

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SUR

Tesis de Magister en Políticas y Estrategias

Corrupción política y licitaciones públicas

La incorporación de los requisitos burocráticos a los experimentos
sobre coimas



Franco Gabriel Ciucci

Bahía Blanca, Buenos Aires, Argentina

2019

Prefacio

Esta Tesis se presenta como parte de los requisitos para optar al grado Académico de Magíster en Políticas y Estrategias, de la Universidad Nacional del Sur y no ha sido presentada previamente para la obtención de otro título en esta Universidad u otra. La misma contiene los resultados obtenidos en investigaciones llevadas a cabo en el ámbito del Departamento de Economía, bajo la dirección del Dr. Sebastián Linares Lejarraga y del Dr. Esteban Freidin.

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SUR
Secretaría General de Posgrado y Educación Continua

La presente tesis ha sido aprobada el 12/12/2019, mereciendo la calificación de 8 (OCHO)

Certifico que fueron incluidos los cambios y correcciones sugeridas por el jurado.

Agradecimientos

Deseo agradecer a la Universidad Nacional del Sur, por el apoyo económico y académico que hicieron posible culminar esta Maestría. A mis directores, Sebastián Linares Lejarraga y Esteban Freidin, por sus consejos sabios y su ayuda inestimable. A los profesores del posgrado que se han esforzado por enseñar en un período corto, aquello que les ha llevado mucho tiempo aprender. Entre ellos, debo mencionar especialmente a Hipólito Hasrun por su colaboración en este trabajo. A Olga Lemarchand, Andrea Castellano, Pablo Monterubianesi y a todas las personas que desde el Departamento de Economía hacen posible el dictado de la Maestría en Políticas y Estrategias. Por último, a mis compañeros quienes me han enriquecido con sus frescas ideas.

Resumen

La corrupción política es una problemática que se presenta, en mayor o menor medida, en todos los países del mundo y que afecta el crecimiento económico y la distribución de riquezas. La investigación y el estudio de la corrupción se dificulta dado que los actos corruptos se desarrollan en espacios secretos. Por tal razón, los experimentos de laboratorio constituyen una herramienta crucial para comprender las causas y las características de tales actos. En la literatura experimental sobre corrupción se han estudiado los incentivos monetarios y no monetarios de los agentes para comportarse corruptamente. En este trabajo se propone un diseño experimental que permita analizar cómo influyen los requisitos burocráticos en la toma de decisiones de los individuos. Para ello, se formula un modelo de competencia similar al que existe para la contratación pública, con dos etapas: una preliminar, en la cual los participantes deben completar requisitos burocráticos y una de competencia, en la cual quien logre resolver más problemas resulta ganador de una suma de dinero, aunque en algunas condiciones existe la posibilidad de ofrecer coimas al funcionario para ser beneficiado. La hipótesis subyacente es que a mayor complejidad de los requisitos burocráticos, mayor es el nivel de deserción y de coimas ofrecidas. Por último, se proponen herramientas de acción política supeditadas a que la hipótesis sea contrastada favorablemente.

Palabras clave

Corrupción - Requisito Burocrático - Contrato Público - Economía Experimental.

Abstract

Political corruption is a problematic that is presented, in greater or lesser extent, everywhere across the world and that hinders economic growth and wealth distribution. The investigation and research of corruption is difficult due to the fact that corrupt acts are done in secret places. For that reason, laboratory experiments have become a crucial tool to understand the causes and characteristics of those acts. In the experimental literature about corruption researchers have studied the monetary and non-monetary incentives of agents to behave corruptly. In this paper, it is

proposed an experimental design to analyse how bureaucratic requirements influence the decision making of individuals. For that purpose, it is formulated a model of competence similar to the currently existent for public procurement with two stages: a preliminary stage, in which participants have to comply with bureaucraties requirements and a competence stage, in which the person who does the best performance earns a sum of money, but in some conditions it is possible to offer a bribe to the public functionary to be benefited. The underlying hypothesis is that when the bureaucratic requirements are more complex, there are more people who abandon the process and more people who offer bribes. To conclude, certain tools for political action are proposed for the case that the hypothesis is favorably contrasted.

Keywords

Corruption - Bureaucratic Requirement - Public Procurement - Experimental Economics.

Índice

- 1) Introducción
- 2) Marco conceptual
 - a) Antecedentes
 - I) Causas
 - II) Consecuencias
 - b) Marco teórico
 - I) Experimentos de corrupción
 - i. Políticas anticorrupción
 - a. Posibilidad de ser castigado
 - b. Rotación del personal
 - c. Decisiones compartidas
 - d. Presencia de intermediarios
 - e. Denuncias (a)simétricas
 - f. Aumento de salarios
 - ii. Validez externa de los experimentos sobre corrupción
 - iii. Normas sociales
 - a. Efecto de marco
 - b. Externalidades negativas
 - c. Normas sociales descriptivas
 - d. Juegos de coordinación
- 3) Resultados
 - a) Modelo experimental
 - I) Reclutamiento
 - II) Laboratorio
 - 1) Procedimiento
 - 2) Tratamientos
 - III) Instrucciones y expectativas
- 4) Discusión
- 5) Conclusiones
- 6) Bibliografía
- 7) Anexo
 - a) Requisitos para proveedores del Municipio de Bahía Blanca

- b) Modelo de etapa preliminar
- c) Modelo de la etapa de competencia

Índice de figuras

- 1) Figura 1: Pautas experimentales
- 2) Figura 2: Condiciones y pasos
- 3) Figura 3: Procedimiento experimental

Introducción

La corrupción es un fenómeno que se encuentra presente en todas las sociedades y desde tiempos remotos (Rose-Ackerman, 1999). La misma afecta el desarrollo, la distribución de riquezas, la inversión y el crecimiento de los países (Transparencia Internacional, 2007). Dichos efectos se han corroborado por la correlación existente entre los países menos desarrollados y el nivel de corrupción o percepción de la misma en dichos lugares (Mauro, 1995). Las consecuencias perniciosas que genera han motivado la investigación de sus causas a los fines de encontrar mecanismos para reducirla. El abordaje se ha planteado desde diversas disciplinas: economía, derecho, ciencia política, psicología, sociología, etc. (Hasrun, Freidin y Moro, 2015). Los aportes de cada área confluyen en los análisis interdisciplinarios y son útiles para implementar políticas públicas destinadas a combatir el fenómeno. Sin embargo, la naturaleza secreta en la que se desenvuelven los actos corruptos, tornan muy complejo a su estudio (Rose-Ackerman, 1999).

La corrupción es consecuencia de la división de las funciones sociales y la necesidad de encomendar a otros ciertas tareas, en este caso, la toma de decisiones políticas. Brevemente Ortiz Ibarra (2011) refleja este pensamiento al decir que la corrupción política es una violación de un contrato cuyo objeto sería la representación política (p. 13). Si los sujetos que ejercen los cargos políticos son sólo representantes que deben ejercer el mandato popular su comportamiento debe estar sometido al interés del pueblo (cualquiera que éste sea) y nunca responder a sus intereses personales. Por ende, los funcionarios públicos -teóricamente- no hacen más que administrar el patrimonio público a tales fines. Como sujetos que ejercen cargos electivos y son representantes del pueblo, su fin último debe ser cumplir con su mandato y para ello disponen de una organización compuesta por un aparato burocrático, el cual constituye el medio para lograr los fines propios de su naturaleza.

Es decir, existe la creencia generalizada de que los gobernantes deben ajustarse al mandato popular -cualquiera que este sea. El problema es que no existe una fórmula o un modo objetivo para individualizar el interés público. Pero más allá de eso existe desconfianza sobre el uso del patrimonio público, el cual a veces se afecta a fines particulares como el enriquecimiento personal de quienes ejercen los cargos políticos. En este razonamiento subyace la idea de *corrupción pública*. Sin embargo, no es posible determinar con exactitud hasta qué punto los funcionarios desvían o no

el interés público de su fin inmediato principalmente porque esos actos de desviación se realizan en un ámbito de difícil acceso para los ciudadanos. Por ende, algunas de las acusaciones que se realizan cotidianamente-en ocasiones- no tienen pruebas suficientes que las respalden. En ese sentido, a menudo se observa que las acusaciones de corrupción pública se realizan con fines de embate político-partidario.

Según la visión generalizada, la corrupción es todo acto que se aparta de los intereses públicos debido a que el funcionario, en su lugar, obtuvo beneficios personales, abusando del poder de su rol (Jain, 2001), y corrupto es todo funcionario que ejerce actos de corrupción. Así considerado, el concepto abarca una cantidad innumerable de actos de muy variada gama, cuyo único elemento común es la desviación del interés público a partir del abuso del poder que la función pública conlleva. Esto conduce a otra discusión de larga data que es determinar cuál es el interés público o la voluntad general que describía Rousseau. Como se ve, la determinación de qué es corrupción política, cuáles son sus causas y sus consecuencias, no está para nada exenta de conflictos.

En el ámbito académico se comenzó a analizar bajo los esquemas de la teoría económica clásica, luego se expandió el análisis hacia otras ramas dado que el contexto en el que se desenvuelven los burócratas es distinto al de la competencia en los mercados tradicionales (Rose-Ackerman, 1978). Lo mismo ha sucedido con las teorías políticas clásicas que limitan el análisis a la idea que los políticos solo intentan maximizar sus réditos electorales, puesto que la complejidad de los hechos supera la simplificación de las teorías mono-causalistas (Klitgaard, 1993). Actualmente, se investiga el tema desde distintas ramas (sociología, psicología, economía, derecho, etc.) y de manera multidisciplinaria.

En este trabajo se aborda el estudio de la corrupción pública a los fines de realizar una revisión de los principales aportes desde la economía conductual y para realizar un aporte metodológico a los experimentos de laboratorio sobre coimas. Para ello, primero se desarrollan los antecedentes teóricos del análisis de la corrupción. Luego, se describe el aporte realizado por el área de la economía tradicional, desde la cual se ha estudiado a los intercambios corruptos haciendo foco en la existencia de incentivos y costos para dichas acciones. Acto seguido, se indagan los aportes realizados desde la economía conductual al conocimiento sobre la corrupción pública.

El objetivo específico de este trabajo es complementar a los estudios de laboratorio sobre corrupción con un modelo que permita incorporar a las condiciones

experimentales la presencia de requisitos burocráticos en licitaciones públicas. En ese sentido, parte de la investigación ha consistido en buscar ejemplos concretos en municipalidades argentinas de requerimientos vigentes.

La hipótesis que sustenta este trabajo es que los requisitos demandados por las instituciones al momento de participar en licitaciones funcionan, en primer lugar, como un desincentivo para empresarios honestos. Además, se considera que a medida que las trabas burocráticas se tornan más complejas, aumenta el nivel de ofrecimiento de coimas. Para contrastar a la misma se ha diseñado un experimento para medir el nivel de deserción y de coimas en las competencias para ganar dinero cuando existe una burocracia engorrosa previo a ingresar a la competencia. La presencia de trámites burocráticos presente al llevar a cabo una licitación pública, puede producir desincentivos importantes para la participación de empresas y aumentar el nivel de coimas en dichos procesos. Se aporta evidencia empírica de ciudades argentinas, respecto a la efectiva vigencia de trámites redundantes y difíciles de completar para participar en las licitaciones.

Por último, se incorpora literatura que sustenta empíricamente la necesidad de simplificar los trámites y los requisitos burocráticos para mejorar el funcionamiento de la economía, se discute en comparación con los resultados del trabajo y, luego, se elaboran las conclusiones. Finalmente se ratifica la importancia de continuar con el estudio empírico y teórico de la corrupción política a los fines de aumentar la transparencia y acercar la realidad institucional a los postulados teóricos del sistema político.

Marco conceptual

Es una frase trillada que las ciencias sociales sufren las consecuencias de utilizar el lenguaje natural, provocando la ambigüedad y vaguedad en las definiciones (Bunge, 1997; Nino, 1980), sin embargo es necesario tenerlo presente al momento de analizar un término para no incurrir en el error de intentar llegar a un concepto unívoco y correcto. En cuanto a la corrupción pública no se da la excepción y de hecho no existe un acuerdo unánime para definir y delimitar los alcances de la misma. El efecto de compartir los vocablos científicos con las palabras de uso cotidiano se ve potenciado en este caso, ya que diariamente se utiliza el término en distintos espacios

(políticos, comunicacionales, académicos, coloquiales, entre otros) y con diferentes finalidades.

De manera genérica, se dice que la corrupción implica putrefacción, deterioro o destrucción (Rose-Ackerman, 2006). Desde el punto de vista etimológico significa degradación de un contenido orgánico -en sentido biológico- y decadencia o inmoralidad -en un sentido social- (Malem Seña, 2001). En ambos casos, siempre se trata de un término con carga de valoración negativa. Por otro lado, puede ser utilizado tanto en ciencias naturales (biología, química), como en ciencias sociales (sociología, economía, derecho). En este apartado se discuten distintas acepciones del vocablo aplicado a las ciencias sociales.

Según Canavese la corrupción es “un delito que puede caracterizarse como el uso por parte de un agente de propiedad ajena para obtener beneficios en provecho propio” (2006: 8). En este caso no se limita la conducta a lo político, es decir según esta acepción un acto corrupto es todo aquel que se realice con los bienes de un tercero apartándose de un mandato recibido. Por otro lado, recurrir a la idea del provecho propio dificulta la tarea de determinar cuándo se trata o no de un acto con tales características, ya que es una noción subjetiva. En la práctica, esta descripción incluye los casos de malversaciones en sociedades, asociaciones y entidades privadas. La idea que subyace es que corrupto es aquel acto que se desprende de un ejercicio ilegítimo de la representación de los intereses de un tercero, sin importar el lugar o el origen del mandato.

Serra y Wantcheckon consideran que hay corrupción cuando un funcionario público pone su interés privado por encima del interés público (2012: 2). El problema es determinar qué se entiende por interés público (y privado). Es decir, concluir qué es lo correcto en el espacio político también varía según las inclinaciones ideológicas de cada sujeto y de cada sociedad. En definitiva, apelar a los fines sociales, a los valores democráticos o a cualquier elemento de índole ético o moral, sea genérico o de un individuo en particular, impide progresar en la discusión. De manera más concreta, se puede definir a la corrupción a través de las normas jurídicas que regulan el comportamiento de los funcionarios públicos. En ese sentido, se alega que los actos corruptos implican el incumplimiento de normas legales para obtener algún beneficio personal (Serra y Wantcheckon, 2012). En el campo jurídico, no existe la categoría legal de corrupción, pero sí hay delitos recogidos en las leyes penales que son

asociados con la corrupción, como el cohecho, la malversación de fondos, el tráfico de influencias, entre otros.

Pasquino (2000) se refiere a “corrupción política” para describir “el fenómeno por medio del cual un funcionario público es impulsado a actuar de modo distinto a los estándares normativos del sistema para favorecer intereses particulares a cambio de una recompensa” (2000: 377). Esta idea merece la misma crítica que la utilizada por Canavese respecto a la dificultad de determinar cuáles son los “intereses particulares” de un mandatario o empleado público. Lo que aquí se agrega es que la corrupción pública es un conjunto de actos cuya definición está condicionada por el contexto político, dado que se la define en relación con el sistema institucional que se vulnera o afecta. Ello es así debido a que menciona los “estándares normativos”, es decir las reglas vigentes del lugar.

Mairal (2007) entiende que los actos de corrupción son “intercambios ilegales por los cuales funcionarios públicos reciben dinero u otros beneficios de grupos privados a cambio de otorgarles un trato favorable en la adopción de decisiones oficiales” (2007: 15). Este autor restringe el término hasta equipararlo al cohecho (soborno o coima), sin embargo deja fuera del concepto actos que cotidianamente -tanto en lo académico, como en lo cotidiano- se incluyen en el mismo (por ejemplo, malversación de fondos, clientelismo, nepotismo, etc.). A su vez, la noción de Mairal limita la aplicación a los acuerdos previos a los actos motivados, cuando usualmente se entiende que el acto corrupto es un entramado de acciones que culmina con el acto oficial del funcionario.

Banuri y Eckel (2012) agregan la presencia de una externalidad negativa para determinar que se trate de un acto de corrupción. Aunque, existe quien entiende que la corrupción no siempre es negativa (Huntington, 1968). Como explica Lambsdorff, en algún momento se sostuvo que la corrupción era una consecuencia saludable de sistemas burocráticos demasiado exigentes (2006: 4). O quien suscribe que en casos concretos puede no tener externalidades negativas, pero que en el agregado siempre las posee ya que deteriora la moral colectiva (Banuri y Eckel, 2012). La cuestión atinente a las consecuencias de los actos corruptos se discute con mayor profundidad en otro apartado del trabajo.

Para concluir, a los fines de este trabajo se restringirá el término al campo político, excluyendo los casos que suceden en firmas privadas, asociaciones, ONG, etc. Además, se limitará la concepción al conjunto de actos que siendo usualmente

asociados a la idea de corrupción estén -directa o indirectamente- considerados ilegales por el sistema jurídico del lugar en cuestión. En ese sentido, se intentará evitar hacer referencia a elementos subjetivos o de difícil determinación, como lo son el interés público o privado (provecho propio, beneficio personal, etc.). A modo de ejemplo, se puede decir que dentro del amplio margen de lo que cotidianamente se entiende por corrupción se incluyen actos tales como el nepotismo, la compra de votos, las coimas, la malversación de fondos, el tráfico de influencias, etc. (Serra y Wantcheckon, 2012).

Antecedentes

La corrupción no ha sido estudiada en la antigüedad de manera sistemática, aunque se hallan expresiones aisladas respecto a la necesidad de que los gobernantes sean honestos, tengan una voluntad recta y eviten aceptar regalos de particulares. Platón se refería al soborno al decir que “los servidores de la Nación deben prestar sus servicios sin recibir presentes” (en Klitgaard, 1994: 22). En el mismo orden de ideas, desde el Antiguo Testamento se pueden encontrar referencias a las coimas, como lo es la prohibición a Moisés que decía: “No te dejes sobornar con regalos, porque el regalo ciega incluso al que juzga rectamente y pervierte las causas de los inocentes” (Éxodo, 2009: 23, 8).

Lo que ha cambiado con el tiempo es la percepción sobre la corrupción. Por ejemplo, la evolución de las reacciones ante el soborno puede dividirse en etapas, a saber: una primera etapa marcada entre el 3000 a.C. y el 1000 d.C., en la cual se veía a la coima como una devolución de favores por el trabajo del funcionario; un período que llega hasta el año 1500 en el cual las ideas religiosas intentan limitar y condenar el fenómeno; luego una tercer etapa que comienza en el S. XVI con la irrupción de las ideas representativas en Inglaterra, en la cual se evidencia una clara separación entre los bienes públicos y los de los funcionarios; por último se evidencia una última etapa que surge en el S. XX en EE.UU. y se propaga al mundo, donde se comienza a ver a la corrupción como un verdadero mal que impide la existencia de un sistema democrático y se ponen en marcha sistemáticamente distintos métodos para erradicarla (Moreno Ocampo, 1993: 82-88).

Por otro lado, desde el campo jurídico los delitos clásicos contra la Administración Pública (Siglo XVIII) recogen ciertas ideas que son ejemplos de actos

corruptos (cohecho, malversación de fondos, etc.). Sin embargo, el estudio de la corrupción como un problema endémico que tiene raíces estructurales ha adquirido relevancia recién en la década de 1970 a partir de varios escándalos ocurridos en Estados Unidos y, principalmente, a raíz de la publicación de Rose-Ackerman (1978). Desde entonces, los estudios sobre corrupción han proliferado en todas las disciplinas de las ciencias sociales, aunque principalmente aquellos con un enfoque económico en los incentivos de los agentes para comportarse de manera honesta en el ejercicio de los cargos públicos. A su vez, desde el campo jurídico se han desarrollado convenciones internacionales contra la corrupción y, en el ámbito político ha devenido en una de las principales preocupaciones por su incidencia en el desarrollo de los países.

La vinculación temporal puede remontarse a un cambio de visión política, esto es la idea de representación, ya que en tiempos de monarquía los bienes reales pertenecían al rey y no al pueblo, por ende el rey no podía realizar actos corruptos con su propiedad. En este sentido, se puede concluir que los términos corrupción y democracia pertenecen a dos caras de la misma moneda.

Causas

En los primeros trabajos sobre corrupción la visión era a menudo tolerante hacia la misma, en consideración de que la detectaban como una reacción lógica a regulaciones burocráticas represivas. En ese sentido, se ha argumentado que la corrupción disminuiría si se redujera el ámbito de acción del Estado (Lambsdorff, 2006). Es decir, esa concepción está sustentada por quienes tienen fe en el funcionamiento del mercado. En la misma dirección, Mauro (1997) destaca que la eficiencia burocrática posee una relación inversamente proporcional con la corrupción. Siguiendo esta línea, Tanzi y Davoodi (1997) han señalado que el exceso de regulaciones y autorizaciones necesarias para avanzar en trámites es causa de la corrupción política. La sobrerregulación de los procesos burocráticos pueden llevar a los ciudadanos a pagar un soborno para acelerar u obtener aquello que los funcionarios debieran brindarles legalmente (Gordillo, 2018). Sin embargo, algunos datos empíricos van en dirección contraria es así que los países escandinavos poseen altos niveles de regulación estatal, coexistentes con bajos niveles de corrupción (Lambsdorff, 2006).

En otra dirección, se estima que la mala regulación de las políticas genera incentivos a los burócratas y al público para corromperse. Desde este punto de vista, no es el tamaño del gobierno sino la calidad de la regulación de los programas políticos y su ejecución. El problema es determinar cuándo la organización y administración de una política es buena o mala (Lambdorff, 2006). A su vez, una regulación que favorece acciones corruptas puede ser consecuencia de acuerdos previos; por ende, no se puede decir con precisión si la mala regulación es causa o consecuencia de la corrupción. Aun así, ciertos estudios han mostrado correlación entre algunas reglamentaciones y la presencia de mayores coimas. Entre ellos, Broadman y Recanatini (1999) señalan que las barreras al comercio internacional, producen mayor corrupción; Djankov *et al.* (2002) indican que la cantidad de requerimientos para poner un negocio son indicativos del nivel de corrupción de un país; Svensson (2005), por su parte, asevera lo mismo respecto a la cantidad de días necesarios para obtener estado legal de una persona jurídica. En la misma dirección, Ades y Di Tella (1997) utilizando un índice que mide el nivel de apertura de los contratos públicos a empresas extranjeras concluyen que la corrupción está asociada a las distorsiones políticas.

Respecto al valor del Estado de Derecho, Lambsdorff y Cornelius (2000) muestran que la corrupción se asocia positivamente con la vaguedad y laxitud en las leyes; es decir, la inseguridad jurídica y la falta de certeza respecto a cuál es la regla aplicable lleva a las empresas a una situación de vulnerabilidad respecto a los funcionarios.

Otra potencial causa de la corrupción es la ausencia de competencia económica, particularmente en las licitaciones públicas. Cuando las empresas deben entablar una competencia para ganar el contrato, los precios tienden a bajar y ello reduce los márgenes de ganancia. En ese sentido, se dice que cuando existe libertad de acceso a las contrataciones los funcionarios pueden exigir menos coimas, ya que lo que pueden dar a cambio también es menor. Henderson (1999) corrobora que existe una relación negativa entre corrupción y competencia. Sin embargo, Lambsdorff (2006) advierte que se podría tratar de un caso de causalidad inversa, esto es que la corrupción (acuerdos previos entre empresas y funcionarios) provoque restricciones en la competencia. A medida que los países se integran al sistema internacional y permiten que otras empresas participen en los contratos públicos, la corrupción decrece. Por su lado, Ades y Di Tella (1999) consideran que la apertura de los Estados a la

competencia en el sistema internacional reduce la corrupción. En sentido contrario, hay quienes argumentan que la apertura del comercio también aumenta la posibilidad de llevar las ganancias de la corrupción a otros países (Neeman *et al.*, 2003).

Aplicando el argumento sobre la competitividad a la política, se sostiene que la democracia limita la corrupción, ya que para ganar las elecciones los potenciales mandatarios deben competir. Los estudios muestran que la democracia, en efecto reduce la corrupción, pero no de manera inmediata, sino en el largo plazo (Lambsdorff, 2006). Sin embargo, You y Khagram (2005) argumentan que en democracia la corrupción es el mecanismo que tienen los poderosos para obtener riquezas, ya que en autocracia pueden utilizar el autoritarismo. Es decir, los acuerdos corruptos son el medio que utilizan los poderosos para maximizar sus beneficios en regímenes democráticos.

Un mecanismo para reducir la corrupción puede ser la descentralización, ya que de ese modo se acerca el gobierno a la población. El problema, no obstante, es que se corre el riesgo de crear gobiernos débiles que pueden terminar siendo capturados por los jugadores locales (Lambsdorff, 2006). Por otro lado, hay evidencia que muestra que la relación entre población y corrupción desaparece en regresiones con varios países (Knack y Azfar, 2003). Además, hay estudios que indican el resultado contrario, esto es que la densidad poblacional disminuye la corrupción (Damania *et al.*, 2004). En definitiva, no se puede decir de manera determinante que haya una relación entre la corrupción y la centralización o descentralización de un gobierno.

Desde el campo de la sociología, se apunta al factor cultural como un elemento crucial al momento de comprender las causas de la corrupción. Aspectos tales como la confianza generalizada, la religión, la aceptación de las relaciones jerárquicas, jugarían un rol crucial. La importancia de estos factores radica en que eventuales reformas legales que vayan en detrimento de valores sociales ampliamente incorporados, pueden no ser efectivos para reducir la corrupción (Lambsdorff, 2006). Las condiciones culturales deben ser tenidas en cuenta al momento de realizar modificaciones estratégicas. Por ejemplo, en sociedades donde el poder está muy concentrado y existe aceptación de las relaciones jerárquicas, son más adecuadas las modificaciones de arriba hacia abajo (Husted, 1999). Otro aspecto cultural que se relaciona con la corrupción, son los valores que sostienen a las autoridades. Cuando el gobierno se funda en principios racionales y seculares, la corrupción es menor que en

aquellos lugares en los cuales los valores religiosos sostienen a las autoridades (Lambsdorff, 2006).

La cuestión de género también parece tener incidencia respecto a la corrupción. Varios estudios muestran que hay una correlación negativa entre la participación femenina y la corrupción (Dollar *et al.*, 2001). Sin embargo, es un efecto que otros estudios no han podido replicar, lo cual lleva a considerar que otras variables que están en juego estén incidiendo en dicho resultado (Sung, 2003).

Existen ciertos factores que indirectamente están ligados a la corrupción, como son la geografía y la historia de un país. Por ejemplo, la abundancia en recursos de un Estado genera múltiples oportunidades para acuerdos espurios entre empresas y funcionarios (Leite y Weidemann, 1999). Por otro lado, la cercanía con Estados vecinos donde los niveles de corrupción son altos es también una causa para que haya corrupción en dicho lugar (Sandholtz y Gray, 2003). En la misma dirección, la distancia con los centros de comercio internacional es también una causa para que la corrupción incremente (Ades y Di Tella, 1999). Finalmente, la tradición colonial de un país es un elemento de análisis y comparación útil; en efecto los países que fueron colonias británicas muestran niveles más bajos de corrupción (Treisman, 2000).

En conclusión, las causas que impactan en el nivel de corrupción de un país son múltiples y tienen incidencia en distintos aspectos institucionales y políticos. Como se ve, a nivel doctrinario no existe un consenso generalizado respecto a cuáles son los hechos que inciden de una manera u otra. Ello se debe, principalmente, a la dificultad de estudiar empíricamente de manera directa los actos corruptos, y la posible idiosincrasia cultural de las diferentes sociedades. Aún así, hay acuerdo respecto a la importancia de un núcleo de causas como son: las regulaciones jurídicas excesivas y minuciosas, el poder discrecional de los funcionarios, la ausencia de penas y castigos y los factores sociales y culturales que se presentan en cada lugar.

Consecuencias

Un punto de larga discusión ha sido (y aún es) si la corrupción “engrasa las ruedas” de la economía, permitiendo a las empresas sortear obstáculos burocráticos o si “echa arena” sobre la misma, disminuyendo la seguridad jurídica y afectando la propiedad privada. Los efectos de la corrupción en la distribución de riquezas ha sido ampliamente estudiado. En un primer momento, la visión sobre la misma era proclive a aceptarla como un medio necesario para el funcionamiento de la economía

(Huntington, 1968). A partir del trabajo seminal de Mauro (1995), se ha decantado la literatura hacia el acuerdo unánime de los efectos perniciosos que la misma tiene sobre la sociedad y la distribución de riquezas. Hoy no hay dudas respecto a que la corrupción tiene efectos negativos sobre el crecimiento económico de los países (Mauro, 1995; Rose-Ackerman, 1999; Lambsdorff, 2006).

En una regresión de 37 países Gupta *et al.* (2002) encuentran una importante correlación entre inequidad y corrupción. Esa evidencia ha sido replicada en un análisis sobre países africanos (Gymiah-Brempong, 2002) y Li *et al.* (2000) muestran que a medida que la corrupción es mayor, mayor es la inequidad en la distribución de ingresos. Asimismo, también se cuestiona que la desigualdad sea una causa de la corrupción y no a la inversa (Husted, 1999).

Resulta de extrema dificultad medirlo de manera comparativa en distintos países, ya que la productividad es una variable que se ve influida por distintos factores, entre los cuales la eficiencia en la administración pública es solo una parte minoritaria. Kaufmann *et al.* (1999) analizan la relación entre el PBI *per capita* y concluyen que el impacto de la corrupción sobre el mismo es negativa. Otros estudios intentan cerciorarse del efecto de la corrupción en la economía, comparándola con el crecimiento del PBI de los países. Tanzi y Davoodi (1997), encuentran evidencia de la correlación negativa entre ambos factores. Sin embargo, otros trabajos han sido infructuosos al momento de demostrar que haya una relación entre corrupción y caída del PBI (Li *et al.*, 2000). Mo (2001) obtiene que la corrupción analizada como única variable tiene una influencia muy negativa en el PBI, pero al repetir la regresión incorporando las variables de estabilidad política (medida por el número de asesinatos por millón) y formación de capital humano (medida por la cantidad de niños escolarizados), llega a la conclusión que el efecto de la corrupción se torna insignificante. En definitiva, la relación entre la corrupción y el PBI posee ciertas debilidades que impiden tomar estos estudios como un parámetro confiable al momento de medir el impacto de la corrupción en el crecimiento económico.

Donde tiene más relevancia la corrupción es en las inversiones extranjeras, ya que al disminuir la seguridad jurídica, los empresarios foráneos dudan acerca de la conveniencia de llevar sus negocios a los países con niveles de corrupción alta. Existen distintos modos mediante los cuales los políticos locales pueden afectar los intereses de los inversionistas: mediante trabas burocráticas, expropiaciones, dilaciones innecesarias, etc. Ese tipo de impedimentos genera que en el largo (y

mediano) plazo los inversionistas dejen de llevar divisas a los Estados con políticos corruptos. Varios trabajos proveen resultados convincentes respecto a la correlación positiva entre la corrupción y las inversiones extranjeras (Wei, 2000; Aizenman y Spiegel, 2003; Lambsdorff y Cornelius, 2000).

En el campo de la administración pública, la corrupción también deja su huella. Si los funcionarios o burócratas actúan auto-interesadamente pueden crear “cuellos de botella” en el funcionamiento del aparato administrativo para obtener el pago de coimas por realizar su trabajo (Lambsdorff, 2006). Nuevamente aquí, se presenta la discusión de la causalidad inversa, es difícil determinar si el funcionamiento ineficiente de la administración es la causa de la corrupción o es consecuencia de un comportamiento y una regulación maliciosamente realizada para obtener réditos económicos de los sobornos.

Para concluir, existe acuerdo respecto a la necesidad de disminuir -ante la imposibilidad de erradicar- la corrupción, ya que la misma provoca un impacto negativo sobre el crecimiento económico, la distribución de riquezas y las inversiones extranjeras. Se discute aún el porcentaje en el cual incide la corrupción en dichas medidas, dado que no existen herramientas exactas que permitan determinar con certeza hasta qué punto se da este fenómeno y en que intensidad afecta el desarrollo económico y social.

Marco teórico

Como se ha expresado, el objetivo de este trabajo es elaborar un diseño experimental para incorporar a los estudios sobre corrupción una herramienta de análisis de la incidencia de la burocracia. El uso de experimentos controlados en economía es de fecha bastante reciente, sin embargo sus orígenes se remontan al estudio de la Paradoja de San Petersburgo realizado por Bernoulli en el año 1783. Surge del planteo de un juego que consiste en tirar una moneda sucesivamente, ganando 2 pesos si sale cara y doblando el premio cada vez que se repite el resultado, hasta que salga cruz, caso en el cual se perdería todo. Si se sigue el análisis matemático, la esperanza del juego es infinito, lo que puede llevar a pensar que el valor económico es infinito. Sin embargo, la mayoría de las personas no estaría dispuesta a pagar mucho dinero por participar en ese juego.

Luego, en 1931 Thurstone estudió las preferencias de los individuos en distintos bienes, tratando de construir curvas de indiferencia. En 1944 Von Neumann y Morgenstern desarrollaron una teoría de la utilidad esperada con el fin de poder explicar la toma de decisiones en situaciones de riesgo como el experimento de Bernoulli. En la década de 1950 y 1960 proliferaron los estudios experimentales en economía y en psicología (Schelling 1957; Chamberlin, 1948; Smith, 1962; Siegel y Fouraker, 1960, entre otros). En la actualidad, los experimentos en economía son utilizados ampliamente y se acepta que las teorías deben tener respaldo empírico (Brañas Garza y Barreda Tarrazona, 2011).

Un experimento es el análisis de las decisiones que realizan los individuos en un ambiente controlado. Se coloca a las personas en la situación de decidir y se modifican las variables para comparar los resultados. Lo que permite la experimentación es simular una situación similar a la descrita en la teoría y evaluar si los individuos se comportan de la manera que se espera que lo hagan (Brañas Garza y Barreda Tarrazona, 2011). La idea central de un experimento es el control, es decir experimentar implica estudiar un evento (o un conjunto de eventos) en un ambiente controlado por el experimentador (Guala, 2005).

En los experimentos de laboratorio, los sujetos -en general estudiantes universitarios- toman decisiones en base a reglas claras y rígidas que les dan los experimentadores, dependiendo de las decisiones que tomen, reciben pagos en dinero real al finalizar con el juego. Ello sirve para otorgarles incentivos apropiados para que decidan conforme lo harían en una situación real.

Brañas Garza y Barreda Tarrazona (2011) mencionan los elementos fundamentales que deben estar esclarecidos en cada experimento. Lo primero que corresponde distinguir son los distintos tratamientos del diseño que consisten en las reglas, los incentivos y las condiciones del experimento, en cada condición se modifica una sola variable que es la que pretende ser estudiada en comparación al resto. El diseño puede ser *intra* sujetos, es decir participan los mismos individuos en todos los tratamientos o *extra* sujetos, cuando cambian las personas para cada condición. Ambos son viables, dependiendo de los objetivos del estudio. Luego, el orden en la toma de decisiones debe ser registrado para observar si existe algún efecto en la secuencia decisoria.

En cuanto a los incentivos, se señala que corresponde que el estudio no sea simplemente hipotético si no que esté la posibilidad de obtener ganancias reales que

incidan en las opciones del juego. Ello torna a los experimentos en investigaciones más fiables y aplicables a la realidad. Los estudios deben ser replicables, es decir que tiene que existir la posibilidad de que se puedan realizar en otros lugares, momentos, culturas, para contrastar los efectos. Para ello, es preciso que se publique información sobre todo el proceso del diseño: cómo se recluta a los sujetos, cuáles son las reglas, las instrucciones, los sesgos, etc. En relación a ello, es importante el control del experimento, es decir se debe procurar que no haya cambios a lo largo de los tratamientos (el lugar, el sonido, la luminaria, el experimentador, etc.), ya que cualquier modificación puede incidir en los participantes.

Otro aspecto a considerar es el llamado efecto marco que consiste en la manipulación del ambiente a los fines de observar si se presenta algún sesgo que incida en las acciones de los individuos. Lo que se requiere es el uso consistente y expreso de estas herramientas. Este punto se discutirá *in extenso* en otra parte del trabajo.

Finalmente, corresponde tener en cuenta que está prohibido mentirle a los participantes. Ello se debe a la importancia que se le asigna a la credibilidad de los experimentos, la cual no podría ser mantenida en el tiempo si los investigadores no respetan esta norma básica (Brañaz Garza, 2011). En la figura 1 se muestra paso por paso las cuestiones que se deben analizar al organizar un diseño experimental de laboratorio.

Figura 1: Lista de comprobación

Reclutamiento	
Público	¿Cuál es el público al que se dirige el anuncio de los experimentos?
Anuncio	¿Se proporciona información <i>ex ante</i> sobre lo que van a hacer en el anuncio?
Aleatoriedad	¿La selección de los participantes es aleatoria dentro de la muestra? ¿Se elige a los que se anotan primeros o a los últimos?
Experiencia	¿Tienen experiencia previa? ¿Se desea que la tengan?
En el laboratorio	
Tratamientos	¿La asignación de los participantes a los distintos tratamientos es aleatoria? ¿Se tiene en cuenta el orden de llegada?
Implementación	¿Es un experimento informatizado? ¿Cuál es la tarea?

Anonimato	¿Los sujetos tienen intimidad? ¿El experimentalista puede ver sus decisiones?
Instrucciones y expectativas	
Incentivos	Deben ser claros. ¿El sujeto puede conocer a cada momento cual es su pago posible?
<i>Framing</i>	Solo debe hacer un efecto de marco cuando es buscado, si no es así se debe utilizar etiquetas neutrales
Expectativas	¿Sabes unos lo que hacen los otros? ¿Pueden formarse expectativas de la conducta de los demás participantes?
Pagos	¿Serán los pagos en privado? ¿Serán anónimos? ¿Se puede reconocer la acción tomada a través de las ganancias?

Fuente: Brañaz Garza y Barreda Tarrazona, 2011.

Los experimentos pueden ser de una ronda o de rondas repetidas. En el primer caso, los participantes toman decisiones e interactúan solo una vez, mientras que en el segundo sistema los individuos se enfrentan a la misma situación en ocasiones repetidas. Las múltiples rondas sirven para modelar situaciones en las cuales las personas se relacionan cotidianamente, por ejemplo dos comerciantes en el mercado, dos empleados en el trabajo o bien, un funcionario y un empresario, etc. En algunas ocasiones se utiliza el método de rondas repetidas para analizar cómo cambia el comportamiento de los agentes a medida que avanzan las etapas. El modelo de rondas repetidas puede ser, a su vez, entre compañeros (siempre se repiten los grupos) o entre extraños (varían los equipos o parejas). La aplicación de cada método depende de qué situación se quiere modelar o qué teoría se desea testear (Guala, 2005).

En economía experimental existen dos conceptos que son centrales: validez interna y validez externa. Un resultado experimental es internamente válido cuando la producción de un efecto B es atribuida por el investigador a la causa (o conjunto de causas) A y ello es cierto dentro de los límites del experimento. Por otro lado, un diseño es externamente válido si los resultados del laboratorio son, a su vez, válidos fuera del mismo en circunstancias no experimentales (Guala, 2002). La validez externa puede ser cualitativa, es decir que las causas detectadas para un determinado efecto son aplicables fuera del laboratorio; o cuantitativa, lo que implica que además debe ser aplicable en una magnitud similar al estudio experimental. Camerer (2011) apunta que el objetivo central debe ser alcanzar la validez externa cualitativa, ya que

no es fácticamente posible lograr trabajar experimentalmente con las mismas cantidades que son aplicables en la vida real. Además, se puede distinguir dos clases de validez externa teniendo en cuenta el tipo de generalización que se quiere hacer, así puede ser: poblacional, cuando se intenta traspolar los resultados de una población a otra y, situacional, cuando se desea aplicar las conclusiones del laboratorio a otro contexto (Moro y Freidin, 2012). La cuestión de la validez externa se discutirá extensamente en el siguiente capítulo.

Harrison y List (2004) distinguen cuatro clases de experimentos: convencionales de laboratorio, enmarcados de laboratorio, artificiales de campo y naturales de campo. Los experimentos de laboratorio convencionales son los que utilizan un grupo estándar de sujetos (estudiantes universitarios), un marco abstracto y un conjunto de reglas impuestas. Un experimento enmarcado consiste en la incorporación de un lenguaje o condiciones similares al campo. Un experimento artificial de campo implica la utilización de un grupo no estándar en el laboratorio. Por último, el experimento natural de campo se da en el campo y los sujetos no saben que están siendo estudiados.

Los experimentos de campo y de laboratorio se complementan mutuamente de distintas formas. Primero, los resultados generados en los laboratorios pueden ser usados para diseñar los experimentos de campo. Segundo, los experimentos de laboratorio en conjunto con las encuestas que preceden a los experimentos de campo pueden servir para maximizar la información extraída en los resultados. Finalmente, los resultados inesperados pueden servir para mejorar el diseño de los laboratorios y así explicar teóricamente dichos efectos (Serra y Wantcheckon, 2012). Por otro lado, en el campo se fortalece la validez externa de los estudios, es decir son más realistas; mientras que en el laboratorio, el ambiente está más controlado y, por ende, la validez interna de los mismos es considerablemente mayor (Abbink, 2012). En definitiva, ambos son necesarios para estudiar adecuadamente un fenómeno, ya que permiten complementar las debilidades y fortalezas propias de cada análisis.

Actualmente ya es ampliamente aceptado el hecho de que los individuos toman decisiones económicas teniendo en cuenta objetivos que exceden el mero interés individual. En otras palabras, las personas al tomar decisiones usualmente tienen en cuenta preferencias sociales que los lleva a sacrificar, en parte, su conveniencia individual. Para estudiar este tipo de preferencias se han diseñado distintos juegos experimentales que sirven para mostrar la presencia de otros incentivos además de los

meramente monetarios. Los juegos más simples que se han utilizado son el del ultimátum y el del dictador (Cabrales y Ponti, 2011). En el primero un jugador debe decidir cómo distribuir un monto determinado de dinero entre él y otro participante, luego éste tiene la opción de aceptar y concretar el intercambio o puede rechazar la oferta y el dinero se pierde para ambos. Aquí hay una decisión estratégica ya que el jugador 1 debe especular a partir de qué monto el jugador 2 estará dispuesto a aceptar. Por otro lado, para el jugador 2 toda suma superior a 0 es conveniente, sin embargo en algunos casos sumas demasiado bajas son rechazadas. Ello se debe a que existen valores o emociones que se ponen en juego (justicia, equidad, envidia, etc.) y, a veces, pesan más que las decisiones racionalmente esperables. Por otro lado, el juego del dictador consiste en que el jugador 1 tiene que decidir cómo distribuir un monto entre él y el jugador 2; en este caso, el segundo no tiene la posibilidad de rechazar la oferta. La simplicidad de este juego que no ofrece dilemas estratégicos, permite observar la presencia (o no) de preferencias sociales. Siguiendo la teoría económica lo razonable sería que el dictador ofrezca 0 y se quede con todo el pozo, sin embargo en la práctica eso raramente sucede. El juego del dictador es útil a su vez, para comparar los resultados con los del juego del ultimátum, para observar en qué medida inciden los factores estratégicos y en qué medida los sociales. Este tipo de juegos experimentales es útil para el análisis del comportamiento humano en diversidad de situaciones, entre ellos la corrupción. Quizás el juego más utilizado en el ámbito de la corrupción pública y -principalmente- en el de coimas, es el juego de confianza y reciprocidad, por tal razón será estudiado en el capítulo siguiente.

Experimentos sobre corrupción

Las actividades corruptas son raramente observadas de manera directa, quienes se involucran en dicho comportamiento, por razones obvias, procuran mantenerlo de manera oculta. El análisis realizado a través de los índices de percepción subjetiva en los distintos países ha sido un gran avance para la comprensión de las causas de la corrupción. Sin embargo, un conocimiento más específico y cercano a los hechos corruptos requiere de cierta información que no se puede obtener de esa manera. En los últimos años, los investigadores han recurrido a los experimentos como un mecanismo útil para reunir información sobre los acuerdos corruptos. En el laboratorio es posible crear situaciones análogas -aunque artificiales- a los escenarios reales de corrupción para obtener datos de manera controlada (Abbink, 2006). Ello

permite incrementar el conocimiento sobre el fenómeno y analizar la reacción de los individuos a incentivos monetarios y no monetarios (Abbink y Serra, 2012). De ese modo, son útiles como mecanismos de diagnóstico sobre las causas económicas de la corrupción y como prueba piloto de políticas anti corrupción o de experimentos de campo.

El primer trabajo experimental de corrupción fue el de Frank y Schulze (2000) y consistió en un juego (ficticio) en el cual a los estudiantes se les encargaba contratar un plomero para recuperar un billete de 200 Marcos Alemanes de una tubería. Debían descontar el valor del contrato y el resto reintegrarlo a la universidad. Ellos debían elegir entre distintos plomeros cuyas ofertas incrementaban el costo del contrato al mismo tiempo que la coima que recibiría el estudiante por contratarlo. De esta manera, el estudiante se veía enfrentado a contratar a un plomero barato para la universidad pero que no le dejaba coima, versus plomeros más caros para la universidad (externalidad negativa) que sí le dejaban coima. En un segundo tratamiento, se incorporó un pago de 40 Marcos Alemanes al estudiante por la gestión del servicio con el objetivo de aumentar la sensación de culpa en caso de aceptar coimas. También este tratamiento permitió ver en qué medida el pago que recibe alguien por hacer una tarea afecta su disposición a corromperse. La comparación que deseaban realizar estos autores era entre estudiantes de economía y otros estudiantes. La hipótesis central era que los economistas aceptarían más coimas que el resto, debido a que la maximización egoísta de las ganancias es un postulado clásico que se enseña y aprende en las ciencias económicas. Dicho efecto fue corroborado, mientras que no detectaron diferencias entre tratamientos con/sin el pago por la gestión.

La literatura sobre experimentos de corrupción se apoyó luego en el juego de confianza que consiste en que un primer jugador tiene la posibilidad de transferir dinero a otro o no hacerlo. El dinero transferido se incrementa a partir de un factor de eficiencia, es decir, que el jugador 2 recibe más dinero de lo que le envió el jugador 1 y, luego, puede devolverle algo o no. El jugador 1 gana más dinero si transfiere y el jugador 2 es recíproco que si no hace la transferencia, pero al transferir asume el riesgo de que el otro jugador se quede con el total del pozo. La predicción teórica es que el equilibrio está en que el jugador no haga la transferencia ya que el jugador 2 no tendría ningún incentivo en devolverle algo. Sin embargo, los experimentos han mostrado que las personas típicamente hacen transferencias mayores a cero y las tasas de reciprocidad son altas (Fehr *et al.*, 1993). Los acuerdos corruptos son, en algunos

casos, juegos de confianza, ya que dichos acuerdos no pueden ser escrutinados legalmente y, por ese motivo, han servido como punto de inicio en las investigaciones sobre corrupción (Abbink, 2006).

Las coimas pueden ser colusivas, cuando un ciudadano o una empresa realizan un acuerdo con un funcionario para que éste les otorgue un beneficio que no les corresponde. O bien pueden ser extorsivas, cuando un funcionario requiere un soborno para hacer efectivo un derecho que merece adquirir la empresa o el ciudadano. A su vez, ambas categorías se pueden subdividir según quién realice la primer acción en: pasivas (cuando la empresa ofrece el soborno) y activas (cuando el funcionario solicita la coima) (Hasrun *et al.*, 2015).

El primer estudio que utilizó un juego interactivo de confianza para estudiar las conductas de soborno fue Abbink *et al.* (2002). En este estudio, se modeló una situación de confianza y reciprocidad similar a la que ocurre en las situaciones de coimas colusivas. En la primera etapa, el primer jugador (que simula ser una empresa) mueve decidiendo si transferir o no dinero al segundo (el funcionario). Si decide hacerlo debe determinar el monto y pagar una tasa extra de 2 dólares que representa el costo de hacer una oferta de ese tipo. El segundo jugador (que simula ser un funcionario público) debe decidir si acepta (triplica a su favor el monto) o rechaza la oferta (el jugador 1 solo pierde la tasa de 2 dólares). En una segunda etapa, el funcionario debe elegir entre dos opciones: la opción A le es apenas más favorable a él que la opción B, y la opción B le es mucho más favorable al jugador 1 que la opción A. Ello representa la idea de que el potencial beneficio de quien ofrece la coima es grande, pero corre el riesgo de que el otro no lo reciproke (pues, como en el juego de confianza, reciprocitar va en contra del incentivo egoísta del segundo jugador). El primer tratamiento consistió en 30 rondas de dicho juego de confianza que fue utilizado como base para comparar con los otros. En el segundo tratamiento se incorporó el daño a terceros de la siguiente manera: jugaban simultáneamente 9 parejas y cada vez que un funcionario elegía la opción B, las parejas restantes perdían dinero (externalidad negativa) y la suma total perdida superaba las ganancias de quienes tomaban la decisión corrupta. En el tercer tratamiento, se examina el efecto del castigo que se llevó a cabo con una lotería que se activaba cuando se aceptaba la coima e incorporaba una probabilidad del 3 % de que ambos participantes fueran descalificados sin recibir ningún pago. En este caso, los autores detectaron que mientras las externalidades negativas no producían efectos en el comportamiento de

los participantes, la probabilidad de ser castigados funcionó para disminuir el porcentaje de sobornos aceptados. Sobre la base de este trabajo, se han diseñado la mayoría de los estudios experimentales sobre coimas colusivas. A continuación se describen algunos de ellos utilizados como pruebas preliminares de políticas anticorrupción.

Políticas anticorrupción

Como se ha señalado, los experimentos económicos se utilizan a menudo como un mecanismo para poner a prueba políticas públicas, de manera poco costosa y preliminar. Específicamente, los trabajos que se describen a continuación tienen en común el hecho de que buscan probar y diseñar mecanismos para disminuir la presencia de corrupción pública en las instituciones.

Posibilidad de ser castigado

Schulze y Frank (2003) analizaron el efecto de ciertas medidas para combatir los sobornos, para ello incorporaron la posibilidad de detección como un medio de prevención. El diseño utilizado fue el mismo que en el experimento original del plomero, pero además hacían a los estudiantes tirar un dado para determinar si recibirían un castigo: cuanto mayores eran las coimas aceptadas, mayores eran las chances de ser castigado y no recibir ninguna ganancia. En este estudio no encontraron efectos del castigo como un mecanismo para reducir los sobornos.

Los resultados sobre el efecto del castigo de Schulze y Frank (2003) no concuerdan con los obtenidos por Abbink *et al.* (2002), aunque estas divergencias pueden ser justificadas en base a las diferencias de los modelos experimentales utilizados. Según Abbink (2012), en el juego de Schulze y Frank (2003) los incentivos “morales” (i.e., no aceptar una coima porque está mal o daña a la universidad) son opacados a través de la incorporación del castigo. Es decir, la posibilidad de recibir una sanción material puede eliminar la sensación de culpa y llevar al agente a analizar solo los costos y los beneficios económicos personales.

Otro experimento que estudia los efectos del castigo es el de Berninghaus *et al.* (2010). En este caso, diseñaron un juego en el cual la probabilidad de ser castigado depende de cuántos oficiales sean corruptos: a mayor corrupción, menor es el riesgo. Así se generan dos situaciones de equilibrio. Cuando los oficiales tienden a ser honestos, la mejor estrategia es permanecer así, en cambio, cuando los funcionarios

no lo son, la opción más conveniente es imitarlos. El experimento tiene dos tratamientos, en uno se informa el riesgo existente y en el otro no. Lo que encuentran estos autores es que la ambigüedad respecto a los riesgos, aumenta considerablemente la corrupción. Es decir, al desconocer qué riesgo tienen de ser detectados no consideran tal posibilidad y, por ende, aumentan su comportamiento corrupto.

En el marco de las coimas extorsivas, Serra (2011) realizó un experimento en el cual los funcionarios podían exigir una coima a los ciudadanos a cambio de un beneficio. El modelo tiene dos tratamientos: en uno, la sanción podía ser implementada a partir de un mecanismo de arriba hacia abajo (control jerárquico), así activando una probabilidad del 4 % de ser sancionado; en el otro tratamiento, para que se pueda activar esa chance del 4 %, los ciudadanos que eran requeridos a pagar un soborno podían denunciar al funcionario (mecanismos de abajo hacia arriba). Es decir, en el segundo caso para que la sanción se hiciera efectiva, era necesario que un ciudadano hiciera la denuncia y que se concretara la chance del 4 %. En definitiva, en el segundo tratamiento las probabilidades de ser sancionado eran inferiores. Sin embargo, el porcentaje de coimas solicitadas bajo la segunda modalidad fue mucho menor. Ello muestra que la incorporación de la denuncia ciudadana pone en juego otros incentivos de carácter no monetario (como la sensación de vergüenza o culpa) que inciden en la conducta de los funcionarios.

Rotación del personal

Abbink (2004) pone a prueba un instrumento aplicado por el gobierno Alemán en 1998 que consistía en rotar regularmente a los funcionarios de los puestos más sensibles a las coimas colusivas. Para llevarlo al laboratorio utilizó el mismo juego que en el caso anterior utilizando dos tratamientos: con rotación y sin rotación. En el primero, la conformación de las parejas cambiaba en cada ronda, mientras que en el segundo se mantenían inalterada durante las 30 repeticiones. El resultado fue que las coimas disminuyeron drásticamente cuando había rotaciones. El problema de esta política es que puede tener un alto costo para la eficiencia en el desempeño de las funciones del puesto, ya que al rotar a los funcionarios periódicamente, podrían perder práctica en el ejercicio de sus funciones. No obstante, este resultado sugiere que la rotación de personal en sectores específicos podría ser efectivo en reducir los costos de la corrupción, siempre y cuando la rotación de funciones no presente grandes costos aledaños.

Decisiones compartidas

Otro instrumento anticorrupción, llamado “principio de los cuatro ojos”, fue puesto a prueba en el laboratorio por Schickora (2011a). Este principio que es el implica que las áreas sensibles deben ser dirigidas por, al menos, dos personas para que haya un control mutuo. Para modelarlo, el autor recurre al juego elaborado por Abbink *et al.* (2002) y lo modifica parcialmente. El rol del funcionario es abarcado por parejas que tienen comunicación libre y deben tomar una decisión conjunta. En este trabajo, el autor encuentra que en el tratamiento grupal las coimas son mayores, aunque las ganancias para cada jugador sean menores, parece que ante la discusión prevalecen los incentivos monetarios ante los no monetarios. La conclusión es que no necesariamente el control mutuo reduce la corrupción.

Presencia de intermediarios

Es comúnmente aceptado que la presencia de intermediarios genera mayores costos para la producción de bienes y servicios. En materia de corrupción pública los intermediarios podrían facilitar los sobornos, acercar las posiciones de funcionarios y ciudadanos y deteriorar los incentivos no monetarios para permanecer honestos (Shleifer y Vishny, 1993). Esta idea fue experimentada por Drugov *et al.* (2014) que diseñaron un modelo de reciprocidad con externalidades negativas y con un tratamiento, con y sin intermediario, los datos muestran un mayor nivel de coimas cuando hay un mediador. Para los autores, ello se debe a una reducción en los costos morales. Las implicancias políticas de este hallazgo son discutidas, ya que eliminar intermediarios en la provisión de bienes públicos no es algo sencillo (ya que pueden hacerlo secretamente) y además en algunas ocasiones es necesario contar con intermediarios, es decir no son fácilmente prescindibles (Abbink y Serra, 2012).

Denuncias (a)simétricas

En el contexto de asociaciones criminales ha sido ampliamente estudiado el efecto del “arrepentido”, es decir de la posibilidad de denuncias internas entre quienes formaron parte de algún acto ilícito. Cuando se ha estudiado este tipo de situación en juegos de coimas en el laboratorio, se ha mostrado que el efecto es contrario al deseado, ya que al incrementar los riesgos de detección y castigo, aumenta la reciprocidad de los agentes involucrados (Abbink y Serra, 2012). En el campo de la

corrupción pública, se ha propuesto incorporar instituciones que permitan denunciar a las partes de un soborno. Schickora (2011b) lleva esta teoría al laboratorio, para ello utiliza un modelo de confianza similar a Abbink *et al* (2002) con externalidades positivas en el caso de que no haya reciprocidad. Respecto a la posibilidad de denunciar realiza dos tratamientos, uno es simétrico, es decir ambos pueden denunciarse en cualquier momento del juego y la consecuencia es para ambos un castigo económico; el otro es asimétrico, solo quien es sobornado puede denunciar (el funcionario) y, en ese caso, recibe tres veces el valor de la coima. El resultado que encuentra Schickora es que mientras el sistema asimétrico es eficiente para reducir las coimas, el sistema de denuncias recíprocas actúa reforzando la reciprocidad. Es decir, la posibilidad de que el ciudadano pueda denunciar en cualquier momento funciona como una amenaza para que el oficial cumpla con la acción recíproca.

Aumento de salarios

Luego, Abbink (2005) vuelve a utilizar el modelo de confianza para contrastar una hipótesis elaborada por Van Rijckeghem y Weder (2001) quienes analizaron el efecto de pagar un mayor salario a los funcionarios como mecanismo de disuasión. El argumento subyacente es que quienes más ganan tienen más que perder al arriesgarse y participar en un acuerdo corrupto. Los autores encontraron en un análisis econométrico comparativo entre países que simultáneamente los bajos salarios coincidían con altos niveles de corrupción. Sin embargo, no hay evidencia empírica para separar tal causa de otras que también se hallan presentes en dichos lugares. Dicha hipótesis fue llevada al laboratorio primero por Abbink (2005) pero no logró corroborar la hipótesis, ya que en ambos casos (salarios altos y bajos) el porcentaje de coimas fue similar.

En cambio, en el experimento de Azfar y Nelson (2007), el efecto del aumento de salarios fue corroborado como un mecanismo eficaz para reducir la corrupción. A su vez, Van Veldhuizen (2011) realiza el experimento de Abbink *et al.* (2002) con ciertos cambios (las externalidades son aplicadas a organismos de caridad y la relación de pagos es modificada), y los resultados que obtienen es que los funcionarios bien pagos son drásticamente menos corruptos. Otros experimentos también concluyen que los salarios tienen efectos considerables para prevenir la corrupción (Barr *et al.*, 2009; Armantier y Boly, 2011).

Validez externa de los experimentos sobre corrupción

Los diseños experimentales de laboratorio son simulaciones o modelos simplificados de fenómenos que suceden en la realidad, y en base a los resultados experimentales se hacen estimaciones que podrían conducir a políticas con implicancias en la vida social. Como es imposible recrear de manera completa los fenómenos reales en un laboratorio, los experimentos son a menudo cuestionados por su falta de validez externa. Es decir, hay en la literatura serios cuestionamientos respecto a la aplicabilidad de los resultados del laboratorio en la vida cotidiana (List, 2006; Levitt y List, 2007).

Armantier y Boly (2011) señalan que en los experimentos sobre corrupción se pueden encontrar al menos cinco características que los diferencian de los actos corruptos de la vida real. Primero, los montos que se reparten son cuantitativamente muy distintos. Segundo, las acciones que se realizan en el laboratorio no tienen consecuencias fuera del mismo, mientras que en lo cotidiano, los actores se conocen y sus decisiones pueden afectar sus vidas. Tercero, los roles ocupados por los jugadores del laboratorio no se corresponden con lo que hacen en la vida cotidiana, es decir difícilmente pueda ser extrapolable la conducta de un estudiante universitario a la de un funcionario público. Cuarto, los participantes saben que su conducta está siendo analizada, por ende pueden adaptar su comportamiento a lo que creen que es moralmente esperable, ello no necesariamente es así en el campo. Quinto, las poblaciones de los estudios son a menudo diferentes que la de los lugares donde se aplican sus resultados.

Para analizar la validez externa poblacional, Cameron *et al.* (2009) realizaron un experimento de coimas colusivas con posibilidad de castigo en cuatro ciudades de culturas sensiblemente diferentes: Melbourne (Australia), Yakarta (Indonesia), Nueva Delhi (India) y Singapur (Singapur). Lo que registraron los autores fue que los niveles de ofrecimiento y aceptación de coimas fueron similares en todos los casos. Sin embargo, hallaron grandes diferencias respecto a la tolerancia de la corrupción en los distintos países. Por su parte, Barr y Serra (2010) realizaron un estudio con estudiantes de distintos países y compararon los resultados con los de los índices de Transparencia Internacional respectivos. El resultado que obtuvieron fue que los estudiantes de grado (no así los de posgrado) respondían adecuadamente a lo que se esperaba de ellos según el país del que provenían.

En un estudio realizado por Alatas *et al.* (2010) se comparó la conducta de estudiantes con la de funcionarios públicos. Los resultados mostraron una gran diferencia en cuanto a ofrecimiento y aceptación de coimas y a castigos donde los funcionarios públicos aparecieron significativamente más honestos y con menos tolerancia a la corrupción. De ser replicable ese estudio, la validez externa de los experimentos se vería seriamente afectada. Sin embargo, existe la posibilidad de que la conducta de los funcionarios haya estado condicionada al saber que estaban siendo analizados. Es decir, probablemente los agentes públicos que participaron en ese experimento hayan adoptado un comportamiento estratégico distinto al que tendrían en una situación real.

Por otro lado, como se ha mencionado, los experimentos de campo tienen la fortaleza de tener un mayor grado de validez externa, ya que se desarrollan en el mismo espacio que el hecho real y, además, en los experimentos naturales los individuos no saben que están siendo estudiados (Harrison y List, 2004). Por eso, para responder a la pregunta acerca de la validez externa de los experimentos, Armantier y Boly (2011) realizaron un trabajo comparativo con dos tratamientos de laboratorio y uno de campo. En dicho trabajo, los autores realizaron el mismo experimento en Canadá en el laboratorio y en Burkina Faso en el laboratorio y en el campo. El juego diseñado consistía en un participante A que debía completar un examen y un participante B que debía puntuarlo. Quienes estaban en el rol A podían ofrecer dinero para que la corrección fuera más benévola.

En el experimento de campo los participantes no sabían que estaban participando de un estudio, mientras que en el laboratorio todos sabían que se trataba de una investigación sobre su comportamiento. No obstante estas diferencias, los autores encontraron similitudes significativas en los resultados de los tres lugares. Ello permite pensar que la validez externa de los experimentos de corrupción es aceptable. Sin embargo, Moro y Freidín (2012) argumentan que el diseño de Armantier y Boly (2011) difiere sensiblemente de otros experimentos de corrupción, particularmente el modelo que utilizan en el campo y en el laboratorio es muy similar y ello explicaría -en parte- la similitud de los resultados. En cambio, en otros estudios donde se analiza el comportamiento de los funcionarios públicos, los diseños de laboratorio no serían necesariamente tan extrapolables al campo como en el trabajo mencionado.

Una cuestión vinculada a la validez externa es la validez ecológica que consiste en la similitud del contexto simulado con la del contexto real que se intenta modelar, si bien son conceptos independientes, una mejora en la validez ecológica puede fortalecer la validez externa (Moro y Freidin, 2012). Ello conduce al análisis de la siguiente cuestión que es el estudio de las normas sociales.

Normas sociales

Además de los incentivos monetarios que entran en juego al momento de tomar decisiones, también pueden incidir en la conducta otro tipo de consideraciones de carácter psicológico como sensaciones de culpa, vergüenza o temor a la reprobación de los demás. Ello se debe a la internalización de las normas sociales que rigen en una sociedad determinada. Es decir, existen razones para comportarse de una manera determinada que exceden el simple cálculo de costos y beneficios en términos de dinero. Los valores éticos y morales también forman parte del análisis que cotidianamente hacen las personas al momento de decidir. La importancia de los incentivos no monetarios y de las normas sociales en los experimentos sobre corrupción es doble. Por un lado, las políticas anticorrupción pueden tener en cuenta esos valores éticos para propiciar cambios sociales; aumentar los castigos y los controles puede ser una medida incompleta si no se refuerza la consciencia social (Abbink y Serra, 2012). Por otro lado, modelar adecuadamente la presencia de normas sociales en experimentos sobre corrupción puede fortalecer la validez ecológica y, así mejorar la validez externa de los mismos (Belaus *et al.*, 2016), es decir, la capacidad de generalizar los resultados entre diversos contextos.

Efecto de marco

Abbink y Henning-Schmidt (2006) pusieron a prueba la hipótesis de que en las transacciones corruptas entran en juego incentivos no monetarios, ya que la corrupción es generalmente inmoral e ilegal. Para ello, presentaron las instrucciones de forma cargada (con el lenguaje específico) para poner a prueba si la carga moral del lenguaje servía para reducir el nivel de intercambios corruptos comparado con el juego descrito de manera abstracta o neutral. En otras palabras, se comenzó a experimentar para determinar si se da el efecto de marco en los juegos de corrupción. En este caso, utilizaron el juego clásico de Abbink *et al.* (2002), pero en uno de los tratamientos presentaron la situación como una solicitud de permiso industrial para

una empresa, con la posibilidad de ofrecer un pago privado al funcionario. Los resultados no mostraron diferencias considerables entre los tratamientos, por ende, concluyeron que no se presenta el efecto de marco en dicho experimento.

En cambio, Barr y Serra (2010) encuentran que se da el efecto de marco en un experimento sobre corrupción menor. El experimento que diseñaron es un juego de una sola ronda y no hay riesgo de traición (no reciprocidad), es decir si el funcionario acepta la coima el servicio que beneficia al ciudadano se realiza automáticamente. En las instrucciones, los roles se presentan como “ciudadanos privados” y “funcionarios públicos” en relación a un “servicio público”, y en sus resultados, el efecto de marco se dio sobre los ciudadanos (menor ofrecimiento de coimas en el marco cargado que en el neutro), mientras que para quienes estaban en el rol de funcionario el nivel de aceptación de coimas no varió entre marcos.

A su vez, Alatas *et al.* (2009) y Cameron *et al.* (2009) detectan cambios en el comportamiento cuando las instrucciones son contextualizadas, en comparación con el uso de un lenguaje neutral. Específicamente, estos estudios detectan que el uso de la palabra “coima” produce una disminución en la incidencia, en relación al término “transferencia”. Para Moro y Freidin (2012) la utilización de un lenguaje cargado no deja de ser un recurso artificial que no cambia la naturaleza del juego. Es decir, los participantes no sienten verdaderamente el peso ético de estar en un intercambio corrupto, sino que se adentran en un juego de roles que es sensiblemente diferente al modelado.

En el trabajo de Lambsdorff y Frank (2010) se permite a las firmas describir la oferta a los funcionarios como “regalo” o como “coima”, y en el 78 % de los casos, los participantes eligieron presentarlo como “regalo”. En cambio, los resultados que obtuvieron respecto a los funcionarios es que era indistinto la manera en que se les presentaba la oferta para que decidieran si aceptar o no.

Según Abbink y Serra (2012) el efecto de las instrucciones en las decisiones de los jugadores tiene más relevancia en los experimentos de una ronda porque cuando hay múltiples rondas, los individuos actúan conforme a las experiencias adquiridas y va perdiendo peso el valor del marco.

Otro abordaje del efecto de marco ha sido el de Banerjee (2016) que utilizó el juego de Abbink *et al.* (2014) con dos modificaciones: incorporó una tarea de esfuerzo que otorgaba un derecho al ciudadano y distinguió dos tratamientos con marcos diferentes. En una condición, el ciudadano podía adquirir un derecho a un

pago, pero el funcionario podía exigirle un pago privado para otorgárselo. En la otra, el ciudadano adquiriría el derecho a participar en un juego en el cual el funcionario debía hacerle una oferta para dividir un pozo y el ciudadano podía aceptarla o rechazarla, si la rechazaba el dinero se perdía para ambos (juego del ultimátum). Es decir, la situación es similar, lo único que cambia es el derecho de adjudicación de la dote monetaria. En este trabajo se hallaron notables efectos de enmarque. En el primer caso, cuando los ciudadanos habían adquirido el derecho a la dote, los ciudadanos aceptaron pagar coimas en un 76 % de las ocasiones, mientras que en el segundo caso, cuando no existía tal derecho, el 97 % de los participantes aceptó la división propuesta que incluía perder una porción del dinero vía una coima. Por otro lado, todos los funcionarios en el segundo tratamiento se asignaron parte del pozo, mientras que solo el 79% solicitó coimas en la primera condición. Como explican Belaus *et al.* (2016) la modificación en los distintos enmarques de este trabajo no se limita a los términos, sino al modo de plantear la situación. En el primer tratamiento los ciudadanos adquieren un derecho y ello distingue notoriamente el contexto y hace cambiar las expectativas y, por ende, el comportamiento de los participantes.

Externalidades negativas

Está claro que los actos corruptos generan efectos negativos en terceros no involucrados. La pregunta que cabe hacerse es si los agentes que participan en esos intercambios están al tanto del daño que provocan y si, en caso de que lo estén, les implica asumir costos no monetarios, tal vez morales. Es decir, ¿las personas que malversan fondos, sobornan o aceptan coimas, sienten culpa o vergüenza por dañar a otros con su conducta? ¿Acaso esos sentimientos tienen la capacidad de inhibir la conducta corrupta?

Modelar las externalidades negativas que genera la corrupción ha sido una característica bastante común de los experimentos posteriores al de Abbink *et al.* (2002). Lo que varía es el modo en que se implementa. A veces, la externalidad se ha representado como una deducción del dinero del pago de otros participantes del juego que representan al “público” (Abbink *et al.*, 2002) o bien del dinero a donar a instituciones de caridad o con finalidades pro-sociales (Lambsdorff y Frank, 2010). El primer método sirve para enfatizar el dilema social característico de la corrupción. Además, entra en juego la concepción que tienen los individuos del resto, porque si consideran que los demás son corruptos, no van a querer sufrir la carga de ser

honestos. Si se quiere evitar ese efecto, se puede invitar personas que no participan del juego para que sean quienes sufran del efecto de las decisiones corruptas (Barr y Serra, 2009). La opción de donar dinero para instituciones que *vox populi* se sabe que están destinadas al bien público tiene como ventaja de exaltar la norma social y mostrar que la corrupción daña a la sociedad. La desventaja en este caso es que no se puede conocer *a priori* la actitud del sujeto hacia la institución elegida; además algunas organizaciones pueden tener connotaciones negativas o ambiguas por estar vinculadas con empresas, partidos políticos, activismo, etc. (Abbink y Serra, 2012).

En el trabajo pionero de Abbink *et al.* (2002) no se detectó que la incorporación del daño a terceros surtiera efectos para reducir las coimas. Por su parte, Büchner *et al.* (2008) tampoco encontraron evidencia respecto al uso de externalidades negativas en un experimento sobre contratos públicos. En ambos diseños existe una característica que permite explicar dicho resultado: el tipo de externalidad utilizada (primer método) combina los incentivos no monetarios con las expectativas del comportamiento del resto de los participantes, ya que si los sujetos esperan que los demás actúen corruptamente, esto podría inducirles a adoptar de manera recíproca dicha conducta corrupta .

En el diseño de Barr y Serra (2010) se recurre a la incorporación de participantes “pasivos” que no toman decisiones si no que tan solo sufren las consecuencias de la corrupción de los jugadores. En este caso, los autores encuentran que a medida que las externalidades negativas se incrementan, los sobornos disminuyen.

Si bien se puede aceptar la incidencia de las externalidades negativas en el marco de los experimentos, en la vida real es difícil que los individuos tomen consciencia o puedan observar que están haciendo daño con su conducta. Quizás un método eficaz para internalizar la importancia de un comportamiento honesto sea la educación escolar y las campañas públicas de conscientización.

Normas sociales descriptivas

Además de las reglas que describen lo que las personas deben hacer (llamadas normas prescriptivas), existen normas que expresan cómo las personas se comportan comúnmente (llamadas normas descriptivas). Para analizar la incidencia de éstas últimas en las situaciones de corrupción, Abbink *et al.* (2018) realizaron un experimento de coimas colusivas entre empresas y ciudadanos. El experimento

consistió en un diseño 2x2 con las siguientes variables: la honestidad de los funcionarios y la posibilidad de que éstos apliquen una sanción. Entre los resultados, los autores encuentran que el efecto de las sanciones no fue tan significativo como la clasificación de los funcionarios como corruptos u honestos en base a su conducta en una ronda previa del juego. Es decir, la presencia de la norma social descriptiva incidió en el comportamiento de los participantes, por encima de razonamientos estratégicos. La importancia de este hallazgo radica en que se logra mostrar que el comportamiento de los ciudadanos puede ser afectado por lo que consideran que los funcionarios esperan que ellos hagan. De ser así, las políticas públicas deben destinarse a modificar tales reglas y creencias.

Juegos de coordinación

Las normas sociales son difíciles de estimar y de probar, dado que no necesariamente están recogidas en leyes escritas. Por tal motivo, en economía no se las han tenido en cuenta para el análisis de la toma de decisiones hasta fechas recientes. Krupka y Weber (2013), proponen un método novedoso para su estudio en el laboratorio. Para ello utilizan un juego de coordinación que había sido introducido por Burks y Krupka (2012). Para estimar las normas sociales, les ofrecen dinero a los participantes si aciertan en responder lo mismo que la mayoría de los individuos respecto a si es correcto actuar de un modo u otro. Para ello utilizan el juego del dictador con dos enmarques diferentes. El enmarque “dar” implica que el jugador A recibe el monto a repartir y debe decidir cuánto dar al otro. En el enmarque “quitar”, cada jugador recibe la mitad del monto total a repartir y el jugador A debe decidir cuánto le quita al otro. Los autores encuentran que los participantes identifican la presencia de una norma social y consideran que es más apropiado una partición equitativa en el segundo tratamiento, y de hecho, las decisiones parecen guiarse por esta norma.

En experimentos sobre corrupción, este método fue aplicado por Banerjee (2016) que utiliza el juego de coordinación para analizar la presencia de normas sociales ante una coima coercitiva. En dicho experimento realiza dos tratamientos, uno contextualizado como una coima coercitiva y otro se describe simplemente el juego del ultimátum. En este caso también se muestra que los participantes consideran más inapropiado que el jugador en el rol de funcionario obtenga parte del dinero en el tratamiento de coima coercitiva que en el tratamiento enmarcado como un juego del

ultimátum. Es decir, se revela la presencia de la norma social ya que ante dos situaciones con estructura de pagos iguales, al cambiar el marco la percepción de los individuos se modifica.

Metodología

En los trabajos que se han comentado se abordan distintas aristas de la corrupción pública y de los problemas metodológicos que ocurren al estudiarla de manera experimental. Algunos estudios se enfocan en una mejor comprensión de las coimas o de la malversación de fondos, otros apuntan al diseño de políticas anticorrupción, varios se dedican a intentar comprender la presencia de incentivos no monetarios y normas sociales, por otro lado, se han hecho grandes esfuerzos por analizar la validez externa de los experimentos sobre corrupción.

Entre los incentivos monetarios que tienen los agentes para actuar honesta o corruptamente, se ha hecho foco sobre las ganancias que producen los acuerdos colusivos y los costos de asumir el riesgo de ser sancionado. Sin embargo, lo que no se ha diseñado es un trabajo que analice la cuestión desde el punto de vista de los ciudadanos honestos. Es decir, la pregunta que aún no se ha intentado responder desde el laboratorio es: ¿cuáles son los costos y las ganancias de comportarse honestamente?

El funcionamiento de los organismos públicos está regido mayormente por las normas del Derecho Administrativo, cuyas reglas se distinguen del resto del arco normativo por su finalidad específica que es la organización y gestión del aparato burocrático (Cassagne, 2006). Ese conjunto de reglas se apartan expresamente de las propias del derecho privado, particularmente en materia de contratos públicos, el sistema es notoriamente distinto al regulado por el Código Civil y Comercial (Gordillo, 2017). El régimen legal administrativo se caracteriza por ser un sistema en el cual el Estado goza de ciertos privilegios en relación a los particulares. Por ejemplo, el Estado puede rescindir contratos sin tener el deber de pagar por el lucro cesante. Es decir, para las empresas contratar con el Estado implica asumir riesgos superiores a los que existen en el ámbito privado (Mairal, 2007).

Entre los costos que se hallan presentes en la contratación pública, se encuentran los requisitos burocráticos previos a participar de una licitación pública. Para garantizar la probidad y viabilidad de las empresas que participan en los contratos públicos, la regulación legal Argentina otorga a los organismos públicos

(nacionales, provinciales, municipales y autárquicos) la posibilidad de exigir ciertos elementos que sirven como prueba de la capacidad técnica y de los antecedentes de las empresas que desean contratar con dichos entes. Algunos elementos normalmente exigidos son: balances societarios, inscripciones en registros, presentación de contratos, antecedentes, certificado de libre de deuda con organismos estatales, entre otros. Cada organización pública tiene un margen de libertad bastante amplio para regular dichos elementos (en el Anexo 1 se describen los requisitos de la ciudad de Bahía Blanca).

Para quienes no son contratistas habituales, asumir dichos costos en cada oportunidad puede llegar a funcionar como una barrera que los lleve a desistir de participar (Mairal, 2007). Los costos administrativos previo a ingresar a un contrato público quizás no sean económicamente relevantes, sin embargo se debe tener en cuenta que los empresarios asumen dichos gastos previo a poder ingresar a una competencia para convertirse en contratante. Es decir, hay probabilidades considerables de que una firma enfrente las dificultades administrativas de cumplir con los requisitos burocráticos (que en algunos casos exceden lo razonable) y que se quede con las manos vacías. A ello debe agregarse que en ciertos contextos, existen serias dudas sobre la transparencia de los procesos de contratación. En definitiva, para algunos empresarios honestos participar en la contratación pública es una opción anti económica.

Si bien se han hecho varios estudios de laboratorio en materia de corrupción pública, aun no se ha modelado qué sucede ante la presencia de requisitos burocráticos y cómo inciden estos en las decisiones de los individuos. El objetivo de este trabajo es complementar los análisis existentes para poder analizar en qué medida la presencia de requisitos burocráticos en licitaciones o en cualquier situación en la cual se presenten intercambios colusivos corruptos.

Para lograr los objetivos propuestos se diseña un modelo para analizar el comportamiento de los individuos en una competencia similar a una licitación pública. Las hipótesis que se intentarán contrastar son:

- Que los requisitos burocráticos engorrosos previos al ingreso de una licitación pública disuaden a los participantes honestos de participar en las mismas.
- Que en un contexto en el cual no hay transparencia y existe la posibilidad de ofrecer coimas, tampoco participan las empresas honestas.

- Que la simplificación de los trámites burocráticos puede ser una medida eficaz para aumentar la competencia lícita y reducir la corrupción en las licitaciones públicas. Corresponde aclarar que el término engorroso hace referencia a la presencia de requisitos burocráticos que exigen información o tramites que no son estrictamente necesarios a los fines de la competencia. Por otro lado, se entiende que una empresa es “honesta” cuando es reticente a ofrecer coimas a un funcionario para ser beneficiada (colusiva) o para que se le otorgue un derecho que le corresponde (extorsiva).

Modelo experimental

Para analizar las hipótesis mencionadas, se ha modelado un experimento que consiste en una competencia para ganar dinero en la cual los participantes deben realizar una tarea de esfuerzo al cabo de la cual se registra un ganador que será determinado por un participante con el rol de funcionario. El diseño realizado se va a explicar siguiendo la organización de la Figura 1 de Brañaz Garza (2011), es decir se va a distinguir entre: a) reclutamiento, b) laboratorio y c) instrucciones y expectativas.

Reclutamiento

Como sucede en la mayoría de los estudios de laboratorio, el público por excelencia es el de los estudiantes universitarios que se halla disponible en gran cantidad y a bajos costos. Pese a las objeciones de validez poblacional que se han planteado (Alatas *et al.*, 2009), el reclutamiento de estudiantes universitarios sigue siendo el medio más práctico para los experimentos convencionales de laboratorio. En definitiva, este trabajo se realizará con estudiantes universitarios de la Universidad Nacional del Sur que es el lugar en el cual se encuentra el laboratorio.

La población a la que se extrapolarían los resultados es la de empresarios y funcionarios públicos, ya que el juego simula una licitación pública en la que usualmente participan y deciden los representantes y directores de firmas dedicadas a la obra pública y son organizadas y dirigidas por funcionarios (secretarios, subsecretarios, empleados administrativos, entre otros). Si bien en este modelo aparece la figura del funcionario público, el objetivo de estudio es el comportamiento de los empresarios. Es decir, la presencia de participantes en el rol de funcionarios es instrumental para observar las decisiones de las empresas.

Respecto al anuncio, el método utilizado es recurrir a las clases universitarias y explicar brevemente a los alumnos en qué consiste la economía experimental e invitarlos a inscribirse para ser incorporados a una base de datos. Cada vez que se hace una sesión se envía un correo electrónico a todos los estudiantes inscriptos, luego se eligen aleatoriamente 40 entre aquellos dispuestos a participar. Los que participan una vez, luego son eliminados de la lista. La información específica del experimento solo la conocen una vez que están en el laboratorio. Lo que sí saben los participantes es que forman parte de un estudio, que sus decisiones son anónimas y que hay incentivos reales en dinero.

Laboratorio

El espacio utilizado es el Laboratorio de PCs del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (IIESS) UNS-CONICET, Bahía Blanca, equipado con 21 computadoras con internet (1 servidor + 20 clientes), cada jugador ocupa una computadora y tiene resguardada la intimidad respecto a sus compañeros y al experimentador. A cada computadora se le asigna un nombre aleatorio, como por ejemplo Jugador 1, Jugador 2, etc. La distribución de los roles es asignada automáticamente por la aplicación utilizada. El programa que se utiliza para correr el juego es el zTree (Fischbacher, 2007), el cual ha sido diseñado a los fines del diseño de experimentos de toma de decisiones económicas.

Procedimiento

El juego consiste en dos etapas: una preliminar y otra de competencia. En la etapa preliminar los jugadores en el rol de empresa deben hacer un esfuerzo si deciden completarla y pasar a la siguiente o pueden abandonar antes de hacerlo y obtener un pago de \$ 50. Luego en la segunda etapa, se desarrolla la competencia en la cual hay un solo ganador que se lleva \$250 (menos el monto de la coima si es que acuerda una). El funcionario siempre ganará \$ 50, a ello se le podrá sumar lo que reciba por coimas en los casos que está permitido. Durante la competencia, los participantes primero hacen la tarea y luego deciden si ofrecer un pago al funcionario (solo en los tratamientos con posibilidad de coima). Finalmente, el funcionario público debe determinar al ganador, en principio, su deber es elegir a quien tiene más respuestas correctas, pero en algunos tratamientos cuenta con discrecionalidad y puede apartarse de tal decisión si lo desea. En cada oportunidad, participan 5 jugadores en el rol de

empresa y 1 jugador en el rol de funcionario público. Todos los participantes tienen información respecto a quiénes participan del juego, pero no respecto a las decisiones que toman los otros jugadores, a excepción del funcionario que conoce las decisiones de las empresas.

La primera etapa consiste en el deber de completar un formulario con preguntas de opinión sobre temas de cultura general (arte, literatura, cine, historia, turismo, etc.). En el Anexo 2 se adjunta un modelo de preguntas de esta etapa. En esta sección, se incorpora la opción de retirarse para que los jugadores (empresas) puedan hacerlo en cualquier momento que lo deseen. Una vez que hayan completado todas las respuestas (con un mínimo de 50 palabras cada una) pueden pasar a la siguiente fase del juego. El contenido de las respuestas no influye en el resultado del juego, aún así en la pantalla se agrega un cartel solicitando (sin sanción, ni efectos en el juego) que las respuestas sean honestas.

El objetivo de la etapa preliminar es modelar los requisitos burocráticos que es necesario superar previo a participar en una licitación pública. Naturalmente, se puede objetar una falta de validez ecológica, ya que los requisitos demandados en un proceso administrativo se diferencian notablemente de una serie de preguntas de contenido irrelevante. Lo que los organismos suelen requerir en los procesos de contratación pública es información acerca de las empresas (cuentas bancarias, certificados de libre de deuda, inscripciones específicas en registros de proveedores, entre otros). Los elementos varían de un lugar a otro y el fundamento de los requisitos es que quienes contraten con el Estado sean empresarios probos, con trayectoria reconocida y capaces de finalizar los contratos celebrados.

Pese a que en este diseño los requerimientos son distintos a los típicos de un organismo público, lo que aquí se intenta modelar es el desgaste que conlleva la tarea de esfuerzo previo a participar de la competencia propiamente dicha. En este caso, se considera que la utilización de preguntas de cultura general es una manera adecuada de simular una situación de esfuerzo y desgaste como sugerimos ocurre en las licitaciones públicas.

La hipótesis subyacente al diseño de esta etapa es que los participantes de las competencias a menudo se desgastan y desisten antes de seguir el procedimiento. En el caso de las licitaciones públicas, algunas empresas directamente no realizan ofertas pese a que puedan llegar a ser -en algunos casos- más eficientes que las ganadoras. Para representar esta opción en el juego, se incentiva la posibilidad de retirarse

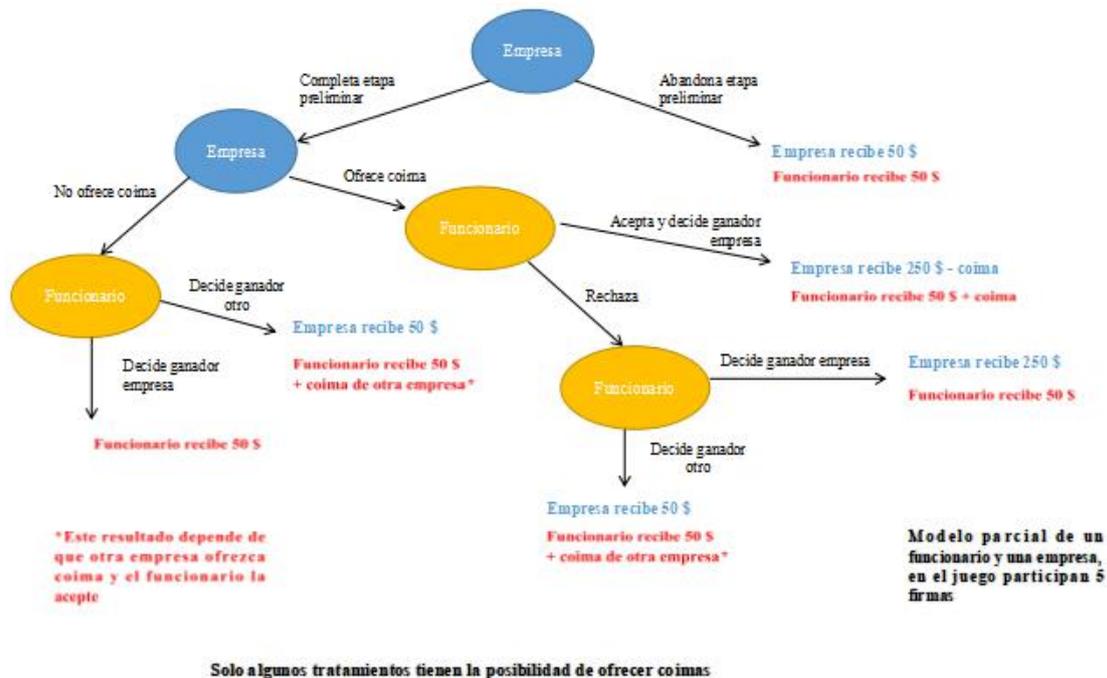
ganando un mínimo de dinero (\$ 50) que se corresponde con las ventajas que obtienen las firmas dedicando sus esfuerzos a otras tareas. En otras palabras, el monto que obtienen al renunciar a participar en el juego es el costo de oportunidad que tendrían que asumir si participaran. Lo que se espera es que a medida que aumenta la dificultad de las tareas de la etapa preliminar sea mayor el porcentaje de participantes que se retira del juego.

Si bien el desistimiento de empresarios honestos puede deberse a razones distintas que la corrupción, se puede pensar que un mecanismo propio de funcionarios corruptos para facilitar el acuerdo colusivo con las firmas deshonestas es crear trabas a través de requisitos irrelevantes (Mairal, 2007). Por ese motivo, analizar el comportamiento de los participantes en este punto es central para contrastar la hipótesis de que la burocracia desincentiva a los individuos de ingresar al sistema de contratación pública.

En la etapa de competencia, los participantes que superan la primera parte del juego, deben resolver problemas lógicos de dificultad media, otra opción viable sería utilizar preguntas de cultura general. En el Anexo 3 se adjunta un ejemplo del examen de esta etapa. Para resolver los ejercicios del juego los participantes cuentan con 20 minutos, aquel que tenga la mayor cantidad de ejercicios correctos es el ganador y obtiene un premio de \$ 250, en caso de que haya más de un ganador se comparte el premio entre los jugadores. Si hay 3 o más ganadores cada uno se lleva \$ 100. En los tratamientos con coimas una vez finalizado el ejercicio tienen la opción de ofrecer un pago al funcionario quien puede elegir al ganador discrecionalmente.

La segunda parte del juego es una simulación de la presentación de los pliegos con las ofertas de las empresas. Lo que busca el sistema de contratación pública es elegir la mejor oferta, es decir la empresa más eficiente debería ser la que se beneficie siendo electa como contratante del Estado. A menudo eso no ocurre, por dos razones: en algunos casos, porque los propios empresarios desisten antes de llegar a competir y, en otros, porque los funcionarios eligen a un oferente que no es el más eficiente. En esta sección del experimento, se abre la posibilidad de que los funcionarios elijan a un ganador distinto al que correspondería siguiendo criterios de meritocracia. A continuación se muestra en la Figura 2 la serie de pasos del procedimiento experimental.

Figura 2: Procedimiento experimental



Fuente: Elaboración propia.

Tratamientos

El experimento está diagramado con dos variables independientes que son manipuladas por los investigadores en cada ocasión, a saber: burocracia y coimas. De la combinación de ambas surgen cuatro tratamientos posibles: 1) con burocracia y con coimas, 2) sin burocracia y sin coimas, 3) con burocracia y sin coimas y 4) sin burocracia y con coimas. Las variables dependientes que se estudiarán son: la deserción de participantes y el ofrecimiento de coimas.

La variable “burocracia” consiste en la modificación de los requisitos de la primera etapa. Cuando se presente el modo “sin burocracia”, el primer formulario tendrá pocas preguntas de modo que se pueda resolver en un período de tiempo breve (aproximadamente 5 minutos). En cambio, cuando se realice el juego “con burocracia”, la primera etapa consistirá en completar varios formularios con preguntas innecesarias y repetitivas, el período requerido para completarlo sería entre 15 y 20 minutos. Con esta variable se intenta simular la regulación exhaustiva y rigurosa que se presenta en varios organismos públicos. Se espera que en los tratamientos “con burocracia” sea mayor el porcentaje de desistimiento en la etapa preliminar.

Por otro lado, se utilizará la variable “coimas” que será aplicable al proceso de competencia. Cuando se realicen los tratamientos “sin coimas”, las empresas no

podrán ofrecer dinero al funcionario y éste seleccionará como ganador a aquella que considere que debe ganar (no está obligado a elegir al mejor). Cuando la condición sea “con coimas” todos los participantes sabrán que existe la posibilidad de ofrecer un pago al funcionario una vez que hayan terminado de responder las preguntas. El monto máximo que se puede ofrecer es \$ 200 es decir el máximo razonable, ya que en caso de ofertar más dinero el jugador estaría quedando en una peor situación que si se hubiera retirado del experimento. El funcionario puede aceptar a lo sumo una oferta y obligatoriamente deberá elegir ganador a ese jugador. Es decir, se asume que en caso de que una oferta sea aceptada, habrá reciprocidad por parte del funcionario.

Con la variable “coimas” el objetivo es modelar la situación que se presenta en los procesos que no son transparentes y, por ende, los participantes dudan del comportamiento de los funcionarios con respecto a la selección de la mejor oferta. Se espera que en el tratamiento “con coimas” el nivel de deserción sea superior que en los otros casos.

Figura 3: Condiciones experimentales

Condición	Etapla preliminar: Completar formulario o abandonar	Etapla principal: Competencia	Etapla final: Decisión del funcionario
Sin Burocracia/ Sin Coimas	Formulario simple	No pueden ofrecer dinero al funcionario	Elige ganador a quien considere que deba ganar el premio
Sin Burocracia/ Con Coimas	Formulario simple	Pueden ofrecer dinero al funcionario	Acepta coima y otorga beneficio o rechaza y elige al ganador
Con Burocracia/ Sin Coimas	Formulario complejo	No pueden ofrecer dinero al funcionario	Elige ganador a quien considere que deba ganar el premio
Con Burocracia/ Con Coimas	Formulario complejo	Pueden ofrecer dinero al funcionario	Acepta coima y otorga beneficio o rechaza y elige al ganador

Fuente: Elaboración propia.

Instrucciones y expectativas

Las instrucciones a los participantes serán enmarcadas en un lenguaje propio de la situación real, la utilización de este lenguaje apunta a una mayor validez ecológica (Alatas *et al.*, 2009). Es decir, para poner a los sujetos en contexto se describirá a los roles como “funcionario” y “empresa”, a los pagos como “oferta privada” (la palabra “soborno” es raramente usada en la práctica de estos casos) y a la aceptación del oficial público como “acuerdo”. Una limitación de este diseño al momento de analizar su validez ecológica es que, pese a los términos utilizados, la dinámica del juego no es exactamente igual a la de una licitación pública (Moro y Freidin, 2012). Principalmente porque las licitaciones son ofertas de contratos y como tales no representan una competencia de lógica o cultura como lo es este diseño. Por otro lado, las objeciones de validez poblacional analizadas anteriormente son plenamente aplicables a este modelo.

Las reglas del juego en cada tratamiento serán explicadas al comienzo del mismo y los incentivos estarán expresados en la moneda de Pesos Argentinos (\$). Los jugadores pueden formarse expectativas de qué comportamiento adoptarán los otros, ya que conocerán cuántos jugadores participan y cuáles son las opciones posibles. Sin embargo, no tendrán información sobre las decisiones adoptadas por el resto, a excepción del funcionario que conocerá el número de respuestas correctas que cada jugador haya logrado y en los tratamientos correspondientes sabrá qué jugador le ha hecho la oferta.

Luego de las decisiones en el juego, se toma un cuestionario pos-decisión con algunas preguntas para obtener más información respecto a la motivación de las decisiones de los jugadores. A los participantes en el rol de empresas se les preguntará: ¿Qué cree que se intenta simular en la etapa preliminar? ¿Qué sintió al completar la primera etapa? ¿Por qué decidió (no) ofrecer un pago al funcionario? ¿Está de acuerdo con los resultados del juego? ¿Cómo considera que le fue en la etapa de competencia? Por su parte, a los funcionarios se les preguntará: ¿Por qué decidió (no) aceptar las ofertas privadas? Finalmente, a todos los participantes se les hará las siguientes preguntas: Los experimentos intentan modelar una situación real de la vida cotidiana, ¿para representar qué situación considera usted que se realiza este experimento? ¿Qué cambiaría usted de este juego?

Al final de la sesión experimental, los pagos serán privados en un sobre en el cual no se puede observar la cantidad de dinero ingresada, entre los jugadores hay un

desconocimiento absoluto respecto a qué decisiones pueden haber tomado los otros. Eventualmente, los experimentadores podrían saber qué opciones han elegido los jugadores al armar los sobres de los pagos. Este inconveniente se podría obviar si uno prepara el dinero y otro lo entrega.

Por último, las expectativas que se tienen en relación a este juego es que:

- Los participantes en el rol de empresas desistirán en gran medida en los tratamientos “con burocracia” y, principalmente, cuando exista la posibilidad de ofrecer coimas. Es decir, de menor a mayor, se considera que el nivel de deserción será el siguiente: a) “sin coimas” y “sin burocracia”, b) “con coimas” y “sin burocracia”, c) “sin coimas” y “con burocracia” y d) “con coimas” y “con burocracia”.
- En los tratamientos “con coimas” habrá más ofertas cuando sea “con burocracia” que cuando sea “sin burocracia”.
- En los tratamientos “con coimas” el esfuerzo realizado en las tareas de esfuerzo será menor.

Aspecto ético

Desde el punto de vista ético, se deja expresa constancia que experimentos similares han sido aprobados por los comités de bioética con un riesgo mínimo. A tal efecto, se aclara que a los participantes se les dará información clara y concisa con respecto al procedimiento y se hace mención a que no se les va a mentir. El consentimiento informado de los participantes es esencial para el cumplimiento de las pautas éticas de los experimentos en economía.

Discusión

Según cuáles sean los resultados del experimento, pueden abrirse distintos caminos para la discusión y posterior investigación. En primer lugar, se podría motivar experimentos artificiales de campo, por ejemplo llevando funcionarios y empresarios al laboratorio para que realicen el experimento que aquí se propone. En segundo lugar, se podría diseñar un experimento de campo para los tratamientos sin coimas. Cabe recordar que en el campo las coimas constituyen una actividad delictiva, por ende no pueden ser utilizadas experimentalmente. Ambos análisis serían útiles para fortalecer la validez externa y ecológica del diseño experimental. En caso de que los resultados

sean consistentes, se podrían plantear ciertos proyectos para aplicar en las políticas públicas.

En otra dirección, también se puede utilizar el modelo básico para realizar experimentos con otras características. Por ejemplo, se podría modificar el momento habilitado para ofrecer coimas, abriendo la posibilidad de que antes de la competencia los participantes hagan su oferta sin conocer su desempeño. Ello permitiría comparar los resultados de ambos tratamientos y analizar en qué medida los empresarios ofrecen coimas cuando consideran que (no) tienen un buen rendimiento. Otra opción sería habilitar que el primer movimiento lo haga el funcionario y sea quien solicita un soborno. Esta posibilidad abriría dos vías de análisis, en primer lugar se podría ver si la solicitud de coima es a quien merece el beneficio (coima extorsiva) o, si por el contrario, es a un jugador con malos resultados (coima colusiva). En segundo lugar, se podría comparar con el otro tratamiento para estudiar en qué caso hay más deserción. En definitiva, el modelo propuesto inicialmente parece ser susceptible de distintas formas de implementación según cuales sean los objetivos del estudio.

En el campo institucional, existen distintas herramientas para mejorar el diseño de competencias para la contratación pública. Un mecanismo para aumentar la transparencia en dicho área sería simplificar el sistema de acceso a las licitaciones. Por un lado, se pueden reducir los requisitos previos, varios de los cuales son redundantes o innecesarios. Por otro lado, se puede supeditar cierto aporte de información para el caso de que la empresa gane la competencia. De ese modo, se reducen los costos ociosos de aquellos que van a terminar quedando afuera. Es decir, existe cierta información que solo es útil para la etapa posterior a la licitación y no incide en los resultados, por ejemplo: los datos de las cuentas bancarias para hacer los depósitos de los pagos.

Una mayor competencia en las contrataciones públicas puede servir como un medio de presión para reducir el nivel de discrecionalidad de los funcionarios públicos, ya que la presencia de actores interesados en la objetividad del proceso es un aliciente a un mayor control. Ello puede llevar a que los precios de contratación se reduzcan, beneficiando al presupuesto de la comunidad. En definitiva, un alto nivel de competencia en las licitaciones públicas es un objetivo razonable para una administración pública honesta. Entre las herramientas existentes para incentivar la participación, la administración podría subsidiar los gastos de gestión para la presentación en licitaciones (valor de las fotocopias, carpetas, gastos de sellado, etc.)

de modo de incentivar a que se presente un mayor número de oferentes. También la publicidad de los llamados a contratación es un mecanismo eficaz para atraer más participantes.

Por otro lado, las ideas de este análisis deben ser estudiadas y comparadas con las del proyecto *Doing Business* del Banco Mundial. El concepto central radica en que la facilidad para hacer negocios está directamente relacionada con la transparencia y el desarrollo de los países (Banco Mundial, 2019). El proyecto investiga en los distintos países ciertos elementos que están relacionados con los negocios, por ejemplo: obtener servicios (luz, agua, gas, etc.), permisos para producir, vender, transportar, la velocidad de los trámites ante el Estado, la dificultad para participar en contratos públicos de las empresas extranjeras, entre otros. Lo que consistentemente observan desde el Banco Mundial es que en los países menos desarrollados es más difícil llevar a cabo negocios. Tal idea, aplicada a la contratación pública, se vincula con las hipótesis planteadas en este trabajo sobre la corrupción en licitaciones. Es decir, a medida que los requisitos son más complejos, la transparencia de los procesos disminuye. En definitiva, corresponde profundizar el estudio de tales hipótesis a la luz de los hallazgos de *Doing Business*.

Por último, para una mejor comprensión de este tema corresponde estudiar y comparar la literatura experimental en materia de subastas y licitaciones. Principalmente, habría que analizar las investigaciones sobre corrupción en subastas y licitaciones. La lógica de las subastas es similar a la de las licitaciones públicas, dado que en las primeras se ofrece un bien cuyo precio se determina por las ofertas de los compradores, quien hace la mejor oferta obtiene el bien. En las licitaciones, el sistema consiste en que varios eventuales contratistas hacen una oferta para ganar un contrato, el que realice la mejor oferta es el que debe convertirse en contratante. En ambos casos, se presenta el problema de la corrupción y sus puntos en común, ameritan un análisis comparativo. En este tema se destacan los trabajos de Arozamena y Weinschelbaum (2009), Boehm y Olaya (2006) y Lengwiler y Wolfstetter (2006).

Conclusiones

En este trabajo se presentó un somero repaso sobre la literatura de corrupción. Se discutieron brevemente las problemáticas existentes en relación al término, sus antecedentes, las causas y consecuencias sobre las cuales hay un cierto acuerdo

académico en la actualidad. Respecto a la cuestión conceptual, se acepta que no se puede encontrar unanimidad y a los fines de este trabajo, se limitó la idea de corrupción política a un conjunto determinado de actos que se realizan en el ámbito público y son considerados ilegales. Entre ellos se incluyen el soborno, la malversación de fondos, el tráfico de influencias, entre otros. Los antecedentes de la corrupción política se pueden registrar desde antaño, sin embargo su estudio y la preocupación social y académica por disminuirla son bastante recientes. Ello se debe en parte a una mayor preocupación por la existencia de gobiernos efectivamente democráticos que hagan real la voluntad de sus representados, en ese sentido una buena administración de los bienes públicos es una parte esencial del respeto a las instituciones políticas. En cuanto a las causas de la corrupción, hay acuerdo académico en que hay una multiplicidad de factores que inciden en la misma y son de carácter cultural, económico, institucional, jurídico e histórico. Por su parte, las consecuencias de la corrupción pública son diversas y existe consenso en que afectan la distribución de riquezas y el crecimiento económico. Es decir, pese a que inicialmente algunos autores entendían que cumplía la función de corregir el exceso de las regulaciones estatales y de facilitar el funcionamiento de la economía, en la actualidad se acepta unánimemente que sus consecuencias son negativas.

En relación a los fundamentos teóricos de este trabajo, se introdujeron los conceptos básicos de la economía experimental que consiste en un método de investigación basado en la contrastación de hipótesis a través de experimentos. El estudio del comportamiento humano en ambientes controlados es de fecha relativamente reciente, sin embargo actualmente los estudios experimentales son una parte esencial de la investigación en ciencias sociales. Los experimentos pueden ser realizados en el campo (en el contexto real) o en el laboratorio (en un ambiente controlado), ambos estudios tienen ventajas y desventajas y, en cierto modo, se complementan. La economía experimental permite poner a prueba las hipótesis elaboradas desde la teoría y, en algunos aspectos, ha llevado a atenuar importantes postulados de la economía clásica como la idea de que los individuos son siempre racionales y egoístas. Al momento de diseñar y llevar a cabo los experimentos, se deben tener en cuenta ciertas reglas que es importante respetar, ya que de las mismas depende el éxito del tratamiento y la credibilidad de las conclusiones obtenidas. Entre los elementos esenciales se puede mencionar: la explicación de las reglas de manera clara y explícita, el deber de decirle la verdad a los participantes y garantizar su

intimidad con respecto a las decisiones que tomen, los incentivos deben ser reales (en dinero) y los experimentos deben ser replicables en otros lugares.

Para estudiar la corrupción, los experimentos han devenido una herramienta imprescindible, ya que los actos corruptos se desenvuelven de manera secreta y, por ende, difícil de replicar y comprender. En ese sentido, los experimentos de laboratorio han permitido modelar y llevar a cabo investigaciones sobre cuestiones esenciales de los intercambios corruptos. Ello ha permitido conocer mejor las causas de la corrupción y buscar algunas herramientas para las políticas públicas destinadas a disminuirla. A su vez, se han realizado varios trabajos en busca de comprender qué reglas y normas sociales entran en juego en las situaciones de soborno, cuáles son los incentivos monetarios y no monetarios que afectan las decisiones de los individuos y en qué medida la modificación del contexto o de los términos utilizados incide en el comportamiento de los participantes. Por otro lado, se han destinado grandes esfuerzos para estudiar las limitaciones del enfoque con respecto a la validez externa, poblacional y situacional. Con respecto a la primera, el análisis a través de estudiantes universitarios es una de las mayores preocupaciones de los investigadores, ya que la diferencia sociológica con la población de funcionarios y empresarios es notoria. Aun así, los estudiantes son la población más accesible para el estudio de los laboratorios. Por su parte, la validez situacional que apunta a la aplicación de los presupuestos de la investigación en el contexto real, también es objeto de serios cuestionamientos. Ello se debe a que, naturalmente, las personas actúan en condiciones totalmente distintas en un laboratorio con respecto a la vida real. Los resultados más promisorios, son los del trabajo de Armantier y Boly (2011) que realizaron un experimento en el laboratorio y lo replicaron en el campo, donde obtuvieron datos muy similares. Pese a ello, las conclusiones de tal trabajo no son aplicables a todos los casos y la cuestión de la validez externa es una limitación que debe ser tenida en cuenta y analizada en cada caso particular.

En lo que respecta al diseño propuesto en este trabajo, el objetivo ha sido incorporar en el estudio experimental la presencia de los requisitos burocráticos en licitaciones públicas previo al ingreso a participar de las mismas. El modelo diseñado permite: por un lado, analizar los efectos de esa regulación en las acciones de los individuos; por el otro, mejorar la validez ecológica de los experimentos ya que tiene en cuenta un aspecto de la realidad que hasta el momento no ha sido modelado. El juego elaborado consiste en una competencia para ganar dinero distribuida en dos

etapas: una preliminar y otra de competencia. En la primera etapa, se diseña lo que corresponde a los requisitos burocráticos preliminares para ingresar a una licitación. La misma puede tener dos tratamientos: con burocracia (requisitos redundantes y tediosos) o sin burocracia (requisitos simples y concretos). Los tratamientos buscan comparar las regulaciones exhaustivas que tornan más costoso el ingreso a los contratos públicos, con sistemas más ágiles y eficientes. Ya que una de las hipótesis del trabajo es que las empresas desisten de participar en los sistemas más exigentes, se habilita en el juego la posibilidad de retirarse a lo largo de la primera parte. En la segunda etapa, se modela lo correspondiente a la oferta de las empresas, que es una competencia para determinar quién es el contratante más eficiente. En el juego, se trata de una competencia con ejercicios de lógica, el ganador se lleva un premio en dinero. A la misma le caben dos tratamientos: con coimas (el funcionario puede apartarse de la elección justa del ganador si le ofrecen y acepta un soborno), sin coimas (quien mejores resultados obtiene, gana). Lo que se intenta comparar con esta variable es, principalmente, el nivel de deserción de los participantes honestos en una y otra condición.

En caso de que los resultados experimentales señalen que la presencia de mayores requisitos burocráticos aumentan el nivel de deserción y/o de coimas en los procedimientos, se proponen algunas medidas destinadas a mejorar el sistema vigente. A saber, se puede reducir algunos requisitos que son o bien redundantes, o bien solo tienen importancia para quien resulte ganador de la licitación, por ende podrían ser exigidos *a posteriori*. En la misma dirección, parecería sensato que las administraciones públicas carguen con el costo de gestión de los requisitos que exigen (valor de las fotocopias, carpetas, gastos de sellado, etc.). Es decir, la creación de incentivos para la competencia tiene efectos positivos, tanto para la disminución de acuerdos corruptos, como para aumentar la eficiencia en la contratación pública.

Por otro lado, cabe tener en cuenta que el modelo diseñado tiene ciertas limitaciones, respecto a su validez externa. Por una parte, comparte las críticas que reciben el común de los experimentos, respecto a la validez poblacional y a ciertos aspectos cuantitativos, como el monto de los incentivos, los costos en juego, etc. Por otra parte, en lo que hace a la validez ecológica del modelo, está claro que el mecanismo utilizado para diseñar una licitación pública no se corresponden con la realidad. Sin embargo, ha sido la manera que se ha encontrado con mayor similitud a los incentivos y reglas en juego.

Por último, para un mejor análisis de los aspectos discutidos en este trabajo es necesario estudiar y comparar las ideas aquí desarrolladas con la literatura sobre subastas y corrupción en las mismas. Además, se recomienda tener en cuenta los postulados y las investigaciones realizadas en el marco del proyecto *Doing Business* del Banco Mundial que apunta a lograr que en los países se facilite el desarrollo de empresas y negocios para lograr un mayor desarrollo económico. En ese sentido, disminuir costos administrativos es un mecanismo eficaz para que aumente la competencia y así incrementar la transparencia y la eficiencia en las instituciones públicas.

Bibliografía

- Abbink, K., Freidin, E., Gangadharan, L. & Moro, R. (2018). The Effect of Social Norms on Bribe Offers. *The Journal of Law, Economics, & Organisation*, 34 (3), 457-474. doi: 10.1093/jleo/ewy015
- Abbink, K. & Serra, D. (2012). Anti-Corruption Policies: Lessons from the Lab. En Serra, D. & Wantchekon, L. *New Advances in Experimental Research on Corruption*, 77-116. Bingley: Emerald Group Publishing Limited.
- Abbink, K. & Henning-Schmidt, (2006). Neutral versus Loaded Instructions in a Bribery Experiment. *Economic Science Asociation*, 9, 101-123.
- Abbink, K. (2006). Laboratory Experiments on Corruption. En Rose-Ackerman, S. (Ed.). *International Handbook on the Economics of Corruption*. Cheltenham: Edwar Elgar.
- Abbink, K. (2005). Fair Salaries and the Moral Costs of Corruption. *Proceedings of the Conference on Cognitive Economics*, Sofia.
- Abbink, K. (2004). Staff Rotation as an Anti-Corruption Policy: an Experimental Study. *European Journal of Political Economy*, 20(4), 887-906. doi: 10.1016/j.ejpoleco.2003.10.008
- Abbink, K., Irlenbusch, B. & Renner, E. (2002). An Experimental Bribery Game. *The Journal of Law, Economics, & Organisation*, 18 (2), 428-452. doi: 10.1093/jleo/18.2.428
- Ades, A. & Di Tella, R. (1997). National Champions and Corruption: some Unpleasant Interventions Arithmetic, *Economic Journal*, 107, 1023-1042.

- Ades, A. & Di Tella, R. (1999). Rents, Competition and Corruption. *American Economic Review*, 89, 982-994.
- Aizenman, J. & Spiegel, M. (2003). Institutional Efficiency, Monitoring Costs, and the Investment Share of FDI. *Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper*, n. 2003-2006.
- 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.
- Armantier, O. & Boly, A. (2011). A Controlled Field Experiment on Corruption. *European Economic Review*, 55 (8), 1072-1082.
- Arozamena, L. & Weinschelbaum, F. (2009). The Effect of Corruption on Bidding Behavior in First Price Auctions. *European Economic Review*, 53, 645-657.
- Azfar, O. & Nelson, W. (2007). Transparency, Wages and the Separation of Powers: An Experimental Analysis of Corruption. *Public Choice*, 130, 471-493.
- Banerjee, R. (2016). On the Interpretation of Bribery in a Laboratory Corruption Game: Moral Frame and Social Norms. *Experimental Economics*, 19 (1), 240-267.
- Barr, A., Lindelow, M. & Serneels, P. (2009). Corruption in Public Service Delivery: An Experimental Analysis. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 72, 225-239.
- Barr, A. & Serra, D. (2010). Corruption and Culture: An Experimental Analysis. *Journal of Public Economics*, 194, 862-869.
- Belaus, A., Reyna, C. & Freidin, E. (2012). Medición y manipulación de normas sociales en juegos de corrupción. *Cuadernos de Economía*, 35 (68), 353-377. doi: 10.15446/cuad.econ.v35n68.44395
- Berninghaus, S., Haller, S., Kruger, T., Neumann, T., Schosser, S. & Vogt, B. (2013). Risk Attitude, Beliefs, and Information in a Corruption Game – An Experimental Analysis. *Journal of Economic Psychology*, 34, 46-60.
- Boehm, F. & Olaya, J. (2006). Corruption in Public Contracting Auctions: The Role of Transparency in Bidding Processes. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 77 (4), 431-452.
- Brañas-Garza, P. (2011). *Economía experimental y del comportamiento*. Barcelona: Antoni Bosch.

- Brañas-Garza, P y Barreda Tarrazona, I. (2011). *Experimentos en economía*. En Brañas-Garza, P. (Ed.). *Economía experimental y del comportamiento*, 23-38. Barcelona: Antoni Bosch.
- Broadman, H. y Recanatini, F. (2001). Seeds of Corruption: Do Market Institutions Matter? *Economic Policy in Transitional Economies*, 11 (4), 359.
- Büchner, S, Freytag, A., González, L. & Güth, W. (2008). Bribery and Public Procurement: An Experimental Study. *Public Choice*, 137 (1-2), 103-117.
- Burks, S. & Krupka, E. (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.
- Cabrales, A. & Ponti, G. (2011). *Preferencias Sociales*. En Brañas-Garza, P. (Ed.). *Economía experimental y del comportamiento*, 109-124. Barcelona: Antoni Bosch.
- Camerer, C. (2011). The Promise and Success of Lab-Field Generalizability in Experimental Economics: A Critical Reply to Levitt and List. Disponible en SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1977749>. Recuperado el 25/02/2019.
- 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 (7-8), 843-851.
- Cassagne, J. (2006). *Derecho Administrativo*, Tomo I. Buenos Aires: Abeledo Perrot,.
- Canavese, A. (2006). Corrupción organizada y asignación de recursos. *Desarrollo Económico*, 180, 473-485.
- Canavese, A. (2009). Instituciones, corrupción y análisis económico del derecho. *Económica, La Plata*, LV. Disponible en http://economica.econ.unlp.edu.ar/documentos/20100408095616AM_Economica.pdf. Recuperado el 20/01/2019.
- Damania, R., Fredriksson, P. & Mani, M. (2004). The Persistence of corruption and Regulatory Compliance Failures: Theory and Evidence. *Public Choice*, 121, 363-390.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. & Shleifer, A. (2002). The Regulation of Entry. *Quarterly Journal of Economics*, 117 (1), 1-37.

- Dollar, D., Fisman, R. & Gatti, R. (2001). Are Women really the “Fairer” Sex? Corruption and Women in Government. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 46 (4), 423-429.
- Drugov, M., Hamman, J. & Serra, D. (2011). Intermediaries in Corruption: An Experiment. *Experimental Economics*, 17 (1), 78-99.
- Ferh, E., Kirchsteiger, G. & Riedl, A. (1993). Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 108 (2), 437-459.
- Frank, B. & Schulze, G. (2000). Does Economy Makes Citizens Corrupt? *Journal of Economic Behavoiur & Organisation*, 43, 101-113. doi:10.1016/S0167-2681(00)00111-6
- Fréchette, G. & Schotter, A. (2015). *Handook of Experimental Economic Methodology*. New York: Oxford University Press.
- Friedman, D. & Cassar, A. (2004). *Economics Lab. An Intensive Course in Experimental Economics*. New York: Routledge.
- Gordillo, A. (2019). Clasificación Jurídica de los Actos Administrativos. Disponible en http://www.gordillo.com/pdf_tomo1/capitulox.pdf. Recuperado el 20/01/2019.
- Gordillo, A. (2017). *Tratado de derecho administrativo y obras selectas: Parte general* (1° ed.). Buenos Aires: Fundación de Derecho Administrativo.
- Guala, F. (2005). *The Methodology of Experimental Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gupta, S., Davoodi, H. & Alonso-Terme, R. (2002). Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty? *Economics of Governance*, 3, 23-45.
- Gymiah-Brempong, K. (2002). Corruption, Economic Growth and Income Inequality in Africa. *Economics of Governance*, 3, 183-209.
- Harrison, G. & List, J. (2004). Field Experiments. *Journal of Economic Literature*, 42 (4), 1009-1055.
- Hasrun, H., Freidin, E. & Moro, R. (2015). Las normas sociales en los experimentos de coima: la necesidad de explicitar el estatus normativo y los deberes de cada rol. *Revista Argentina de Ciencias del Comportamiento*, 7, 2, 47-58.
- Henderson, D. (1999). Power Corrupts - editorial comment. *The Wall Street Journal*, 19 April.

- Huntington, S. (1968). *Political Order in Changing Societies*. New Haven: Yale University Press.
- Husted, B. (1999). Wealth, Culture and Corruption. *Journal of International Business Studies*, 30 (2), 339-360.
- Kaufmann, D., Kraay A. & Zois-Lobaton, P. (1999). Aggregating Governance Indicators. *World Bank Policy Research Working Paper n. 2195*, Washington, DC.
- Klitgaard, R. (1994). *Controlando la Corrupción*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- Knack, S. & Azfar, O. (2003). Trade Intensity, Country Size and Corruption. *Economics of Governance*, 4 (1), 1-18.
- 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.
- Lambsdorff, J. (2011). *The Institutional Economics of Corruption and Reform. Theory, Evidence and Polity*. New York: Cambridge University Press.
- Lambsdorff, J. & Frank, (2010). Corrupt Reciprocity - Experimental Evidence on a Men's Game. *International Review of Law and Economics*, 31 (2), 116-125.
- Lambsdorff, J. (2006). Causes and consequences of corruption: What do we know from a cross-section of countries? En Rose-Ackerman (Ed.), S. *International Handbook on the Economics of Corruption*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Lambsdorff, J. & Cornelius, P. (2000). Corruption, Foreign Investment and Growth. En Schwab, K., Cook, L., Cornelius, P., Sachs, J., Sievers, S. & Warner, A. (Eds.). *The Africa Competitiveness Report 2000/2001*. Oxford: Oxford University Press.
- Leary, M. (2011). *Introduction to Behavioral Economic Research Method*. New York: Pearson.
- Leite, C. & Weidemann, J. (1999). Does Mother Nature Corrupt? Natural Resources, Corruption and Economic Growth. *International Monetary Fund Working Paper*, 99/85, July.
- Levitt, S. & List, J. (2007). What Do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal about the Real World? *Journal of Economic Perspectives*, 21 (2), 153-174.

- Li, H., Xu, L. & Zou, H.-F. (2000). Corruption, Income Distribution and Growth. *Economics and Politics*, 12 (2), 155-182.
- Lengwiler, Y. & Wolfstetter, E. (2006) Corruption in Procurement Auctions. En Dimitri, N., Piga, G. & Spagnolo, G. (Eds.). *Handbook of Procurement*. Cambridge: Cambridge University Press, 412-421.
- Mairal, H. (2007). *Las raíces legales de la corrupción. O de cómo el Derecho Público fomenta la corrupción en lugar de combatirla*. Buenos Aires: Cuadernos Res Pública Argentina.
- Malem Seña, J. (2001). La corrupción política. *Jurídica, Anuario del DDUIA*, 31, 579.
- Mauro, P. (1995). Corruption and Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 110 (3), 681-712. doi: 10.2307/2946696.
- Mo, P. (2001). Corruption and Economic Growth. *Journal of Comparative Economics*, 29, 66-79.
- Moreno Ocampo, L. (1993). *En defensa propia, Cómo salir de la corrupción*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- Moro, R. y Freidin, E. (2012). Estudios experimentales sobre la corrupción y el problema de la validez externa. *Interdisciplinaria*, 29(2), 271-286. Recuperado de <http://www.scielo.org.ar>.
- Neeman, Z., Paseman, M. & Simhon, A. (2013). Corruption and Openness. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*, 8(1). DOI: <https://doi.org/10.2202/19351682.2013>.
- Ortiz Ibarra, Y. (2011). Corrupción política y nepotismo. *Boletín Escuela de Posgrado EDyBG USal*, 1. Disponible en <http://gredos.usal.es/xmlui/handle/1066/122148>. Recuperado el 10/12/2018.
- Pasquino, G. (2000). *Corrupción Política*. En Bobbio, N., Mateucci, N. & Pasquino, G. *Diccionario de Política*, T. 1. Madrid: Siglo Veintiuno editores.
- Rivas, M. F. (2012). An Experiment on Corruption and Gender. *Bulletin of Economic Research*. doi: 10.1111/j.1467-8586.2012.00450.x
- Rose-Ackerman, S. (2006). *International Handbook on the Economics of Corruption*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Rose-Ackerman, S. (1999). Political Corruption and Democracy. *Faculty Scholarship Series*, 592. Recuperado de <https://digitalcommons.law.yale.edu/fsspapers/592>.

- Rose-Ackerman, S. (1978). *Corruption. A Study in Political Economy*. New York: Academic Press.
- Sandholtz, W & Gray, M. (2003). International Integration and National Corruption. *International Organization*, 57 (4), 761-800.
- Schickora, J. (2011a). Bringing the Four-Eye-Principle to the Lab. *Discussion Paper n. 2011-3. Department of Economics, University of Munich*.
- Schickora, J. (2011b). Bringing Good and Bad Whistle-Blowers to the Lab. *Discussion Paper n. 2011-4, Department of Economics, University of Munich*.
- Schulze, G. & Frank, B. (2003). Deterrence versus Intrinsic Motivation: Experimental Evidence on the Determinants of Corruptibility. *Economics of Governance*, 4 (2), 143-160.
- Serra, D. (2011). Combining Top-Down and Bottom-Up Accountability: Evidence from a Bribery Experiment. *The Journal of Law Economics and Organization*, 28 (3), 569-587.
- Serra, D. & Wantchekon, L. (2012). *New Advances in the Experimental Research on Corruption*. Bingley: Emerald Group Publishing Limited.
- Shleifer, A. & Vishny, R. (1993). Corruption. *The Quarterly Journal of Economics*, 108 (3), 599-617.
- Sung, H. (2003). Fairer Sex or Fairer System? Gender and Corruption Revisited. *Social Forces*, 82 (2), 179-193.
- Svensson, J. (2005). Eight Questions about Corruption. *Journal of Economic Perspectives*, 19 (3), 19-42.
- Tanzi, V. & Davoodi. (1997). Corruption, public investment, and growth. *International Monetary Fund*, 97-139.
- Transparency International (2007). *Informe Global de la corrupción, Corrupción en los sistemas judiciales*. Buenos Aires: Ediciones del Puerto.
- Treisman, D. (2000). The Causes of Corruption: a Cross-National Study. *Journal of Public Economics*, 76, 399-457.
- Van Rijckeghem, C. & Weder, B. (2001). Bureaucratic Corruption and the Rate of Temptation: Do Wages in the Civil Service Affect Corruption, and by How Much? *Journal of Development Economics*, 65 (2), 307-331.
- Van Veldhuizen, R. (2013). The Influence of Wages on Public Officials Corruptibility: A Laboratory Investigation. *Journal of Economic Psychology*, 31, 341-356.

Voz corrupción en *Transparency Internacional*. Disponible en <http://www.transparency.org/what-is-corruption/#define>. Recuperado el 10/01/2019.

Wei, S. (2000). How Taxing is Corruption on International Investors. *Review of Economics and Statistics*, 82 (1), 1-11.

You, J. & Khagram, S. (2005). Inequality and Corruption. *American Sociological Review*, 70 (1), 136-57.

Anexo 1: Requisitos para proveedores del Municipio de Bahía Blanca

En el caso de la ciudad de Bahía Blanca (Web Oficial, 2018) los requisitos previos a la presentación se distribuyen en dos etapas. En primer lugar, para poder licitar una persona debe inscribirse como contribuyente, en una de las siguientes modalidades: vive en Bahía Blanca y (no) habilita un local o no vive en Bahía Blanca. En el primer caso debe presentar: 1) iniciación de actividad del comercio; 2) fecha de inscripción AFIP; 3) fecha de inscripción ARBA; 4) causa del trámite; 5) número de contribuyente; 6) razón social (titular); 7) C.U.I.T. y 8) datos catastrales. En caso de que no viva en Bahía Blanca debe presentar: 1) el formulario N°1 (adjunto en Anexo 1), que requiere firma certificada del responsable por escribano público, quien deberá certificar la identidad y la personería; 2) fotocopia del contrato social; 3) fotocopia de la inscripción en la AFIP de la sociedad y de los integrantes de la misma con capacidad legal para representarla; 4) fotocopia certificada del acta de asamblea vigente que contenga la designación y distribución de los cargos; 5) fotocopia de un servicio (gas, luz, teléfono) que acredite domicilio real (comercial/fiscal); 6) completar el formulario N°2 (adjunto en Anexo 2); y 7) fotocopia del DNI de las personas físicas con capacidad legal para representar a la sociedad que figuran en el formulario N°2.

Una vez que se encuentren inscriptos como contribuyentes, deben hacerlo como proveedores presentando la siguiente documentación: 1) formulario de alta en el registro de proveedores (Adjunto en Anexo 3); 2) fotocopia del contrato social y designación de autoridades en el caso de las sociedades; 3) fotocopia de DNI/LE/LC de todos los socios; 4) fotocopia autenticada por escribano del poder al cual eventualmente se aluda en el formulario de alta al registro de proveedores para actuar en representación de la empresa; 5) constancia de inscripción en AFIP actualizada; 6) constancia de inscripción en ingresos brutos; 7) certificado de cumplimiento fiscal municipal; 8) fotocopia de la habilitación municipal; y 9) sellado municipal, que tiene un costo de \$ 86.

Anexo 2: Modelo de la etapa preliminar

Condición “Sin Burocracia”

- 1) Según su opinión: ¿Quién es (o ha sido) el mejor jugador de fútbol de la historia? ¿Por qué?
- 2) ¿Usted prefiere ir al cine o ver películas (o series) en su casa? ¿Por qué?
- 3) ¿Fue alguna vez al teatro? ¿Recuerda cuándo fue la última vez que fue?
- 4) Si tuviera que elegir un plato de comida en este momento, ¿cuál sería?
- 5) ¿Vio alguna vez un eclipse? ¿Qué emociones le provocó verlo?

Condición “Con Burocracia”

- 1) ¿Qué le diría a un amigo que usted sabe que no verá por cinco meses?
- 2) Si un amigo le solicitara una recomendación de 5 películas para ver en Netflix, ¿Cuáles le recomendaría? ¿En qué orden?
- 3) Según su opinión, ¿el papel será reemplazado por los medios digitales o continuará existiendo pese al desarrollo de la computación?
- 4) ¿Cree que sea posible que los Estados-nación desaparezcan y que todo el mundo se integre de manera plena?
- 5) ¿Cuál su sabor preferido de helado?
- 6) Si tuviera que elegir entre una mesa repleta de alimentos salados y una mesa repleta de alimentos dulces. ¿Cuál elegiría?
- 7) ¿Considera usted que el diario (digital o impreso) es aún necesario? ¿Por qué?
- 8) ¿Qué le diría a un ser querido que está por comenzar en un nuevo trabajo?
- 9) Si tuviera que elegir entre un día extremadamente caluroso y uno extremadamente frío, ¿Qué elegiría? ¿Por qué?
- 10) Si tuviera la oportunidad de cambiar algo en el mundo, ¿Qué sería?
- 11) ¿Cuántas horas al día usa su celular? ¿Lo considera adecuado o excesivo?

- 12) Si pudiera viajar en el tiempo y el espacio, ¿a qué época y lugar le gustaría ir?
- 13) Según su opinión, ¿Cuál es la profesión más importante para la sociedad? ¿Por qué?
- 14) ¿Le gusta practicar deporte? ¿Por qué?
- 15) ¿Sabe qué es la sociedad “tele-dirigida”? ¿Podría explicarlo brevemente?

Anexo 3: Modelo de la etapa de competencia

Complete los espacios vacíos con los caracteres correspondientes.

- 1) $3+1=24$; $5+2=37$; $7+3=410$; $8+4=...$ (124)
- 2) $1+2+3=12$; $2+3+4=18$; $3+4+5=24$; $4+5+6=...$ (30)
- 3) 3, 2, 1 = 2, 4, 6; 12, 10, 8 = 16, 20, ... (24)
- 4) $(5+2) - 5 = 20$; $(4+3) - 9 = 25$; $(5+4) - 10 = ...$ (35)
- 5) $10*10 + (3+4) = 19$; $9*9 + (2+3) = 17$; $8*8 + (1+2) = ...$ (15)
- 6) 1A - 2B - 3C / 6C - 5B - (4A)
- 7) 1A - 3D - 7G / 4M - 6P - (16R)
- 8) 5H - 12I - 7G / 8K - 12L - (4J)
- 9) 6Z - 3Y - 18X / 8F - 4E - (32D)
- 10) A1 - B2 - D4 / E8 - F9 - (H11)

