

Levante de Castelló - 04/03/2015

Rechazar sobornos causa más estrés

► Un estudio de la UJI revela que la pérdida de dinero por descartar una oferta corrupta desata más emociones de ansiedad que aceptarla ► El posible castigo genera rechazo mayoritario a la corrupción

LEVANTE DE CASTELLÓ CASTELLÓ

■ La decisión ante una propuesta de soborno provoca una excitación fisiológica mayor en aquellos que deciden actuar en contra de su propio interés económico y la rechazan que en aquellos que optan por aceptarla. Así se desprende del estudio sobre aspectos fisiológicos y conductuales de la corrupción desarrollado por investigadores de la Universitat Jaume I, que revela además una tendencia mayoritaria a actuar de forma ética y muestra la efectividad de la amenaza de un posible castigo a la hora de frenar las actitudes corruptas. «Al contrario de lo que se ha tendido a creer, no es la violación o el cumplimiento de una norma ética dada lo que desencadena la actividad emocional, sino más bien la decisión real de actuar contra el propio interés monetario», explicó ayer Tarek Jaber-López, investigador del grupo de Economía Experimental y Computacional de la UJI.

Según precisó, su último trabajo «nos ha permitido acercarnos al fenómeno de la corrupción a

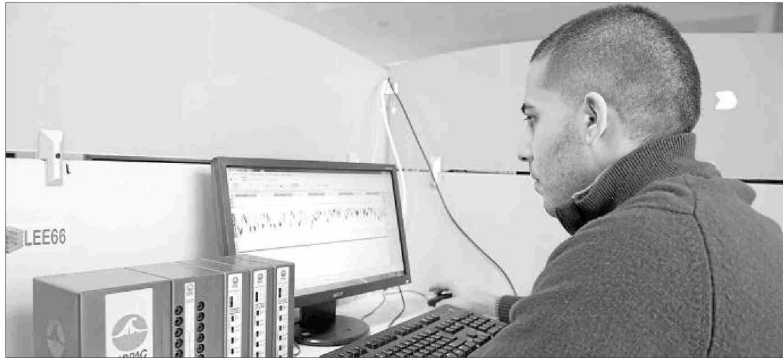


Imagen del laboratorio del grupo de investigación sobre la psicología de la corrupción. LEVANTE-EMV

ANÁLISIS DE EMOCIONES

Polígrafo y sudoración

► Durante la toma de decisiones, los investigadores midieron las reacciones fisiológicas de los sujetos utilizando como herramienta el polígrafo para detectar las variaciones en la sudoración y excitación emocional.

partir de la metodología experimental. Diseñamos un experimento que nos permitió analizar, a través de un polígrafo, el comportamiento y las reacciones emocionales de las personas frente a una situación que puede conllevar decisiones corruptas».

El estudio, publicado en la revista *Frontiers in Behavioral Neuroscience*, muestra cómo algu-

nos sujetos mantienen un comportamiento «pro-social», rechazando la corrupción, incluso cuando no existe ningún mecanismo de castigo. Cuando sí se plantea la posibilidad de un castigo, el rechazo al soborno pasa a ser mayoritario.

En el estudio, los sujetos experimentales se enfrentaron a una hipotética subasta en la que dos

empresas competían por la licencia de unas obras públicas, para lo cual hacían sus pujas de niveles de calidad, pudiendo también introducir sobornos para el subastador que debía elegir la empresa que finalmente llevaría a cabo las obras.

Los sujetos que decidían como empresa se enfrentaban a un dilema social, puesto que cuanto mayor fuera el pago para el subastador, mayor también la probabilidad de que éste les concediera la licencia para maximizar sus beneficios. Sin embargo, esta opción implicaba un coste, pues la reducción en la calidad suponía una reducción en el beneficio de todos los implicados en la subasta, lo que se identificaría con las consecuencias negativas de la corrupción en la sociedad. «Pese a que las bases de la teoría económica predicen un comportamiento puramente racional y en busca del beneficio económico personal, los resultados muestran que las personas parecen revelar valores intrínsecos que les frenan en contra de las tentaciones corruptas. Efectivamente, tanto empresas como funcionarios públicos se desvían de la estrategia que maximiza su beneficio monetario y optan por una estrategia más pro social», destacó Aurora García-Gallego, coautora del trabajo y miembro del grupo de investigación de la universidad castellonense.