptar; en el segundo, se introdujeron los intermediarios, los cuales comunicaban a los ciudadanos cuál era el soborno mínimo que los funcionarios estaban dispuestos a aceptar.

En el tercer tratamiento, no habían intermediarios pero los ciudadanos sí controlaban información sobre las cantidades que los oficiales públicos aceptarían si se les ofertaba un soborno. Los resultados muestran que como era previsible, **la existencia de intermediarios incrementa no solo la proporción de funcionarios corruptos sino la proporción de ciudadanos que deciden ofrecer sobornos**. Ya que se reducen los costes morales de las acciones corruptas, los funcionarios tienden a solicitar cantidades inferiores en forma de sobornos, y por tanto los ciudadanos también las pagan con mayor frecuencia.

La mayoría de los experimentos en corrupción presentados en este capítulo utilizan un lenguaje neutral para evitar connotaciones negativas que pudieran sesgar el comportamiento de los sujetos. Ello, sin embargo, reduce el experimento a un mero conjunto de decisiones abstractas ligadas a unos pagos monetarios. Abbink y HennigSchmidt (2006) repitieron el experimento Abbink (2002) presentado en la sección “Castigo” pero contextualizando las instrucciones a la solicitud por parte de una empresa de unos permisos industriales que implicarían mayores niveles de contaminación. Los autores esperaban que los resultados variaran con la introducción del contexto por sus obvias connotaciones negativas y que los niveles de corrupción observados fueran más bajos. Sin embargo, las diferencias entre los dos experimentos no fueron estadísticamente significativas. Barr y Serra (2009) llegaron a una conclusión paralela en la que la introducción de lenguaje no neutral y contextualizando una situación de corrupción no alteraba significativamente la aceptación de sobornos en el experimento.



Validez externa

Si bien es cierto que la mayoría de experimentos económicos están sujetos a cierto debate en torno a su validez externa y existen voces críticas en cuanto a si los resultados serán vigentes fuera del laboratorio; en el caso de los experimentos en materia de corrupción este debate es casi aún más arduo. Los principales argumentos que cuestionan su validez externa se refieren a:

- Los pagos en el laboratorio difieren mucho de aquellos fuera.
- El tipo de jugadores también pueden diferir mucho. Por ejemplo, estudiantes o políticos.
- Las condiciones en el laboratorio probablemente sean distintas, por ejemplo, difícilmente las transacciones corruptas en el exterior se lleven a cabo entre sujetos anónimos.
- Los participantes de un experimento son conocedores que sus decisiones están siendo controladas y analizadas.
- La mayoría de experimento se llevan a cabo en países desarrollados, aunque la lucha anti-corrupción es crucial en países en vías de desarrollo.

Esta sección presenta algunos experimentos cuyo objetivo final es el análisis de dichos argumentos como verdaderos impedimentos a generalizar los resultados obtenidos en el laboratorio. Abbink y HennigSchmidt (2006) probaron la validez externa de los experimentos de corrupción retirando las connotaciones negativas del lenguaje en las instrucciones del experimento. Su experimento estaba planteado con un lenguaje neutral y abstracto para ver si captaba la reacción cotidiana de los jugadores igualmente. La hipótesis que probaron era si el hecho de usar un lenguaje con connotaciones negativas reducía los niveles de corrupción. No fue este el caso, ya que ni la cantidad media de sobornos ofrecidos ni la frecuencia de la opción corrupta se redujeron bajo el marco de lenguaje neutral. Presentar el experimento con lenguaje sugestivo no influencia los resultados.

En el experimento de Alatas et al (2009), que ya ha sido presentado brevemente en la sección 2 de este capítulo, se llevó a cabo un experimento en Indonesia pero con dos grupos de participantes de distintas características. Por un lado estudiantes y por otro funcionarios con cargos públicos. Los autores utilizaron el mismo planteamiento que el experimento de Cameron et al. (2009) para estudiar sujetos dentro del mismo país, con dos grupos con características dispares. Los resultados de este estudio demostraron que los estudiantes que actuaban como empresas tienden a ofrecer más sobornos que los cargos públicos que actuaban como empresas. Los estudiantes que actuaban como funcionarios también eran más proclives a aceptar los sobornos que los cargos públicos.

Sin embargo, entre los dos grupos no se encontraron diferencias significativas en cuanto a la frecuencia del castigo a las actividades corruptas.

Armantier y Boly (2008) desarrollaron otro experimento para probar la validez externa de los experimentos en corrupción en un laboratorio con estudiantes canadienses comparado sus resultados con un experimento de campo, llevado a cabo en Burkina Faso. Si los resultados no fueran estadísticamente significativos se podría concluir que los resultados de un experimento en condiciones de laboratorio en un país desarrollado podrían ser extrapolables a otros contextos con otros sujetos. El contexto del experimento es el que tiene lugar tras llevarse a cabo un dictado que tiene que ser corregido por unos examinadores a los que las personas siendo examinadas ofrecen un soborno para que lo aprueben, aunque no lo merezca. Los autores demostraron que las diferencias entre el experimento en condiciones de laboratorio y en el campo no son estadísticamente significativas.



Entre los resultados más destacados se encontró que la probabilidad de aceptar sobornos dependía negativamente de la edad de los examinadores, su religiosidad y su habilidad para la tarea de corrección. Los efectos de género en este caso no tuvieron un efecto estadísticamente significativo. Una vez, los experimentadores habían controlado estas variables, encontraron que incrementar el salario de los correctores disminuía la probabilidad de aceptar el soborno. Sin embargo, al contrario que Abbink (2002), hallaron que el control y distintos niveles de sanciones no produjeron efectos significativos sobre el comportamiento de aceptación de sobornos de los examinadores. Aunque una vez controladas ciertas características individuales hallaron efectos de género en el comportamiento tras la aceptación del soborno. Las mujeres tendieron a suspender con mayor frecuencia a los alumnos que ofrecieron un soborno; mientras que los hombres tendían a reciprocarse la acción aprobando con mayor frecuencia que las mujeres. Frente a lo que podría esperarse, tanto en el laboratorio como en el experimento de campo, aquellos examinadores con mayor salario mostraron una actitud recíproca con mayor frecuencia. Sin embargo, cuando el soborno era mayor, los examinadores fuera del laboratorio tendían a incrementar innecesariamente la nota del dictado. Tal comportamiento no fue observado en condiciones de laboratorio con estudiantes.

En lo referente a la validez externa, no se encontraron diferencias significativas entre el laboratorio y el experimento de campo respecto al tratamiento con distintas probabilidades de ser detectados y distintas cuantías fijadas como sanciones. La dirección y magnitud de las mismas en los dos contextos son estadísticamente insignificantes. Sin embargo, mientras el incremento de la cuantía del soborno en el laboratorio no parece significativo sobre la aceptación del mismo, tiene un efecto relevante en el experimento de campo.

Conclusiones

El interés por el estudio de la corrupción en la investigación económica es cada vez más evidente con un número creciente de investigación que tratan de profundizar sobre sus causas, consecuencias y soluciones. Investigar el papel que el comportamiento individual juega sobre el nivel general de corrupción en un país determinado es fundamental para diseñar mejores políticas anticorrupción.

Este capítulo ha presentado algunos de los hallazgos más relevantes de la economía del comportamiento al estudio de la corrupción, la mayoría de ellos llevados a cabo en condiciones de laboratorio. Conscientes de la desconfianza que los resultados obtenidos mediante experimentos en un laboratorio con estudiantes universitarios puede generar, se ha discutido y presentado evidencia sobre la validez externa de los resultados.

Como se ha mencionado en el apartado introductorio, la mayoría de los países Latinoamericanos tienen un largo camino por recorrer para reducir sus niveles de corrupción. Aunque la evidencia presentada en este capítulo resulta ambigua en algunos aspectos, se presentan oportunidades significativas para poder llevar algunos hallazgos de esta evidencia a la práctica:

- Rivas (2008) señaló que podría ser una buena estrategia la de posicionar en aquellos puestos proclives a ser corrompidos a mujeres, debido a que ellas suelen mostrar una actitud menos corruptible.
- Schulze (2003) y Olken (2007) encontraron en el laboratorio y en un experimento de campo respectivamente, que intensificar los mecanismos de detección puede ser una herramienta efectiva. Serra (2011) demostró que un sistema mixto en el que una investigación fuera iniciada por petición ciudadana era un diseño eficiente para reducir los niveles de corrupción.



- Abbink et al (2002) comprobaron que la introducción de una sanción severa ligada a una probabilidad de detección aunque fuera pequeña, redujo la reciprocidad entre los funcionarios y los sobornadores hasta en un 30%. Abbink et al (2013) demostraron, aunque con ciertas limitaciones, que un sistema de responsabilidad asimétrica reducía significativamente las transacciones corruptas.
- Abbink et al (2004) probaron que la rotación del personal público es una política altamente efectiva para dificultar el establecimiento de relaciones de confianza a largo plazo.
- Schikora (2010) demostró que la política de proponer a más de una persona en un rol de responsabilidad sujeto a corrupción podría ser contraproducente. Tampoco la introducción de lenidades resulta ser efectiva Schikora (2010, 2011), a no ser que se produzca bajo una estructura asimétrica.
- Abbink (2002) concluye que el salario no parece una variable que influya la corruptibilidad de los funcionarios públicos.
- Abbink et al (2002) observaron que las externalidades negativas no tenían consecuencias sobre el comportamiento de los agentes envueltos en transacciones corruptas cuando se daba bajo condiciones de información imperfecta. Proveyendo a los sujetos con información exacta del daño que causaban a sus acciones a otros agentes si resulto en un comportamiento más pro-social (Bar y Serra, 2009). Por políticas ligadas al incremento de la información sobre las consecuencias sociales de la corrupción en terceros podría ser efectiva para limitar este tipo de comportamiento.

Latinoamérica ofrece una oportunidad singular de continuar investigando y comprendiendo cuáles son los incentivos que pueden funcionar o no. Existen muchos tipos distintos de corrupción, y por lo tanto muchos tipos distintos de intervenciones que podrían funcionar para erradicar o al menos reducir la corrupción endémica en las instituciones públicas. Además, también representa un caso excepcional para probar la eficacia real de algunas de las políticas presentadas en este capítulo enriqueciendo la evidencia de la que disponemos de este tipo de intervenciones en los países latinoamericanos.



Referencias

1. Abbink, K. (2002), 'Fair salaries and the moral costs of corruption.' Working Paper (CeDEx 2002-5, University of Nottingham).
2. Abbink, K. (2004), 'Staff rotation as an anti-corruption policy: an experimental study.' *European Journal of Political Economy*. Issue 20(4), pp. 877-906.
3. Abbink, K., Dasgupta, U., Gangadharan, L., Jain, T., (2013), 'Letting the Briber Go Free: An Experiment on Mitigating Harassment Bribes'. Indian School of Business WP ISB-WP/104/2012
4. Abbink, K., Hennig-Schmidt, H. (2006), 'Neutral versus loaded instructions in a bribery experiment.' *Experimental Economics*. Issue 9 (2), pp. 103-121.
5. Abbink, K., Irlenbusch, B., Renner, E. (2002), 'An experimental bribery game.' *Journal of law, economics and organization*. Issue 18(2), pp. 103- 121.
6. Alatas, V., Cameron, L., Chaudhuri, A., Erkal, N., Gangadharan, L. (2009), 'Subject pool effects in a corruption experiment— a comparison of Indonesian public servants and Indonesian students.' *Experimental Economics*, Issue 12(1): 113-132.
7. Armantier, O., Boly, A. (2008) 'Can corruption be studied in the lab? Comparing a field and a lab experiment.' CIRANO - Scientific Publications No. 2008s-26.
8. Barr, A., Lindelow, M., Serneels, P. (2009), 'Corruption in public service delivery: an experimental analysis.' *Journal of Economic Behavior and Organization*. Issue 72(1), pp. 225-239.
9. Barr, A., Serra, D. (2009), 'The effects of externalities and framing on bribery in a petty corruption experiment.' *Experimental Economics*. Issue 12(4), pp. 488-503.
10. Barr, A., Serra, D. (2010), 'Corruption and culture: an experimental analysis.' *Journal of Public Economics*, Issue 94 (11-12), pp. 862-869.
11. Bilotkach, V. (2006), 'A tax evasion – bribery game: experimental evidence from Ukraine'. *European Journal of Comparative Economics*. Issue 3(1), pp. 31-49.
12. Cameron, L., Chaudhuri, A., Nisvan, E., Gangadharan, L. (2009), 'Propensities to engage in and punish corrupt behaviour: experimental evidence from Australia, India, Indonesia and Singapore.' *Journal of Public Economics*, Issue 93(7/8), pp. 843-851.
13. Dong, B., Dulleck, W. and Torgler, B. (2012) 'Conditional corruption.' *Journal of Economic Psychology*, Issue 33, pp. 609-627.
14. Drugov, M., Hamman, J., Serra, D. (2011), 'Intermediaries in corruption: an experiment.' Mimeo, Florida State University



15. Falk, A., Fischbacher, U. (2002), 'Crime' in the lab-detecting social interaction.' *European Economic Review*, Issue 46(4/5), pp. 859-869.
16. Frank, B., Schulze, G. G. (2000), 'Does economics make citizens corrupt?,' *Journal of Economic Behavior and Organization*, Issue 104(1), pp. 1-26.
17. Krajcova, J., Ortman, A. (2008), 'Testing Leniency Programs Experimentally: The Impact of "Natural" Framing.' CERGE-EI Working Papers 372. The Center for Economic Research and Graduate Education - Economics Institute, Prague.
18. Lee, W. and Guven, C. (2013), 'Engaging in Corruption: the influence of cultural values and contagion effects at the micro level'. Discussion Paper No. 7685, Institute for the Study of Labor, October.
19. Olken, B. A. (2007), 'Monitoring corruption: evidence from a field experiment in Indonesia.' *Journal of Political Economy*, Issue 115(2), pp. 200-249.
20. Pörting, P., Vahlenkamp, W. (1998), 'Internal Strategies Against Corruption: Guidelines for Preventing and Combatting Corruption in Police Authorities.' *Crime Law and Social Change*, Vol. 29, pp. 225-49
21. Rieger, H. J. (2005). 'Prevention - a Key Factor in Fighting Corruption.' United Nations Public Administration Network.
22. Rivas, M. F. (2008), 'An experiment on corruption and gender.' *Bulletin of Economic Research*.
23. Ryvkin, D. & Serra, D. (2012). 'How corruptible are you? Bribery under uncertainty' *Journal of Economic Behavior & Organization*. Vol. 81(2), pp. 466-477.
24. Schikora, J. T. (2010), 'Four essays on corruption and cooperation.' Dissertation, University of Munich.
25. Schikora, J. T. (2011), 'Bringing good and bad whistle-blowers to the lab.' Department of Economics, University of Munich (Munich Discussion Paper No 2011-4).
26. Serra, D. (2011), 'Combining top-down and bottom-up accountability: evidence from a bribery experiment.' *Journal of Law, Economics and Organization*.
27. Transparencia Internacional (2014), 'Corruption Perceptions Index 2014: Results'. 2014. Consultado el 20 de Diciembre de 2015.
28. Treisman, D (2000), 'The cause of corruption: a cross-national study'. *Journal of Public Economics*, Issue 76(3), pp. 399-457.
29. Van Ruckenghem, C., Weder, B. (2001), 'Bureaucratic corruption and the rate of temptation: how much do wages in the civil service affect corruption?' *Journal of Development Economics*. Issue 65(2), pp. 307-331.
30. Wiehen, M. (2005), 'Global Corruption Report 2005', Transparency International, Pluto Press, London and Ann Harbor.



INSTITUTO MEXICANO DE
Economía del Comportamiento

**CONTRIBUCIONES DE LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO
A LA BATALLA CONTRA LA CORRUPCIÓN**

SECCIÓN II: ECONOMÍA
DEL COMPORTAMIENTO
Y POLÍTICAS PÚBLICAS -
CAPÍTULO 6

EDITORES

Mtro. Alejandro Ferrando

DISEÑO EDITORIAL

Pablo Hernández

Sara M. Pineda



INSTITUTO MEXICANO DE
Economía del Comportamiento



www.ecomportamiento.org



diana@ecomportamiento.org



[@ecomportamiento](https://www.facebook.com/ecomportamiento)



INSTITUTO MEXICANO DE
Economía del Comportamiento
CONTRIBUCIONES DE LA ECONOMÍA
DEL COMPORTAMIENTO CONTRA LA
CORRUPCIÓN