



Cuadernos de Economía

ISSN: 0121-4772

revcuaeco_bog@unal.edu.co

Universidad Nacional de Colombia

Colombia

Belaus, Anabel; Reyna, Cecilia; Freidin, Esteban
MEDICIÓN Y MANIPULACIÓN DE NORMAS SOCIALES EN JUEGOS
EXPERIMENTALES DE CORRUPCIÓN
Cuadernos de Economía, vol. XXXV, núm. 68, enero-junio, 2016, pp. 353-377
Universidad Nacional de Colombia
Bogotá, Colombia

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=282143333001>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

MEDICIÓN Y MANIPULACIÓN DE NORMAS SOCIALES EN JUEGOS EXPERIMENTALES DE CORRUPCIÓN

Anabel Belaus
Cecilia Reyna
Esteban Freidin

Belaus, A., Reyna, C., & Freidin, E. (2016). Medición y manipulación de normas sociales en juegos experimentales de corrupción. *Cuadernos de Economía*, 35(68), 353-377.

Los estudios experimentales de sobornos investigan los factores que modulan los comportamientos vinculados a estas situaciones de corrupción. Para que capten conductas

A. Belaus

Centro de Investigaciones de la Facultad de Psicología (CIPSI), Grupo Vinculado al Centro de Investigaciones y Estudios sobre Cultura y Sociedad (CIECS), Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet) – Universidad Nacional de Córdoba, Argentina. Correo electrónico: belaus.anabel@gmail.com.

C. Reyna

Centro de Investigaciones de la Facultad de Psicología (CIPSI), Grupo Vinculado al Centro de Investigaciones y Estudios sobre Cultura y Sociedad (CIECS), Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet) – Universidad Nacional de Córdoba, Argentina. Correo electrónico: ceciliareyna@gmail.com.

E. Freidin

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (IIESS), Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet), Argentina. Correo electrónico: efreidin@criba.edu.ar.

Sugerencia de citación: Belaus, A., Reyna, C., & Freidin, E. (2016). Medición y manipulación de normas sociales en juegos experimentales de corrupción. *Cuadernos de Economía*, 35(68), 353-377. doi: 10.15446/cuad.econ.v35n68.44395.

Este artículo fue recibido el 11 de julio de 2014, ajustado el 3 de noviembre de 2014 y su publicación aprobada el 24 de noviembre de 2014.

análogas a la realidad, es necesario que representen de manera apropiada las normas sociales que se ven transgredidas cuando hay corrupción. En esta revisión presentamos críticamente tres técnicas para medir o generar normas sociales en experimentos económicos: el efecto de marco, la estimación de normas mediante un juego de coordinación y el castigo de terceros. Discutimos cómo la complementariedad y el mejoramiento de estas técnicas pueden contribuir a la validez externa de los estudios experimentales de corrupción.

Palabras clave: soborno, conformidad, castigo, coordinación, cooperación, efecto de marco.

JEL: A13, B40, C79, C91, D61, D62, D63, D64, D73.

Belaus, A., Reyna, C., & Freidin, E. (2016). Measurement and manipulation of social norms in experimental corruption games. *Cuadernos de Economía*, 35(68), 353-377.

Bribery experiments investigate the factors that modulate decisions in corrupt exchanges. To measure behaviours that are representative of decisions in the real world, it is necessary for the social norms that are typically transgressed in corruption to be adequately represented in the experiments. In this review, we critically present three techniques used to measure or generate social norms in economic experiments: Framing effects, the estimation of social norms through a coordination game, and third-party punishment. We discuss ways in which the complementarity and improvement of these techniques can contribute to the external validity of experimental studies on corruption.

Keywords: Bribe, conformity, punishment, coordination, cooperation, framing effect.

JEL: A13, B40, C79, C91, D61, D62, D63, D64, D73.

Belaus, A., Reyna, C., & Freidin, E. (2016). Mesure et traitement de normes sociales dans les jeux expérimentaux de corruption. *Cuadernos de Economía*, 35(68), 353-377.

Les études expérimentales de subornation enquêtent sur les facteurs qui modulent les comportements liés à ces situations de corruption. Pour qu'elles captent des conduites analogues à la réalité, il faut qu'elles représentent de façon appropriée les normes sociales qui sont transgressées quand il y a corruption. Dans cet examen nous présentons de manière critique trois techniques pour mesurer ou générer des normes sociales dans des expériences économiques : l'effet de cadre, l'évaluation de normes par un jeu de coordination et la sanction de tiers. Nous discutons la manière dont la complémentarité et l'amélioration de ces techniques peuvent contribuer à la validité externe des études expérimentales de corruption.

Mots-clés : corruption, conformité, sanction, coordination, coopération, effet de cadre

JEL: A13, B40, C79, C91, D61, D62, D63, D64, D73.

Belaus, A., Reyna, C., & Freidin, E. (2016). Medição e manejo de normas sociais em jogos experimentais de corrupção. *Cuadernos de Economía*, 35(68), 353-377.

Os estudos experimentais de subornos investigam os fatores que modulam os comportamentos vinculados a estas situações de corrupção. Para captarem condutas análogas à realidade, é necessário que representem, de maneira apropriada, as normas sociais que são transgredidas quando há corrupção. Nesta revisão, apresentamos criticamente três técnicas para medir ou gerar normas sociais em experimentos econômicos: o efeito quadro, a estimação de normas mediante um jogo de coordenação e a punição de terceiros. Discutimos como a complementariedade e o aprimoramento destas técnicas podem contribuir para a validade externa dos estudos experimentais de corrupção.

Palavras-chave: Suborno, conformidade, punição, coordenação, cooperação, efeito quadro.

JEL: A13, B40, C79, C91, D61, D62, D63, D64, D73.

INTRODUCCIÓN

Los estudios experimentales de corrupción se han afianzado como subárea de la economía conductual en la primera década del siglo XXI, a partir de los trabajos pioneros de Abbink y colaboradores (Abbink, 2004; Abbink y Hennig-Schmidt, 2006; Abbink, Irlenbusch y Renner, 2002). Estos autores se han concentrado en estudiar situaciones análogas al ofrecimiento y aceptación de sobornos a partir de juegos económicos experimentales, en los que los participantes toman decisiones con consecuencias monetarias que suelen afectar no solo la ganancia propia y la de otros participantes con los que interactúan, sino también la de terceros que sufren las externalidades negativas de la corrupción simulada (Abbink *et al.*, 2002).

La literatura sobre experimentos de corrupción ha tenido dos grandes objetivos. Por un lado, los ha presentado como una metodología complementaria a las formas más tradicionales del estudio de la corrupción, como las encuestas y los estudios criminológicos (Abbink, 2006). En este sentido, los estudios experimentales prometen ahondar en la comprensión de los microdeterminantes del comportamiento corrupto, así como de los factores contextuales, incluyendo los institucionales, que pueden modular la corruptibilidad de las personas. Por otro lado, los juegos económicos son instancias de bajo costo para la puesta a prueba preliminar de políticas anticorrupción. Por supuesto que solo representan un primer paso en ese sentido, ya que el problema de la validez externa de los experimentos económicos siempre representa una amenaza al cumplimiento de estas metas (Levitt y List, 2007; véanse Moro y Freidin, 2012 para una discusión sobre validez externa de estudios experimentales de corrupción).

Existen diversas maneras de abordar el tema de la validez externa de los estudios experimentales de corrupción. Un paso en esa dirección es la utilización de muestras distintas a estudiantes universitarios, por ejemplo disponiendo de funcionarios públicos como participantes (Alatas, Cameron, Chaudhuri, Erkal y Gangadharan, 2009). Otro aspecto a considerar es la evaluación de la información que los participantes “traen” al experimento, como valores, preferencias, pertenencia a organizaciones cívicas y experiencia en situaciones cotidianas análogas, entre otras (Cárdenas y Ostrom, 2004). Además, los experimentos de campo (en los que se manipula una o más variables independientes sin que las personas sepan que su comportamiento está siendo monitoreado con fines experimentales) aportan evidencia fundamental para evaluar la validez ecológica, uno de los aspectos de la validez externa (Armantier y Boly, 2011). No obstante, existen ventajas de la realización de los experimentos de laboratorio, como la posibilidad de manipular las variables independientes, tener mayor control sobre el resto de la situación y con ello aumentar la validez interna (Shadish, Cook y Campbell, 2002), que hacen provechoso emplear esta metodología, aunque buscando maneras de maximizar la medida en que las situaciones experimentales de corrupción captan los aspectos cruciales de los fenómenos de la realidad que intentan ser modelados.

Uno de los aspectos relevantes a tener en cuenta al considerar la validez ecológica de los experimentos de sobornos, cuyo aumento se asocia a mejoras en la validez externa (Moro y Freidin, 2012), es la adecuada representación de las normas que típicamente se ven transgredidas cuando hay corrupción. Estas normas no solo involucran las leyes que regulan la implementación de sanciones formales a los transgresores, sino también normas sociales informales, que pueden o no estar alineadas con las normas formales. Justamente, a pesar de la relativa homogeneidad de la condena formal de distintos tipos de corrupción en diversidad de países (aunque no necesariamente en su aplicación), existe amplia variación en los niveles percibidos de corrupción a lo largo y ancho del globo (Transparency International, 2012), lo cual sugiere cierta divergencia respecto a las normas sociales relevantes.

Siguiendo a Bicchieri (2006), consideramos que una norma social implica tres tipos de creencias o expectativas. Primero, debe haber una creencia de que existe un comportamiento (in)apropiado para determinada situación. Es decir, no basta con que la persona tenga su propia creencia normativa, sino que es necesario que esa creencia sea compartida por otras personas de su grupo. Segundo, debe existir la expectativa de que un número suficiente de personas se comporten de acuerdo con la norma (expectativa empírica). Sin un mínimo nivel de acatamiento dentro del grupo, la norma pierde su efectividad. Tercero, dado que el cumplimiento de una norma social no suele proporcionar una ventaja neta directa al individuo, es necesario que aquellos individuos con menos disposición a cooperar tengan la expectativa de ser sancionados si transgreden la norma (expectativa normativa) (Bicchieri y Muldoon, 2014). Así, según Bicchieri (2006), la conformidad a la norma es condicional a que existan las expectativas mencionadas.

En las últimas décadas, los economistas conductuales se han abierto a la incorporación de preferencias no estándar en sus modelos. Yendo más allá de las explicaciones basadas en la maximización de los pagos egoístas, han incorporado no solo preferencias sociales en las explicaciones de las decisiones económicas (Fehr y Fischbacher, 2003; Fehr y Schmidt, 1999), sino también explicaciones basadas en el poder motivador de las normas sociales como incentivos y aspectos contextuales que pueden modular las decisiones en los juegos experimentales (Krupka y Weber, 2009; Rauhut y Winter, 2010).

De esta manera, el objetivo de esta revisión es presentar y discutir críticamente, primero, algunas técnicas utilizadas en la economía experimental para medir y manipular las normas sociales en juegos económicos interactivos y, segundo, la utilización de esas técnicas en estudios experimentales de ofrecimiento y aceptación de sobornos. En la siguiente sección, nos concentramos en el efecto de marco como manera de generar o manipular las normas de un juego; luego, revisamos la estimación de normas sociales mediante un juego de coordinación, y posteriormente, tratamos la estimación de normas sociales mediante el castigo de terceros no involucrados. Por último, realizamos un breve cierre en el que discutimos las avenidas de investigación más promisorias respecto a la medición y la manipulación de

normas sociales en los experimentos de sobornos y su efecto sobre la validez externa de los protocolos utilizados.

EFEECTO DE MARCO¹

Desde el aporte pionero de Kahneman y Tversky (1979), numerosos estudios han evidenciado que, al tomar decisiones, las personas pueden responder de manera diferente a descripciones distintas, pero equivalentes, del mismo problema. A este fenómeno se lo ha denominado *efecto de marco* (EM) (Levin, Schneider y Gaeth, 1998). El estudio del EM resulta relevante en esta revisión, dado que, a partir de la descripción de una situación de decisión, se puede manipular la *saliencia* de las normas sociales, determinando cuáles pueden entrar en juego y condicionar las decisiones (Bicchieri, 2006).

La manera en que un marco descriptivo puede afectar la toma de decisiones en situaciones que involucran normas sociales es diversa. No obstante, existe cierto consenso respecto a que el enmarque puede determinar la norma sobre la cual se focalizan las personas en una situación de decisión (Bicchieri, 2006; Biel y Thøgersen, 2007; Van Dijk y Wilke, 1997). De hecho, se ha observado experimentalmente que, cuando las normas sociales atraen la atención y son cognitivamente activadas, pueden motivar y dirigir la conducta (Cialdini, Kallgren y Reno, 1990; Krupka y Weber, 2009). Cialdini *et al.* (1990), por ejemplo, realizaron un experimento de campo, en el que observaron que los participantes arrojaban más basura al piso si se encontraban en un ambiente sucio que si estaban en uno limpio. No obstante, la presencia de un asistente que arrojaba basura al piso hizo que los participantes tiraran aún menos basura en el ambiente limpio, y que tiraran aún más en el ambiente sucio que cuando la norma no había sido activada.

En varios estudios se ha manipulado el enmarque en dilemas sociales para evaluar diferentes normas bajo estructuras de pago equivalentes; para una revisión, véanse Levin *et al.* (1998); para un metaanálisis, véanse Kühberger (1998) y Gambara y Piñón (2005). Para los economistas, es relevante saber en qué medida un comportamiento que aparentemente no se guía por el mero interés egoísta puede ser el resultado de preferencias o creencias particulares (Fischbacher y Gächter, 2010). No obstante, la pregunta acerca de si la activación de normas sociales en una situación de decisión afecta las preferencias o las creencias, todavía no ha sido muy estudiada. Ellingsen, Johannesson, Møllerstrom y Munkhammar (2012) hicieron un experimento con el juego del Dilema del Prisionero como “Juego de la comunidad” y “Juego del mercado bursátil”. Con el primer enmarque, se suele encontrar mayor cooperación que con el segundo. Sin embargo, los autores observaron que el EM desaparecía si el juego era secuencial en lugar de simultáneo, y concluyeron que el nombre del juego afectó principalmente las expectativas y creencias

¹ Los términos ‘marco’, ‘encuadre’, ‘enmarcar’ y ‘encuadrar’ serán usados indistintamente para referirse a esta técnica.

de los participantes más que sus preferencias (las cuales, en principio, no deberían ser alteradas por la secuencialidad/simultaneidad de la situación de decisión).

En síntesis, la variación del enmarque en juegos económicos puede afectar la notoriedad y, por ende, la atención sobre distintas normas sociales; así, puede influir en las decisiones en una situación dada. Los mecanismos a partir de los que una norma activada afecta la conducta son diversos, desde efectos esperados de reputación, pasando por modificaciones en la expresión de preferencias, hasta cambios en las expectativas respecto al comportamiento de los demás.

Efecto de marco en juegos de corrupción

EM mediante manipulaciones en las instrucciones

En su mayoría, los estudios del EM en experimentos de sobornos han comparado las decisiones de los participantes que leyeron instrucciones de juego descritas en un lenguaje abstracto o neutro con las de participantes que leyeron instrucciones “cargadas” con palabras relacionadas a situaciones de corrupción.

Abbink y Hennig-Schmidt (2006) realizaron un experimento de sobornos en el que compararon instrucciones cargadas con términos de corrupción *versus* instrucciones en lenguaje abstracto en un juego de sobornos colusivos (Abbink et al., 2002). Esta situación implicaba 30 rondas de un juego de confianza entre dos jugadores. En cada ronda, el jugador 2 debía elegir entre *X* e *Y*. La opción *Y* (elección corrupta) beneficiaba al jugador 1, pero perjudicaba al resto de las parejas de la sesión (externalidad negativa). Para incentivar al jugador 2 a elegir la opción *Y*, en cada ronda el jugador 1 movía primero y podía transferirle dinero (soborno). No obstante, existía una probabilidad de castigo, determinada exógenamente para ambos miembros de la pareja cuando el jugador 2 elegía la opción *Y*. La manipulación del encuadre consistió en la variación de palabras específicas en las instrucciones, mientras que todo lo restante se mantuvo idéntico entre los tratamientos. En los marcos cargado/abstracto, se utilizaron respectivamente las siguientes palabras: ‘empresa’/‘jugador 1’, ‘funcionario público’/‘jugador 2’, ‘pago privado’/‘transferencia’, y ‘(no) otorgarle el permiso [a la empresa]’/‘elegir la opción (*X*) *Y*’.

Bajo estas condiciones, no se observaron diferencias entre el tratamiento cargado y el abstracto en las transferencias ofrecidas por las empresas/jugadores 1 ni en la frecuencia de otorgamiento de permisos por los funcionarios/jugadores 2. Según Abbink y Hennig-Schmidt (2006), estos resultados podían deberse a que la estructura de rondas repetidas y pagos del juego hubiesen resultado suficientemente *transparentes*. Es decir, el marco neutral no habría funcionado como tal, pues el tipo de intercambio corrupto implicado habría sido evidente aun con el uso de palabras abstractas. No obstante, habría al menos dos explicaciones alternativas que podrían complementarse entre sí para explicar la falta de EM en ese estudio: 1) podría ser que los incentivos económicos por establecer una relación de confianza y reciprocidad con la pareja fueran suficientemente elevados para opa-

car un efecto débil de la norma social anticorrupción en el marco cargado, y 2) el hecho de formar parejas estables que podían afectarse negativamente entre sí podría haber generado competencia entre grupos y favoritismo por el propio grupo (Burton-Chellew, Ross-Gillespie y West, 2010), incrementando las probabilidades de colusión, igualando los resultados en ambos marcos.

Barr y Serra (2009), en un estudio del EM en una situación de sobornos menores, eludieron algunos de los problemas del estudio de Abbink y Hennig-Schmidt (2006), utilizando un juego de una sola ronda y externalidades negativas sufridas por terceros pasivos. Según los autores, la ausencia de EM en el experimento de Abbink y Hennig-Schmidt podría deberse a que los roles de empresa y funcionario resultaron artificiales para los participantes, estudiantes universitarios, quienes podrían haber “jugado el rol” en lugar de expresar sus verdaderas preferencias (Bardsley, 2005). Así, Barr y Serra (2009) indagaron una situación de corrupción “menor”, en la que el jugador 1 participaba en el rol de ciudadano común que podía ofrecer un soborno a un participante en el rol de funcionario público.

En este juego de sobornos menores, además de manipular el encuadre, Barr y Serra (2009) presentaron variaciones en el nivel de pérdidas ocasionadas a los “otros miembros de la sociedad” (terceros pasivos), con el fin de analizar el EM en función de externalidades altas y bajas. Los resultados mostraron la existencia de un EM en la decisión de los ciudadanos de ofrecer un soborno, aunque no en la predisposición de los oficiales públicos a aceptarlo. Los ciudadanos fueron menos propensos a ofrecer sobornos cuando se aplicó el marco de corrupción, en especial ante externalidades negativas elevadas. Este efecto de la variación de las externalidades no se observó en el marco abstracto.

Barr y Serra (2009) concluyeron que la diferencia entre los resultados observados en su estudio y los encontrados por Abbink y Hennig-Schmidt (2006) podían deberse a la menor artificialidad de los roles, lo que explicaría por qué se observó un EM en los ciudadanos y no en los funcionarios públicos (aunque no ofrecen evidencia independiente que apoye esa hipótesis). A su vez, estos autores interpretaron sus resultados como producto de un mayor costo moral del ofrecimiento del soborno en el marco cargado que en el marco abstracto. Sin embargo, esta referencia a un costo moral es un tanto vaga y deja abierta varias posibilidades. Por un lado, podría ser que el marco cargado haya modificado las preferencias de los participantes, haciéndolos más sensibles a la utilidad de los terceros perjudicados. Por otro, el marco cargado podría haber aumentado la notoriedad de la norma social anticorrupción, modificando las creencias de los participantes respecto a cuán apropiado era un comportamiento u otro.

Siguiendo a los estudios pioneros sobre el EM en los experimentos de sobornos, otros estudios han aplicado marcos neutros y cargados en sus tratamientos debido a la falta de consenso sobre cuál es la mejor práctica (Abbink y Hennig-Schmidt, 2006). En estos estudios, en general, las comparaciones entre dichos marcos no han mostrado diferencias significativas (Barr y Serra, 2010; Cameron, Chaudhuri,

Erkal y Gangadharan 2009; Serra, 2012). En este sentido, coinciden con la falta de EM sobre las decisiones de los “funcionarios” reportadas en los estudios de Abbink y Hennig-Schmidt (2006) y de Barr y Serra (2009). Sin embargo, resultados diferentes son reportados por Alatas *et al.* (2009).

En síntesis, el repaso por los estudios que comparan marcos neutros y cargados, sugiere que la mera modificación de los términos específicos en las instrucciones es una manera débil de manipular las normas sociales en juegos de sobornos. Por un lado, el uso de lenguaje cargado no necesariamente altera las decisiones, ya que la situación puede involucrar otros elementos salientes que motivan la conducta ensombreciendo el EM. Por otro, el lenguaje neutral puede resultar insuficiente para determinar el grupo control si la situación resulta suficientemente transparente, tal como discuten Abbink y Hennig-Schmidt (2006). En contraste, Banerjee (2014) propone que para encontrar un EM que module eficazmente los factores psicológicos y sociales, el tratamiento control ideal no es un mero ambiente enmarcado de manera neutra o abstracta, sino uno donde las expectativas de los agentes sean adecuadamente modificadas.

EM mediante la manipulación de las expectativas

Banerjee (2014) realizó un estudio del EM en un juego de sobornos coercitivos (Abbink, Dasgupta, Gangadharan y Jain, 2014), en el cual un funcionario solicita un pago privado a un ciudadano para otorgarle un beneficio al cual el ciudadano tiene derecho a acceder sin pagar el soborno, por ejemplo, obtener una licencia de conducir una vez que el involucrado pasó la prueba de manejo. Banerjee realizó dos modificaciones importantes sobre el juego de Abbink *et al.* (2014). Primera, implementó una tarea de esfuerzo real de 15 minutos, a partir de la cual el primer participante ganaba derechos. Segunda, comparó el juego con la misma estructura de pagos, pero en dos marcos distintos. En el juego enmarcado como de corrupción, si el ciudadano realizaba la tarea de esfuerzo con un desempeño sobre un determinado umbral ganaba el derecho a un pago (400 puntos), que debía ser otorgado por el participante en el rol de funcionario. Sin embargo, el funcionario podía pedir un pago privado (entre 1 y 400 puntos) al ciudadano para que este gozase del derecho adquirido. Este juego fue contrastado contra otro con una estructura equivalente de pagos, pero enmarcado como un Juego del Ultimátum (JdU). En este marco, la consigna decía que, al desempeñarse por sobre el umbral en la tarea de esfuerzo, el participante A ganaba el derecho de participar en un juego en el que el participante B podía ofrecerle parte de los puntos que había en un pozo (monto equivalente a los puntos que ganaba el ciudadano en el enmarque corrupto por realizar la tarea de esfuerzo, es decir, 400 puntos) y que el participante A podía aceptar o rechazar la oferta del participante B. En caso de aceptar, se dividía el pozo de acuerdo con lo ofertado; en caso de rechazar la oferta, el pozo se perdía para ambos.

Los resultados evidenciaron notables efectos de enmarque. Todos los participantes B propusieron divisiones en las que se quedaban con una porción del pozo en el

JdU, mientras que solo un 79% de los funcionarios demandaron un soborno. Asimismo, la media de lo asignado a sí mismos por los participantes *B* fue significativamente mayor a los sobornos demandados por los funcionarios. Por su parte, el 97% de los participantes *A* aceptó la división propuesta por el participante *B* en el JdU, mientras que solamente el 76% aceptó pagar el soborno solicitado por el funcionario en el marco corrupto. Es decir que, aunque en el marco de corrupción las divisiones fueron menos desfavorables para los ciudadanos, la tasa de rechazo fue mayor que en el JdU (Banerjee, 2014). Vale señalar que, en otros estudios del JdU, se encontró que las ofertas realizadas por los participantes que “ganaron el derecho” de participar en el rol de proponentes eran menores que las de aquellos que fueron asignados aleatoriamente a uno u otro rol (Frey y Bohnet, 1995; Hoffman, McCabe, Shachat y Smith, 1994). Según Bicchieri (2006), y como corrobora Banerjee (2014), cuando existen tareas a partir de las que los participantes ganan su dotación se vuelve saliente una norma de merecimiento, modulando así las preferencias o las creencias en relación con la forma más adecuada de repartir los recursos.

Esta manipulación de marco, propuesta por Banerjee (2014), parece ser una vía útil para disociar los efectos de la estructura de pagos respecto a los efectos de las normas sociales en las situaciones de corrupción. No solo se trata de variar los términos empleados para describir las consignas y opciones, sino otras características (por ejemplo, derechos) que modifican las expectativas de los participantes acerca de qué conductas son apropiadas en el juego. Esta manipulación de las expectativas como método de enmarcar una situación de corrupción, podría resultar útil para evitar la artificialidad señalada en algunos de los estudios descritos anteriormente (Abbink y Hennig-Schmidt, 2006; Barr y Serra, 2009).

EM mediante terminología elegida por los participantes

Para finalizar la revisión de los estudios de los EM en experimentos de sobornos, resulta relevante recuperar el estudio de Lambsdorff y Frank (2010). Estos autores propusieron una manipulación de marco que implicó la variación de una sola palabra (esto es, soborno *versus* regalo), pero que, en lugar de ser impuesta de manera exógena por el experimentador, como en los estudios discutidos hasta ahora, era una elección que realizaba cada participante en el juego. Con ello, estos autores buscaron evaluar experimentalmente una práctica que los estudios de campo suelen reportar en las interacciones corruptas: evitar llamar a un soborno como tal.

En este estudio, los participantes en el rol de empresarios podían elegir entre enmarcar una transferencia privada como soborno o como regalo, en una variación del JdU que emulaba una situación de corrupción colusiva entre un empresario y un funcionario público (Lambsdorff y Frank, 2010). Los resultados no mostraron tendencias particulares en la preferencia por nombrar la transferencia de una u otra forma ni diferencias en la reacción de los funcionarios públicos, según cómo fue enmarcado el pago. Sin embargo, los “empresarios estafados” (por un oficial opor-

tunista que aceptó el pago, pero que no brindó el servicio corrupto) tendieron a tomar mayores represalias (denunciar) cuando habían nombrado a su transferencia como soborno que cuando la habían nombrado como regalo. Según Lambsdorff y Frank (2010), el uso de la palabra ‘soborno’ podría haber generado una mayor expectativa de reciprocidad que la palabra ‘regalo’, de tal manera que, cuando la reciprocidad no ocurrió, generó mayor enojo en el primer caso.

Aunque resta mucho por explorar en este camino, la propuesta de Lambsdorff y Frank (2010) parece un camino interesante a seguir, ya que en los ámbitos corruptos se suele evitar emplear términos explícitos y existe una marcada tendencia a “disfrazar” los intercambios corruptos como “regalos”, “favores” o incluso como “cooperación” o “amistad”. Esto probablemente se realice con el objetivo de minimizar la probabilidad de ser denunciados o descubiertos (Pinker, Nowak y Lee, 2008), pero también podría tratarse de estrategias de autoengaño para reducir los costos morales del accionar corrupto (Von Hippel y Trivers, 2011). De cualquier manera, la utilización de información de campo para generar enmarques que luego pueden ser seleccionados por los participantes en función de sus motivaciones o estrategias, parece ser una manera apropiada para incrementar la validez ecológica de los experimentos de corrupción.

ESTIMACIÓN DE NORMAS SOCIALES A PARTIR DE UN JUEGO DE COORDINACIÓN

Krupka y Weber (2013) desarrollaron una técnica que presenta incentivos monetarios a los participantes por adivinar cuál será la opinión más común con relación a una situación particular en una determinada muestra de personas consultadas. Estos autores argumentan que se estaría obteniendo información acerca de la percepción de la norma social prescriptiva, cuando la opinión que los participantes intentan estimar trata sobre cuán apropiada es determinada acción en un determinado contexto. Además, con esta técnica se podría lograr una aproximación hacia la intensidad y nivel de consenso que existe respecto a la norma social en esa situación.

Desde el punto de vista de la teoría de juegos, al estar incentivados con dinero por estimar de manera acertada la opinión más común, los participantes estarían jugando un juego de coordinación. En este tipo de juegos existen equilibrios múltiples, y la presencia de puntos focales puede afectar hacia qué equilibrio particular convergen las respuestas. En este sentido, la existencia de un bagaje cultural común (por ejemplo, una norma social) podría contribuir a la predilección de un equilibrio sobre otros (Schelling, 1960; Sugden, 1995).

Krupka y Weber (2013) evaluaron el Juego del Dictador estándar (el participante A recibe \$ 10 y debe decidir cuánto cederle al participante B, quien no puede hacer nada respecto a la decisión del primero) contra un Juego del Dictador con pagos equivalentes, pero enmarcado de manera distinta. La intención no solo era lograr medir la norma social, sino también evaluar en qué medida la estimación realizada

daba cuenta del comportamiento de los participantes en esos juegos. Mientras que el juego estándar puede ser interpretado como un juego de “dar”, el otro juego fue enmarcado como un juego de “quitar”: los participantes *A* y *B* comenzaban con \$5 cada uno, y el participante *A* podía dar o quitar puntos al participante *B*, sin que este último pudiese hacer nada al respecto. Con el segundo juego, los autores buscaron modificar la norma social en una situación en la que, si bien las mismas distribuciones de dinero entre los jugadores *A* y *B* eran posibles, las acciones que conducían a un mismo resultado podrían tener connotaciones distintas.

Entre otros resultados, los autores encontraron que los participantes que tuvieron que estimar cuán apropiadas eran las distintas acciones en estos juegos, evaluaron que era más inapropiado desviarse de la distribución equitativa (\$5-\$5) en el caso del juego de quitar que en el caso del juego de dar (juego estándar). En efecto, la proporción de elecciones de la opción equitativa fue inferior en el juego estándar (Krupka y Weber, 2013), y la proporción de elecciones no equitativas con un sesgo egoísta fue inferior en el juego de quitar. Además, los participantes tuvieron que estimar las normas sociales en otras variantes del Juego del Dictador presentes en la literatura del área. Los autores corroboraron que estas estimaciones también contribuyeron a explicar las elecciones reportadas en otros experimentos (Bardsley, 2008; Dana, Weber y Kuang, 2007; Lazear, Malmendier y Weber, 2012; List, 2007).

Estimación de normas sociales en un juego de sobornos coercitivos

Banerjee (2014) extendió la utilización de la técnica de Krupka y Weber (2013) al análisis del comportamiento de participantes en un juego de sobornos coercitivos. Como describimos en la sección sobre el efecto de marco, Banerjee utilizó dos enmarques con la misma estructura de pagos, uno de tipo corrupto y el otro con la estructura de un JdU. La diferencia principal entre ambos marcos estaba dirigida a manipular la percepción de merecimiento de los jugadores en el rol de ciudadanos.

Con el objetivo de medir la norma social en ambos marcos, nuevos participantes fueron incentivados económicamente para que estimaran lo que la mayoría indicaría respecto a cuán apropiadas eran las distintas opciones de comportamiento en uno y otro juego. En efecto, los juegos con el marco corrupto y el marco del JdU generaron distintas expectativas. En el juego de sobornos, los participantes evaluaron que cuanto mayor era el soborno solicitado, tanto más inapropiado era el comportamiento. En contraste, las ofertas muy bajas (< 100) o muy altas (> 300) en el JdU fueron consideradas inapropiadas, mientras que la oferta intermedia (200) fue la considerada más apropiada (esto es, la curva de evaluación mostró la forma de U invertida). Justamente, la mayor diferencia en las evaluaciones de la norma social entre los dos juegos, se dio en el rango de una distribución de puntos en el que el jugador *B* conservaba 200-300 puntos de los 400 en juego, lo que fue considerado inapropiado en el juego de sobornos, pero apropiado en el JdU (Banerjee, 2014).

La aplicación de la técnica de Krupka y Weber (2013) en el estudio de Banerjee, parece confirmar que hubo una apreciación social diferente de qué era lo apropiado en cada uno de los marcos utilizados. No solo eso, sino que las elecciones de los participantes en los juegos propiamente dichos (experimento 1) coincidieron en gran medida con las estimaciones realizadas por los participantes que tuvieron que clasificar las opciones como más o menos apropiadas (experimento 2, Banerjee, 2014). En otras palabras, pocos jugadores escogieron opciones inapropiadas y, de este modo, el empleo de la técnica de estimación de normas explicó una parte considerable del comportamiento observado en el juego de sobornos.

A pesar del aparente éxito de la implementación de la técnica de Krupka y Weber (2013) en un experimento de sobornos, es necesario considerar ciertos recaudos. Un elemento a examinar es la operacionalización que proponen para la estimación de la norma, llámese la consulta por la opinión respecto a lo que los demás consideran un comportamiento apropiado en la situación. La palabra en inglés *appropriate* y en español *apropiado* presenta un mismo problema en este contexto: si bien una acepción del término se relaciona a lo que es normativa o moralmente adecuado, también se utiliza la palabra para referirse a lo que es conveniente (Real Academia Española, 2001). De acuerdo con esta última interpretación, las personas podrían tomar la pregunta de la técnica de Krupka y Weber en referencia a cuán apropiado es un determinado comportamiento *para alcanzar una meta*. A pesar de que los experimentadores no suelen hacer mención explícita a metas cuando describen la situación experimental, la referencia a pagos en dinero u otros aspectos del contexto podrían activar diversos objetivos, incluso de manera subliminal; véase a este respecto, Aarts (2007) para una revisión sobre la implementación no consciente de metas. El problema podría ser, incluso, que lo que Krupka y Weber consideran como una estimación de distintas normas sociales cuando cambia el enmarque, podría, al menos en algunos casos, representar un cambio respecto al significado que los evaluadores atribuyen a la palabra *apropiado*. Por ejemplo, en el estudio de sobornos, de Banerjee (2014), el tratamiento con el marco de corrupción podría llevar al uso normativo del término *apropiado*, mientras que la situación descrita como un JdU podría generar un uso distinto, relacionado a lograr la meta de que el jugador A no rechace la oferta del jugador B. Esta interpretación podría explicar por qué los participantes evaluaron las ofertas generosas del participante B como inapropiadas, aun cuando los participantes A y B terminaban con la misma cantidad de dinero solo si el primero se llevaba el pozo completo (Banerjee, 2014). Esta crítica respecto a la posibilidad de que los evaluadores interpreten alternativamente el término *apropiado*, podría someterse a evaluación empírica utilizando enmarques que resalten las distintas acepciones e, incluso, manipulando de manera subliminal, por ejemplo, a partir de un procedimiento de *priming*, la accesibilidad de distintas metas potencialmente pertinentes a la situación experimental. En última instancia, una sugerencia provisoria sería ser cautos respecto a la aplicación de esta técnica en contextos en los que la interpretación del término sea ambigua o vaga.

SANCIONES DE TERCEROS COMO MECANISMO PARA DETECTAR NORMAS SOCIALES

En esta sección presentamos una de las maneras más utilizadas en la economía experimental para medir la presencia de normas sociales en juegos económicos. La idea del castigo de terceros se basa en la noción de que las sanciones permiten controlar a los oportunistas (*free riders*) que intentan evitar los costos implicados en el cumplimiento de las normas sociales. El comportamiento de los oportunistas no solo implica un detrimento directo a la cooperación, sino que también la afecta indirectamente, creando expectativas desfavorables para los cooperadores que condicionan su contribución al nivel de cooperación de los demás (Shinada y Yamagishi, 2007). Hay quienes cumplen las normas a partir de la expectativa de que suficientes personas se comportan de acuerdo con ellas, mientras que el conformismo de otros requiere la expectativa de que existan personas dispuestas a castigar a los que no conforman (Bicchieri, 2006). Esta posibilidad de castigar a los no cooperadores busca generar condiciones en las que cooperar sea el comportamiento racional o que genera la mayor ganancia egoísta.

El castigo de terceros no es un instrumento incentivo compatible ya que el castigo suele ser costoso y, por lo tanto, no se espera que un agente racional y egoísta lo utilice. No obstante, estudios experimentales en diversas sociedades muestran que las personas suelen utilizarlo (Henrich *et al.*, 2006), y varias investigaciones sugieren que lo hacen motivados por una emoción negativa (ira o enojo), tras ser testigos de la transgresión de una norma social (Fehr y Fischbacher, 2004a). Uno de los primeros ejemplos experimentales del uso de castigo de terceras partes fue implementado por Fehr y Fischbacher (2004b) en un Dilema del Prisionero (DP), en el que los dos jugadores deciden simultáneamente si cooperar o no con el otro. El mayor pago egoísta se obtiene cuando uno no coopera y el otro sí; no obstante, si ninguno coopera obtienen un pago mucho menor que si ambos cooperasen. En el juego experimental de Fehr y Fischbacher (2004b), por cada dos jugadores que participaban del DP con pagos monetarios reales, había un tercer jugador que también recibía dinero por participar, pero cuya ganancia no era afectada por las decisiones de los otros dos jugadores de su grupo. Una vez que los dos participantes del DP tomaban sus decisiones, el tercer participante observaba el resultado de la interacción y podía gastar parte o todo su dinero para descontar dinero de uno o ambos jugadores de su grupo. Estos autores observaron que el 66% de los terceros participantes utilizaron la opción de castigo, a pesar de que era costoso para ellos y de que el comportamiento de los otros participantes no los había afectado monetariamente. De hecho, el castigo fue dirigido con mayor probabilidad al jugador que no había cooperado cuando su compañero de juego había cooperado. También vieron que los terceros no involucrados estaban dispuestos a castigar cuando los dos no cooperaban, aunque en menor medida. Una de las conclusiones que derivaron de este trabajo, es que un elevado porcentaje de participantes mostró disposición a incurrir en un costo personal para sostener una norma social de cooperación. Además, en los cuestionarios posexperimentales, los participantes informaron que las sancio-

nes en gran parte habían sido motivadas por emociones negativas hacia los transgresores de la norma. No obstante, para inferir la existencia de una norma social a partir del castigo, es necesario descartar explicaciones alternativas.

Primero, una de las motivaciones que es necesario controlar, es que el castigo no sea determinado por una venganza personal. Es decir, si el castigo está mediado por la motivación de saldar una cuenta entre las partes involucradas, no es posible interpretarlo de manera concluyente como demarcación de una norma social. Por esta razón, por ejemplo, el rechazo de ofertas injustas en el JdU no puede tomarse como un indicador unívoco de la existencia de una norma social (Fehr y Fischbacher, 2004b; Henrich *et al.*, 2006). Varios estudios comparan el nivel de castigo de segundas y terceras partes en un mismo juego, y el resultado general suele ser que el castigo es más intenso en el primer caso que en el segundo (Carpenter y Matthews, 2012; Fehr y Fischbacher, 2004a, 2004b; Henrich *et al.*, 2006; Leibbrandt y López-Pérez, 2012; Pedersen, Kurzban y McCullough, 2013), aunque Marlowe *et al.* (2011) encontraron resultados diferentes. Este resultado puede interpretarse como que la necesidad de venganza suele ser un motivador más agudo que la intención de hacer cumplir las normas.

Segundo, el castigo de terceros podría estar satisfaciendo la motivación del castigador de reducir la inequidad entre su pago y el del castigado (Leibbrandt y López-Pérez, 2012). Esto puede ocurrir cuando el castigado gana más dinero/puntos que el castigador y la sanción es mayor que el costo que paga el castigador por aplicarla. Esta asimetría permite a un jugador reducir la brecha entre su ganancia y la de otros a partir del castigo. De hecho, esta interpretación es consistente con los hallazgos de Pedersen *et al.* (2013), quienes encontraron que la envidia era la principal emoción asociada al castigo de terceros cuando se utilizó el método de respuesta directo y no el método de estrategias.

Tercero, es necesario controlar el factor estratégico para poder inferir la presencia de una norma social. El hecho de que el castigo sea costoso contribuye a este propósito, ya que el castigador debe superar su interés egoísta para decidir infringir un costo a un tercero que no lo ha afectado directamente. Al contrario, los juegos de rondas repetidas con grupos estables suelen ir en contra de la anulación del elemento estratégico. En estos casos, no puede distinguirse si el castigo hacia un no cooperador está motivado por la transgresión de una norma o por la intención de incentivarlo a que coopere en rondas futuras, lo cual implica un potencial beneficio futuro para el mismo castigador (Rand, Dreber, Ellingsen, Fudenberg y Nowak, 2009). Otra de las motivaciones que puede estar involucrada en juegos de rondas repetidas es la de formar una buena reputación. Se ha observado que existen fuertes efectos de reputación cuando los participantes y sus acciones pasadas pueden ser registradas por otros participantes (Milinsky, Semmann y Krambeck, 2002). De hecho, las personas son implícitamente sensibles a claves (por ejemplo, fotos de ojos) asociadas a posibles repercusiones de sus acciones en su reputación (Haley y Fessler, 2005). Podría pensarse que esto sería problemático para la utilización del castigo de terceros como instrumento para medir la transgresión de una

norma, ya que el castigo podría estar mediado por el objetivo implícito de obtener una buena imagen ante terceros. De hecho, Kurzban, DeScioli y O'Brien (2007) mostraron que la presencia de terceros incrementó los montos de castigo en situaciones de transgresión de normas morales. No obstante, la misma definición de *norma social* (véase *supra*, "Introducción") hace mención a la expectativa acerca de lo que los demás van a evaluar como apropiado. Por esto, parece lícito pensar que el castigo de terceros no deja de demarcar la existencia de una norma social cuando responde a la expectativa estimada de observadores implícitos. En este sentido, "la mirada de los demás" podría contribuir a que el castigo sea un indicador fiel de la norma social en juego.

Castigo de terceros en un juego de sobornos

Gran parte de los experimentos de sobornos han utilizado el castigo implementado de manera exógena (Abbink *et al.*, 2002; 2014) o por las partes directamente afectadas por la corrupción. En este último caso, existen estudios que han permitido el castigo por parte de los perjudicados por la oferta y aceptación de sobornos (Alatas *et al.*, 2009; Cameron *et al.*, 2009) e investigaciones que han habilitado la posibilidad de castigo por parte de testigos que incluso podían beneficiarse a partir del arreglo corrupto (Castro, 2006) o por la denuncia (Bone y Spengler, 2013). Estas investigaciones han estado orientadas a modelar aspectos de la corrupción, como la disposición de las personas a denunciarla o a beneficiarse de manera oportunista, pero no han tenido como meta evaluar las normas sociales en dichas situaciones.

Según nuestro conocimiento, existe solo un estudio que investigó la posibilidad de castigo de terceros no involucrados sobre la oferta y aceptación de sobornos, el de Bertin (2010). En ese experimento, se realizó un juego de sobornos de 20 rondas (diseño de extraños; esto es, que los participantes fueron asignados a los grupos al azar en cada ronda) utilizando el marco cargado de Abbink y Hennig-Schmidt (2006) con cuatro participantes por grupo: dos empresas que podían ofrecer un soborno a un funcionario público que debía repartir un monto de dinero entre ellas, y un cuarto participante que podía castigar al funcionario (castigo costoso o altruista, esto es, que debía gastar su propio dinero para castigar). Bertin evaluó en qué medida el castigo hacia el funcionario estaba motivado por la aceptación de uno o ambos sobornos, por el uso ineficiente del recurso público a repartir (el funcionario podía no repartirlo todo, en cuyo caso, lo no repartido simplemente se perdía) o por la inequidad de la repartición. Si bien aproximadamente el 25% de los participantes castigaron al funcionario, tanto cuando hizo reparticiones equitativas como cuando no, el castigo fue más intenso cuando la repartición fue inequitativa. Los otros factores no afectaron ni la probabilidad ni la intensidad del castigo.

Podría parecer curioso que el castigo no haya sido dirigido con mayor probabilidad e intensidad a los funcionarios que aceptaron sobornos respecto a los que no. De hecho, este resultado negativo sugiere que el castigo no estuvo dirigido con la intención de aumentar la diferencia entre la ganancia del castigador y la del

funcionario (el castigador contaba con una dotación inicial 50% mayor a la del funcionario). Este resultado es menos sorprendente, sin embargo, cuando consideramos que en el juego de Bertin (2010) no había externalidades negativas asociadas a la aceptación de sobornos. El único indicio de que se estaba ante una situación de corrupción era el enmarque utilizado. En este contexto, la falta de externalidades negativas podría haber centrado la atención de los castigadores sobre la norma social más consecuente de la situación, a saber, la equidad de la repartición. Este resultado podría ser ilustrativo respecto a la evaluación que las personas realizan sobre situaciones de corrupción, cuyas consecuencias negativas para la sociedad no son explícitas o evidentes. Como sugiere el *efecto de la víctima identificable*, las personas toman acciones costosas para reparar daños cuanto más concretos son estos y sus víctimas (Gino, Shu y Bazerman, 2010; Small y Loewenstein, 2003).

En síntesis, no hay evidencia de que los castigadores hayan identificado la aceptación de sobornos como una transgresión en el juego de Bertin (2010). No obstante, este resultado no es concluyente, ya que la aceptación de sobornos no producía externalidades negativas en este experimento, al contrario de lo que es usual en otros juegos de sobornos y en la realidad misma (Abbink et al., 2002).

DISCUSIÓN

En este trabajo hemos revisado tres técnicas para la medición o manipulación de normas sociales en experimentos económicos: el efecto de marco, un juego de coordinación propuesto por Krupka y Weber (2013) y el castigo de terceros no involucrados. Hemos hecho foco y discutido críticamente la aplicación de estas técnicas en juegos experimentales de ofrecimiento y aceptación de sobornos, y en esta última sección, nos concentraremos en analizar el impacto que pueden tener sobre la validez externa y ecológica de los experimentos de corrupción.

Una de las principales objeciones que se realiza a los estudios experimentales en economía, en general, y sobre corrupción, en particular, es su limitación para generalizar los resultados obtenidos en un entorno artificial, como es el laboratorio (Levitt y List, 2007; Moro y Freidin, 2012). Así, el aumento de la validez externa es un objetivo importante a la hora de planificar estudios de este tipo. En el caso de los juegos de sobornos, esto se relaciona en gran medida con la correcta representación de las normas sociales que típicamente se ven transgredidas en situaciones de corrupción. Si la norma social no es adecuadamente representada y, por lo tanto, no hay costos morales ni sanciones acordes con la oferta y aceptación de sobornos, se pierde en gran medida el valor de estos juegos para comprender los factores que modulan el comportamiento corrupto y para poner a prueba la eficacia de políticas anticorrupción.

En primera instancia, al evaluar los estudios del efecto de marco, concluimos que su abordaje en la literatura sobre experimentos de sobornos ha producido resultados limitados. La comparación de instrucciones con palabras cercanas a las

situaciones reales de corrupción frente a marcos abstractos no ha generado resultados consistentes, y tampoco se han explorado sistemáticamente los factores del enmarque que lo hacen más o menos exitoso para generar las normas sociales pertinentes. En este contexto, se destaca el trabajo de Banerjee (2014), quien propuso marcos de juego que buscaron generar expectativas contrastantes, lo cual hizo y midió de manera efectiva complementando su propuesta con la utilización de la técnica de Krupka y Weber (2013) para medir normas sociales.

En segunda instancia, tratamos el juego de coordinación de Krupka y Weber (2013), el cual podría ser una contribución vital para el desarrollo de la validez ecológica de los estudios experimentales de corrupción. Incluso, Krupka, Weber y Croson (2012) mostraron la validez ecológica de la técnica, al aplicarla para medir normas de puntualidad y respecto a la conducta de dejar propinas. De manera similar, se podría utilizar esta técnica para estimar las normas sociales en situaciones hipotéticas de corrupción descritas a través de viñetas. La comparación entre las normas sociales estimadas para estas situaciones hipotéticas y las estimadas para los juegos experimentales que busquen modelar esas mismas situaciones, contribuiría a la evaluación empírica de la validez ecológica de los protocolos experimentales.

A su vez, dado que pueden utilizarse estrategias diversas para intentar aminorar los comportamientos de corrupción en diferentes contextos, sería relevante estudiar cómo los marcos y manipulaciones afectan las preferencias sociales de los involucrados; por ejemplo, afectando su sensibilidad a las externalidades, las consecuencias que enfrentan en términos de reputación, dependiendo de si se trata de una conducta más o menos oculta, así como sus creencias respecto al comportamiento de los demás en condiciones similares. En este último sentido, en un estudio reciente, Abbink *et al.* (2014) pidieron a los participantes en el rol de empresas en un juego de sobornos colusivos que estimasen el porcentaje de corrupción que habría en dicha sesión, y encontraron una asociación positiva entre tal estimación y la probabilidad de ofertar un soborno (experimento 1). No solo eso, sino que los participantes sistemáticamente sobrestimaron el porcentaje de ofertas y aceptación de sobornos. Es importante identificar el origen de este tipo de sesgos, ya que cuando luego los autores manipularon la norma social descriptiva, encontraron un fuerte efecto sobre la incidencia de conductas corruptas (experimento 2). La probabilidad de ofertar sobornos aumentó al doble, cuando los participantes en el rol de empresas sabían que habían sido emparejados con participantes en el rol de funcionarios seleccionados de un grupo, en el que la mayoría había aceptado (*vs.* el que había rechazado) sobornos en una ronda previa del juego. Este efecto de contagio puede ser una de las razones por las que el Índice de Percepción de la Corrupción de la organización Transparency International puede resultar de gran relevancia, a pesar de que mide percepciones y no hechos de corrupción. A su vez, como es de esperar, la experiencia directa parece afectar las estimaciones de corrupción que hacen las personas. Por ejemplo, Moyal, Pagano, Rossi y Rossi (2008) encontraron que, en una muestra de ciudadanos uruguayos, la propia experiencia con relación a actos de corrupción afectaba de manera significativa la

percepción del nivel de corrupción general, y que, a su vez, existía una relación directa entre dicha percepción y la creencia en la necesidad de pagar sobornos para resolver problemas con funcionarios públicos.

Por último, discutimos la técnica del castigo de terceros que, si bien es una de las más utilizadas para estimar la presencia de normas sociales en juegos económicos, tiene la contra de que requiere varios controles para poder servir a tal propósito (véase *supra* “Sanciones de terceros”). Otro problema es que el castigo de terceros podría no estar indicando la presencia de una norma social, sino más bien de una norma personal (Burks y Krupka, 2012; Schwartz, 1973). Este inconveniente puede zanjarse de manera empírica; por ejemplo, incentivando a los participantes a que estimen los niveles de castigo modales para cada opción de juego (al estilo de la técnica de Krupka y Weber, 2013), para luego evaluar si hay diferencias entre esas estimaciones y los niveles de castigo observados. A su vez, el castigo de terceros en combinación con el juego de coordinación de Krupka y Weber (2013) podrían ser útiles para reconocer a qué niveles de intensidad de la norma social y costo de la sanción los participantes se muestran dispuestos a sacrificarse para sancionar a los transgresores. Este abordaje podría ir en dirección a identificar las condiciones más propicias para que testigos y víctimas lleguen a denunciar hechos de corrupción.

La técnica del castigo de terceros suele ser implementada con el método de elicitación de estrategias (Fehr y Fischbacher, 2004b; Henrich *et al.*, 2006; Pedersen *et al.*, 2013 para una visión crítica de este procedimiento); es decir, que los castigadores toman sus decisiones para una serie de situaciones potenciales, no solo para la efectivamente determinada por las decisiones de los involucrados (Brandts y Charness, 2011; Selten, 1967). El hecho de que esta técnica se base en el intento de los participantes por anticipar sus reacciones ante diversas situaciones posibles, puede facilitar que recurran a memorias de situaciones análogas de la vida real, fuera del laboratorio, aportando así a la validez ecológica de los procedimientos (Mustaca, 1992). Incluso, Rauhut y Winter (2010) propusieron utilizar el método de estrategias como una vía para medir propiedades de las normas sociales señaladas en la literatura sociológica, a saber, su condicionalidad, intensidad y nivel de consenso. Parte de su propuesta involucra que los participantes respondan en los diferentes roles que existen en el juego, dado que, bajo el *velo de ignorancia* rawlsiano, es probable que sus decisiones se guíen por principios normativos. Sería importante corroborar esa intuición con la técnica de Krupka y Weber (2013). Además, para contribuir a la validación ecológica de los experimentos de sobornos, también sería fundamental medir la respuesta directa de personas que participan en un único rol en el juego, dado que es probable que los involucrados en situaciones de sobornos reales (ciudadanos, empresarios y funcionarios públicos) raramente participen en más de un rol en este tipo de intercambios ilícitos.

Para finalizar, no queremos dejar de mencionar que, si bien la adecuada representación de las normas sociales en los experimentos de corrupción es crucial para su validación externa, existen otros factores que implican obstáculos que será

necesario abordar en el futuro. Uno de tales problemas tiene que ver con las poblaciones bajo estudio. Los participantes de los experimentos típicamente son estudiantes universitarios que, como sugieren los resultados de Barr y Serra (2009), podrían resultar apropiados para representar un ciudadano común que puede ofrecer un soborno. Sin embargo, es más dudoso que este tipo de muestras sean adecuadas para representar el comportamiento de funcionarios públicos, incluyendo a la clase política, donde se suelen concentrar problemas de corrupción importantes. Otro inconveniente tiene que ver con los incentivos involucrados en los experimentos, ya que parecen más cercanos a montos de corrupción menor (un conductor que ofrece un soborno a un policía) que a los que podrían estar implicados en arreglos entre empresas y funcionarios o en situaciones de corrupción política. Existen otros inconvenientes que mencionan Levitt y List (2007); no obstante, queremos cerrar con un mensaje de optimismo. Si bien todavía es mucho el camino por recorrer para lograr que los experimentos de corrupción sean herramientas válidas y confiables, como ilustra esta revisión, la última década de investigación muestra avances significativos en la dirección correcta.

REFERENCIAS

1. Aarts, H. (2007). On the emergence of human goal pursuit: The nonconscious regulation and motivation of goals. *Social and Personality Psychology Compass*, 1, 183-201.
2. Abbink, K. (2004). Staff rotation as an anti-corruption policy: An experimental study. *European Journal of Political Economy*, 20(4), 887-906.
3. Abbink, K. (2006). Laboratory experiments on corruption. En S. R. Ackerman (ed.). *International Handbook of the Economics of Corruption* (pp. 418-437). Cheltenham: Edward Elgar.
4. Abbink, K., Dasgupta, U., Gangadharan, L., & Jain, T. (2014). *Letting the briber go free: An experiment on mitigating harassment bribes* (Working Paper 42176). University Library of Munich.
5. Abbink, K., Freidin, E., Gangadharan, L., & Moro, R. (2015). The effect of social norms on experimental bribe offers. Manuscrito en preparación.
6. Abbink, A., & Hennig-Schmidt, H. (2006). Neutral vs. loaded instructions in bribery experiment. *Experimental Economics*, 9, 103-121.
7. Abbink, K., Irlenbusch, B., & Renner, E. (2002). An experimental bribery game. *The Journal of Law, Economics & Organization*, 18(2), 428-454.
8. Alatas, V., Cameron, L., Chaudhuri, A., Erkal, N., & Gangadharan, L. (2009). Gender, culture, and corruption: Insights from an experimental analysis. *Southern Economic Journal*, 75(3), 663-680.
9. Armantier, A., & Boly, A. (2011). A controlled field experiment on corruption. *European Economic Review*, 55(8), 1072-1082.

10. Banerjee, R. (2014). *On the interpretation of bribery in a laboratory corruption game: Moral frames and social norms* (Economics Working Papers 2014-18). School of Economics and Management, University of Aarhus.
11. Bardsley, N. (2005). Experimental economics and the artificiality of alteration. *Journal of Economic Methodology*, 12, 239-251.
12. Bardsley, N. (2008). Dictator game giving: Altruism or artefact? *Experimental Economics*, 11(2), 122-133.
13. Barr, A., & Serra, D. (2009). The effects of externalities and framing on bribery in a petty corruption experiment. *Experimental Economics*, 12(4), 488-503.
14. Barr, A., & Serra, D. (2010). Corruption and culture: An experimental analysis. *Journal of Public Economics*, 94, 862-869.
15. Bertin, J. M. (2010). Fighting corruption: Should we rely on altruistic punishment? *The Meeting of Minds: Journal of Undergraduate Research*, 12, 1-8.
16. Bicchieri, C. (2006). *The grammar of society: The nature and dynamics of social norms*. New York: Cambridge University Press.
17. Bicchieri, C., & Muldoon, R. (2014). *Social norms*. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, Edward N. Zalta (ed.). Recuperado de <http://plato.stanford.edu/archives/spr2014/entries/social-norms/>.
18. Biel, A., & Thøgersen, J. (2007). Activation of social norms in social dilemmas: A review of the evidence and reflections on the implications for environmental behaviour. *Journal of Economic Psychology*, 28, 93-112.
19. Bone, J., & Spengler, D. (2013). *On lab-testing mixed-strategy play in a corruption game with endogenous detection*. Unpublished work, University of York.
20. Brandts, J., & Charness, G. (2011). The strategy versus the direct-response method: A first survey of experimental comparisons. *Experimental Economics*, 14, 375-398.
21. Burks, S. V., & Krupka, E. L. (2012). A multi-method approach to identifying norms and normative expectations within a corporate hierarchy: Evidence from the financial services industry. *Management Science*, 58, 203-217.
22. Burton-Chellaw, M. N., Ross-Gillespie, A., & West, S. A. (2010). cooperation in humans: Competition between groups and proximate emotions. *Evolution and Human Behavior*, 31, 104-108.
23. Cameron, L., Chaudhuri, A., Erkal, N., & Gangadharan, L. (2009). Propensities to engage in and punish corrupt behavior: Experimental evidence from Australia, India, Indonesia and Singapore. *Journal of Public Economics*, 93, 843-851.
24. Cárdenas, J. C., & Ostrom, E. (2004). ¿Qué traen las personas al juego? Experimentos de campo sobre la cooperación en los recursos de uso común. *Desarrollo y Sociedad*, 54, 87-132.

25. Carpenter, J., & Matthews, P. H. (2012). Norm enforcement: Anger, indignation or reciprocity? *Journal of the European Economic Association*, 10, 555-572.
26. Castro, M. F. (2006). *To bribe or not bribe? An experimental analysis of corruption*. Artículo presentado en XVIII Conferenza Società Italiana di Economia Pubblica. Università di Pavia, Italia.
27. Cialdini, R., Kallgren, C., & Reno, R. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(6), 1015-1026.
28. Dana, J., Weber, R. A., & Kuang, J. X. (2007). Exploiting "moral wriggle room": Experiments demonstrating an illusory preference for fairness. *Economic Theory*, 33(1), 67-80.
29. Ellingsen, T., Johannesson, M., Møllerstrom, J., & Munkhammar, S. (2012). Social framing effects: Preferences or beliefs? *Games and Economic Behavior*, 76(1), 117-130.
30. Fehr, E., & Fischbacher, U. (2003). The nature of human altruism. *Nature*, 425, 785-791.
31. Fehr, E., & Fischbacher, U. (2004a). Social norms and human cooperation. *Trends in Cognitive Sciences*, 8(4), 185-190.
32. Fehr, E., & Fischbacher, U. (2004b). Third-party punishment and social norms. *Evolution and Human Behavior*, 25(2), 63-87.
33. Fehr, E., & Schmidt, K. M. (1999). A theory of fairness, competition, and cooperation. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 817-868.
34. Fischbacher, U., & Gächter, S. (2010). Social preferences, beliefs, and the dynamics of free riding in public goods experiments. *American Economic Review*, 100(1), 541-556.
35. Frey, B. S., & Bohnet, I. (1995). Institutions affect fairness: Experimental investigations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)*, 151(2), 286-303.
36. Gambara, H., & Piñon, A. (2005). A meta-analytic review of framing effect: Risky, attribute and goal framing. *Psicothema*, 17(2), 325-331.
37. Gino, F., Shu, L.L., & Bazerman, M.H. (2010). Nameless + Harmless = Blameless: When seemingly irrelevant factors influence judgment of (Un) ethical behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 111, 93-101.
38. Haley, K. J., & Fessler, D. M. (2005). Nobody's watching?: Subtle cues affect generosity in an anonymous economic game. *Evolution and Human Behavior*, 26(3), 245-256.
39. Henrich, J. et al. (2006). Costly punishment across human societies. *Science*, 312(5781), 1767-1770.

40. Hoffman, E. McCabe, K., Shachat, K., & Smith, V. (1994). Preferences, property rights, and anonymity in bargaining games. *Games and Economic Behavior*, 7, 346-380.
41. Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.
42. Krupka E., & Weber, R. (2009). The focusing and informational effects on norms on pro-social behavior. *Journal of Economic Psychology*, 30, 307-320.
43. Krupka E., & Weber, R. (2013). Identifying social norms using coordination games: Why does dictator game sharing vary? *Journal of the European Economic Association*, 11(3), 495-524.
44. Krupka, E., Weber, R., & Croson, R. (2012). *When in Rome: Identifying social norms as a group phenomenon*. Unpublished work, University of Michigan.
45. Kühberger, A. (1998). The influence of framing on risky decisions: A meta-analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 75(1), 23-55.
46. Kurzban, R., DeScioli, P., & O'Brien, E. (2007). Audience effects on moralistic punishment. *Evolution and Human Behavior*, 28(2), 75-84.
47. Lamsdorff, J.G., & Frank, B. (2010). Bribing vs. Gift-giving - An experiment. *Journal of Economic Psychology*, 31(3), 347-357.
48. Lazear, E. P., Malmendier, U., & Weber, R. A. (2012). Sorting in experiments with application to social preferences. *American Economic Journal: Applied Economics*, 4(1), 136-163.
49. Leibbrandt, A., & López-Pérez, R. (2012). An exploration of third and second party punishment in ten simple games. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 84(3), 753-766.
50. Levin, I. P., Schneider, S. L., & Gaeth, G. J. (1998). All frames are not created equal: A typology and critical analysis of framing effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76(2), 149-188.
51. Levitt, S. D., & List, J. A. (2007). What do laboratory experiments measuring social preferences reveal about the real world? *The Journal of Economic Perspectives*, 21(2), 153-174.
52. List, J. A. (2007). On the interpretation of giving in dictator games. *Journal of Political Economy*, 115(3), 482-493.
53. Marlowe, F. W., Berbesque, J. C., Barrett, C., Bolyanatz, A., Gurven, M., & Tracer, D. (2011). The "Spiteful" origins of human cooperation. *Proceedings of the Royal Society of London. Series B: Biological Sciences*, 278, 2159-2164.
54. Milinski, M., Semmann, D., & Krambeck, H. (2002). Reputation helps solve the "tragedy of the commons". *Nature*, 415, 424-426.
55. Moro, R., & Freidin, E. (2012). Estudios experimentales sobre corrupción y el problema de la validez externa. *Interdisciplinaria*, 29(2), 223-234.

56. Moyal, P., Pagano, J. P., Rossi, M., & Rossi, T. (2008). De la percepción de la corrupción a la "coima": un puente invisible. *Cuadernos de Economía*, 27(49), 207-224.
57. Mustaca, A. E. (1992). Demanda de validez ecológica: ¿problema o pseudoproblema? *Revista Latinoamericana de Psicología*, 24(3), 259-274.
58. Pedersen, E. J., Kurzban, R., & McCullough, M. E. (2013). Do humans really punish altruistically? A closer look. *Proceedings of the Royal Society of London. Series B: Biological Sciences*, 280, 20122723. doi.org/10.1098/rspb.2012.2723.
59. Pinker, S., Nowak, M. A., & Lee, J. J. (2008). The logic of indirect speech. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 105(3), 833-838.
60. Rand, D. G., Dreber, A., Ellingsen, T., Fudenberg, D., & Nowak, M. A. (2009). Positive interactions promote public cooperation. *Science*, 325, 1272-1275.
61. Rauhut, H., & Winter, F. (2010). A sociological perspective on measuring social norms by means of strategy method experiments. *Social Science Research*, 39(6), 1181-1194.
62. Real Academia Española. (2001). *Diccionario de la Lengua Española* (22^a ed.). 2 vols. Madrid: Espasa. Disponible en www.rae.es.
63. Schelling, T. (1960). *The strategy of conflict*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
64. Schwartz, S. H. (1973). Normative explanations of helping behavior: A critique, proposal, and empirical test. *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 349-364.
65. Selten, R. (1967). Die strategiemethode zur erforschung des eingeschränkt rationalen verhaltens im nahmen eines oligopolexperimentes. In H. Sauermann (ed.), *Beitrage zur experimentellen Wirtschaftsforschung* (pp. 136-168). Tübingen: J. C. B. Mohr (Paul Siebeck).
66. Serra, D. (2012). Combining top-down and bottom-up accountability: Evidence from a bribery experiment. *The Journal of Law, Economics and Organizations*, 68, 250-269.
67. Shadish, W. R., Cook, T. D., & Campbell, D. T. (2002). *Experimental and quasi-experimental designs for generalized causal inference*. Boston: Houghton Mifflin Company.
68. Shinada, M., & Yamagishi, T. (2007). Punishing free riders: Direct and indirect promotion of cooperation. *Evolution and Human Behavior*, 28(5), 330-339.
69. Small, D. A., & Loewenstein, G. (2003). Helping a victim or helping the victim: Altruism and identifiability. *The Journal of Risk and Uncertainty*, 26(1), 5-16.
70. Sugden, R. (1995). A theory of focal points. *Economic Journal*, 105, 533-550.

71. Transparency International. (2012). Transparency international corruption perception index 2012. Germany: Transparency international Recuperado de: <http://cpi.transparency.org/cpi2012/>.
72. Van Dijk, E., & Wilke, H. (1997). Is it mine or is it ours? Framing property rights and decision making in social dilemmas. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 71(2), 195-209.
73. Von Hippel, W., & Trivers, R. (2011). The evolution and psychology of self-deception. *Behavioral and Brain Sciences*, 34, 1-56.