

ABC – 3/03/2015

Rechazar un soborno estresa más que aceptarlo

Investigadores de la Universidad Jaume I han analizado el comportamiento y las reacciones emocionales de las personas frente a una situación que puede conllevar decisiones corruptas

¿Alguna vez te han sobornado? ¿Has aceptado o rechazado la propuesta? Seguro que estar en esa situación te ha generado una inquietud notable pero ¿sabes que estresa más no aceptar ese trato que decir «sí»?

Un estudio desarrollado por investigadores de la **Universidad Jaume I** revela que 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.**

Según han informado fuentes académicas, los resultados del estudio sobre aspectos fisiológicos y conductuales de la corrupción desarrollado por investigadores de la UJI 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 incumplimiento de una norma ética lo que desencadena la actividad emocional, sino más bien la decisión real de actuar contra el propio interés monetario», ha explicado Tarek Jaber-López, investigador del grupo de Economía Experimental y Computacional de la UJI.

Ha añadido que este trabajo ha permitido un acercamiento al **fenómeno de la corrupción** a partir de la metodología experimental y para ello se diseñó un experimento que les 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 algunos 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**», ha manifestado **Aurora García-Gallego**, coautora del trabajo y miembro del equipo de investigación.

Para la investigadora, «tanto empresas como funcionarios públicos se desvían de la estrategia que maximiza su beneficio monetario y optan por una estrategia más pro social».

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

Los resultados sugieren que las personas que toman decisiones retando su propio interés económico sufren una mayor excitación que aquellas que se preocupan únicamente por su beneficio económico personal, ha añadido el investigador del grupo y coautor del artículo Nikolaos Georgantzís.