

# Micro-fundamentos de la corrupción: motivaciones individuales, racionalidad y comportamiento corrupto

RODOLFO SARFIELD

Recibido: 11 de septiembre de 2023. Aceptado: 06 de febrero de 2024.

*Resumen.* La teoría de la elección racional ha dominado durante mucho tiempo el estudio de la corrupción y el diseño de las políticas y prácticas anticorrupción. A pesar del auge, aceptación y difusión de este enfoque, muchos países, no obstante, no han logrado avances en la reducción del comportamiento corrupto (Heywood 2017; Marquette y Pfeiffer 2015; Mungiu-Pippidi, 2023; Persson, Rothstein y Teorell 2013; Rose-Ackermann y Palifka 2016). Una razón de tal fracaso podría ser que los supuestos de elección racional sobre las motivaciones de los individuos son demasiado simplistas. Una consecuencia que se desprende de tal estado de cosas es que, por lo tanto, el estudio de la lógica subyacente que lleva a los individuos al comportamiento corrupto sea un aspecto central para la agenda de investigación sobre la corrupción. Dentro de este panorama, este artículo busca presentar la discusión en la literatura sobre las motivaciones de los individuos que conducen (o lo alejan) de la conducta corrupta, poniendo especial énfasis en el debate entre el (nuevo) enfoque de la elección racional, la psicología cognitiva, la psicología política y la economía del comportamiento.

*Palabras Clave:* teoría de la elección racional, prácticas anti-corrupción, economía del comportamiento, psicología política.

.....

Agradezco los valiosos comentarios y observaciones de dos dictaminadores anónimos.

Rodolfo Sarsfield. Universidad Autónoma de Querétaro (correo electrónico: [rodolfo.sarsfield@uaq.mx](mailto:rodolfo.sarsfield@uaq.mx) | <https://orcid.org/0000-0002-1935-0778>). Actualmente, es Becario de la Fundación Carolina y Profesor Visitante de la Universidad Complutense de Madrid.

*Abstract.* Rational choice theory has long dominated the study of corruption, policy approaches, and anti-corruption practice. Despite the rise and spread of this approach in the field of corruption research, however, many highly corrupt countries have made little progress on reducing corruption (Heywood 2017; Marquette and Pfeiffer 2015; Persson, Rothstein, and Teorell 2013; Rose-Ackermann and Palifka 2016). One reason of that failure might be that rational choice assumptions about individuals' motivations are too simplistic. Consequently, the study of the underlying logic that leads individuals to corrupt behavior is a core endeavor for the corruption research agenda. Thus, this paper seeks to present the state of art on the discussion about the individuals' motivations for corrupt behavior, putting special emphasis on the debate between rational choice (new) approach, psychology, political psychology, and behavioral economics.

*Keywords:* Rational choice theory, anti-corruption practice, behavioral economics, political psychology.

Los defensores de la teoría de la elección racional explican la corrupción a nivel individual según los principios generales del comportamiento humano (Becker, 1968; Becker y Stigler, 1974; Carlin y Sarsfield, 2012; Hibbs y Piculescu, 2010; McCarthy, 2002; McKenzie y Tullock, 1994; Mosquera, 2014; Opp, 1999; Sarsfield, 2013). La teoría de la elección racional asume que el comportamiento corrupto es el resultado de elecciones de los individuos que se basan en consideraciones económicas. Así, se parte del supuesto según el cual los individuos típicamente sopesan la utilidad esperada del comportamiento corrupto con el riesgo de ser sancionados y la severidad del castigo. Esta teoría asume que los individuos, dadas sus preferencias internas y sus limitaciones externas, son capaces de tomar decisiones racionales comparando eficazmente los costos y beneficios de cada opción a su alcance.

La teoría de la elección racional ha dominado durante mucho tiempo el estudio de la corrupción, los enfoques sobre políticas públicas y las prácticas gubernamentales anticorrupción. Sin embargo, a pesar del auge y la difusión de esta perspectiva en el campo de la investigación sobre la corrupción, muchos países altamente corruptos han avanzado poco en la reducción de sus niveles de corrupción (Heywood, 2017; Marquette y Pfeiffer, 2015; Mungui-Pippidi, 2023; Persson, Rothstein, y Teorell, 2013; Rose-Ackermann y Palifka, 2016). El fracaso de las políticas anticorrupción basadas en la elección racional ha influido en el campo de la investigación sobre el fenómeno. Tanto los académicos como

los policy-makers han tendido a buscar diferentes enfoques para comprender mejor los factores que impulsan el comportamiento corrupto a nivel individual. En ese sentido, Dupuy y Neset (2018) afirman que «se ha producido un giro hacia la exploración de los campos de la psicología y de la economía del comportamiento» para explicar la corrupción (p. 2).

Una de las razones del fracaso de las políticas anti-corrupción podría ser que los supuestos de la teoría de la elección racional sobre las motivaciones de los individuos son demasiado simplistas. Las ciencias del comportamiento han planteado serios desafíos teóricos y empíricos a aquella teoría (Hoffmann y Patel, 2017; Kahneman, 2011; Köbis, van Prooijen, Righetti y Van Lange, 2015; Weisel y Shalvi, 2015). En consecuencia, el estudio de la lógica subyacente que lleva a los individuos a comportarse de manera corrupta es una tarea central de la agenda de investigación sobre la corrupción. Comprender cómo las diferentes creencias entre los individuos (es decir, creencias positivas, creencias normativas, aversión (o búsqueda) del riesgo, racionalización, emociones) afectan sus actitudes hacia la corrupción es fundamental para formular nuevos enfoques de política pública y de prácticas anticorrupción. Por lo tanto, este artículo pretende presentar las teorías más recientes relativas a la discusión sobre las motivaciones de los individuos frente al comportamiento corrupto.

Los estudiosos sobre la corrupción han analizado diferentes dimensiones de lo que se conforma un concepto general, amplio —y a veces vago— como el de corrupción. La investigación existente sobre este fenómeno incluye una variedad de trabajos sobre diferentes manifestaciones empíricas de la corrupción, como los que van desde los estudios sociológicos de las élites políticas, sus redes y estructuras informales (Kostiuchenko, 2011, 2012) hasta las relaciones informales entre patrones y clientes en la esfera de la política (Fisun, 2015), así como las «operaciones en cadena de empresas multinacionales en lugares de alto riesgo y altamente corruptos» (Huss y Nesterenko, 2017, p. 47). Además, la investigación sobre la corrupción incluye estudios sobre el comportamiento poco ético, el soborno y la corrupción política de alto nivel.

Todas estas dimensiones son importantes y constituyen aspectos relevantes del polifacético concepto de corrupción, generalmente entendido como el abuso del poder público para el beneficio privado (Transparency International, 2008). En ese sentido, el objetivo de este trabajo no es concebir una nueva definición de la corrupción. Más bien,

es importante prestar atención a cómo la investigación empírica conceptualiza a la corrupción en estudios que utilizan diferentes conceptos, variables e indicadores, tales como el comportamiento corrupto, las prácticas corruptas, las actitudes hacia la corrupción, las nociones sobre corrupción en la opinión pública, los niveles percibidos de corrupción, y la propensión de los individuos a involucrarse en la corrupción o la propensión a castigar las acciones corruptas, por mencionar sólo algunos de los diferentes conceptos que en ocasiones se tratan como sinónimos o intercambiables. La amplitud analítica y empírica de la literatura dificulta la integración de las distintas teorías y hallazgos sobre los micro-fundamentos de la corrupción en un único concepto. Aunque un posible criterio de demarcación es distinguir las investigaciones que utilizan datos observacionales de las que emplean datos experimentales, el mapa conceptual sigue siendo muy amplio. Por ello, este trabajo revisa el estado del arte de los estudios sobre corrupción, centrándose en las investigaciones que tratan de identificar los mecanismos contextuales y psicológicos que llevan a los individuos a diferentes dimensiones de prácticas corruptas.

A continuación, propongo una revisión de la literatura sobre los micro-fundamentos de la corrupción, basándome en la investigación existente publicada principalmente en los campos de la ciencia política, la economía del comportamiento, la psicología y la sociología. Para ello, este artículo sigue una estructura que va desde los enfoques basados en la teoría de la elección racional hasta los enfoques críticos a dicha teoría. Estos enfoques difieren entre sí en muchos aspectos, que van desde la conceptualización misma de la corrupción (por ejemplo, aquellos trabajos que se inclinan por una definición universal de la corrupción frente a aquellos que propugnan por una definición de la corrupción en función del contexto) y que llegan hasta los métodos de investigación que utilizan (por ejemplo, entrevistas en profundidad, trabajo etnográfico, encuestas, o experimentos).

De este modo, este trabajo intenta ofrecer una reflexión crítica pero sistemática sobre las distintas teorías que han explorado los mecanismos situacionales e individuales de las prácticas corruptas. El estudio de los impulsores psicológicos de la corrupción es un campo emergente y, como tal, requiere de más investigación en varias direcciones. Por ello, este artículo busca además plantear algunas sugerencias sobre vías nuevas o innovadoras para las futuras investigaciones.

*Teoría de la elección racional y comportamiento corrupto*

¿Por qué los individuos habrían de obedecer la ley? Recreando la pregunta que Jack Goldstone (1994) planteara sobre la participación individual en las acciones revolucionarias, deberíamos preguntarnos, ¿es la obediencia a la ley individualmente racional? El problema de la obediencia «puede parecer extraño a un estudiante de leyes» porque «los abogados no se ocupan de la obediencia, sino de las obligaciones» (Troper, 2003, p. 94; Sansfield, 2013). La mayoría de los legisladores se basan principalmente en sanciones, en el sentido general tanto de castigos como de recompensas. Sin embargo, si ésta es la verdadera razón que explica la obediencia es algo que los abogados no pueden determinar. La cuestión de si los individuos pagan impuestos porque piensan que es un deber moral, porque temen a las sanciones, porque esperan ganar prestigio social o porque «tuvieron un sueño que les decía» que «ganarían en la lotería cien veces el importe de los impuestos» es absolutamente irrelevante para los abogados (Troper, 2003, p. 95).

En consecuencia, tales preguntas no tienen sentido para la teoría de la elección racional. El supuesto dominante es que los individuos pagan impuestos (o no) en función de las recompensas y los castigos —y de la probabilidad de obtenerlos— que implica el carácter vinculante de la ley. Este enfoque explica la corrupción como la función de un comportamiento calculado, estratégico e interesado. La teoría de la elección racional afirma que cuando las personas se enfrentan a varias opciones en condiciones de escasez, elegirán la opción que maximice su satisfacción individual. Los individuos tienen control sobre sí mismos y no se ven afectados por factores «irracionales», como las creencias o las emociones, por lo que saben qué es lo mejor para ellos.<sup>1</sup> Así, pues, la teoría de la elección racional se basa en el supuesto de que los individuos actúan racionalmente. El comportamiento racional es concebido como un proceso de toma de decisiones que se basa en la realización de elecciones que dan como resultado el nivel óptimo de utilidad para un individuo.

Por tanto, desde la investigación basada en la teoría de la elección racional, la corrupción se concibe como una decisión individual fruto de los cálculos de un actor racional que, ante una estructura de diferentes incentivos preexistentes, opta por un comporta-

.....

<sup>1</sup> Por ejemplo, lo que los individuos creen sobre lo que otros harían en la misma situación o las creencias normativas de los individuos sobre el contenido y la legitimidad de la ley es irrelevante para ese enfoque.

miento corrupto.<sup>2</sup> En particular, la inexistencia, la debilidad o el mal funcionamiento de los mecanismos de aplicación de la ley se han destacado desde hace tiempo como los determinantes institucionales que explican la elevada incidencia de la corrupción (Hibbs y Piculescu, 2010; Lambsdorff, 2015; McCarthy, 2002; Mungiu-Pippidi, 2015). Típicamente, los factores institucionales se incluyen en el cálculo que hacen los individuos en sus decisiones de incurrir en conductas corruptas en función del tamaño del castigo (diseño institucional) y la probabilidad percibida de ser sancionado (desempeño institucional).

En esta línea, la teoría de la elección racional afirma que las probabilidades percibidas de ser sancionado entre los individuos (nivel micro) suelen depender de las instituciones (nivel macro). La ley es individualmente costosa (Holmes y Sunstein, 1999) si no existen incentivos selectivos —o no se aplican— o si se vuelven difusos en grandes grupos de personas (Olson, 1965). El hecho de que los conflictos se procesen en el marco de la corrupción (y no en el de la ley) a nivel de las interacciones entre individuos depende de los incentivos institucionales preexistentes. Indagar sobre los micro-fundamentos equivale a indagar sobre los mecanismos que funcionan a nivel individual, aunque esto no excluye el análisis del proceso por el que estos mecanismos son desencadenados por el diseño de las instituciones o el desempeño institucional en un momento  $t_1$ , generando, a su vez, un comportamiento corrupto en un momento  $t_2$  (Gambetta, 1998).<sup>3</sup>

La teoría de la elección racional se utiliza tanto en la teoría de la decisión como en la teoría de los juegos. A diferencia de la teoría de la decisión, en la que sólo un actor, un

.....  
<sup>2</sup> En ocasiones sólo se tiene en cuenta el diseño institucional. En este trabajo, el desempeño de una institución concreta también importa para explicar el comportamiento individual.

<sup>3</sup> La idea de mecanismos —o mecanismos sociales— juegan un papel importante en las buenas explicaciones en ciencia política. Cuando se comparan los mecanismos con las teorías, con las leyes, con las correlaciones o con las cajas negras, «existe casi consenso sobre una jerarquía que propone a las meras correlaciones en la parte inferior, con las leyes en la parte superior» (Schelling, 1998, p. 32). Hay leyes que tienen cajas negras (lo que significa que son opacas en cuanto a su funcionamiento), como la propia ley de la gravedad. Aunque la ley de la gravedad es muy confiable en términos predictivos, no lo es tanto en términos explicativos: aún no está claro porque los objetos se atraen. Esta limitante de la ley de la gravedad es la que destaca la importancia de los mecanismos causales, los que constituyen las «tuercas y tornillos» (Elster, 2010) de una buena explicación.

conjunto de alternativas y un criterio de valoración permiten identificar la racionalidad del comportamiento, la teoría de los juegos introduce una dimensión estratégica entre los actores. Esto supone «pasar de un análisis de racionalidad individual al estudio de una racionalidad de anticipación entre jugadores, con un sistema de *payoffs* cuyo resultado final depende de las decisiones de ambos jugadores» (Mosquera, 2014, p. 4; véase también Axelrod, 2002). La teoría de juegos involucra algunas cuestiones de particular interés para el análisis de la corrupción, como la negociación, los modos de comunicación y la persuasión entre los actores y, en general, el estudio del proceso que lleva (o no) a un acuerdo corrupto.

Como una aproximación que forma parte de la corriente principal de la teoría de la acción racional, el nuevo institucionalismo de la elección racional implica la idea de que es especialmente probable que se produzca corrupción en situaciones de asimetría de poder, en las que algunos individuos (agentes) tienen poder sobre otros (principales; Klitgaard, 1988). Los modelos agente-principal suponen que «los intereses del principal y del agente divergen, que existe una asimetría de información que beneficia al agente, pero que el principal puede prescribir las reglas de pay-off en su relación» (Groenendijk, 1997, p. 208). El soborno puede ser una solución de equilibrio en un juego de información asimétrica de este tipo. Klitgaard (1988) ofrece un modelo de principal-agente en gran medida heurístico que abarca un principal, un agente corrupto y un cliente. Johnston (1996) observa que, aunque el enfoque principal-agente se adapta bien al análisis de la corrupción burocrática, otras formas más amplias de corrupción pueden difícilmente encajar en aquel marco o no encajar en absoluto (Groenendijk, 1997).

La teoría de la elección racional ha recibido importantes críticas. Una de las objeciones más importantes que se le han hecho es que «la búsqueda materialmente restringida de intereses y mentalidad individual está lejos de ser la única forma en que se puede concebir la racionalidad humana y, por lo tanto, la acción racional» (Manzo, 2012, p. 36; Searle, 2001). En la ciencia política, la sociología y otras ciencias sociales, este hecho queda bien reflejado por la variedad de formas que, a pesar de su etiqueta aparentemente unificadora, ha asumido a lo largo de los años la teoría de la elección racional (Goldthorpe, 1998). Esta variedad se observa en un cambio progresivo de las concepciones estrechas a las amplias de la acción racional. Según ésta última, se admiten como acción racional todo tipo de creencias, deseos y limitaciones, y se abandona el supuesto de información com-

pleta (Opp, 1999). Este alejamiento de las versiones restringidas de la teoría de la acción racional obedece en parte a la falta de sustento empírico a sus supuestos básicos a nivel individual y en parte a sus fallos explicativos (Manzo, 2012; Ostrom, 1998).

En este sentido, la investigación psicológica y la ciencia económica —especialmente en lo que se refiere al juicio humano y la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre— han demostrado que las personas son previsiblemente irracionales en formas que desafían la teoría de la elección racional. Los escépticos han llamado la atención sobre el hecho de que las personas no siempre toman decisiones racionales para maximizar su utilidad. Por ejemplo, el economista Richard Thaler, utilizando un nuevo modelo de comportamiento individual desarrollado a partir de un híbrido de psicología cognitiva y microeconomía, ha propuesto la idea de un «sesgo de contabilidad mental», que muestra cómo las personas se comportan de forma irracional, por ejemplo, dando más valor a unos dólares que a otros, aunque obviamente todos los dólares tengan el mismo valor (Thaler, 1985, 1999).<sup>4</sup>

Las fallas de la teoría de la elección racional han influido enormemente en el campo de la investigación del comportamiento humano, incluidos los estudios sobre la corrupción. En las próximas secciones, este trabajo revisará otros enfoques para explicar el comportamiento corrupto, que provienen desde los campos de la psicología y la economía del comportamiento hasta los relatos sociológicos y antropológicos.

### *Psicología cognitiva y comportamiento corrupto*

Como ya se ha mencionado, las dificultades de la teoría de la elección racional a la hora de predecir el comportamiento humano han llevado a los estudiosos de muchas disciplinas a buscar otras perspectivas para explicar las decisiones individuales. Más concretamente, las deficiencias de las políticas y programas anticorrupción basados en la elección racional han influido en los estudios sobre la corrupción llevando a académicos y diseñadores de políticas públicas a buscar enfoques alternativos que contribuyan a comprender los factores individuales que impulsan los comportamientos corruptos.

.....

<sup>4</sup> Por ejemplo, los hallazgos de Thaler muestran que los consumidores irán a otra tienda para ahorrarse 10 dólares en una compra de 20 dólares, pero no irá a otra tienda para ahorrarse 10 dólares en una compra de 200 dólares.

Los estudios en el campo de la psicología han demostrado que los seres humanos son susceptibles a una serie de sesgos situacionales y cognitivos que configuran su toma de decisiones y sus comportamientos de formas que no se ajustan a las predicciones del enfoque de la elección racional (véase Kahneman, 2003a). En este sentido, la literatura ha propuesto tanto determinantes sociales a nivel contextual como procesos mentales a nivel individual para explicar la inadecuación del modelo de elección racional. Entre los primeros, algunos estudiosos han propuesto, como determinantes contextuales del comportamiento corrupto, a los entornos institucionales, a las normas sociales y a la influencia del comportamiento dentro del grupo (Baez Camargo, 2017; Bicchieri y Ganegonda, 2016; Hoffmann y Patel, 2017; Köbis *et al.*, 2015; Kubbe y Engelbert, 2018; Wang y Sun, 2016; Weisel y Shalvi, 2015; Zaloznaya, 2017). Entre los segundos, otros autores han sugerido, como determinantes a nivel individual del comportamiento corrupto, a las creencias, las emociones, y el procesamiento de la información. Entre estos se encuentran aquellos estudiosos que sostiene que aceptar más el riesgo, experimentar menos culpa y vergüenza, sentir menos empatía por los demás son factores individuales que subyacen a las decisiones de actuar de forma corrupta (Dupuy y Neset, 2018; Guerrero y Rodríguez-Oreggia, 2008; Köbis, van Prooijen, Righetti y Van Lange 2016; Søreide, 2009).

En cuanto a los mecanismos contextuales, algunos autores recientemente se han centrado en el papel de las normas informales (es decir, las normas sociales) en la descripción, explicación, predicción y lucha contra la corrupción (Kubbe y Engelbert, 2018). En concreto, algunos académicos han analizado los supuestos teóricos y los hallazgos empíricos experimentales y comparativos sobre la influencia de las normas sociales en frenar (o, por el contrario, estimular) la aparición de la corrupción (Johnston, 2018; Kubbe, 2018b; Urinbojev y Svensson, 2018; Zakaria, 2018b). El estudio del rol de las normas sociales en disuadir o empujar al comportamiento corrupto es una empresa prometedora, un área que hasta ahora se ha descuidado en los estudios teóricos y empíricos de la corrupción, que se han centrado principalmente en las explicaciones formales-institucionales (Kubbe y Engelbert, 2018).<sup>5</sup>

.....

<sup>5</sup> Cabe mencionar que la preocupación por las normas sociales se remonta a la propia obra de Nicolás Maquiavelo, quien había observado su importante influencia en la obediencia de las normas jurídicas. Maquiavelo analizaba abiertamente la posible incoherencia entre las instituciones formales

En ese sentido, las normas sociales pueden ser un factor clave para explicar los procesos de justificación psicológica —o de racionalización— de los comportamientos corruptos (Köbis, Iragorri-Carter y Starke, 2018). Los individuos racionalizan o justifican sus comportamientos para hacerlos aceptables para sí mismos y para los demás. Esto también es cierto en el caso del comportamiento corrupto. Llegados a este punto, merece la pena considerar dos tipos de normas —siguiendo la notable distinción de Cialdini (1991)— que desempeñan un papel importante en la explicación del comportamiento de los individuos: las normas descriptivas, es decir, las creencias de los individuos sobre lo que los demás suelen hacer en situaciones específicas, y las normas imperativas, es decir, las creencias de los individuos sobre cómo deberían comportarse (es decir, lo que es legítimo o deseable).<sup>6</sup> Por tanto, «cuando la corrupción y el soborno simplemente forman parte de las normas sociales, y cuando «todo el mundo lo hace», las posibilidades de objeción moral son menores, por lo que es probable que los comportamientos corruptos continúen» (Richards, 2017, p. 9). Si una persona cree que la mayoría de la gente se comporta de forma corrupta (norma descriptiva), es poco probable que se distancie de las tentaciones de la corrupción. Si las normas sociales se oponen a las normas legales —por ejemplo, porque la gente considera que las leyes son ilegítimas o injustas (norma imperativa)— es probable que prevalezca la desobediencia a la ley y el comportamiento corrupto.

Además, algunos investigadores han propuesto la influencia de las normas sociales en el comportamiento corrupto basándose en la distinción entre el universalismo y el particularismo (Köbis, 2018, pp. 6-7; Mungiu-Pippidi, 2005, 2014, 2015). Esta tipología de normas distingue las sociedades en las que la norma es que todas las personas deben recibir el mismo trato (universalismo ético) de las sociedades en las que la norma es que, por ejemplo, los bienes se asignen en función del parentesco, la amistad o el clientelismo (particularismo). El particularismo como norma es un fenómeno que se observa en sociedades muy fragmentadas (por ejemplo, fragmentación étnica). Una sociedad frag-

.....  
y las instituciones informales cuando notaba que “porque así como las buenas costumbres tienen necesidad de leyes para mantenerse, así también las leyes, para ser observadas, tienen necesidad de buenas costumbres» (Machiavelo, 2009, p. 49, citado en Mungiu-Pippidi, 2015, p. 61).

<sup>6</sup> Estos conceptos también han sido denominados por Boudon (1996, 1998a, 1998b) creencias positivas (normas descriptivas) y creencias normativas (normas imperativas).

mentada en facciones crea más oportunidades para el comportamiento corrupto porque «la competencia entre grupos específicos» conduce al «particularismo basado en cualificaciones étnicas, religiosas o lingüísticas» (Mungiu-Pippidi, 2015, p. 85). Por lo tanto, el particularismo como norma repercute en una predisposición potencial de los individuos a utilizar medios corruptos.

En cuanto a los mecanismos que funcionan a nivel individual, los estudiosos se centran en el papel de las creencias, las emociones, el procesamiento de la información y la toma de decisiones como impulsores del comportamiento corrupto. Algunos autores han encontrado que rasgos psicológicos como el autocontrol, cierto desarrollo moral cognitivo y la presencia de emociones morales pueden orientar a los individuos a no actuar de forma corrupta (véase Dupuy y Neset, 2018). En un experimento, Trevino y Youngblood (1990) demostraron que los individuos con una mayor percepción de control son más propensos a hacer lo correcto.<sup>7</sup> En un experimento de laboratorio, Reckers y Samuelson (2016) también hallaron pruebas de que los individuos con un locus de control más fuerte y un mayor sentido de la responsabilidad moral son menos propensos a actuar de forma poco ética. Abraham y Pane (2014) examinaron cómo las llamadas «emociones morales» influyen en el comportamiento corrupto entre los estudiantes de Indonesia. Los autores descubrieron que la emoción moral de la culpa se correlaciona con un fuerte sentido de la responsabilidad por el bienestar del grupo.

Por el contrario, es más probable que los individuos actúen de forma corrupta cuando «tienen un menor autocontrol, perciben que la corrupción solo causará un daño indirecto y cuando trabajan en organizaciones en las que el comportamiento poco ético queda impune» (Dupuy y Neset, 2018, p. 4). Además, el exceso de confianza que algunas personas tienen en sus propios valores morales puede dificultar que esos mismos individuos se den cuenta de que se están comportando de forma poco ética (Darley, 2005). Rusch (2016) denominó a este sesgo cognitivo el efecto de exceso de confianza y argumentó que dicho exceso de confianza puede llevar a los individuos a actuar de forma corrupta cuando la confianza subjetiva en sus propios juicios supera la valoración objetiva. El exceso de con-

.....

<sup>7</sup> Cabe mencionar que la revisión de Dimant (2015) sobre las teorías psicológicas y su aplicación para explicar la corrupción en base al grado de autocontrol llega a la conclusión opuesta de Trevino y Youngblood (1990).

fianza se asocia normalmente con el sesgo de auto-confirmación, es decir, la inclinación a ignorar la información que entra en conflicto con las creencias y visiones del mundo propias.

A diferencia de lo que ocurre en el modelo de elección racional sobre la conducta corrupta, las creencias de los individuos sí desempeñan un papel importante en el modelo cognitivo sobre el comportamiento corrupto. Los defensores del modelo de elección racional sobre la corrupción argumentan que el mismo ciudadano  $A$  no ofrecerá un soborno para evitar una multa de tráfico en un país  $U$ , pero sí lo hará en otra nación  $M$ , si la probabilidad de ser sancionado es cercana a 1 en  $U$  y es cercana a 0 en  $M$ . La misma afirmación podría decirse sobre el monto del castigo. Cuanto mayor es la sanción, menos probable es el comportamiento corrupto. Ni las creencias positivas de los individuos (es decir, las percepciones sobre lo que hacen los demás con respecto a una multa de tráfico) ni las creencias normativas de las personas (es decir, las creencias de los individuos sobre cómo habría que comportarse en una situación como la descrita) importan para la explicación de la elección racional. Lo que sí importa es el cálculo costo-beneficio de actuar (o no) de acuerdo con las normas legales.

De modo distinto, el enfoque cognitivo sostiene que tanto las creencias positivas que los individuos tienen sobre lo que hacen los demás como las creencias normativas sobre cómo debería comportarse la gente, son factores fundamentales para explicar el comportamiento corrupto. A diferencia de la teoría de la elección racional, el modelo cognitivo presenta una visión más amplia de la conducta corrupta, teniendo en cuenta el enfoque basado en el interés propio (es decir, la teoría de la elección racional), pero incorporando también incentivos cognitivos a la explicación. Asimismo, los defensores del modelo cognitivo del comportamiento corrupto afirman que las creencias positivas y las creencias normativas adquieren mayor importancia cuando las probabilidades percibidas de ser sancionado  $p$  disminuyen por debajo del valor crítico  $p_c$  (es decir, cuando  $p < p_c$ ), siendo otro factor explicativo la magnitud del castigo  $s$ : a mayor monto de la sanción, menor probabilidad de corrupción.

### *Economía conductual y comportamiento corrupto*

La economía conductual es un método de análisis económico que aplica los conocimientos psicológicos del comportamiento humano para explicar las decisiones económicas.

Así pues, la economía del comportamiento, basándose tanto en la teoría psicológica como en la teoría económica busca dar cuenta de por qué los individuos en muchas ocasiones toman decisiones que suponen anomalías e incoherencias con el mercado y, por lo tanto, por qué sus comportamientos no siguen la principal predicción de la teoría de la elección racional, según la cual las personas son actores racionales que siempre deciden siguiendo el principio de maximizar su utilidad. La economía del comportamiento concibe a los responsables de las decisiones como individuos limitadamente racionales y ofrece un modelo en el que la maximización de la utilidad es sustituida por la idea de satisfacción (Kahneman, 2003b). En contraste con la visión estándar —o estrecha— de la economía convencional, los economistas conductuales conciben la racionalidad humana como limitada y sujeta a influencias individuales, situacionales y sociales. Este enfoque trata de obtener «un mapa de los sesgos sistemáticos que separan las creencias que tienen los individuos y las elecciones que hacen de las creencias y elecciones óptimas asumidas en la teoría de la elección racional» (Kahneman, 2003a, p. 1449).

En este sentido, la economía conductual se preocupa en entender cómo influyen diferentes sesgos u otras variables psicológicas sobre el comportamiento económico. A partir de los conceptos de racionalidad limitada (Simon, 1979) y de heurísticos (Newell, Shaw y Simon, 1958), se desarrollaría un amplio corpus de literatura psicológica y económica sobre la conducta que se utiliza desde entonces. Los heurísticos se definen como atajos cognitivos que adoptan los individuos cuando tienen que tomar una decisión (Goldstein, 2009). En economía, Kahneman y Tversky (1992) emplearon este concepto para demostrar que el razonamiento de los individuos es ampliamente sesgado y «que no se ajusta a la forma en que la teoría de la elección racional predice las decisiones humanas» (Manzo, 2012, p. 41; Kahneman, 2003a). Así pues, la economía conductual trabaja en concebir modelos psicológicamente plausibles del comportamiento económico para dar cuenta de una serie de anomalías en las decisiones.

Utilizando datos de muy distintos diseños metodológicos —que van desde experimentos de laboratorio hasta trabajo etnográfico de campo—, la economía conductual ha hallado un conjunto de heurísticos. Estos heurísticos incluyen atajos cognitivos tan diversos como la aversión a la pérdida, el descuento temporal, el efecto dotación y el efecto marco, entre otros. La aversión a la pérdida se define como la tendencia de los individuos a dar más valor a las pérdidas que a las ganancias, aunque sean de la misma magnitud.

El descuento temporal es la tendencia a preferir recompensas menores recibidas ahora que recompensas mayores obtenidas después. El efecto de dotación es la tendencia de las personas a dar a sus posesiones un valor mayor al que tienen en el mercado. Por último, el efecto marco se define como un sesgo cognitivo por el que las personas deciden sobre opciones en función de si éstas se presentan con una semántica positiva o una negativa.

Uno de los sesgos más poderosos es la aversión a la pérdida. Según los modelos de comportamiento de la teoría prospectiva (Kahneman, 2011; Kahneman y Tversky, 1979, 1992)<sup>8</sup> es probable que los individuos tengan aversión al riesgo en situaciones que implican ganancias seguras, pero acepten el riesgo, o incluso lo busquen, en situaciones que implican pérdidas seguras. La idea clave que subyace a la noción de aversión a las pérdidas es que las personas reaccionan de forma diferente, respectivamente, ante los cambios positivos y negativos de su *status quo*: es probable que los individuos «sean más receptivos al riesgo para compensar las pérdidas y más reacios al riesgo para preservar las ganancias» (Dupuy y Naset, 2018, p. 4). Más concretamente, se dice que las pérdidas son dos veces más poderosas en comparación con ganancias equivalentes. El efecto marco también importa: los hallazgos sugieren que los individuos son propensos a tomar decisiones de aversión al riesgo en situaciones enmarcadas positivamente y a tomar decisiones de aceptación del riesgo en situaciones enmarcadas negativamente (Kahneman, 2011; Kahneman y Tversky, 1979, 1992; Prescott, 2012).

Ambos mecanismos de aceptación del riesgo para compensar las pérdidas y de aversión al riesgo para preservar las ganancias tienen importantes implicancias para los estudios sobre la corrupción. El comportamiento corrupto es una decisión potencialmente arriesgada, sobre todo si la probabilidad de ser descubierto y castigado es alta. Para evitar el costo de las pérdidas, la gente emprenderá acciones arriesgadas, mientras que, para conservar las ganancias, la gente renunciará a asumir riesgos. Lo mismo ocurre con el

.....  
<sup>8</sup> La teoría prospectiva se considera a veces como una teoría que pertenece al campo de la psicología cognitiva y a veces como un modelo de economía conductual. En este sentido, este trabajo considera que la teoría prospectiva forma parte de la economía conductual dado que ambos campos de estudio se interesan por el estudio de los efectos de los factores psicológicos, cognitivos, emocionales, culturales y sociales en las decisiones económicas de los individuos y de las instituciones y cómo tales decisiones varían de las que implica la teoría clásica (Lin, 2011).

comportamiento corrupto: cuando los individuos se encuentran en situaciones difíciles, son más propensos a tomar decisiones corruptas para evitar lo que perciben como un resultado costoso o una pérdida (Dupuy y Neset, 2018; Søreide, 2009).

Los economistas del comportamiento se han interesado mucho por identificar los determinantes contextuales e individuales del comportamiento corrupto. Para explorar los mecanismos situacionales y psicológicos que subyacen a la corrupción, los economistas del comportamiento han recurrido a un gran número y variedad de experimentos de laboratorio. Como ya se ha señalado, la teoría de la elección racional afirma que la razón por la que la gente actúa éticamente u obedece las normas legales es el resultado del cálculo de actores racionales que, enfrentados a una estructura de diferentes incentivos preexistentes (es decir, los costos y el riesgo de sanciones en caso de violación de las leyes), eligen obedecer o incumplir las normas sociales o legales. Sin embargo, Fehr y Fischbacher (2004), utilizando juegos de castigo de terceros en experimentos de laboratorio, descubrieron que las normas sociales —como las normas de distribución igualitaria y las normas de cooperación— entre segundas partes son aplicadas por terceros a pesar de que su retribución económica no se ve afectada por la violación de la norma, y de que la aplicación de las mismas es costosa para ellos. El supuesto de la teoría de la elección racional, según el cual los comportamientos de las personas son el resultado de decisiones individuales basadas en consideraciones económicas, parece no funcionar en este caso.

Otros trabajos en el campo de la economía del comportamiento permiten comparar empíricamente la influencia específica de las normas sociales frente a la influencia específica de las normas legales en el comportamiento corrupto. Así, utilizando un experimento natural, Fisman y Miguel (2007) desarrollaron un estudio empírico para evaluar el papel tanto de las normas sociales como de las normas legales en la corrupción estudiando las infracciones de aparcamiento entre los diplomáticos de las Naciones Unidas que viven en la ciudad de Nueva York. Hasta 2002, la inmunidad diplomática protegía a los diplomáticos de la ONU de las medidas de control del aparcamiento, por lo que las acciones de los diplomáticos se veían limitadas únicamente por las normas sociales. En sus principales resultados empíricos, Fisman y Miguel (2007) hallaron un fuerte efecto de las normas sociales (a la que llaman «la norma de la corrupción»): los diplomáticos de países con un alto nivel de aceptación de la corrupción (según los índices basados en encuestas existentes) acumulaban un número significativamente mayor de infracciones de aparcamiento

no pagadas. El experimento natural también permite comparar directamente los efectos de las normas con los de la aplicación de la ley, aprovechando un fuerte aumento de las sanciones legales por infracciones de aparcamiento que comenzó en noviembre de 2002. Las infracciones no pagadas disminuyeron drásticamente en respuesta al cambio legal. La principal implicación teórica de estos resultados, en conjunto, es que tanto las normas sociales como la aplicación de la ley desempeñan un papel clave en las decisiones de corrupción de los individuos. En otras palabras, “tanto las normas sociales como las legales son directamente relevantes para las causas de la corrupción y, por tanto, ambas son importantes para el cumplimiento de la ley». Por lo tanto, ambos tipos de normas «son una fuerte motivación para el comportamiento humano en la vida cotidiana» (Moriguchi, 2017, p. 64).

De forma similar, Cameron, Chaudhuri, Erkal y Gangadharan (2009) examinan las diferencias culturales en las actitudes hacia la corrupción a partir de experimentos realizados en Australia (Melbourne), India (Delhi), Indonesia (Yakarta) y Singapur. Los experimentos diferenciaban entre los incentivos para incurrir en conductas corruptas y los incentivos para castigar las conductas corruptas, lo que permitió a los investigadores explorar si, en entornos caracterizados por bajos niveles de corrupción, existe tanto una menor propensión a incurrir en conductas corruptas como una mayor propensión a castigar las conductas corruptas. Los resultados revelaron que los encuestados de Singapur eran más propensos a la corrupción que los de Australia. Los resultados también demostraron que los encuestados de la India mostraron una mayor tolerancia hacia la corrupción que los de Australia, mientras que los de Indonesia se comportan de forma similar a los de Australia. Estos resultados, tomados en conjunto, parecen indicar que la propensión a participar en comportamientos corruptos parece ser más similar en las cuatro culturas que la propensión a condenar los comportamientos corruptos. Curiosamente, estos resultados sugieren que habría más variación entre las culturas en la propensión a castigar los comportamientos corruptos que en la propensión a incurrir en ellos.

Por lo tanto, el uso de experimentos en «países con diferentes niveles de corrupción es particularmente prometedor porque nos permiten considerar y comparar contextos culturales con diferentes normas y percepciones de la corrupción» (Kubbe, 2018b, p. 36). Sin embargo, los resultados experimentales que comparan países con diferentes niveles de corrupción no siempre coinciden. Reclutando a 200 estudiantes holandeses e indonesios,

Aurelia, van Prooijen y van Lange (2018) encuentran que «los holandeses fueron quienes resultaron ser significativamente más permisivos, moral, social y legalmente, al observar casos de corrupción que los indonesios» (Kubbe, 2018a, p. 36; véase Aurelia, van Prooijen y van Lange, 2018). Los autores sugieren que esto ocurre porque los individuos que viven en un contexto de bajo comportamiento corrupto no están acostumbrados a la exposición a la corrupción; por lo tanto, no tienen una implicación emocional profunda ni una conciencia social muy desarrollada sobre la corrupción y sus consecuencias.

A diferencia de los estudios anteriores, Kubbe (2018b) utiliza un criterio diferente de selección de los casos y compara dos países con niveles similares de corrupción: Estados Unidos (California) y Alemania. Kubbe analiza la propensión a participar en comportamientos corruptos y a castigarlos en el contexto de un juego de tres personas de movimientos secuenciales en ambos países. Los resultados muestran que casi el 70% de los californianos ofrecieron y aceptaron un soborno, y que, en Alemania, casi el 50% de los participantes aprovecharon la oportunidad para ofrecer un soborno y que el 40% aceptaron uno. Una implicación teórica interesante de este estudio es que estos resultados no confirman la hipótesis de que, en entornos «caracterizados por menores niveles de corrupción, los individuos tienen una menor propensión a participar en acciones corruptas» (Kubbe, 2018b, p. 175).

Otros estudiosos se han interesado por explorar el vínculo entre las características sociodemográficas de los individuos y el comportamiento corrupto. Así, varios autores han examinado la influencia del género de un individuo (Frank, Lambsdorff y Boehm, 2011; Kubbe, 2018b; Rivas, 2013), la cuantía de los salarios (Azfar y Nelson, 2007; van Veldhuizen, 2011) y la religión que se profesa (Armantier y Boly, 2008; Rivas, 2013) sobre la corrupción. En particular, existe una gran tradición de estudios que han analizado la interacción entre el género y el comportamiento corrupto. En un estudio que investiga las diferencias de género en el comportamiento cuando tres personas se enfrentan a un problema común de soborno, Alatas, Cameron, Chaudhuri, Erkal y Gangadharan (2009), encuentran que las mujeres australianas son menos propensas a ofrecer sobornos y más propensas a castigar el comportamiento corrupto que los hombres en Australia. Matizando este hallazgo, en India, Indonesia y Singapur no se observan diferencias significativas entre hombres y mujeres. Alatas *et al.* concluyen que las diferencias de género eran más bien específicas de cada cultura que universales.

Otras investigaciones han aportado evidencia empírica a favor de que las mujeres tienen más aversión al riesgo que los hombres y de que están menos dispuestas que ellos a aceptar sobornos (Rocha Menocal *et al.*, 2015). Asimismo, las mujeres pueden también tener normas morales diferentes a las de los hombres, y «hay pruebas de que son más propensas a castigar el comportamiento egoísta en experimentos de laboratorio que los participantes masculinos» (Dupuy y Neset, 2018, p. 9), aunque los hallazgos al respecto son dispares. Las percepciones de riesgo pueden llevar a las mujeres a comportarse de manera diferente que los hombres cuando se trata de corrupción, pero esto está lejos de ser concluyente. Además, destacando el papel de las normas sociales, existe evidencia a favor de la idea de que las sociedades con una cultura igualitaria de género son menos propensas a la corrupción (Alexander, 2018). Otros trabajos experimentales, sin embargo, han aportado pruebas para reconsiderar el acuerdo sobre que las mujeres son más reacias al riesgo que los hombres (Filippin y Crosetto, 2014).

### *La investigación sociológica sobre la corrupción*

En el campo de los estudios sobre la corrupción, existe una importante tradición de investigación sociológica. Este enfoque —conjuntamente con estudios antropológicos— está interesado en comprender la realidad social de la vida cotidiana desde la perspectiva de los actores (Berger y Luckmann, 1966), buscando explorar el sentido o significado que aquellos le asignan a las prácticas corruptas. Así, los relatos sociológicos se centran en las creencias de los individuos con respecto a lo que se entiende por prácticas corruptas. En ese sentido, los estudios sociológicos prestan especial atención a la discrepancia entre las interpretaciones o definiciones técnicas de la corrupción y las experiencias y percepciones de los actores sobre la corrupción. El enfoque sociológico —y el antropológico— no suele proponer una conceptualización universal de la corrupción, sino que ofrece un rico análisis de su definición en función del contexto (es decir, estudio de casos).<sup>9</sup>

La mayoría de los estudios sociológicos y antropológicos son cualitativos y, como

.....

<sup>9</sup> Por ejemplo, buscando las nociones sobre la corrupción entre las personas en Guatemala, Chew encuentra que la impunidad es central en la definición de ese concepto entre los guatemaltecos porque el propósito de la corrupción en ese país es «menos la extracción de rentas que la garantía de estar libre de sanciones» (Wickberg, 2018, p. 24; véase Chew, 2018).

tales, conceden gran importancia a lo que denominan «actores en situación». Así, lo que distingue al enfoque sociológico es su énfasis en el contexto situacional y los procesos históricos que llevan a los individuos a la corrupción. Dar sentido a la corrupción significa comprender las causas contextuales y los entornos históricos que conducen a la desobediencia de la ley o a la violación de los estándares morales categorizados como corrupción. Moriguchi (2017) sintetiza el interés de esta perspectiva por el contexto, afirmando que «aunque el soborno en el sector público es, en términos formales, ilegal en todas partes, en algunos contextos locales, las formas de soborno se perciben como escandalosas, mientras que en otros contextos se consienten concebidos como prácticas rutinarias, o como de una baja prioridad de aplicación» (p. 66).

Desde este enfoque, los procesos históricos también importan. Los relatos sociológicos de la corrupción entienden la desobediencia a ciertas reglas formales como derivada de la resistencia contra ellas porque han sido impuestas por nuevos gobernantes o por cambios socioeconómicos y políticos como ocurrió con las reformas y transformaciones legales durante el proceso de democratización postcomunista de Europa del Este, a partir de principios de los años noventa y con los procesos de descolonización en ciertas regiones, como el sur de Asia y África (Moriguchi, 2017).

Dada la comprensión del valor de la socialización política, los estudios sociológicos tienden a explorar «cómo la experiencia histórica con partidos políticos o gobiernos corruptos puede influir en las generaciones pasadas y futuras con respecto a la percepción y aceptación de los comportamientos corruptos» (Wickberg, 2018, p. 27; Zakaria 2018a). Por ejemplo, en un trabajo reciente sobre el efecto de socialización de la corrupción, Zakaria (2018a) compara Croacia/Yugoslavia y México y muestra cómo los individuos bajo el gobierno socialista en Croacia/Yugoslavia fueron socializados para ver y tolerar la corrupción, y quizás lo más importante, cómo las generaciones comunistas difieren de sus contrapartes democráticas en el país, que fueron socializadas políticamente bajo el gobierno democrático en las décadas de 1990 y 2000. Con respecto a México, el autor ilustra cómo los individuos bajo el gobierno del Partido Revolucionario Institucional (PRI) fueron socializados para ver y aceptar a la corrupción (Zakaria, 2018a; véase Wickberg, 2018).

La socialización de los individuos se considera un factor clave para explicar las prácticas corruptas. Los estudios sociológicos se interesan por las implicancias de la socialización a nivel individual para la normalización de la corrupción en la sociedad (es decir,

la aceptación de la corrupción), siguiendo la tradición clásica de la sociología respecto a, por ejemplo, cómo la educación formal determina la internalización de las normas en una sociedad (Coleman, 1965; Dewey, 1966). En este sentido, los recorridos biográficos de los individuos desempeñan un papel importante en la aceptación de la corrupción. Por lo tanto, los agentes socializadores, como los profesores, los mayores y los padres, son factores clave para explicar las actitudes de los individuos hacia la corrupción. Así, la normalización/aceptación (o no) de la corrupción tiene que ver con el efecto inductor de las normas de la educación.

### *Vías para futuras investigaciones*

Para concluir, este trabajo presenta algunas reflexiones sobre la agenda de investigación futura en relación con las motivaciones que subyacen al comportamiento corrupto. El primer tema a considerar es que se necesita más trabajo interdisciplinar para comprender mejor los motores de la corrupción. Las conclusiones de los distintos campos difieren entre sí según los métodos y técnicas que emplean sus investigadores. Así, los enfoques sociológicos y antropológicos suelen emplear entrevistas en profundidad y trabajos etnográficos, mientras que los politólogos, economistas y psicólogos cognitivos utilizan experimentos. Dado que las conclusiones que se extraen dependen en gran medida de los métodos de investigación utilizados, las conclusiones de los distintos campos deben considerarse complementarias en lugar de competitivas. De ahí que merezca la pena tener en cuenta el conocido problema metodológico de la ausencia de independencia de los hallazgos empíricos respecto a los modelos, y así evitar conclusiones erróneas, teorías frágiles e intervenciones políticas condenadas al fracaso. La investigación futura debería incluir la investigación multi-método de los determinantes individuales y situacionales de la corrupción lo que haría posible que abarquen diferentes disciplinas (por ejemplo, ciencia política, economía, psicología, sociología), y diferentes metodologías (por ejemplo, entrevistas en profundidad, trabajo etnográfico, encuestas, experimentos).

Otra cuestión metodológica que requiere más investigación es cómo evitar las consecuencias del denominado sesgo de deseabilidad social. Como afirma Köbis (2018), «debido a su naturaleza secreta y a menudo ilegal, obtener datos confiables sobre la corrupción plantea un gran desafío metodológico» (p. 5). Estudios anteriores sobre los juegos de corrupción en laboratorio no han podido encontrar pruebas consistentes sobre que factores

determinan que los sujetos tomen decisiones poco éticas. Una posible razón, y también una crítica metodológica a los juegos de corrupción de laboratorio, es que este tipo de experimento «podría no desencadenar el marco de inmoralidad [...] en las mentes de los participantes» tal como se pretende que aquellos hagan, lo que ha llevado a muchos estudiosos «a cuestionar la propia razón de ser» de tales experimentos (Banerjee, 2014, p. 1). Adicionalmente y como lo señala Kubbe (2018b), la respuesta de las personas en un experimento de laboratorio afirmando que dieron sobornos podría ser interpretada como que los participantes son actores recíprocos a los que les gusta jugar, y «que la mayoría de los estudiantes que dijeron que sobornaban lo hicieron porque sentían curiosidad por el procedimiento posterior del juego» (p. 175). Por otra parte, para iluminar las motivaciones de los participantes, los investigadores deberían mitigar el sesgo de deseabilidad social que subyace a sus respuestas: quienes responden en los experimentos que no sobornan, quizás lo hacen para evitar los costos de reputación de confesar que si lo hicieron.

Lo mismo puede decirse de la investigación que utiliza encuestas. Como señala Anders (2002) en su estudio sobre la corrupción en Malawi, «el rechazo general de la «corrupción» no implica un rechazo claro e inequívoco a las prácticas específicas consideradas como corruptas entre los malawianos medios» (p. 3). Este problema es importante para «los investigadores que tratan de interpretar las respuestas de los encuestados en relación con la corrupción» (Brandt y Eiró, 2017, p. 40). Dada la naturaleza moralmente cuestionable de la corrupción, un reto para futuras investigaciones es intensificar los esfuerzos para evitar que los sesgos de deseabilidad social influyan en los resultados empíricos.

Dos perspectivas prometedoras para alcanzar este objetivo son el uso de experimentos naturales y los métodos de investigación cualitativa. Por un lado, los experimentos naturales constituyen un diseño de investigación en el que los individuos están expuestos a condiciones de tratamiento y de control respectivamente, que se dan de modo espontáneo en la naturaleza y que están fuera del alcance de la participación de los investigadores. Los experimentos naturales evitan el desajuste entre el entorno artificial del laboratorio y las experiencias en la vida real de los sujetos. Por otro lado, los métodos de investigación cualitativa —como las entrevistas en profundidad o la observación participante— nos permiten comprender cómo afecta la corrupción a la vida cotidiana de las personas, proporcionando a los investigadores «datos ricos y únicos, que sitúan la investigación de la corrupción en el contexto local» (Varraich, 2017, p. 14). Ambos métodos pueden ayudar a

minimizar la presencia del sesgo de deseabilidad social en la investigación sobre prácticas corruptas.

Adicionalmente, es necesario seguir investigando para develar los mecanismos que subyacen a algunos hallazgos a nivel macro observados en los estudios sobre corrupción. Existen algunas correlaciones paradójicas al comparar el nivel macro con el nivel micro que requieren más investigación. Por ejemplo, el nivel medio de educación en un país reduce la corrupción (Uslaner y Rothstein, 2012). No obstante, la educación a nivel individual parece aumentar la probabilidad de participar en un intercambio corrupto. Asimismo, la corrupción también tiende a ser menor en los países de origen protestante (Treisman, 2000). El protestantismo a nivel individual, sin embargo, no tiene ningún efecto sobre la probabilidad de cometer un soborno en Europa, lo que sugiere que su efecto a nivel de país no depende de la moral y los valores individuales (Richards y Heath, 2016). Los modelos multinivel pueden proporcionar un medio para separar el nivel en el que se produce el efecto y así iluminar qué mecanismos están funcionando (Richards, 2017, p. 7).

Además, la interacción entre las características sociodemográficas de los individuos y la corrupción parece haber sido poco explorada. Aunque hay muchos estudios sobre las interacciones entre el género y el comportamiento corrupto, hay menos trabajos sobre el papel que desempeñan otras características sociodemográficas individuales (como, por ejemplo, los ingresos, la edad o el nivel de educación) como determinantes de las prácticas corruptas.<sup>10</sup>

Por último, se han realizado pocos trabajos empíricos que pongan a prueba el grado en que la teoría prospectiva influye en la probabilidad de actuar de forma corrupta. Es necesario seguir trabajando para comprender mejor cómo los individuos entienden y actúan en función de sus percepciones del riesgo y cómo esto influye en la probabilidad de actuar de forma corrupta. Se necesita más investigación para comprender mejor cómo los individuos comprenden el riesgo y, a su vez, cómo las percepciones de riesgo dan forma a los comportamientos (Dupuy y Neset, 2018). Además, la emoción es un componente importante pero poco estudiado y un motor de las creencias, las percepciones, la toma de

.....

<sup>10</sup> Una excepción importante a esta regla general puede verse en Azfar y Nelson (2007), van Veldhuizen (2011), Armantier y Boly (2008), y Kostiuhenko (2018).

decisiones y las acciones (Kahneman, 2011; Mercer, 2010). Esto incluye el comportamiento corrupto (Dupuy y Neset, 2018, p. 12; Köbis *et al.*, 2016).

En conclusión, dado que el estudio de la lógica subyacente que lleva a los individuos a comportarse de forma corrupta es una tarea fundamental para formular enfoques políticos y prácticas anticorrupción, se necesitan más investigaciones que traten de identificar los factores contextuales y psicológicos que impulsan la corrupción. El diseño de estrategias que aminoren las conductas corruptas requiere de mayor conocimiento sobre los mecanismos que impulsan a las decisiones humanas. Sin este conocimiento, los esfuerzos gubernamentales podrían ser infructuosos. Disminuir la corrupción y los flagelos asociados a la misma requiere mayor investigación sobre sus micro-fundamentos.

### Referencias

- Abraham, J. y M.M. Pane. (2014). Corruptive Tendencies, Conscientiousness, and Collectivism. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 153, 132-147.
- Alatas, V., Cameron, L., Chaudhuri, A., Erkal, N., y Gangadharan, L. (2009). Gender, culture, and corruption: Insights from an experimental analysis. *Southern Economic Journal*, 663-680.
- Alexander, A. C. (2018). Micro-perspectives on the Gender-Corruption Link. In I. Kubbe y A. Englebort (eds.), *Corruption and Norms. Why Informal Rules Matter* (pp. 53-68). Cham: Palgrave Macmillan.
- Anders, G. (2002). Like Chameleons. Civil Servants and Corruption in Malawi. *Bulletin de l'APAD* 23-24, 1-21
- Armantier, O. y Boly, A. (2008). *Can corruption be studied in the lab? Comparing a field and a lab experiment. Comparing a Field and a Lab Experiment*. Montreal: CIRANO-Scientific Publications.
- Aurelia, M. Z., van Prooijen, J. W. y van Lange, P. (2018) The Effect of Culture of Corruption on Moral Judgment and Emotions upon Corruption In A. K. Schwickerath (ed.), *How to conceptualize corruption?* (pp. 35-36). Conference Proceedings, Interdisciplinary Corruption Research Forum. June 2017, Paris.
- Axelrod, Robert (1984). *The Evolution of Cooperation*. Basic Books: Nueva York.
- Azfar, O. y Nelson, W. R. (2007). Transparency, wages, and the separation of powers: An experimental analysis of corruption. *Public Choice*, 130(3-4), 471-493.

- Baez Camargo, C. (2017). Can a Behavioural Approach Help Fight Corruption? Basel Institute on Governance, *Policy Brief* Number 1.
- Banerjee, R. (2014). *On the Interpretation of Bribery in a Laboratory Corruption Game: Moral Frames and Social Norms*. Economics Working Papers, Denmark: Aarhus University.
- Becker, G. S. y Stigler, G. J. (1974). Law Enforcement, Malfeasance and the Compensation of Enforcers. *Journal of Legal Studies*, 3(1), 1-18.
- Becker, G.S. (1968). Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*, 76, 169-217.
- Berger, P. L. y Luckmann, T. (1991). *The social construction of reality: A treatise in the sociology of knowledge*. London: Penguin.
- Bicchieri, C., y D. Ganegonda (2016). Determinants of Corruption: A Socio-Psychological Analysis. In P. Nichols y D. Robertson (eds.), *Thinking About Bribery: Neuroscience, Moral Cognition and the Psychology of Bribery* (pp. 179-205). Cambridge: Cambridge University Press.
- Boudon, R. (1996). The «Cognitivist Model». A Generalized «Rational-Choice Model». *Rationality and society*, 8(2), 123-150. doi: 10.1177/104346396008002001
- Boudon, R. (1998a). Limitations of rational choice theory. *American Journal of Sociology*, 104(3), 817-828.
- Boudon, R. (1998b). Social Mechanisms without black boxes. In Peter Hedström y Richard Swedberg (eds.), *Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory* (pp. 172-203). Cambridge: Cambridge University Press
- Brandt, C. O. y Eiró, F. (2017). Qualitative Corruption Research Methods. In A. Schwickerath, A. Varraich y L. Smith (eds.) *How to research corruption?* (pp. 34-39) Conference Proceedings: Interdisciplinary Corruption Research Forum. June 2016, Amsterdam.
- Camerer, C. F. y Loewenstein, G. (2004). Behavioral Economics: Past, Present, Future. In Colin F. Camerer, George Loewenstein y Matthew Rabin (eds.), *Advances in Behavioral Economics* (pp. 3-51). Princeton: Princeton University Press.
- Cameron, L., Chaudhuri, A., Erkal, N., y Gangadharan, L. (2009). Propensities to Engage in and Punish Corrupt Behavior: Experimental Evidence from Australia, India, Indonesia and Singapore. *Journal of Public Economics*, 93(7-8): 843-851.

- Carlin, R. E. y Sarsfield, R. (2012). Rethinking the Rule of Law: Concepts, Measures, and Theory. *Justice System Journal* 33 (2), 125-131.
- Chew, A. (2018). Explaining corruption in Guatemala through the lens of history. In A. K. Schwickerath (ed.), *How to conceptualize corruption?* (pp. 24-25). Conference Proceedings, Interdisciplinary Corruption Research Forum. June 2017, Paris.
- Cialdini, R. B. (1991). Altruism or egoism? That is (still) the question. *Psychological Inquiry*, 2(2), 124-126.
- Coleman, J. (1965). *Education and Political Development*. Princeton: Princeton University Press.
- Darley, J.M. (2005). The Cognitive and Social Psychology of Contagious Organizational Corruption. *Brooklyn Law Review*, 70(4), 1177-1194.
- Dewey, J. (1966). *Democracy and Education*. Worcestershire: Read Books Ltd.
- Dimant, E. (2015). The Nature of Corruption: An Interdisciplinary Perspective. *Economics Discussion Papers*, 2013(59), 2-61.
- Dupuy, K. y Neset, S. (2018). The cognitive psychology of corruption. Micro-level explanations for unethical Behavior. *U4*, 2018:2.
- Elster, J. (1988). *Uvas amargas. Sobre la subversión de la racionalidad*. Barcelona: Gedisa.
- Elster, J. (2010). *La explicación del comportamiento social: más tuercas y tornillos para las ciencias sociales*. México: Gedisa.
- Fehr, E. and Fischbacher, U. (2004) Third Party Punishment and Social Norms. *Evolution and Human Behavior*, 25(2), 63-87. doi: 10.1016/S1090-5138(04)00005-4
- Filippin, A., y Crosetto, P. (2014). *A reconsideration of gender differences in risk attitudes*. IZA Discussion Papers 8184. Bonn: Institute for the Study of Labor.
- Fisman, R. y Miguel, E. (2007). Corruption, norms, and legal enforcement: Evidence from diplomatic parking tickets. *Journal of Political Economy*, 115(6), 1020-1048.
- Fisun, Oleksandr (2015). *The Future of Ukraine's Neopatrimonial Democracy*. PONARS Eurasia, PONARS Eurasia Policy Memo, 394 (October).
- Frank, B., Lambsdorff, J. G. y Boehm, F. (2011). Gender and corruption: Lessons from laboratory corruption experiments. *The European Journal of Development Research*, 23(1), 59-71.
- Fürstenberg, A. (2018). The Impact of Organizational and Societal Cultures on Corrupt Acts of Corporate Employees in Russia and Germany. In A. K. Schwickerath (ed.),

- How to conceptualize corruption?* (pp. 51-52) Conference Proceedings. Interdisciplinary Corruption Research Forum. June 2017, Paris.
- Gambetta, D. (1998). Concatenations of mechanisms. In P. Hedström y R. Swedberg (eds.), *Social mechanisms: An analytical approach to social theory* (pp. 102-124). Cambridge: Cambridge University Press.
- Gigerenzer, G. (2010). *Rationality for Mortals. How People Cope with Uncertainty*. Oxford: Oxford University Press.
- Goldstein, D. (2009). Heuristics. In Peter Hedström y Peter Bearman (eds.), *The Oxford Handbook of Analytical Sociology* (pp. 140-167). Oxford: Oxford University Press.
- Goldstone, J. (1994). Is Revolution Individually Rational: Groups and Individuals in Revolutionary Collective Action. *Rationality and Society*, 6 (1), 139-166.
- Goldthorpe, J. (1998). Rational Action Theory for Sociology. *The British Journal of Sociology*, 49(2), 167-192. doi: 10.2307/591308
- Groenendijk, N. (1997). A principal-agent model of corruption. *Crime, Law and Social Change*, 27(3-4), 207-229.
- Guerrero, M.A. y E. Rodríguez-Oreggia (2008). On the Individual Decisions to Commit Corruption: A Methodological Complement. *Journal of Economic Behavior y Organization*, 65, 357-372.
- Heywood, P. (2017). Rethinking Corruption: Hocus-pocus, Locus and Focus. *Slavonic and East European Review*, 95(1), 21-48. doi: 10.5699/slaveastorev2.95.1.0021
- Hibbs, D. A. y Piculescu, V. (2010). Tax Toleration and Tax Compliance: How Government Affects the Propensity of Firms to Enter the Unofficial Economy. *American Journal of Political Science*, 54 (1), 18-33.
- Hoffmann, L.K. y Patel, R.N. (2017). *Collective Action on Corruption in Nigeria: A Social Norms Approach to Connecting Society and Institutions*. London: Chatham House Report.
- Holmes, S. y Sunstein C. R. (1999). *The Cost of Rights: Why Liberty Depends on Taxes*. New York: Norton.
- Huss, O. y Nesterenko, O. (2017). Researching endemic corruption at the country level: The case of Ukraine. In A. Schwickerath, A. Varraich y L. Smith (eds.) *How to research corruption?* Conference Proceedings: Interdisciplinary Corruption Research Forum (pp. 44-58). June 2016, Amsterdam.

- Johnston, M. (1996). The search for definitions: the vitality of politics and the issue of corruption. *International Social Science Journal*, XLVIII, 321-335.
- Johnston, M. (2018). Democratic Norms, Political Money, and Corruption. The Deeper Roots of Political Malaise. In I. Kubbe y A. Englebert (eds.), *Corruption and Norms. Why Informal Rules Matter* (pp. 13-30). Cham: Palgrave Mcmillan.
- Kahneman, D. (2003a). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American economic review*, 93(5), 1449-1475. doi: 10.1257/000282803322655392
- Kahneman, D. (2003b). A perspective on judgment and choice: mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58(9), 697-720.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. London: Penguin Books.
- Kahneman, D. y A. Tversky (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1992). Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty* (5), 297-323.
- Klitgaard, R. (1988). *Controlling Corruption*. Berkeley: University of California Press.
- Köbis, N. C. (2018). The role of data: How can indicators be useful for combatting corruption? In A. K. Schwickerath (ed.), *How to conceptualize corruption?* (pp. 4-8). Conference Proceedings, Interdisciplinary Corruption Research Forum. June 2017, Paris.
- Köbis, N. C., van Prooijen, J. W., Righetti, F. y Van Lange, P. A. (2015). «Who Doesn't?» The Impact of Descriptive Norms on Corruption. *PLoS One*, 10(6), 1-14.
- Köbis, N. C., van Prooijen, J. W., Righetti, F. y Van Lange, P. A. (2016). Prospection in individual and interpersonal corruption dilemmas. *Review of General Psychology*, 20(1), 71-85. doi: 10.1037/gpr0000069
- Köbis, N. C., Iragorri-Carter, D. y Starke, C. (2018). A social psychological view on the social norms of corruption. In I. Kubbe y A. Englebert (eds.), *Corruption and Norms. Why Informal Rules Matter* (pp. 31-52). Cham: Palgrave Macmillan.
- Kostiuchenko, T. (2011). Central actors and groups in political elite: advantages of network approach. *Polish Sociological Review*, 174(2), 195-204.
- Kostiuchenko, T. (2012). Elite continuity in Ukraine: when networks matter (?). *Historical Social Research*, 37(2), 14-25.
- Kostiuchenko, T. (2018). Corruption discourse anti-corruption Romania Ukraine. In A.

- K. Schwickerath (ed.), *How to conceptualize corruption?* (pp. 57-58). Conference Proceedings, Interdisciplinary Corruption Research Forum. June 2017, Paris.
- Kubbe, I. (2018a). The Importance of Social Norms in Designing Anti-Corruption Mechanisms. In A. K. Schwickerath (ed.), *How to conceptualize corruption?* (pp. 34-41). Conference Proceedings, Interdisciplinary Corruption Research Forum. June 2017, Paris.
- Kubbe, I. (2018b) Let's Play: Bribery Games in the US and Germany. In I. Kubbe y A. Englebert (Eds.) *Corruption and Norms. Why Informal Rules Matter* (pp. 153-186). Cham: Palgrave Mcmillan.
- Kubbe, I. y A. Englebert (2018) Introduction. In I. Kubbe y A. Englebert (eds.) *Corruption and Norms. Why Informal Rules Matter* (pp. 1-10). Cham: Palgrave Mcmillan
- Lambsdorff, J.G. (2015). Behavioural and Institutional Economics as an Inspiration to Anti-corruption: Some counterintuitive findings. In Paul M. Heywood (ed.), *Routledge Handbook of Political Corruption*. London: Routledge.
- Lin, T.C. W. (2011). A Behavioral Framework for Securities Risk. *Seattle University of Law Review*, 34: 325-378.
- Machiavelli, N. (2009). *Discourses on Livy* (H. Mansfield y N. Tarcov, Trans.) Chicago: Chicago University Press.
- Manzo, G. (2012). Reason-based explanations and analytical sociology. A rejoinder to Boudon, *European Journal of Social Sciences*, 50(2), 35-65. doi: 10.5565/rev/papers.2125
- Marquette, H. y Peiffer, C. (2015). *Corruption and Collective Action. Developmental Leadership Programme Research Paper*. Birmingham: University of Birmingham.
- McCarthy, B. (2002). New Economics of Sociological Criminology. *Annual Review of Sociology*, 28, 417:442.
- McKenzie, R.B. y Tullock, G. (1994). *The New Word of Economics*. New York: McGraw Hill.
- Mercer, J. (2010). Emotional Beliefs. *International Organization*, 64(1), 1-31.
- Moriguchi, K. (2017). *The role of social and legal norms in fighting corruption*. In A. Schwickerath, A. Varrach y L. Smith (eds.) *How to research corruption?* (pp. 64-68) Conference Proceedings: Interdisciplinary Corruption Research Forum. June 2016, Amsterdam.

- Mosquera, M. (2014). *Negotiation Games in the Fight against Corruption*. Edmond J. Safra Working Papers, núm. 46, Edmond J. Safra Center for Ethics, Harvard University.
- Mungiu-Pippidi, A. (2005), Deconstructing Balkan Particularism: The Ambiguous social capital. *Southeast Europe, Southeast European and Black Sea Studies*, 5(1), 49-69.
- Mungiu-Pippidi, A. (2014). The transformative power of Europe revisited. *Journal of Democracy*, 25(1), 20-32.
- Mungiu-Pippidi, A. (2015). *The Quest of Good Governance*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Mungiu-Pippidi, A. (2023). *Rethinking Corruption*. Edward Elgar Publishing: Cheltenham
- Newell, A., Shaw, J. C. y Simon, H. A. (1958). Elements of a theory of human problem solving. *Psychological review*, 65(3), 151-166. doi: 10.1037/h0048495
- Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Opp, K-D. (1999). Contending Conception of the Theory of Rational Action. *Journal of Theoretical Politics*, 11(2),171-202. doi: 10.1177/0951692899011002002
- Ostrom, E. (1998). A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action. *The American Political Science Review*, 92(1), 1-22.
- Persson, A., Rothstein, B. y Teorell, J. (2013). Why Anticorruption Reforms Fail – Systemic Corruption as a Collective Action Problem. *Governance*, 26(3), 449-471.
- Prescott, R.E. (2012). *Applying Prospect Theory to Moral Decision-Making: The Heuristic Biases of Moral Decision-Making Under Risk* (Doctoral Dissertation. Minneapolis, MN: Walden University).
- Reckers, P. y Samuelson, M. (2016). Toward Resolving the Debate Surrounding Slippery Slope Versus Licensing Behavior: The Importance of Individual Differences in Accounting Ethical Decision Making. *Advances in Accounting*, 34, 1-16.
- Richards, L. (2017) Using Survey Methods to Research Corruption. In A. K. Schwickera-th, A. Varraich y L. L. Smith (eds.) *How to research corruption?* (pp. 4-12) Conference Proceedings Interdisciplinary Corruption Research Forum, June 2016 Amsterdam.
- Richards, L. y Heath, A. (2016). *Explaining the Incidence of Bribery in Europe:a Multi-level Analysis*. Centre for Social Investigation, CSI 2016-01. <http://csi.nuff.ox.ac.uk/wp-content/uploads/2016/04/2016-01-Explaining-the-incidence-of-bribery-in-Europe.pdf>

- Rivas, M. F. (2013). An experiment on corruption and gender. *Bulletin of Economic Research*, 65(1), 10-42.
- Rocha Menocal, A., Taxell, N., Johnsen, J. S., Schmaljohann, M., Guillan Montero, A., De Simone, F., Dupuy, K. y Tobias, J. (2015). *Why corruption matters: Understanding causes, effects and how to address them*. Evidence Paper on Corruption. London: Overseas Development Institute. Department for International Development
- Rose-Ackerman, S. (1999). Political corruption and democracy. *Connecticut Journal International Law*, 14(2), 363-378.
- Rose-Ackerman, S. y Palifka, B. (2016). *Corruption and government: Causes, Consequences, and Reform*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rusch, J. (2016, April). *The Social Psychology of Corruption*. Paper presented at the 2016 OECD Integrity Forum, Paris.
- Sarsfield, R. (2013). ¿Es racional, desde el punto de vista individual, obedecer la ley? Microfundamentos del estado de derecho. *Gestión y Política Pública*, 22 [Special Issue], 195-221.
- Schelling, T. C. (1998). Social mechanisms and social dynamics. In P. Hedström y R. Swedberg, *Social mechanisms: An analytical approach to Social Theory* (pp. 32-44). New York: Cambridge University Press.
- Schelling, T. (2006). *Micromotives and Macrobehavior*. New York: W.W. Norton and Company.
- Searle, J. (2001) The Classical Model of Rationality and Its Weaknesses. In B. Brogaard y B. Smith (eds.), *Rationality and Irrationality*. Proceedings of the 23rd International Wittgenstein Symposium (pp. 311-324), Vienna.
- Shafir, E y LeBoeuf, R. A. (2002). Rationality. *Annual Review of Psychology*, 53(1), 491-517. doi : 10.1146/annurev.psych.53.100901.135213
- Simon, H. (1979). Rational decision making in business organizations. *American Economic Review*, 69(4), 493-513.
- Søreide, T. (2009). Too Risk Averse to Stay Honest? Business Corruption, Uncertainty and Attitudes Toward Risk. *International Review of Law and Economics*, 29, 388-395.
- Thaler, R. H. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 199-214.
- Thaler, R. H. (1999). Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Ma-*

- king, 12(3), 183-206. doi: 10.1002/(SICI)1099-0771(199909)12:3<183::AID-BD-M318>3.0.CO;2-F
- Transparency International (2008). *How do you define corruption? - frequently asked questions-*
- Treisman, D. (2000). The causes of corruption: a cross-national study. *Journal of Public Economics*, 76(3): 399-457.
- Trevino, L. K. y Youngblood, S. A. (1990). Bad apples in bad barrels: A causal analysis of ethical decision-making behavior. *Journal of Applied psychology*, 75(4), 378.
- Troper, M. (2003). Obedience and Obligation in the Rechtsstaat. In A. Przeworski y J. M. Maravall (eds.), *Democracy and the Rule of Law* (pp. 94-108). New York: Cambridge University Press.
- Urinboyev, R. y Svensson, M. (2018). Corruption, Social Norms and Everyday Life in Uzbekistan. In I. Kubbe y A. Englebert (eds.) *Corruption and Norms. Why Informal Rules Matter* (pp. 187-210). Cham: Palgrave Mcmillan.
- Uslaner, E. M. y Rothstein, B. (2012). *Mass Education, State-Building and Equality: Searching for the Roots of Corruption*. QoG Working Paper Series, 2012(5).
- van Veldhuizen, R. (2011). *Bribery and the fair salary hypothesis in the lab*. Working Paper. Amsterdam: Tinbergen Institute.
- Varraich, A. (2017). Making Sense of Corruption through interviews. In A. Schwickerath, A. Varraich y L. Smith (eds.) *How to research corruption?* (pp. 13-20) Conference Proceedings: Interdisciplinary Corruption Research Forum. June 2016, Amsterdam.
- Wang, F. y Sun, X. (2016). Absolute Power Leads to Absolute Corruption? Impact of Power on Corruption Depending on the Concepts of Power One Holds. *European Journal of Social Psychology*, 46, 77-89.
- Weisel, O. y S. Shalvi. (2015) The collaborative roots of corruption. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112(34), 10651-10656.
- Wickberg, S. (2018). Historical Roots of Corruption. In A. K. Schwickerath (ed.), *How to conceptualize corruption?* (pp. 23-28). Conference Proceedings, Interdisciplinary Corruption Research Forum. June 2017, Paris.
- Yap, A.J. (2013). *How Power and Powerlessness Corrupt* (Doctoral Dissertation. New York: Columbia University).
- Zakaria, P. (2018a). The role of socialization in tolerance of corruption. In A. K. Schwic-

- kerath (ed.), *How to conceptualize corruption?* (pp. 27-28). Conference Proceedings, Interdisciplinary Corruption Research Forum. June 2017, Paris.
- Zakaria, P. (2018b). Religiosity and Corruption. In I. Kubbe y A. Englebert (eds.), *Corruption and Norms. Why Informal Rules Matter* (pp. 69-90). Cham: Palgrave Mcmillan.
- Zaloznaya, M. (2017). The Social Psychology of Corruption: Why It Does Not Exist and Why It Should. *Sociology Compass*, 8(2), 187-202.