

Artículo: Enemark, D., Gibson, C.C., McCubbins, M.D., and Seim, B. (2016). Effect of holding office on the behavior of politicians, In *PNAS*, Vol. 113 (48).

Palabras clave: Discontinuidad de regresión, juegos de comportamiento, reciprocidad, negociación legislativa, corrupción.

Resumen: Distintos investigadores señalan que el comportamiento de los actores es determinado por normas institucionales formales o informales. Desde esta perspectiva, se ha sostenido que las instituciones políticas o la cultura de la política inculcan ciertos comportamientos. Con ello, se ha generado una interrogante entorno a la ocupación de cargos públicos: ¿El hecho de ser elegido para un cargo político cambia el comportamiento de un individuo? Como respuesta a ello, distintas investigaciones en sociología y ciencia política encuentran que, al ocupar un cargo, un individuo se expone a las normas y aprende a seguirlas.

Así mismo, se ha señalado que en países carentes de reglas formales que permitan a los ciudadanos monitorear y sancionar a los funcionarios electos, las instituciones y normas informales son un determinante crucial del comportamiento político.

En este documento se contrasta estos argumentos y se pone a discusión la teoría de la reciprocidad, según la cual en países poco institucionalizados se forjar relaciones de intercambios de favores de forma informal. Para ello, se recluta a personas con un cargo político y personas que han perdido elecciones, los cuales participan en dos juegos de comportamiento (juego de confianza y del dictador). Esto tiene la finalidad de contrastar el comportamiento de actores con un cargo y personas sin cargo a partir de indicadores de reciprocidad, de confianza y de generosidad.

Propósito del estudio: Tiene como objetivo someter a discusión la teoría de la reciprocidad, con la cual se tiende explicar el comportamiento de diversos actores (funcionarios, burócratas, actores no gubernamentales y ciudadanos). De acuerdo a esta teoría, el intercambio de favores es una forma de correspondencia que facilita la interacción entre distintos individuos. De esta forma, un favor es recíprocamente recompensado voluntariamente y así se intercambia un beneficio por otro beneficio. Este estudio pretende identificar los efectos causales de las formas de ocupación/designación de cargos públicos en el comportamiento de los políticos a partir de la teoría de la reciprocidad.

Hipótesis: En democracias débilmente institucionalizadas, a falta de reglas formales que permitan a los ciudadanos monitorear y sancionar a los funcionarios electos, las normas informales (como la de reciprocidad) son un determinante del comportamiento político. La explotación de un cargo político aumenta la reciprocidad a nivel individual. Es decir, en una sociedad poco institucionalizada, hacer favores aprovechando un cargo/jerarquía aumenta la reciprocidad entre los que se ven beneficiados por estos actos.

Metodología:

Para medir la reciprocidad, se realizaron una serie de juegos de comportamiento con los cuales se analizó la reciprocidad entre distintos individuos.

Se contrataron a políticos que ganaron o perdieron por estrecho margen (no más de 10 puntos porcentuales) elecciones en Zambia, país africano en el cual se realizó el estudio. A los participantes se les pidió tomar decisiones estratégicas en una serie de juegos económicos diseñados para medir la reciprocidad. Específicamente, para dilucidar la reciprocidad, se utilizaron tres tareas de decisión estratégica establecidas dentro de un Juego de Confianza y un Juego Dictador.

Para realizar estos juegos, se formaron parejas: los dos jugadores se emparejan aleatoriamente y anónimamente, y eran puestos en habitaciones distintas, de modo que ningún jugador sabe la identidad de su socio. Finalmente, a cada integrante de la dupla se le otorgaba 5000 monedas oficiales del país.

Una vez hecho esto, primero se realizó el juego de confianza: en una primera etapa, el jugador 1 transfería cualquier cantidad de su donación inicial al jugador 2, la cantidad transferida era eliminada antes de que el segundo jugador la reciba. El monto eliminado es multiplicado por tres. En la etapa 2, la cantidad que resulte del fideicomiso es donada al jugador 2, el cual debe de devolver –al primer jugador- cualquier cantidad no menor al monto inicial dado por el jugador 1.

En el juego del dictador, se repite el proceso de emparejamiento y separación entre los participantes. Este juego tiene la misma estructura de dotación y devolución la fase 2 del primer experimento, pero con la excepción de que el monto que recibió el jugador dos, no fue determinado por el jugador uno. El monto era asignado por una investigadora, es decir, este podría ser mayor o menor al monto transferido por el jugador 1.

Con esto, se desarrolló un indicador de reciprocidad tomando como referencia la diferencia entre la transferencia de un sujeto en la fase 2 del juego de confianza y el del dictador y, posteriormente, dividiéndola por la donación hecha por el jugador 1 en la primera etapa.

Además, se hizo un indicador de confianza el cual se obtuvo al dividir la cantidad transferida en la Etapa 1 por el jugador 1 sobre su la donación original. Esta medida fue hecha para saber cómo un político está dispuesto a enviar dinero a otra persona sin saber si va a ser correspondido.

Finalmente, se elaboró una media de generosidad la cual se obtuvo al dividir la cantidad reenviada por el jugador 2 en el juego del dictador sobre la donación original hecha por el jugador 1. Esto pretendía medir la disposición de un actor de dar algo a otro individuo sin la obligación de reciprocidad, debido a que el actor desconoce si se le dio algo antes.

Resultados:

Se concluyó que: 1) ocupar un cargo no provoca que los políticos confíen más en sus socios o que sacrifiquen más por ellos y sean más generosos con ellos; y 2) Los políticos que ocupan cargos obtuvieron un porcentaje significativamente mayor de su donación que las personas que no ocupan un cargo en el segundo período del Juego de Confianza, pero no el Juego del

Dictador, mientras que los perdedores de las elecciones se comportan consistentemente en estas dos pruebas.

Figuras y/o cuadros importantes:

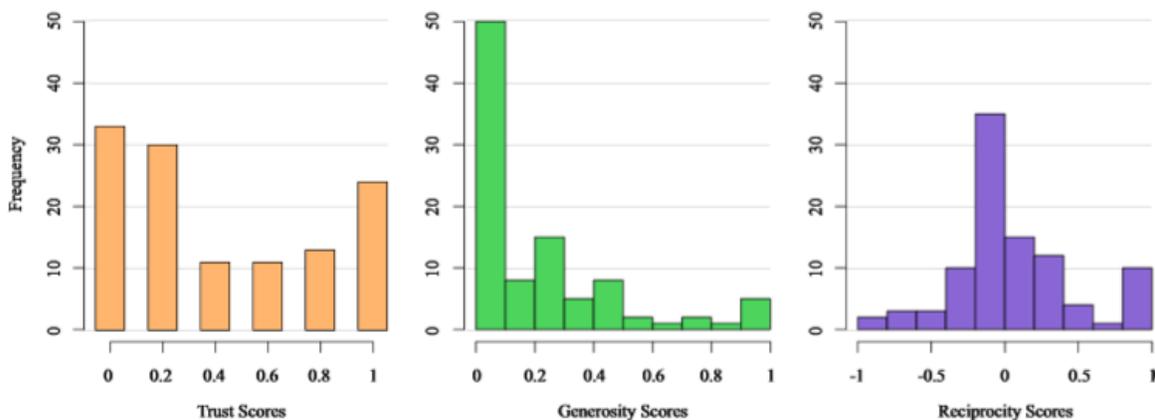


Fig. 1. Histogram of trust, generosity, and reciprocity scores.

Table 1. Regression results

Variables	Trust	Generosity	Reciprocity
Winner	-0.128 (0.140)	0.009 (0.115)	0.356** (0.171)
Margin	0.177 (1.253)	-0.524 (1.030)	-2.211 (1.529)
Constant	0.488*** (0.079)	0.204*** (0.066)	-0.081 (0.098)
Observations	122	97	95
R ²	0.021	0.008	0.050
Adjusted R ²	0.005	-0.013	0.029

P values are noted (**P < 0.05; ***P < 0.01).