

Artículo: C. Köbis, Nils; Prooijen, Jan-Williem; Righetti, Francesca; and Van ange, Paul. (2017). The road to bribery and corruption: slippery slope or steep cliff? In *Psychological science*, Vol. 28(3), pp. 297-306.

Palabras clave: corrupción, *slippery slope*, soborno, comportamiento poco ético, datos abiertos, materiales abiertos.

Resumen: Con la finalidad de entender cómo surge la corrupción, cuatro investigadores realizan una serie de experimentos en los cuales someten a corroboración/refutación la teoría de *slippery slope* (corrupción como proceso gradual de transformación) y la de *steep cliff* (corrupción como acto oportunista).

En concreto, se realizaron cuatro estudios que indican que el comportamiento corrupto no necesariamente surge de un proceso gradual, pero puede ser el resultado de aprovechar una oportunidad única e inesperada. A su juicio, el comportamiento corrupto que sucede una vez, en respuesta a una oportunidad, puede ser más fácil de racionalizar que conductas de profesionalización, familiarización y desviación ética que pueden ocurrir en procesos graduales.

Propósito del estudio: Comprobar la validez empírica de los postulados de la teoría de *slippery slope* (corrupción como proceso gradual de transformación) y la de *steep cliff* (corrupción como acto oportunista) que tratan de explicar cómo surge la corrupción.

Hipótesis:

1) La corrupción es producto de un proceso de normalización: las personas empiezan con transgresiones corruptas menores que son tomados como puntos de referencia implícitos a partir de los cuales se toman decisiones sobre nuevos dilemas éticos. Eventualmente, al realizar más transgresiones éticas- corruptas, la corrupción se normaliza debido a un proceso de desvinculación moral.

2) La corrupción es consecuencia del oportunismo de los individuos: las personas tienden a ser abrumadas por oportunidades inesperadas, las cuales pueden ser aprovechados por los individuos bajo el argumento de que estas –oportunidades- pueden brindar grandes beneficios inmediatos, inusuales y únicos.

Metodología: se realizaron cuatro estudios experimentales con los cuales se sometieron a comprobación/refutación las hipótesis de la teoría de *slippery slope* y de la teoría de *steep cliff*. En cada uno de los experimentos se llevaron a cabo distintos juegos de subasta, en los cuales participaban tres individuos: dos de ellos simulaban pertenecer a sector empresarial y uno fungió como funcionario público.

El juego constaba de cinco rondas en las que los dos jugadores empresarios competían en una subasta con un presupuesto asignado de 50 puntos. En una subasta, se realizaban

licitaciones de entre 0 a 50 puntos por un premio de 120 puntos. El tercer jugador (el funcionario público) desempeñaba el papel de subastador y era el responsable de otorgar el premio al mejor postor.

Los jugadores perdían los puntos que asignaban y mantenían los que no asignaban en la subasta. El jugador con la oferta más alta ganaba. Pero si ambos jugadores ofrecían la misma cantidad, el premio era repartido por igual entre los dos.

El juego estaba diseñado para que en la licitación la oferta de 50 puntos fuera la mejor estrategia para que ambos jugadores maximizaran sus ganancias. Sin embargo, con la finalidad de simular un escenario corrompido a uno de los participantes se le asignó el papel de jugador potencialmente corrupto, es decir, tenía la opción de circunscribir el proceso de licitación equilibrada y justa al sobornar al subastador.

De esta forma, en el estudio 1 se realizó una primera prueba del juego de licitación con la finalidad de observar si la corrupción es más probable que surja de forma gradual como sostiene la teoría de *slippery slope* o, en caso contrario, de forma abrupta como arguye la teoría de *steep cliff*. Para ello, a los participantes que se le asignaba en el grupo de potencialmente corruptos eran dispuestos en dos distintos escenarios:

1) En la condición de acantilado, en la cual el jugador corrupto tenía la opción de ofrecer directamente al funcionario público un soborno severo (vacaciones privadas). Si el funcionario aceptaba, el jugador que soborno tenía una ventaja en todas las rondas de subasta y en caso de que las ofertas de los participantes resultaran iguales, éste recibía el premio completo en lugar de la mitad; y

2) En la condición de *sippey slope*, en la cual el jugador corrupto tenía la opción de ofrecer un soborno menor (desayuno/banquete), lo cual aseguraba al participante una ventaja en el 50% de las rondas de licitación. Después de brindar este primer soborno, en la siguiente ronda los participantes podían aumentar su ventaja al 100% con la condición de ofrecer un soborno severo (vacaciones).

Para ambos casos, el costo era de 40 puntos de los 50 que se le dio al inicio del juego.

En el estudio número dos, se añadió un tercer escenario:

3) a los jugadores potencialmente corruptos se les permitió decidir entre dos opciones: ofrecer al servidor público un soborno menor con un costo de 10 puntos con el cual se obtenía y una ventaja en el 25% de las rondas de licitación o brindar un soborno severo con un costo de 30 puntos y una ventaja en el 75% de las rondas.

En el tercer estudio, se repitió el proceso del experimento número 2 y se introdujeron incentivos monetarios reales. En concreto, a los participantes se le pagaba entre 0.10 centavos a 1.20 euros en proporción a la cantidad de puntos que ganaban al final de los juegos de licitación.

En el cuarto experimento, se repitió el proceso del estudio dos con la excepción de añadir costos de los sobornos realizados a jugadores terceros. Además, en esta etapa se cuadruplicaron los incentivos monetarios otorgados a los participantes.

Resultados: Los cuatro estudios experimentales revelaron que hay una mayor probabilidad

de corrupción severa cuando a los participantes se les dio la oportunidad de participar directamente (*steep cliff*) respecto a cuándo los participantes se habían comprometido previamente en formas menores de corrupción (*slippery slope*).