

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Administración y Economía

Aplicación y análisis de un modelo de corrupción realizado en la población estudiantil de la Universidad San Francisco de Quito para observar la influencia del parentesco en la toma de decisiones

Proyecto de Investigación

Grace Paola Sánchez Vega

Economía

Trabajo de titulación presentado como requisito
para la obtención del título de
Economista

Quito, 14 de mayo de 2018

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ
COLEGIO DE ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA

**HOJA DE CALIFICACIÓN
DE TRABAJO DE TITULACIÓN**

Aplicación y análisis de un modelo de corrupción realizado en la población estudiantil de la Universidad San Francisco de Quito para observar la influencia del parentesco en la toma de decisiones

Grace Paola Sánchez Vega

Calificación:

Nombre del profesor, Título académico:

Pedro Pablo Romero Alemán , Ph.D.

Firma del profesor

Quito, 14 de mayo de 2018

Derechos de Autor

Por medio del presente documento certifico que he leído todas las Políticas y Manuales de la Universidad San Francisco de Quito USFQ, incluyendo la Política de Propiedad Intelectual USFQ, y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo quedan sujetos a lo dispuesto en esas Políticas.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma del estudiante: _____

Nombres y apellidos: Grace Paola Sánchez Vega

Código: 00116457

Cédula de Identidad: 172076377-8

Lugar y fecha: Quito, 14 de mayo de 2018

AGRADECIMIENTOS

A mi papá, Manuel, y a mi mamá, Norma, por darme la oportunidad de estudiar y por el constante apoyo durante estos cinco años, este logro es tan suyo como mío. A mi hermana, Michelle, porque a pesar de la distancia ha sido un apoyo importante y un modelo a seguir. A mi abuela, Ofelia, por ser una madre para mí y apoyarme durante toda mi vida. A Santiago Martín, por el apoyo incondicional durante los dos últimos años, los más difíciles de la carrera, ya que sin él no lo hubiera logrado. A mi director del trabajo de titulación, Pedro Romero, por su constante guía y apoyo durante la elaboración del mismo. A todos mis profesores de la carrera, mis amigos del colegio y de la universidad, por estar pendientes y darme el apoyo necesario para cumplir esta meta.

RESUMEN

Este trabajo de investigación busca determinar la relación entre los lazos de parentesco y la corrupción, utilizando un método experimental. El experimento utilizado es un juego de soborno y corrupción, sacado de la investigación de Akbari, Bahrami-Rad, & Kimbrough titulada “Kinship, Fractionalization and Corruption”; este se lo realizó con estudiantes de la Universidad San Francisco de Quito. Se aplicaron dos tratamientos diferentes, uno que emparejaba a un par de hermanos con un desconocido, de manera aleatoria, y otro que emparejaba a tres personas desconocidas entre sí, igualmente de manera aleatoria; se comparó los resultados de ambos tratamientos para determinar si los lazos de parentesco hacen que los individuos sean más corruptos. Los resultados obtenidos muestran lo establecido en la hipótesis, es decir que en un escenario donde existe la posibilidad de que una persona haga un esfuerzo para beneficiar a una persona con la que se relaciona (en este caso su hermano), esta realizará el acto de corrupción con una probabilidad mayor al 90 %. Este trabajo es un aporte más a las investigaciones realizadas en el pasado, que permite esclarecer un poco más la relación entre el parentesco y la corrupción, pues hasta el momento se han obtenido resultados mixtos.

Palabras clave: lazos de parentesco, corrupción, soborno, economía experimental, hermanos.

ABSTRACT

The aim of this research was to determine the relationship between kinship and corruption, using an experimental method. The experiment used was a game of bribery and corruption, based on the investigation by Akbari, Bahrami-Rad & Kimbrough titled “Kinship, Fractionalization and Corruption”; the experiment was run with students from Universidad San Francisco de Quito. Two different treatments were applied, one that grouped a pair of siblings with a stranger, in a random manner, and another one that grouped three strangers, also randomly; results from both treatments were compared to determine if kinship makes people more corrupt. The results obtained were consistent with the overarching hypothesis, which stated that in a setting where a person has the possibility of making an effort and benefit the person to whom they are related (in this case their sibling), they will perform the act of corruption with a probability higher than 90 %. This work contributes to previous research and helps clarify the relationship between kinship and corruption, which until now, has shown mixed results.

Key words: kinship, corruption, bribery, experimental economics, siblings.

TABLA DE CONTENIDO

Índice de Tablas	8
Índice de Figuras.....	9
Introducción	10
Revisión de Literatura.....	12
Metodología	22
El juego.....	22
Los tratamientos	23
Selección de los participantes.....	24
Hipótesis	25
Resultados y Análisis	26
Conclusiones	47
Referencias Bibliográficas.....	50
Apéndices	51

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Frecuencia de las respuestas de la muestra completa	26
Tabla 2: Frecuencia de las respuestas del tratamiento KKS	27
Tabla 3: Frecuencia de las respuestas del tratamiento SSS	29
Tabla 4: Comparación entre la decisión tomada en el experimento y las respuestas de la pregunta 3 del cuestionario post experimento para la muestra completa	31
Tabla 5: Comparación entre la decisión tomada en el experimento y las respuestas de la pregunta 4 del cuestionario post experimento para la muestra completa	33
Tabla 6: Comparación entre la decisión tomada en el experimento y las respuestas de la pregunta 5 del cuestionario post experimento para la muestra completa	34
Tabla 7: Comparación entre la decisión tomada en el experimento y las respuestas de la pregunta 3 del cuestionario post experimento para el tratamiento KKS	36
Tabla 8: Comparación entre la decisión tomada en el experimento y las respuestas de la pregunta 4 del cuestionario post experimento para el tratamiento KKS	38
Tabla 9: Comparación entre la decisión tomada en el experimento y las respuestas de la pregunta 5 del cuestionario post experimento para el tratamiento KKS	39
Tabla 10: Comparación entre la decisión tomada en el experimento y las respuestas de la pregunta 3 del cuestionario post experimento para el tratamiento SSS.....	41
Tabla 11: Comparación entre la decisión tomada en el experimento y las respuestas de la pregunta 4 del cuestionario post experimento para el tratamiento SSS.....	42
Tabla 12: Comparación entre la decisión tomada en el experimento y las respuestas de la pregunta 5 del cuestionario post experimento para el tratamiento SSS.....	43

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Forma básica del juego.....	22
---------------------------------------	----

INTRODUCCIÓN

La corrupción es un problema que afecta a varias naciones del mundo, esta se encuentra presente especialmente en los países en vías de desarrollo, y afecta a unos más que a otros, en temas de crecimiento y desarrollo. Es por esto que muchas organizaciones se han dedicado a medir la cantidad de corrupción que existe en los países, y muchas personas han realizado varias investigaciones y estudios para analizar las principales causas de este problema.

Varios trabajos de investigación realizados hasta el momento parten de la idea de que la corrupción aumenta dependiendo de los lazos sociales, es decir que las personas son más propensas a ser corruptas cuando sus acciones beneficiarán a personas con las que mantienen relaciones interpersonales, como por ejemplo relaciones de parentesco o étnicas. Estas investigaciones muestran resultados mixtos, en otras palabras, el efecto de las relaciones sociales sobre la corrupción no está claro, puesto que algunos trabajos muestran una relación positiva (las relaciones sociales aumentan la corrupción), mientras que otros muestran una relación negativa (las relaciones sociales no tienen efecto sobre la corrupción); la mayoría de las investigaciones realizadas hasta el momento siguen dos tipos de enfoque, uno empírico y uno teórico.

Debido a esta diversidad de resultados, hemos decidido realizar un estudio que aborde el efecto de las relaciones sociales, de manera más específica las relaciones de parentesco, sobre la corrupción, utilizando un enfoque experimental; el experimento realizado fue tomado de un trabajo previo realizado por Mahsa Akbari, Duman Bahrami-Rad y Erik O. Kimbrough en el 2016. Las personas seleccionadas para participar en el experimento son estudiantes de la Universidad San Francisco de Quito, y fueron sometidos a dos tratamientos:

el uno llamado Kin-Kin-Stranger (KKS), y el otro llamado Stranger-Stranger-Stranger (SSS). En el primer tratamiento se agrupó a una pareja de hermanos con una persona desconocida, mientras que en el segundo tratamiento se agrupó a tres personas desconocidas; al finalizar el experimento cada participante debía completar un cuestionario final que nos permite analizar los lazos familiares de las personas.

REVISIÓN DE LITERATURA

La idea principal de este trabajo de titulación es demostrar que una relación de parentesco lleva a las personas a ser más corruptas. Hasta el momento se han realizado varios trabajos de investigación que se enfocan en este tema, la mayoría han explorado la idea de que la corrupción está basada en las relaciones interpersonales, y es un medio a través del cual las personas llegan a satisfacer sus necesidades.

Existen varias investigaciones que se enfocan en la corrupción en el ámbito étnico, es decir que las relaciones étnicas entre las personas las llevan a realizar esfuerzos corruptos; la mayoría de estas investigaciones toman un enfoque empírico para hacer este análisis. De la misma manera existen varios trabajos que se enfocan en la corrupción en el ámbito familiar, es decir que las relaciones de parentesco son cruciales al momento de realizar un esfuerzo corrupto; la mayoría de estos trabajos que analizan los efectos de los lazos interpersonales sobre la corrupción, toman un enfoque teórico, es decir que analizan fuentes secundarias, eventos pasados, datos etnográficos y genealógicos, ya que estas investigaciones fueron realizadas desde un punto de vista antropológico. Ambos tipos de trabajo son muy útiles para situar mi trabajo de investigación, ya que en los dos casos se observa una relación positiva entre los lazos sociales y la corrupción, pero dado que mi trabajo se enfoca principalmente en los lazos de parentesco, pondré un mayor énfasis en los trabajos teóricos pues estos son lo que se enfocan más en este tema. Dado que los trabajos realizados hasta ahora muestran situaciones específicas en las que se obtuvieron los resultados, también indican el camino que futuras investigaciones deben seguir para poder contribuir a la literatura existente.

Un trabajo relevante que nos ayudará a situar nuestra investigación es “Corruption and Growth” de Mauro (1995), en el cual se utilizó la fraccionalización étnica como variable

instrumental para el estudio de corrupción, y fue una de las investigaciones más influyentes, pues gracias a esta se realizaron más estudios en el área con resultados muy variables. Los trabajos realizados por Easterly y Levine (1997), La Porta et. al (1999), Treisman (2000) y Alesina et al. (2003), observaron que la fraccionalización étnica sí está correlacionada de manera positiva con la corrupción. Las investigaciones realizadas por Serra (2006) y Elbahansawy y Revier (2012) muestran lo contrario, pues no se encontró un efecto significativo de la fraccionalización étnica sobre la corrupción. Finalmente, en los estudios de Glaeser y Saks (2006), y de Dincer (2008), se obtuvieron resultados que mostraban una relación significativa entre la heterogeneidad étnica y la corrupción. La contradicción que se observa en todos estos trabajos ha resultado en la creencia de que la corrupción no se ve afectada por las relaciones sociales, y que los resultados obtenidos en los diversos trabajos se deben a las situaciones específicas en los que estos fueron realizados.

La investigación realizada se basa en el estudio elaborado por Akbari, Bahrami-Rad y Kimbrough (2016). En este trabajo se tomaron dos enfoques, uno empírico y uno experimental. Para el enfoque empírico se realizó un análisis cross-country y uno within-country, los cuales combinaron datos de corrupción, de genética de la población y de estudios de desarrollo comparativo. Para el enfoque experimental se realizó un experimento con un diseño cross-cultural, que compara el comportamiento de soborno y corrupción entre personas desconocidas, personas con relaciones étnicas y personas con lazos de parentesco, en los países de Canadá e Irán.

Para nuestro estudio tomaremos solamente el enfoque experimental, el cual consigue participantes con relaciones de parentesco y de diferentes orígenes étnicos y los hace jugar un juego de soborno. El juego consiste en que la primera persona ofrece un soborno a la segunda

y esta decide si aceptar o no; si acepta el soborno, la segunda persona toma la decisión de si hacer un esfuerzo corrupto o no para beneficiar al primer jugador a expensas del tercero, el cual solamente es un jugador pasivo, es decir que no toma ninguna decisión, sólo observa. El trabajo de Akbari, Bahrami-Rad y Kimbrough (2016) realiza este juego en tres tratamientos diferentes: el primero pone en las posiciones de jugador uno (quien hace el soborno) y dos (quien recibe el soborno y decide si tomar esfuerzos de corrupción) a dos personas relacionadas, ya sea étnicamente o con lazos de parentesco, y a una persona desconocida, sin ningún tipo de relación con las dos primeras, en el puesto de jugador pasivo (quien no toma ninguna decisión, sólo observa); el segundo pone a una de las personas de la pareja relacionada en el puesto de jugador uno, a una persona desconocida en el puesto de jugador dos y a la otra persona de la pareja relacionada en el puesto de jugador pasivo; el tercer y último tratamiento pone a la persona desconocida en el puesto del jugador uno, y a la pareja de personas relacionadas en los puestos de jugador dos y de jugador pasivo.

Este enfoque es el que nosotros tomaremos para realizar nuestra investigación, pero de manera diferente. En nuestro caso realizaremos el estudio en Ecuador, y se hará el experimento con estudiantes de la Universidad San Francisco de Quito, y con sus hermanos que deseen participar en el experimento, para así obtener la pareja de personas relacionadas, y aquellos estudiantes que deseen participar solos serán asignados como la persona desconocida del trio de personas necesario para correr el experimento. Con esta realización del experimento se obtendrán datos para analizar los efectos de los lazos de parentesco sobre la corrupción.

Todas las investigaciones previas analizadas utilizan un enfoque empírico. El trabajo de Easterly y Levine (1997) determina las razones del bajo crecimiento económico que

experimentan las naciones africanas a través de un análisis econométrico. Este enfoque es fuerte debido a que realiza varias regresiones que toman en cuenta diversas épocas y variables que podrían afectar el crecimiento; la debilidad se encuentra en que la variable que se utiliza para medir la etnicidad fue creada varios años atrás por investigadores de un instituto de la Unión Soviética, por lo que esta puede estar sesgada y no reflejar la situación real de cuando se realizó el estudio.

La investigación de La Porta et. al (1999) utiliza un enfoque econométrico para determinar la calidad y eficiencia del gobierno de los países. Un aspecto fuerte de su enfoque es que las variables que utilizan para medir el desempeño del gobierno son objetivas y tomadas de encuestas de varias fuentes para asegurar la robustez de los datos. Un punto débil de su enfoque es que para analizar la fraccionalización etnolingüística tomaron solamente variables sugeridas por las teorías políticas de las instituciones, lo que no permite obtener una interpretación objetiva.

En el trabajo de Treisman (2000) se utilizó un enfoque econométrico para determinar las causas de la corrupción. Un punto fuerte de este estudio es que se consultaron varias fuentes para obtener las variables utilizadas. Un punto débil es que se intentó controlar demasiados factores, lo que podía resultar en no poder distinguir entre todos ellos por su poca variación.

En la investigación realizada por Alesina et al. (2003) se utiliza un enfoque econométrico para analizar la fraccionalización en diversos países. Un punto fuerte de este enfoque es que se creó una variable independiente para la fraccionalización lingüística y una para la fraccionalización religiosa. Un limitante es que el lenguaje es una característica que

está relacionada con la etnia, lo que hace difícil la diferenciación entre las variables étnicas y lingüísticas.

En el trabajo de Serra (2006) se utilizó un enfoque empírico para poder encontrar los determinantes de la corrupción. Un punto fuerte de este enfoque es que para medir la corrupción se hace uso de dos índices, que fueron creados en base a encuestas y a la opinión de los expertos. Un punto débil es que el análisis utilizado (Extreme-Bound-Analysis) no provee apoyo para la presencia de enlaces causales entre la variable dependiente y la variable de interés.

En el trabajo de Elbahansawy y Revier (2012) se utiliza un enfoque econométrico para establecer los determinantes de la corrupción. Un punto fuerte de este enfoque es la combinación de muchas variables provenientes de varias fuentes. Un punto débil proviene de los dos modelos utilizados para el análisis de datos de panel: el modelo de efectos fijos y el modelo de efectos aleatorios; para el primer modelo la limitación está en una alta pérdida de grados de libertad, y en que este no puede estimar el coeficiente de una variable explicativa que varía en los diferentes países; para el segundo modelo la limitación está en que las estimaciones de los parámetros serán consistentes sólo si la variable no observada de disturbio no está correlacionada con las variables explicativas del modelo.

En la investigación de Glaeser y Saks (2006) se utiliza un modelo econométrico para determinar las causas y consecuencias de la corrupción en Estados Unidos. Su punto fuerte está en que los datos no fueron tomados de encuestas, lo que los hace menos subjetivos y cubren un mayor espacio de tiempo. El punto débil sale de aquí mismo, ya que se podría estar

subestimando el efecto de la corrupción si es que el Departamento de Justicia (la fuente de los datos) no toma las mismas medidas para acabar con la corrupción en todos los casos.

El trabajo de Dincer (2008) utiliza una metodología econométrica para analizar los efectos de la diversidad étnica y religiosa en la corrupción. Su punto fuerte se encuentra en que utiliza índices de polarización y fraccionalización para medir la diversidad. Su punto débil es el mismo que aquel del trabajo de Glaeser y Saks (2006), ya que su fuente de datos es la misma.

Con respecto a los trabajos teóricos, primero tenemos las investigaciones de Daniel Jordan Smith, quien escribió dos artículos que tratan el tema de la corrupción desde un enfoque antropológico. Él analizó, por un lado, cómo esta se ve influenciada por los lazos de parentesco y, por otro lado, cómo esta afecta al desarrollo; este análisis lo realiza en un país en específico: Nigeria. En ambos artículos realiza un simple análisis de cifras y de comportamiento para llegar a su conclusión. Para su primer trabajo, Smith se enfoca en la parte de la población que no es considerada poderosa o de élite, y cómo esta toma parte importante en la expansión de la corrupción en Nigeria (2010). Su punto fuerte está en que analiza varios escenarios específicos y datos etnográficos para llegar a su conclusión, la cual es que las personas dependen mucho de sus relaciones de parentesco para poder satisfacer tanto sus necesidades y aspiraciones económicas, como sus aspiraciones políticas; las personas realizan negociaciones de poder basándose en sus lazos sociales (Smith, 2010), por lo que la corrupción si se ve afectada positivamente por las relaciones de parentesco.

En su segundo artículo, Daniel Jordan Smith se enfoca en la corrupción en Nigeria, como lo hizo en aquel discutido anteriormente, pero ahora analiza su efecto negativo sobre el

desarrollo de esta nación, y el efecto que las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), creadas en este país, tiene sobre esta. La investigación hace énfasis en como las ONGs se han vuelto un camino para incrementar la corrupción, y no para incrementar el desarrollo como es lo que se esperaría. Su punto fuerte está en que analiza fuentes secundarias y datos sobre el crecimiento de las ONGs y del desarrollo del país. Una conclusión importante a la que llega es que las ONGs se han convertido en una forma o un camino para aumentar la corrupción en el país, han perdido casi completamente su objetivo principal que es mejorar la calidad de vida de los ciudadanos, y apoyar al crecimiento y desarrollo de la nación.

El trabajo realizado por William De Maria tiene como base el análisis de bibliografía y referencias secundarias. El objetivo principal de su trabajo es examinar cómo la medida de corrupción africana es manipulada para servir a los intereses económicos occidentales (De Maria, 2008). Su punto fuerte es que analiza la construcción de un índice de corrupción muy conocido y aceptado, como lo es el “Corruption Perception Index” (CPI), calculado por Transparency International, o, en español, el Índice de Percepción de Corrupción. De este análisis obtiene que la corrupción no se puede medir a través de ningún método empírico, ya que al tratar de medir la corrupción mediante un método científico se distorsionan los procesos políticos y subjetivos que están presentes al momento que esta ocurre (De Maria, 2008). Además, esto presenta un problema, el cual es que los gobiernos africanos aceptan este índice como medidor de la corrupción en sus naciones, al igual que las organizaciones donantes de ayuda, sin saber que este índice tiene un segundo objetivo, no conocido por todo el mundo, el cual es beneficiar a los países de occidente para que sus intereses económicos y geopolíticos se satisfagan.

El trabajo de David Gullette también es principalmente teórico, y se enfoca en la corrupción en la nación de Kyrgyzstan tras la revolución ocurrida en el año 2005. Su análisis está basado en los sucesos ocurridos durante la revolución, en modelos que exponen situaciones de parentesco, en la construcción de etnias y de relaciones entre las personas, y otros sucesos históricos en el país. Su punto fuerte está, como se dijo antes, en el análisis de modelos específicos y de fuentes secundarias que presentan la historia del país, ya que esta es muy influyente en la construcción de relaciones interpersonales de los habitantes. Con este análisis llega a una de sus conclusiones más importantes, que es que la forma de corrupción “traibalizm” se debe principalmente a los lazos de parentesco y étnicos, ya que estos son responsables de la identidad social de las personas; también hace énfasis en que la genealogía de las personas juega una parte muy importante en la creación de relaciones entre estas (Gullette, 2006), por lo que llega a influir en la corrupción.

Finalmente, el trabajo de investigación de Susan Rose-Ackerman hace un análisis teórico sobre los puntos de vista de varios etnógrafos y libertarios de mercado libre, y los compara entre ellos ya que presentan muchas diferencias, pero al mismo tiempo ambos grupos de investigadores establecen que la corrupción proviene de las relaciones entre el Estado y la sociedad (Rose-Ackerman, 2010). La autora enfatiza la idea de que el Estado y la sociedad necesitan la una de la otra, por lo que se debe buscar la forma en la que ambas trabajen en conjunto para el beneficio de todos. Su punto fuerte está en la comparación y análisis de dos puntos de vista diferentes sobre el mismo tema, lo que lleva a su conclusión final la cual es que se debe investigar más a fondo las razones para la existencia de la corrupción, no solamente quedarse satisfechos con la explicación de que la corrupción existe debido al mal funcionamiento del gobierno (Rose-Ackerman, 2010).

Una ventaja muy importante de utilizar un modelo experimental es que los datos obtenidos son más objetivos y reales, ya que el grupo de personas que participará en el experimento es escogido de manera rigurosa para conseguir robustez en los datos. Al comparar el enfoque experimental con el enfoque teórico y econométrico utilizado en los trabajos realizados hasta el momento, el experimental podría dar mejores resultados ya que en este se crea la base de datos, no se utilizan datos ya elaborados por otras instituciones como en el enfoque empírico, ni se analizan fuentes secundarias con información ya establecida. Además, con el enfoque experimental que se utilizará se está abordando el problema de la corrupción de manera directa, en cambio en los trabajos empíricos previos se analiza la corrupción como una característica adicional al enfoque central, y en los trabajos teóricos se analiza la corrupción de una forma más pasiva.

Hasta el momento se han obtenido resultados mixtos en los estudios realizados debido a que las variables utilizadas en los trabajos que toman un enfoque empírico, son obtenidas de bases de datos ya creadas que pueden mostrar un sesgo no observado, además de que el análisis central de la mayoría de las investigaciones no es la corrupción, sino otros problemas económicos (como crecimiento o calidad del gobierno) que de alguna manera llegan a relacionarse con la corrupción. Por el contrario, en el caso de las investigaciones teóricas se observa que los resultados siguen un mismo camino, ya que en todos los trabajos analizados se observa que las relaciones de parentesco y sociales influyen en el aumento de la corrupción. Esta predominante similitud podría deberse al tipo de análisis, ya que todos toman un enfoque antropológico, en el cual se analizan datos etnográficos y genealógicos, y situaciones de comportamiento.

Nuestra investigación nos sitúa en la literatura existente como un estudio más para determinar si es que la corrupción y las relaciones sociales están correlacionadas, ya que hasta el momento se han obtenido resultados mixtos, por el lado empírico, que no muestran una tendencia ni una relación fuerte como para concluir que la corrupción sí está correlacionada con las relaciones sociales o que no lo está; mientras que en el lado teórico se han obtenido resultados similares entre sí, en los cuales se determina que las relaciones sociales sí están correlacionadas con la corrupción. Al tomar un enfoque experimental podemos contribuir a este debate y esclarecer un poco más el camino que sigue esta relación. Adicional, este estudio mostrará resultados que podrían explicar parte de la situación actual que se vive en el Ecuador, ya que con toda la lucha y problemas de corrupción que se han observado a lo largo de los años, los resultados del experimento pueden darnos una luz de por qué, hasta el día de hoy, seguimos viviendo actos de corrupción y sufriendo las consecuencias de los mismos.

METODOLOGÍA

El juego

La metodología que se utilizará para lograr probar la tesis es el experimento realizado en el trabajo de investigación elaborado por Akbari, Bahrami-Rad y Kimbrough llamado “Kinship, Fractionalization and Corruption”. Su enfoque experimental utiliza un juego que involucra a tres participantes, y los pone en una situación que simula tanto un escenario de soborno como un escenario de corrupción.

El juego designa aleatoriamente un rol para cada participante; los tres posibles roles son A, B y C. En la Figura 1 se observa una muestra del árbol de decisiones que se utilizará al momento de correr el experimento.

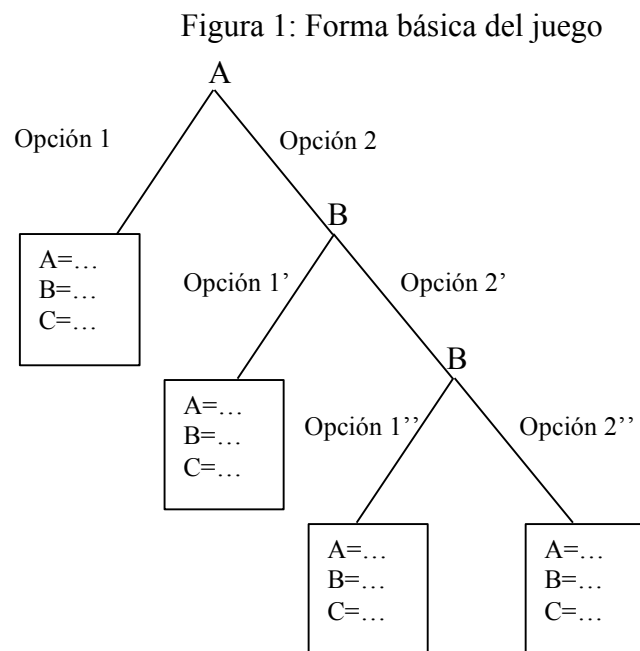


Figura 1

Como se puede observar, sólo los participantes en los roles de A y B toman decisiones, la persona en el rol de C es un jugador pasivo, ya que sólo observa y su pago está determinado por las decisiones de A y B. El primer participante en tomar una decisión es A,

este puede elegir entre la Opción 1 y la Opción 2; si escoge la Opción 1 el juego se termina y los pagos a recibir por cada persona se detallan en el rectángulo negro al final de la línea que representa la Opción 1. Si el participante A escoge la Opción 2, ahora el participante B debe tomar una decisión, puede escoger entre la Opción 1' o al Opción 2'; si escoge la Opción 1' el juego termina y los pagos a recibir por cada persona se detallan en el rectángulo negro al final de la línea que representa la Opción 1'. Si el participante B escoge la Opción 2', ahora tiene que tomar una nueva decisión, puede escoger entre la Opción 1'' y la Opción 2''; en cualquiera de los casos el juego termina inmediatamente y los pagos a recibir por cada persona se detallan en el rectángulo negro al final de la línea que representan la Opción 1'' y la Opción 2'', dependiendo de la decisión que toma la persona en el rol de B. Un modelo de las instrucciones utilizadas al momento de correr el experimento se encuentra detallado en el Apéndice 2.

Además de su participación en el juego, el cual implica tomar una decisión, ya sea “Sí”, “No”, “Aceptar/Derecha”, “Aceptar/Izquierda” o “Rechazar” según el rol en el que esté jugando, es decir A o B, las personas tendrán que llenar un cuestionario final que presenta preguntas que permiten medir sus lazos familiares; el cuestionario también debe ser completado por las personas que son asignadas al rol de C. El cuestionario consta de 19 preguntas, pero las que nos permitirán determinar los lazos de familia son las preguntas 3, 4 y 5; un modelo del cuestionario post-experimento (que fue como lo llamamos) se encuentra detallado en el Apéndice 3 al final del documento.

Los tratamientos

El juego se lo realizó con estudiantes de la Universidad San Francisco de Quito en cinco sesiones diferentes. Durante este experimento se corrieron dos tratamientos, utilizados en el trabajo de Akbari, Bahrami-Rad y Kimbrough. En el primero, llamado Kin-Kin-

Stranger (KKS), se agrupó en los roles de A y B a una pareja de dos hermanos y en el rol de C a un desconocido; y en el segundo, llamado Stranger-Stranger-Stranger (SSS), se agrupó a tres desconocidos en los roles de A, B y C. Para correr estos tratamientos se utilizó un grupo de sesenta personas, el cual fue dividido de la siguiente manera:

- Tratamiento KKS: 11 pares de hermanos y 11 desconocidos (en total 33 personas).
- Tratamiento SSS: 33 desconocidos.

El modelo del folleto de decisiones o folleto de respuestas utilizado en ambos tratamientos, que es donde los participantes anotaron su decisión según el rol que les fue asignado, se encuentra en el Apéndice 3 al final de documento.

Selección de los participantes

Las estudiantes de la Universidad San Francisco de Quito que participaron en las diferentes sesiones del experimento primero pasaron por un proceso de selección. Este consistía en el envío de un correo electrónico masivo a todos los estudiantes, con la restricción de que si eran estudiantes de la carrera de Economía solamente podían participar si se encontraban cursando entre primer y tercer año máximo, en el cual se explicaba de manera breve y en líneas muy generales el experimento, y se puso un link a un cuestionario que debían llenar si es que estaban interesados en participar (el texto del correo electrónico y una muestra del cuestionario se encuentran detallados en el Apéndice 1). Es importante mencionar que se ofreció un pago de cinco dólares solamente por asistir al experimento, y se recalcó que podrían ganar hasta diez dólares más en base a las respuestas que tomen durante la sesión, esto como incentivo para que asistan y participen. Una vez que se obtuvieron las respuestas de las personas que estaban interesadas, se coordinó los horarios y se los citó a la

Universidad San Francisco de Quito para realizar el experimento; como se dijo antes este grupo fue sometido a los tratamientos de KKS y SSS.

Hipótesis

Por la manera en la que está diseñado el experimento, se puede estudiar la frecuencia en la que el participante A ofrece un soborno, la frecuencia en la que el mismo es aceptado por el participante B, y la frecuencia en la que este realiza un esfuerzo corrupto. De esto derivamos que la frecuencia en la que estas acciones ocurren son funciones positivas de la relación entre A y B, y funciones negativas de su relación con la persona C. Así establecemos que existen dos hipótesis que se quieren probar con el experimento:

- Hipótesis 1: el soborno aumenta (débilmente) cuando A y B están relacionados.
- Hipótesis 2: la corrupción aumenta (débilmente) cuando A y B están relacionados.

RESULTADOS Y ANÁLISIS

Al finalizar las cinco sesiones del experimento, se pudo observar que se obtuvieron resultados que siguen la línea esperada, es decir que permitirán probar las hipótesis planteadas anteriormente.

Tabla 1: Frecuencia de las respuestas de la muestra completa

Muestra completa	
Frecuencia de la respuesta "Si" de las personas en el rol de A	15
Frecuencia de la respuesta "No" de las personas en el rol de A	7
Frecuencia de la respuesta "Aceptar/Derecha" de las personas en el rol de B	13
Frecuencia de la respuesta "Aceptar/Izquierda" de las personas en el rol de B	6
Frecuencia de la respuesta "Rechazar" de las personas en el rol de B	3
Total	44

La tabla 1 muestra un resumen de las respuestas obtenidas en toda la muestra, sin diferenciar los tratamientos a los que fueron sometidos los participantes. Obtenemos un total de 44 respuestas debido a que se realizó el experimento con 22 tríos de personas y solamente las aquellas en los roles de A y B toman decisiones. De aquí obtenemos que el porcentaje de la muestra que participó en el rol de A y tomó la decisión “Si”, que se refería a transferir \$2,50 dólares a la persona en el rol de B, es 68 %, mientras que el porcentaje de la población que participó en el rol de A y tomó la decisión “No”, que se refería a no transferir \$2,50 a la persona en el rol de B, es 32 %. Para el caso de las personas que participaron en el rol de B, el porcentaje que tomó la decisión “Aceptar/Derecha”, que se refería a aceptar la transferencia que le hacía A y elegir el camino derecha que beneficiaba a la persona en el rol de A a expensas de la persona en el rol de C, es 59 %; el porcentaje que tomó la decisión “Aceptar/Izquierda”, que se refería a aceptar la transferencia proveniente de A y elegir el camino Izquierda que no permitía el beneficio de A a expensas de C, es 27 %; y el porcentaje

que tomó la decisión “Rechazar”, que se refería a rechazar la transferencia proveniente de la persona en el rol de A es apenas 14 %.

En términos económicos, lo que estos resultados generales nos dicen es que, de la población estudiada con la posibilidad de ofrecer un soborno, el 68 % del grupo está dispuesto a ofrecer el soborno, indistintamente de si conoce a la persona a la que lo ofrece o no; mientras que solamente el 32 % del grupo, no está dispuesto a ofrecerlo, sin importar la circunstancia. Así mismo, de la población estudiada con la posibilidad de aceptar el soborno y realizar un esfuerzo corrupto para beneficiar a quien les ofreció el soborno, nos dicen que el 59 % del grupo está dispuesto a aceptar el soborno y realizar el esfuerzo corrupto, mientras que el 27 % del grupo aceptará el soborno, pero no realizará el esfuerzo corrupto, y sólo el 14% del grupo decidirá no aceptar el soborno.

De aquí podemos concluir que más de la mitad de la población con la oportunidad de ofrecer un soborno, está dispuesta a hacerlo, y que un poco más de la mitad de la población con la oportunidad de recibir un soborno y realizar un esfuerzo corrupto, también está dispuesta a hacerlo, aún sin saber si recibirá el soborno ya que el juego es simultáneo, es decir que tanto A y B juegan al mismo tiempo; y todo esto independientemente de si se conoce o no a la persona a la que se ofrece el soborno o a la que se está beneficiando con el acto de corrupción, debido a que estamos analizando los resultados generales.

Tabla 2: Frecuencia de las respuestas del tratamiento KKS

Tratamiento KKS	
Frecuencia de la respuesta "Si" de las personas en el rol de A	11
Frecuencia de la respuesta "No" de las personas en el rol de A	0
Frecuencia de la respuesta "Aceptar/Derecha" de las personas en el rol de B	8
Frecuencia de la respuesta "Aceptar/Izquierda" de las personas en el rol de B	1
Frecuencia de la respuesta "Rechazar" de las personas en el rol de B	2
Total	22

La tabla 2 nos muestra un resumen de los resultados obtenidos solamente en el tratamiento Kin-Kin-Stranger o KKS, en el cual, como dijimos anteriormente, se agrupaba en los roles de A y B a una pareja de hermanos y en el rol de C a un desconocido; este tratamiento se lo realizó con 11 tríos de personas. De aquí obtuvimos que el 100 % de las personas que participaron en el rol de A, tomaron la decisión “Si”, que correspondía a sí transferir \$2,50 dólares a la persona en el rol de B (en este caso a su hermano), y, por lo tanto, el 0 % de las personas que participaron en el rol de A tomaron la decisión de “No”, que correspondía a no transferir \$2,50 dólares a la persona en el rol de B. En el caso de las personas que participaron en el rol de B, obtuvimos que el 73 % tomó la decisión “Aceptar/Derecha”, que correspondía a aceptar la transferencia de A (su hermano) y tomar el camino derecha que beneficiaba a la persona en el rol de A a expensas de la persona en el rol de C; mientras que, el 9 % tomó la decisión de “Aceptar/Izquierda”, que correspondía a aceptar la transferencia de A y tomar el camino izquierda, que no permitía el beneficio de la personas en el rol de A a expensas de C, y el 18 % tomó la decisión “Rechazar”, que corresponde a rechazar la transferencia proveniente de A.

Analizando estos resultados desde un enfoque económico, podemos determinar que cuando una persona tiene la oportunidad de dar un soborno a su hermano esta lo hará el 100% de las veces, es decir que no dudará en dar el soborno si sabe que la persona que lo recibirá es su hermano. En cambio, si una persona tiene la posibilidad de aceptar un soborno de su hermano y realizar un esfuerzo corrupto para beneficiarlo, esta lo hará el 73 % de las veces, sin importar el hecho de que sabe que el beneficio que le estará dando a su hermano proviene de un tercero que no puede tomar ninguna acción al respecto, es decir que sólo se verá afectado por la decisión. En el caso en el que la persona tiene la posibilidad de aceptar un soborno, pero no hacer el esfuerzo corrupto para beneficiar a quien le dio el soborno (en este

caso su hermano), esta tomará esta decisión el 9 % de las veces, y cuando tiene la posibilidad de rechazar el soborno proveniente de su hermano, este tomará esta decisión el 18 % de las veces.

De este tratamiento podemos concluir que la persona que ofrece el soborno confía en que su hermano tomará la decisión que lo beneficie a él a expensas de un tercero (es decir hará el esfuerzo corrupto) si le ofrece un soborno, el 100 % de las veces, mientras que la persona que toma la decisión de si aceptar el soborno y hacer el esfuerzo corrupto para beneficiar a su hermano es recíproco con este solamente el 73 % de las veces. El 9 % de las veces preferirá aceptar el soborno y no hacer el esfuerzo corrupto, y el 18 % de las veces preferirá rechazar el soborno, lo que podría deberse a que sabe que estará perjudicando a un tercero que no tiene poder de acción, si decide realizar el acto de corrupción.

Tabla 3: Frecuencia de las respuestas del tratamiento SSS

Tratamiento SSS	
Frecuencia de la respuesta "Si" de las personas en el rol de A	4
Frecuencia de la respuesta "No" de las personas en el rol de A	7
Frecuencia de la respuesta "Aceptar/Derecha" de las personas en el rol de B	5
Frecuencia de la respuesta "Aceptar/Izquierda" de las personas en el rol de B	5
Frecuencia de la respuesta "Rechazar" de las personas en el rol de B	1
Total	22

La tabla 3 nos muestra un resumen de los resultados obtenidos al realizar el tratamiento Stranger-Stranger-Stranger, o SSS, en el cual, como dijimos antes, se agrupa en los roles de A, B y C a tres personas desconocidas; este tratamiento, al igual que el KKS, fue realizado con 11 tríos de personas. De aquí obtuvimos que, de las personas que participaron en el rol de A, el 36 % tomó la decisión "Si", que se refería a sí transferir \$2,50 dólares a la persona en el rol de B, y el 64 % tomó la decisión "No", que se refería a no transferir \$2,50 dólares a B. De las personas que participaron en el rol de B, obtuvimos que el 45 % tomó la

decisión “Aceptar/Derecha”, que se refiere a aceptar la transferencia de A y tomar el camino derecha, que beneficia a A a expensas de la persona en el rol de C; de igual manera, el 45 % tomó la decisión “Aceptar/Izquierda”, que se refería a aceptar la transferencia de A y tomar el camino izquierda, que no permitía que beneficio de A a expensas de C; y el 10 % tomó la decisión “Rechazar” que se refería a no aceptar la transferencia proveniente de A.

Desde una perspectiva económica estos resultados nos dicen que cuando una persona tiene la posibilidad de ofrecer un soborno, que resultará en un beneficio para ella, pero no conoce a la persona a la que lo ofrecerá, esta tomará la decisión de sí hacerlo el 36 % de las veces, mientras que preferirá no hacerlo el 64 % de las veces. En cambio, cuando a una persona se le ofrece un soborno, y a raíz de esto tiene la posibilidad de aceptarlo y hacer un esfuerzo corrupto que beneficie a quien le ofreció el soborno, esta tomará esta decisión el 45% de las veces, y de la misma manera, cuando se le ofrece un soborno, y la persona tiene la posibilidad de aceptarlo, pero no incurrir en el esfuerzo corrupto para beneficiar a quien le ofreció el soborno, tomará esta decisión el 45 % de las veces; mientras que, si la persona tiene la posibilidad de rechazar el soborno, esta tomará esta decisión el 10 % de las veces.

Con esto podemos concluir que cuando no se conoce a las personas a las que se les puede ofrecer un soborno, y a las cuales se beneficiará con el esfuerzo corrupto, las personas que tienen la posibilidad de ofrecer el soborno confían en quien lo recibirá, que tomará una decisión que los beneficie (acto de corrupción) solamente el 36 % de las veces, mientras que prefieren quedarse en su misma situación inicial el 64 % de las veces. En el caso de las personas que tienen la posibilidad de realizar el esfuerzo corrupto, estas decidirán hacerlo con la misma cantidad de veces que deciden no hacerlo, es decir en ambos casos es el 45 % de las veces, y esta persona decide rechazar el soborno sólo el 10 % de las veces. Esto puede

deberse a que la diferencia en sus ganancias por decidir realizar el esfuerzo corrupto o no realizarlo es mínima, y en ambos casos ganaría más que al rechazar el soborno, es por esto que esta última decisión es la menos tomada y las otras dos se toman en igual cantidad.

Como se estableció anteriormente, los participantes tuvieron que completar un cuestionario final después de tomar su decisión; esto para los participantes en los roles de A y B, para las personas en el rol de C ellos lo llenaron enseguida. Las preguntas de interés en el cuestionario, es decir las que nos permiten medir los lazos familiares, son la 3, la 4 y la 5, como se dijo antes cuando se explicó el juego. Es por esto que es importante comparar las respuestas del cuestionario final con la decisión tomada en el experimento.

Tabla 4: Comparación entre la decisión tomada en el experimento y las respuestas de la pregunta 3 del cuestionario post experimento para la muestra completa

Muestra Completa					
Rol A					
Experimento		Cuestionario post experimento			
		Q3			
Decisión	Frecuencia	Nivel 0	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3
Si	15	0	0	2	13
No	7	0	0	3	4
Rol B					
Experimento		Cuestionario post experimento			
		Q3			
Decisión	Frecuencia	Nivel 0	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3
Aceptar/Derecha	13	0	0	1	12
Aceptar/Izquierda	6	0	0	0	6
Rechazar	3	0	0	0	3

La tabla 4 nos muestra un resumen de la comparación entre de las decisiones tomadas por las personas en los roles de A y B, y sus respuestas en la pregunta 3 del cuestionario post-

experimento, esto para la muestra completa, sin distinguir entre los dos diferentes tratamientos a los que fueron sometidos los participantes. La columna que tiene como título “Experimento” muestra la frecuencia de las decisiones tomadas por los participantes en A y en B, mientras que la columna que tiene como título “Cuestionario post-experimento” muestra las frecuencias de las respuestas en la pregunta 3 del cuestionario, la cual está marcada como Q3. En la fila en la cual se lee la palabra nivel, se refiere a los diferentes niveles o escalas que presentan las preguntas, ya que las diferentes opciones de respuesta están clasificadas en base a una escala numérica; en este caso podemos observar que la pregunta 3 tiene cuatro opciones de respuesta. El planteamiento que realiza la pregunta 3 es “¿Qué tan importante es su familia en su vida?”, y sus opciones de respuesta son “(3) Muy importante”, “(2) Algo importante”, “(1) No muy importante”, y “(0) Nada importante”, por lo que el nivel que muestra un mayor lazo familiar es el “Nivel 3”.

De aquí podemos establecer que de toda la población que participó en el rol de A y tomó la decisión “Si” durante el experimento, el 87 % respondió “Nivel 3” en la pregunta 3, mientras que el 13 % respondió “Nivel 2” en esta misma pregunta. Por otro lado, de todas las personas en el rol de A que tomaron la decisión “No” durante el experimento, el 57 % respondió “Nivel 3” en la pregunta 3, mientras que el 43 % respondió “Nivel 2” en esta pregunta. Para las personas que participaron en el rol de B y tomaron la decisión “Aceptar/Derecha” durante el experimento, el 92 % respondió “Nivel 3” en la pregunta 3, mientras que el 8 % respondió “Nivel 2”; de las personas en el rol de B que tomaron la decisión “Aceptar/Izquierda” en el experimento, el 100 % escogió “Nivel 3” en la pregunta 3, al igual que las personas en el rol de B que tomaron la decisión “Rechazar” durante el experimento, ya que el 100 % de estos individuos respondió “Nivel 3” en la pregunta 3.

Tabla 5: Comparación entre la decisión tomada en el experimento y las respuestas de la pregunta 4 del cuestionario post experimento para la muestra completa

Muestra Completa			
Rol A			
Experimento		Cuestionario post experimento	
		Q4	
Decisión	Frecuencia	Nivel 1	Nivel 2
Si	15	10	5
No	7	5	2
Rol B			
Experimento		Cuestionario post experimento	
		Q4	
Decisión	Frecuencia	Nivel 1	Nivel 2
Aceptar/Derecha	13	11	2
Aceptar/Izquierda	6	4	2
Rechazar	3	3	0

La tabla 5 nos muestra un resumen de la comparación entre de las decisiones tomadas por las personas en los roles de A y B, y sus respuestas en la pregunta 4 del cuestionario post-experimento para la muestra completa. En este caso, lo que establece la pregunta es “¿Con cuál de las dos afirmaciones está más de acuerdo?”, y sus opciones de respuesta son “(1) Independientemente de las cualidades y defectos de nuestros propios padres, uno siempre debe amarlos y respetarlos”, y “(2) Uno no tiene la obligación de respetar y amar a los padres que no se lo han ganado”, por lo que el nivel que representa un mayor lazo familiar es el “Nivel 1”.

De esta tabla podemos establecer que de la población que participó en el rol de A durante el experimento y tomó la decisión “Si”, el 67 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 4, mientras que el 33 % respondió “Nivel 2” en esta misma pregunta. En cambio, de los participantes del rol de A que tomaron la decisión “No” durante el experimento, el 71 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 4, mientras que el 29 % respondió “Nivel 2” en esta

pregunta. Para el caso de las personas que participaron en el rol de B y tomaron la decisión “Aceptar/Derecha”, el 85 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 4, mientras que el 15 % respondió “Nivel 2”; los que tomaron la decisión “Aceptar/Izquierda”, el 67 % escogió “Nivel 1” en la pregunta 4, y el 33 % escogió “Nivel 2”; y para los que optaron por la decisión “Rechazar”, el 100 % escogió “Nivel 3” en la pregunta 4.

Tabla 6: Comparación entre la decisión tomada en el experimento y las respuestas de la pregunta 5 del cuestionario post experimento para la muestra completa

Muestra Completa			
Rol A			
Experimento		Cuestionario post experimento	
		Q5	
Decisión	Frecuencia	Nivel 1	Nivel 2
Si	15	7	8
No	7	5	2
Rol B			
Experimento		Cuestionario post experimento	
		Q5	
Decisión	Frecuencia	Nivel 1	Nivel 2
Aceptar/Derecha	13	6	7
Aceptar/Izquierda	6	4	2
Rechazar	3	2	1

La tabla 6 nos muestra un resumen de la comparación entre de las decisiones tomadas por las personas en los roles de A y B, y sus respuestas en la pregunta 5 del cuestionario post-experimento para la muestra completa. La pregunta 5 establece lo siguiente: “¿Con cuál de las dos afirmaciones está más de acuerdo?”, al igual que la pregunta 4, pero sus opciones de respuesta son “(1) Es la obligación de los padres hacer lo mejor para sus hijos aun a costa de su propio bienestar”, y “(2) Los padres tienen una vida propia y no se les debería pedir que sacrifiquen su propio bienestar por el bien de sus hijos”; por lo que el nivel que muestra un mayor lazo familiar es el “Nivel 1”.

De aquí podemos establecer que de las personas que participaron en el rol de A durante el experimento y tomaron la decisión “Sí”, el 47 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 5, mientras que el 53 % respondió “Nivel 2” en esta misma pregunta. Por otro lado, de las personas en el rol de A que escogieron “No” en el experimento, el 71 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 5, mientras que el 29 % respondió “Nivel 2” en esta pregunta. Para el caso de las personas que participaron en el rol de B y tomaron la decisión “Aceptar/Derecha”, el 46 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 5, mientras que el 54 % respondió “Nivel 2” en esta misma pregunta; de las personas que tomaron la decisión “Aceptar/Izquierda”, el 67 % escogió “Nivel 1” en la pregunta 5, mientras que el 33 % escogió “Nivel 2” en esta pregunta, al igual que las personas que decidieron “Rechazar” durante el experimento, ya que el 67 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 5, y el 33 % respondió “Nivel 2”.

De estos resultados podemos concluir que de las personas que participaron en el rol de A, en ambos tratamientos, la mayoría muestran unos lazos familiares fuertes, debido a sus respuestas en el cuestionario final, especialmente por sus respuestas en las preguntas 3 y 4, para el caso de los que tomaron la decisión “Sí” en el experimento, ya que el porcentaje de la población que respondió “Nivel 3” y “Nivel 1”, las cuales son las respuestas que representan un lazo familiar más fuerte, es bastante alto (87 % y 67 %, respectivamente); para aquellos que tomaron la decisión “No” durante el experimento se observa lo mismo, en este caso por sus respuestas en las preguntas 4 y 5, ya que el porcentaje de personas que respondieron “Nivel 1” en ambas ocasiones es alto (71 % para los dos casos). Estos resultados nos indican que, para todos los casos, los lazos familiares de los participantes son fuertes.

Se puede llegar a una conclusión similar para las personas que participaron en el rol de B en ambos tratamientos, es decir que estas personas también presentan lazos familiares fuertes, ya que, al analizar sus respuestas en el cuestionario final, la mayoría escoge los niveles que representan lazos familiares más fuertes. Para el caso de las personas que respondieron “Aceptar/Derecha” en el experimento, estas muestran una mayor fuerza en los lazos familiares, por sus respuestas del cuestionario final en las preguntas 3 y 4, pues un alto porcentaje de la población escogió las respuestas “Nivel 3” y “Nivel 1”, respectivamente. Para aquellos participantes que tomaron la decisión “Aceptar/Izquierda”, la fuerza de los lazos familiares es aún más notoria, ya que todas las personas escogieron “Nivel 3” en la pregunta 3, y para las preguntas 4 y 5 se observa que la mayoría de la población escogió “Nivel 1”. Finalmente, para las personas que optaron por la decisión “Rechazar” los lazos familiares son aún más fuertes, ya que tanto para la pregunta 3 como para la pregunta 4, el 100 % de la población escogió “Nivel 3” y “Nivel 1”, de manera respectiva.

Tabla 7: Comparación entre la decisión tomada en el experimento y las respuestas de la pregunta 3 del cuestionario post experimento para el tratamiento KKS

Tratamiento KKS					
Rol A					
Experimento		Cuestionario post experimento			
		Q3			
Decisión	Frecuencia	Nivel 0	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3
Si	11	0	0	1	10
No	0	0	0	0	0
Rol B					
Experimento		Cuestionario post experimento			
		Q3			
Decisión	Frecuencia	Nivel 0	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3
Aceptar/Derecha	8	0	0	1	7
Aceptar/Izquierda	1	0	0	0	1
Rechazar	2	0	0	0	2

La tabla 7, al igual que la tabla 4, nos muestra una comparación entre las decisiones tomadas durante el experimento y las respuestas escogidas en la pregunta 3 en el cuestionario post-experimento, pero solamente del tratamiento Kin-Kin-Stranger, o KKS. Como se estableció anteriormente, la pregunta 3 establece lo siguiente: “¿Qué tan importante es su familia en su vida?”, y sus opciones de respuesta son “(3) Muy importante”, “(2) Algo importante”, “(1) No muy importante”, y “(0) Nada importante”, por lo que el nivel que muestra un mayor lazo familiar es el “Nivel 3”.

De aquí podemos determinar que de las personas que participaron en el rol de A y tomaron la decisión “Si” durante el experimento, el 91 % respondió “Nivel 3” en la pregunta 3, mientras que el 9 % respondió “Nivel 2” en esta misma pregunta; en este tratamiento ninguna persona decidió no transferir los \$2.50 a su hermana/o, es decir que ningún participante en el rol de A tomó la decisión “No”. Para las personas que participaron en el rol de B, las respuestas variaron un poco, ya que de aquellos que decidieron “Aceptar/Derecha” durante el experimento, el 88 % respondió “Nivel 3” en la pregunta 3, mientras que el 12 % respondió “Nivel 2” en esta misma pregunta; de los que decidieron “Aceptar/Izquierda”, el 100% escogió “Nivel 3” en la pregunta 3 (cabe recalcar que fue solamente una persona, de las 11 que participaron, la que tomó esta decisión en este tratamiento); y de los que decidieron “Rechazar” en el experimento, al igual que aquellos que decidieron “Aceptar/Izquierda”, el 100 % respondió “Nivel 3” en la pregunta 3.

Tabla 8: Comparación entre la decisión tomada en el experimento y las respuestas de la pregunta 4 del cuestionario post experimento para el tratamiento KKS

Tratamiento KKS			
Rol A			
Experimento		Cuestionario post experimento	
		Q4	
Decisión	Frecuencia	Nivel 1	Nivel 2
Si	11	8	3
No	0	0	0
Rol B			
Experimento		Cuestionario post experimento	
		Q4	
Decisión	Frecuencia	Nivel 1	Nivel 2
Aceptar/Derecha	8	7	1
Aceptar/Izquierda	1	1	0
Rechazar	2	2	0

La tabla 8, al igual que la tabla 5, nos muestra una comparación entre las decisiones tomadas durante el experimento y las respuestas escogidas en la pregunta 4 en el cuestionario post-experimento, pero solamente para el tratamiento KKS. Como se estableció anteriormente, la pregunta 4 establece “¿Con cuál de las dos afirmaciones está más de acuerdo?”, y sus opciones de respuesta son “(1) Independientemente de las cualidades y defectos de nuestros propios padres, uno siempre debe amarlos y respetarlos”, y “(2) Uno no tiene la obligación de respetar y amar a los padres que no se lo han ganado”, por lo que el nivel que representa un mayor lazo familiar es el “Nivel 1”.

De aquí podemos establecer que de las personas que participaron en el rol de A y tomaron la decisión “Si” durante el experimento, el 73 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 4, mientras que el 27 % respondió “Nivel 2” en esta misma pregunta; como se dijo antes, en este tratamiento no existieron personas que tomen la decisión “No” durante el experimento.

Para las personas que participaron en el rol de B y tomaron la decisión “Aceptar/Derecha” durante el experimento, el 88 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 4, mientras que el 12 % respondió “Nivel 2” en esta misma pregunta; de las personas que tomaron la decisión “Aceptar/Izquierda” en el experimento, el 100 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 4; y de las personas que decidieron “Rechazar” en el experimento, también el 100 % escogió “Nivel 1” en la pregunta 4, al igual que en el caso de las personas que eligieron “Aceptar/Izquierda”.

Tabla 9: Comparación entre la decisión tomada en el experimento y las respuestas de la pregunta 5 del cuestionario post experimento para el tratamiento KKS

Tratamiento KKS			
Rol A			
Experimento		Cuestionario post experimento	
		Q5	
Decisión	Frecuencia	Nivel 1	Nivel 2
Si	11	6	5
No	0	0	0
Rol B			
Experimento		Cuestionario post experimento	
		Q5	
Decisión	Frecuencia	Nivel 1	Nivel 2
Aceptar/Derecha	8	2	6
Aceptar/Izquierda	1	1	0
Rechazar	2	1	1

La tabla 9, al igual que la tabla 6, nos muestra una comparación entre las decisiones tomadas durante el experimento y las respuestas escogidas en la pregunta 5 en el cuestionario post-experimento, pero solamente para el tratamiento KKS. Como de estableció en párrafos anteriores, la pregunta 5 determina lo siguiente: “¿Con cuál de las dos afirmaciones está más de acuerdo?”, al igual que la pregunta 4, pero sus opciones de respuesta son “(1) Es la obligación de los padres hacer lo mejor para sus hijos aun a costa de su propio bienestar”, y “(2) Los padres tienen una vida propia y no se les debería pedir que sacrifiquen su propio

bienestar por el bien de sus hijos”; por lo que el nivel que muestra un mayor lazo familiar es el “Nivel 1”.

Con esta información podemos determinar que de las personas que participaron en el rol de A durante el experimento y tomaron la decisión “Si”, el 55 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 5 del cuestionario final, mientras que el 45 % respondió “Nivel 2” en esta misma pregunta. Como ya se estableció anteriormente, en este tratamiento no existieron participantes que opten por la decisión “No” durante el experimento. Para las personas participantes en el rol de B que tomaron la decisión “Aceptar/Derecha”, el 25% respondió “Nivel 1” en la pregunta 5, mientras que el 75 % respondió “Nivel 2” en esta misma pregunta; de los participantes en el rol de B que tomaron la decisión “Aceptar/Izquierda” en el experimento, el 100 % escogió la respuesta “Nivel 1” en la pregunta 5; finalmente, de las personas en el rol de B que tomaron la decisión “Rechazar” durante el experimento, el 50 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 5, mientras que el otro 50 % escogió “Nivel 2”.

Estos resultados nos permiten concluir que, por las respuestas dadas en las preguntas 3 y 4 del cuestionario final, los lazos familiares de los participantes en ambos roles (A y B) son bastante fuertes. Desde un punto de vista económico, podemos establecer que los lazos familiares sí influyen tanto en la decisión de A como en la decisión de B durante el experimento, ya que, al saber que están jugando entre hermanos, todas las personas en el rol de A decidieron ofrecer un soborno a B con el objetivo de que este lo acepte y haga el esfuerzo corrupto, en otras palabras A confió totalmente en su hermano para que este tome la decisión que lo beneficiaría a expensas de C, y B fue recíproco, pues la mayoría tomó la decisión que beneficiaba a su hermano. Es importante recalcar que el 100 % de la población en el rol de A confió en su hermano, pero no todos los hermanos en el rol de B tomaron la

decisión que beneficiaría a A; esto podría deberse a que B sabe que la decisión que tome, si bien podría beneficiar a su hermano, también podría perjudicar a una tercera persona, lo cual sí influye en su decisión, aun cuando no conoce a este individuo.

Tabla 10: Comparación entre la decisión tomada en el experimento y las respuestas de la pregunta 3 del cuestionario post experimento para el tratamiento SSS

Tratamiento SSS					
Rol A					
Experimento		Cuestionario post experimento			
		Q3			
Decisión	Frecuencia	Nivel 0	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3
Si	4	0	0	1	3
No	7	0	0	3	4
Rol B					
Experimento		Cuestionario post experimento			
		Q3			
Decisión	Frecuencia	Nivel 0	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3
Aceptar/Derecha	5	0	0	0	5
Aceptar/Izquierda	5	0	0	0	5
Rechazar	1	0	0	0	1

La tabla 10, al igual que la tabla 4 y la tabla 7, nos muestra una comparación entre las decisiones tomadas durante el experimento y las respuestas de la pregunta 3 del cuestionario final, pero solamente para el tratamiento Stranger-Stranger-Stranger, o SSS. Una vez más, y como ya establecimos anteriormente, la pregunta 3 establece lo siguiente: “¿Qué tan importante es su familia en su vida?”, y sus opciones de respuesta son “(3) Muy importante”, “(2) Algo importante”, “(1) No muy importante”, y “(0) Nada importante”, por lo que el nivel que muestra un mayor lazo familiar es el “Nivel 3”.

De aquí podemos establecer que de las personas en el rol de A que decidieron “Si” en el experimento, el 75 % respondió “Nivel 3” en la pregunta 3, mientras que el 25 %

respondió “Nivel 2” en la misma pregunta. De las personas en el rol de A que tomaron la decisión “No” en el experimento, el 57 % respondió “Nivel 3” en la pregunta 3, mientras que el 43 % respondió “Nivel 2” en esta misma pregunta. De las personas en el rol de B que decidieron “Aceptar/Derecha”, el 100 % respondió “Nivel 3” en la pregunta 3; de las personas que decidieron “Aceptar/Izquierda”, también el 100 % respondió “Nivel 3” en la pregunta 3, y lo mismo se observó para las personas que tomaron la decisión “Rechazar”, ya que también el 100 % escogió “Nivel 3” en la pregunta 3.

Tabla 11: Comparación entre la decisión tomada en el experimento y las respuestas de la pregunta 4 del cuestionario post experimento para el tratamiento SSS

Tratamiento SSS			
Rol A			
Experimento		Cuestionario post experimento	
		Q4	
Decisión	Frecuencia	Nivel 1	Nivel 2
Si	4	2	2
No	7	5	2
Rol B			
Experimento		Cuestionario post experimento	
		Q4	
Decisión	Frecuencia	Nivel 1	Nivel 2
Aceptar/Derecha	5	4	1
Aceptar/Izquierda	5	3	2
Rechazar	1	1	0

La tabla 11, al igual que la tabla 5 y la tabla 8, nos muestra una comparación entre las decisiones tomadas durante el experimento y las respuestas de la pregunta 4 del cuestionario final, pero solamente para el tratamiento SSS. La pregunta 4, como se especificó anteriormente, establece “¿Con cuál de las dos afirmaciones está más de acuerdo?”, y sus opciones de respuesta son “(1) Independientemente de las cualidades y defectos de nuestros propios padres, uno siempre debe amarlos y respetarlos”, y “(2) Uno no tiene la obligación de

respetar y amar a los padres que no se lo han ganado”, por lo que el nivel que representa un mayor lazo familiar es el “Nivel 1”.

De esta tabla podemos determinar que de las personas que participaron en el rol de A y tomaron la decisión “Si” durante el experimento, el 50 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 4, mientras que el otro 50% respondió “Nivel 2” en esta misma pregunta. En cambio, de las personas que participaron en el rol de A y tomaron la decisión “No” durante el experimento, el 71 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 4, mientras que el 29 % respondió “Nivel 2” en esta pregunta. Para las personas que participaron en el rol de B y tomaron la decisión “Aceptar/Derecha” durante el experimento, el 80 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 4, mientras que el 20 % respondió “Nivel 2” en esta misma pregunta; de las personas que optaron por la decisión “Aceptar/Izquierda”, el 60 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 4, mientras que el 40 % respondió “Nivel 2” en esta pregunta; y de las personas que respondieron “Rechazar” en el experimento, el 100 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 4.

Tabla 12: Comparación entre la decisión tomada en el experimento y las respuestas de la pregunta 5 del cuestionario post experimento para el tratamiento SSS

Tratamiento SSS			
Rol A			
Experimento		Cuestionario post experimento	
		Q5	
Decisión	Frecuencia	Nivel 1	Nivel 2
Si	4	1	3
No	7	5	2
Rol B			
Experimento		Cuestionario post experimento	
		Q5	
Decisión	Frecuencia	Nivel 1	Nivel 2
Aceptar/Derecha	5	4	1
Aceptar/Izquierda	5	3	2
Rechazar	1	1	0

La tabla 12, al igual que la tabla 6 y la tabla 9, nos muestra una comparación entre las decisiones tomadas durante el experimento y las respuestas de la pregunta 5 del cuestionario final, pero solamente para el tratamiento SSS. Como se detalló en párrafos anteriores, la pregunta 5 establece “¿Con cuál de las dos afirmaciones está más de acuerdo?”, al igual que la pregunta 4, pero sus opciones de respuesta son “(1) Es la obligación de los padres hacer lo mejor para sus hijos aun a costa de su propio bienestar”, y “(2) Los padres tienen una vida propia y no se les debería pedir que sacrifiquen su propio bienestar por el bien de sus hijos”; por lo que el nivel que muestra un mayor lazo familiar es el “Nivel 1”.

De aquí podemos determinar que de las personas que participaron en el rol de A y tomaron la decisión “Si” durante el experimento, el 25 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 5, mientras que el 75 % respondió “Nivel 2” en esta misma pregunta. Por otro lado, para las personas en el rol de A que tomaron la decisión “No” en el experimento, el 71 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 5, mientras que el 29 % respondió “Nivel 2” en esta pregunta. De las personas que participaron en el rol de B y decidieron “Aceptar/Derecha”, el 80 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 5, mientras que el 20 % respondió “Nivel 2” en esta misma pregunta. Para las personas que participaron en el rol de B y tomaron la decisión “Aceptar/Izquierda”, el 60 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 5, mientras que el 40 % respondió “Nivel 2” para esta pregunta. Finalmente, de las personas que escogieron “Rechazar” durante el experimento (la cual, es importante mencionar, fue sólo una), el 100 % respondió “Nivel 1” en la pregunta 5.

Con estos resultados podemos concluir que los lazos familiares son muy fuertes para todos los participantes de este tratamiento, y que esto sí influye en sus decisiones durante el experimento. Esto se puede determinar ya que la mayoría de personas en el rol de A eligieron

no realizar la transferencia, lo que puede deberse a que no conocían con quien estaban jugando. En cambio, para las personas en el rol de B se observa una cantidad igual de individuos que eligieron “Aceptar/Derecha” como “Aceptar/Izquierda”, pero al comparar esto con los resultados obtenidos en el tratamiento KKS, ahora obtuvimos una mayor cantidad de personas que prefirieron optar por la decisión “Aceptar/Izquierda” (1 en el KKS vs 5 en el SSS). Desde una perspectiva económica, las personas prefieren quedarse en su estado inicial, es decir no ofrecer un soborno a pesar de saber que existe la posibilidad de mejorar su situación si lo ofrecen, cuando no conocen a la persona a la que tendrían que ofrecer el soborno, y las personas que reciben un soborno prefieren aceptarlo pero no realizar un esfuerzo corrupto, que beneficiaría a quien les dio el soborno, por el simple hecho de que este esfuerzo les representa un costo, el cual es mínimo, pero no están dispuestos a incurrir en este por alguien que no conocen.

Las respuestas a las preguntas del cuestionario post-experimento de los participantes en ambos tratamientos, claramente nos muestran que los lazos familiares son muy importantes y fuertes para las personas, y las diferencias en las decisiones tomadas durante el experimento en ambos tratamientos, nos enseña la importancia de la familia para las personas, y que las relaciones de parentesco sí influyen al momento de tomar una decisión, o, desde un punto de vista más económico, las relaciones de parentesco sí provocan que las personas sean más corruptas. Esto se observa al comparar el tratamiento en el que se agrupó a dos hermanos en los roles de tomadores de decisiones con el tratamiento en el que se agrupó a dos extraños en estos roles determinantes, puesto que en el primero las decisiones de los participantes seguían un camino de mutuo beneficio, en otras palabras, el primero le ofrecía un soborno al segundo con el objetivo de que este haga un esfuerzo corrupto a favor del

primero; mientras que en el segundo las decisiones tomadas por las personas evitaban el ofrecimiento del soborno y la realización del esfuerzo corrupto.

CONCLUSIONES

Existen varias investigaciones que estudian e intentan determinar la relación entre los lazos familiares y la corrupción, si esta es positiva, es decir que los lazos de parentesco provocan que las personas sean más corruptas, o si esta es negativa, es decir que los lazos de parentesco no incrementan, o no tienen relación alguna con la corrupción. Los estudios realizados hasta el momento siguen dos líneas diferentes en lo que respecta a la metodología, ya que algunos siguen un enfoque empírico y otros un enfoque teórico; para los trabajos que abordan este tema mediante un enfoque empírico, su objetivo no es en sí probar la relación de los lazos de parentesco con la corrupción, sino que se enfocan en otros problemas económicos como el crecimiento, desarrollo y efectividad del gobierno, además de que la mayoría analizan los efectos de las relaciones étnicas, no tanto los efectos de las relaciones de parentesco, mientras que los trabajos que utilizan una metodología más teórica sí tratan de abordar los efectos de los lazos de parentesco sobre la corrupción de manera directa, así como nosotros lo hacemos en este trabajo de investigación, pero aquí utilizamos una metodología experimental para poder probar nuestras hipótesis.

Una vez analizados los resultados pudimos probar nuestras dos hipótesis, las cuales, como se dijo antes, establecen que el soborno aumenta (débilmente) cuando A y B está relacionados, y que la corrupción aumenta (débilmente) cuando A y B están relacionados. Esto se observa, especialmente, cuando se comparan los resultados de los tratamientos realizados (KKS y SSS), ya que los resultados del tratamiento KKS (Kin-Kin-Stranger), que agrupaba a un par de hermanos en los roles de A y B, mostraron que la mayoría de las personas decidieron ofrecer el soborno y hacer el esfuerzo corrupto, debido a que sabían que era su hermano al que lo ofrecían y el que recibiría el beneficio por realizar el acto corrupto; esto también fue respaldado por sus respuestas en el cuestionario post-experimento, ya que

sus respuestas mostraban que las personas poseían unas fuertes relaciones familiares, es decir que la familia era muy importante para ellos. En cambio, al analizar los resultados del tratamiento SSS (Stranger-Stranger-Stranger), se observa lo contrario, ya que la mayoría de personas decidió no ofrecer el soborno, y, así mismo, hubo una gran cantidad de personas que decidieron aceptar el soborno pero no hacer el esfuerzo corrupto, todo esto debido a que no conocían a la persona a la que estaban beneficiando; esto también pudo respaldarse por sus respuestas en el cuestionario final, ya que al igual que los participantes del tratamiento KKS, mostraron fuertes relaciones familiares, lo que indica que si hubieran estado favoreciendo a alguien de su familia, probablemente los resultados hubieran seguido la misma línea que el tratamiento que emparejaba a un par de hermanos.

Con los resultados obtenidos podemos concluir que las relaciones de parentesco sí influyen en la corrupción, o de manera más específica, las relaciones familiares pueden provocar un aumento de la corrupción. Esto nos lleva a pensar que, en situaciones de negocios o trabajo, es mejor evitar las relaciones de parentesco, es decir que es mejor no trabajar con la familia, ya que las decisiones de una persona para beneficiar a su familiar pueden afectar a terceros, que no tienen la posibilidad de tomar acción al respecto. En un ámbito más amplio, las personas que son parte del gobierno no deberían tener familiares trabajando como funcionarios del Estado, puesto que estas relaciones incitan a que las personas sigan caminos de corrupción para beneficiarse el uno al otro, mientras perjudican a un tercero que no tiene poder de acción, como lo es el resto de la sociedad.

Esta investigación nos da una luz del efecto que tienen las relaciones familiares sobre la corrupción, pero sería importante profundizar más el estudio, mediante la realización del experimento con una población más grande y, tal vez, de más edad, para observar si los

resultados siguen la misma línea; también se podrían realizar más tratamientos que analicen los efectos de otros tipos de relaciones sobre la corrupción, como las relaciones étnicas, que es lo que varios trabajos de investigación han realizado hasta ahora, pero sería importante seguir contribuyendo a esta literatura para esclarecer un poco más el camino que siguen estas relaciones, ya que hasta el momento se han obtenido resultados mixtos; además no queremos dejar la impresión de que las relaciones familiares son en sí negativas, más bien el enfoque de las próximas investigaciones debería ser la extensión de las relaciones familiares a vínculos contractuales, tanto en el sector público como en el sector privado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Akbari, M., Bahrami-Rad, D., & Kimbrough, E. O. (26 de junio de 2017). Kinship, Fractionalization and Corruption. Burnaby, Columbia Británica, Canadá.
- Alesina, A., Devleeschauwer, A., Easterly, W., Kurlat, S., & Wacziarg, R. (junio de 2003). Fractionalization. Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos.
- De Maria, W. (2008). Measurements and markets: deconstructing the corruption perception index. Brisbane, Queensland, Australia.
- Dincer, O. C. (abril de 2008). Ethnic and religious diversity and corruption.
- Easterly, W., & Levine, R. (1997 de noviembre de 1997). Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions. Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos.
- Elbahnasawy, N. G., & Revier, C. F. (19 de noviembre de 2012). The Determinants of Corruption: Cross-Country-Panel-Data Analysis.
- Glaeser, E. L., & Saks, R. E. (agosto de 2006). Corruption in America.
- Gullette, D. (2006). Kinship, State, and "Tribalism": The Genealogical Construction of the Kyrgyz Republic. Cambridge, Cambridgeshire, Reino Unido.
- Jordan Smith, D. (2010). Corruption, NGOs, and Development in Nigeria. Providence, Rhode Island, Estados Unidos.
- Jordan Smith, D. (2010). Kinship and Corruption in Contemporary Nigeria,. Providence, Rhode Island, Estados Unidos.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (1 de marzo de 1999). The quality of government. Oxford, Reino Unido.
- Mauro, P. (1 de agosto de 1995). Corruption and Growth. Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos.
- Rose-Ackerman, S. (2010). Corruption: Greed, Culture, and the State. New Haven, Connecticut, Estados Unidos.
- Serra, D. (enero de 2006). Empirical determinants of corruption: A sensitivity analysis. Oxford, Reino Unido.
- Treisman, D. (2000). The causes of corruption: a cross-national study.

APÉNDICES

Apéndice 1: Correo electrónico de reclutamiento y cuestionario pre-experimento

A1.1. Correo electrónico de reclutamiento.

Asunto: ¿Quieres ganar dinero?

Ven a ganar dinero fácil.

Tú, tu familia y amigos pueden venir a participar del experimento de Economía. Sólo por aceptar voluntariamente participar en el mismo vas a recibir 5 dólares, además durante el experimento podrás ganar hasta el doble de ese valor. Este experimento no te tomará más de una hora de tu tiempo. Esta es una investigación auspiciada por la maestría de Economía de la Universidad San Francisco de Quito y la Universidad de Chapman en Estados Unidos. Por favor, para que nos digas en qué horario puedes venir tú o un miembro de tu familia responde las siguientes preguntas en el link a continuación:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScIZJg6iXHkBJyvsRshHaUKXGVs0e2kyiPH5jxRAYkP-T2d1Q/viewform?usp=sf_link

A1.2. Cuestionario pre-experimento.

Cuestionario pre-experimento

El siguiente cuestionario es para participar en un experimento económico que se realizará en las aulas de la USFQ, y en el cual podrán ganar dinero; se les entregará \$5 dólares solamente por asistir y podrán ganar más dinero por su participación.

Por favor escriba su dirección de correo electrónico:

1. **¿Cuál es su rango de edad?**
 - 18-22
 - 23-25
 - 26-30
 - más de 30
2. **¿Cuál es su campo de estudio?**
3. **¿Cuál es su género?**
 - Masculino
 - Femenino
4. **¿En qué país nació?**
5. **¿Es usted un ciudadano ecuatoriano?**
 - Si
 - No

6. ¿Cuál es su principal origen étnico?

Mestizo, Blanco, Afrodescendiente, Montubio, Quichua de los Andes, Quichua del Amazonas, Shuar, Chachi, Tsáchila, Huaorani, Cayambi, Cañari, Salasaca, Achuar, Puruá, Otro.

Si escoge “otro”, por favor especifique:

7. Por favor especifique los espacios de tiempo (los más que pueda) en los cuales usted está disponible este semestre para el experimento en [aulas USFQ].

- Lunes 16:30 - 18:30
- Martes 16:30 - 18:30
- Miércoles 16:30 - 18:30
- Jueves 16:30 - 18:30
- Viernes 16:30 - 18:30
- Sábado 8:30 - 10:30
- Sábado 10:30 - 12:30

8. ¿Le gustaría participar en nuestro experimento con un hermano o una hermana (18 años o mayor) quien también ganará dinero?

- Si
- No

9. Si responde “Si” a la pregunta anterior, ¿qué edad tienen su hermano/a?

Apéndice 2: Instrucciones del experimento

Usted está participando ahora en un experimento de toma de decisiones. Al final del experimento, usted recibirá su pago en efectivo en base a sus decisiones. Por favor atienda a las instrucciones detenidamente para que pueda entender de forma clara cómo se determina su pago. Por favor no hable con otros participantes. Si usted tiene preguntas, levante la mano y el experimentador las responderá en privado.

Este experimento consiste solamente de una ronda donde usted tomará la decisión en una sesión de tres personas. A usted se le asignará uno de los tres posibles roles en esta sesión: A, B, y C. Su rol será determinado de forma aleatoria.

Adicional a su pago de \$5 dólares que se le otorgará por haber asistido, usted ganará dinero durante el experimento en base a su decisión. Al final del experimento pagaremos sus ganancias.

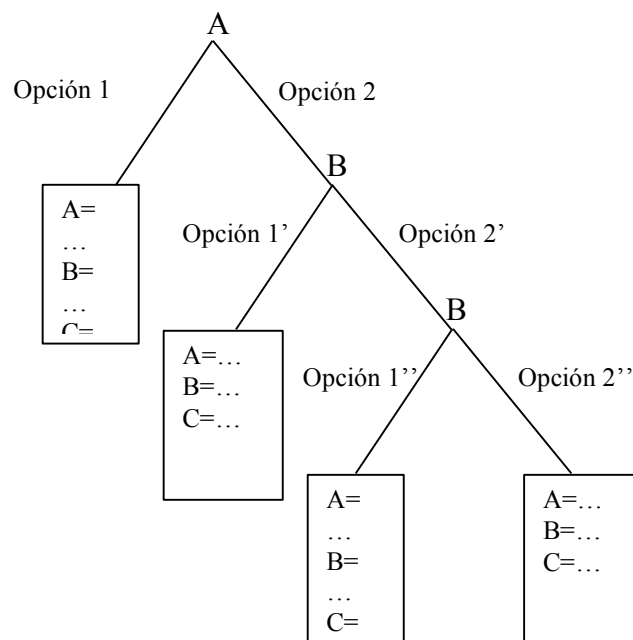


Figura 1

Usted observará un gráfico similar al de la Figura 1 durante el experimento. El gráfico le ayudará a ver los posibles resultados del escenario de tres personas en base a sus decisiones y las de los demás participantes.

Las letras (A, B) muestran qué persona está tomando la decisión.

Las líneas negras que salen de cada letra muestran las decisiones disponibles para la persona que escoge. Por ejemplo, la letra A y sus líneas muestran que la **Persona A** puede elegir entre la **Opción 1** o la **Opción 2**.

Los rectángulos al final de las líneas muestran todos los posibles resultados de la sesión y los pagos para cada persona se muestran por:

A=...

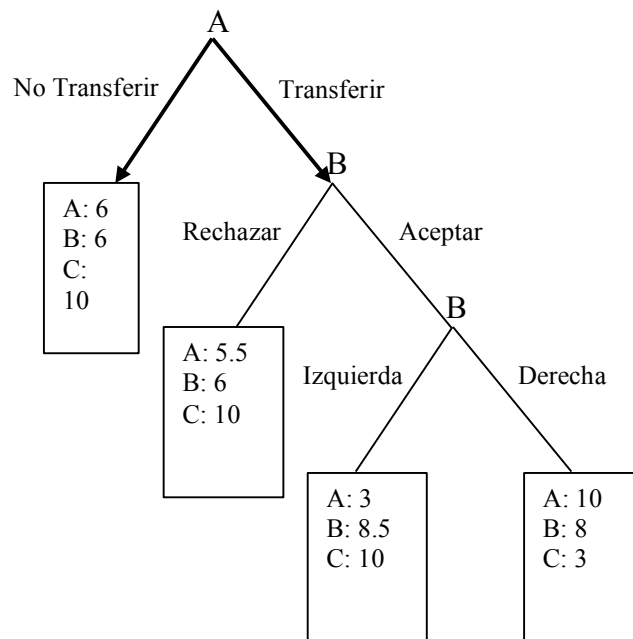
B=...

C=...

Los pagos están determinados en base a las decisiones de la **Persona A** y la **Persona B**. Como puede observar la **Persona C** no tiene que tomar una decisión.

La sesión:

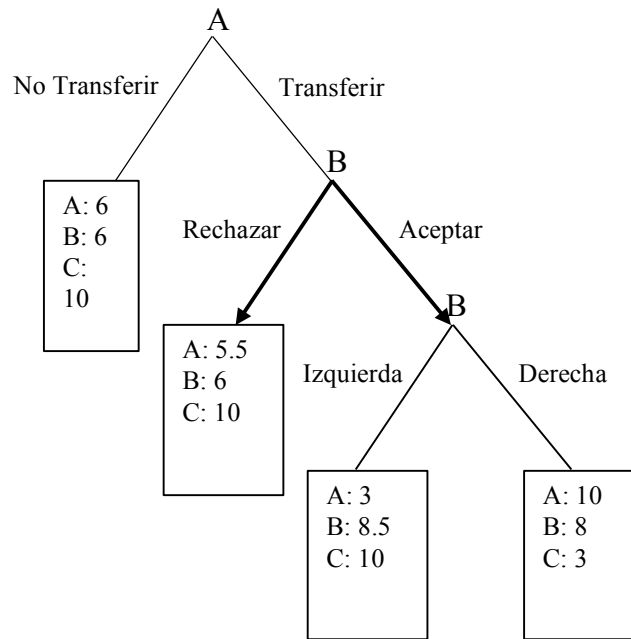
Usted participará en un escenario de tres jugadores. Este escenario se muestra en la figura siguiente. Los participantes en los roles de **A** y **B** empiezan con un fondo inicial de \$6 y **C** empieza con \$10. El escenario funciona de la siguiente manera:



Etapa 1

Etapa 1: En la primera etapa, **A** decide entre “Transferir” o “No transferir”.

- Si **A** escoge “No transferir”, la ronda termina inmediatamente, y los pagos finales de todos los participantes serán iguales a su fondo inicial (i.e. A=6, B=6, C=10).
- Si **A** escoge “Transferir” \$2.50 dólares a **B**, su dotación se reducirá en 0.50 centavos. Si los \$2.50 dólares en realidad se transfieren a **B** o no y los pagos finales, dependerá en las decisiones hechas por **B** en las próximas etapas.



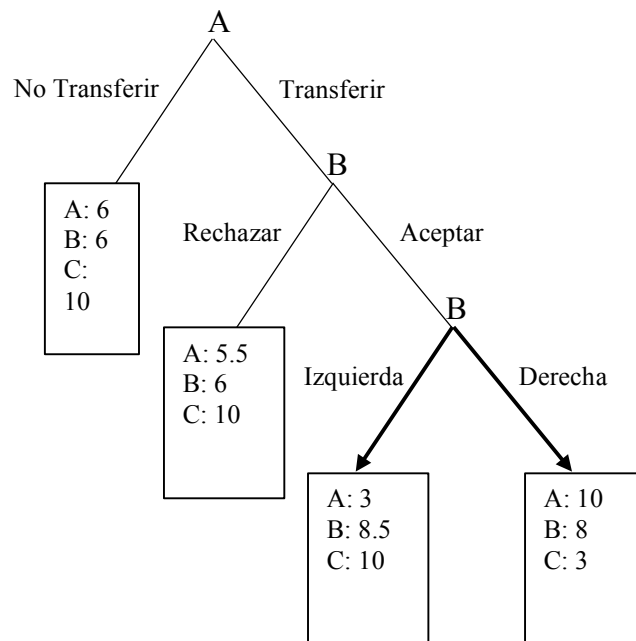
Etapa 2

Etapa 2: Asumiendo que **A** transfirió \$2.50 dólares, **B** escoge “**Aceptar**” o “**Rechazar**”.

- Si **B** escoge “**Rechazar**”, esta sesión acaba inmediatamente. El pago final de **A** será $6 - 0.50 = 5.50$, y el pago final de **B** y **C** serán sus fondos iniciales.
- Si **B** escoge “**Aceptar**”, \$2.50 dólares serán quitados del fondo de **A** y estos serán añadidos al fondo de **B**. Entonces, el experimento continúa a la etapa 3.

Etapa 3: **B** quien ha aceptado la transferencia, ahora tiene que decidir entre escoger “**Derecha**” o “**Izquierda**”.

- Si **B** escoge “**Izquierda**” la sesión termina inmediatamente y los pagos de los participantes son los siguientes:



Etapa 3

A recibe su fondo inicial menos los 0.50 centavos, menos la cantidad que se transfiere = $6 - 0.50 - 2.50 = \$3$ dólares.

B recibe su fondo inicial sumado la cantidad transferida = $6 + 2.50 = \$8.50$ dólares.

C recibe su fondo inicial.

- Si **B** escoge “**Derecha**”, 0.50 centavos se reducirán de **B**, \$7 dólares serán reducidos de **C**, pero \$7 dólares serán añadidos a **A**. Después termina la sesión, y los pagos de los participantes son como se detalla:

A recibe su fondo inicial, menos 0.50 centavos, menos la cantidad transferida, más \$7 = $6 - 0.50 - 2.50 + 7 = \$10$ dólares.

B recibe su fondo inicial más la transferencia, menos 0.50 = $6 + 2.50 - 0.50 = \$8$ dólares.

C recibe su fondo inicial menos \$7 = $10 - 7 = \$3$ dólares.

Apéndice 3: Folleto de respuestas y cuestionario post-experimento

A3.1. Folleto de respuestas tratamiento KKS.

A3.1.1. Persona A

Folleto de decisiones

Por favor tenga en cuenta que:

- I. Los participantes en los roles de A y B toman decisiones al mismo tiempo. Nosotros emparejaremos sus decisiones para determinar el resultado final. Usted verá el resultado y su pago final cuando termine el experimento.
- II. Usted podrá observar algo de información de fondo del cuestionario pre-experimento sobre los participantes en los otros roles.

Su rol: Persona A

Por favor tome en cuenta que este experimento es sólo de una ronda. Una vez que ha confirmado su decisión, usted no podrá cambiarla.

Su rol: Persona A

La información proporcionada a usted y a los otros participantes:

Información de fondo de la persona B

Tu hermana/o

La persona B observa el mismo tipo de Información sobre usted.

Información de fondo de la persona C

18-30 años de edad

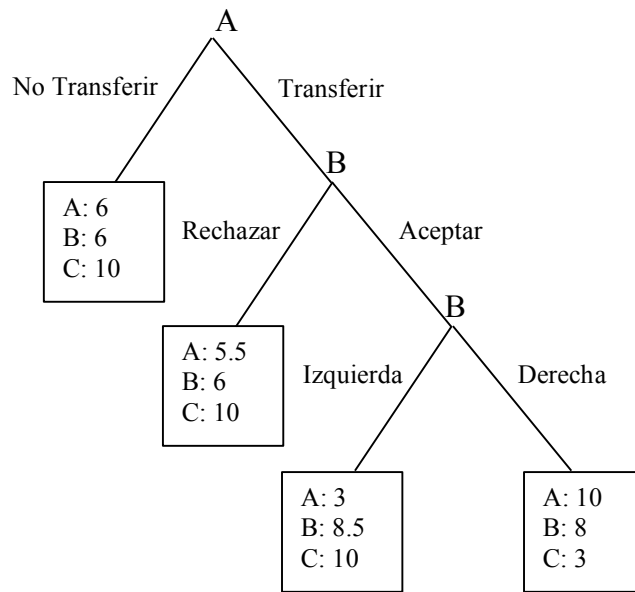
La persona C observa el mismo tipo de Información sobre usted.

Su decisión en el experimento

¿Usted desea transferir \$2.50 dólares a la **Persona B**?

SI

NO



A3.1.2. Persona B

Folleto de decisiones

Por favor tenga en cuenta que:

- I. Los participantes en los roles de A y B toman decisiones al mismo tiempo. Nosotros emparejaremos sus decisiones para determinar el resultado final. Usted verá el resultado y su pago final cuando termine el experimento.
- II. Usted podrá observar algo de información de fondo del cuestionario pre-experimento sobre los participantes en los otros roles.

Su rol: Persona B

Por favor tome en cuenta que este experimento es sólo de una ronda. Una vez que ha confirmado su decisión, usted no podrá cambiarla.

Su rol: Persona B

La información proporcionada a usted y a los otros participantes:

Información de fondo de la persona A

Tu hermana/o

La persona A observa el mismo tipo de Información sobre usted.

Información de fondo de la persona C

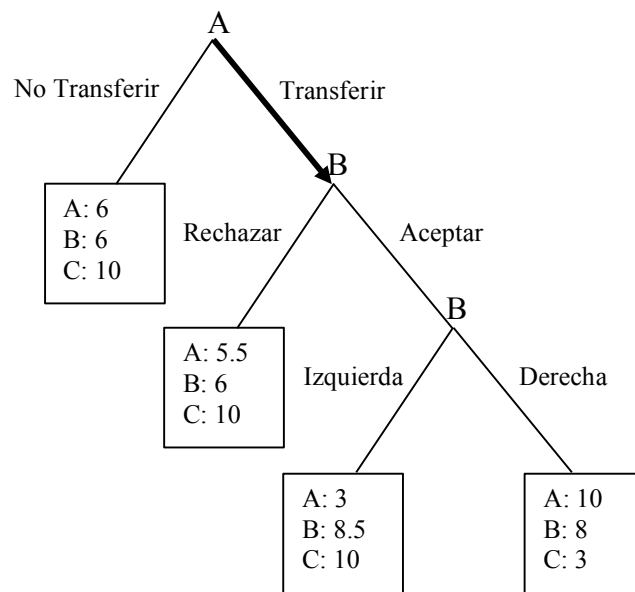
18-30 años de edad

La persona C observa el mismo tipo de Información sobre usted.

Su decisión en el experimento

Suponga que la **Persona A** decide transferir \$2.50 dólares a usted.
Por favor escoja una de las siguientes opciones:

- Aceptar, luego Derecha
- Aceptar, luego Izquierda
- Rechazar



A3.2. Folleto de respuestas tratamiento SSS.

A3.2.1. Persona A

Folleto de decisiones

Por favor tenga en cuenta que:

- I. Los participantes en los roles de A y B toman decisiones al mismo tiempo. Nosotros emparejaremos sus decisiones para determinar el resultado final. Usted verá el resultado y su pago final cuando termine el experimento.
- II. Usted podrá observar algo de información de fondo del cuestionario pre-experimento sobre los participantes en los otros roles.

Su rol: Persona A

Por favor tome en cuenta que este experimento es sólo de una ronda. Una vez que ha confirmado su decisión, usted no podrá cambiarla.

Su rol: Persona A

La información proporcionada a usted y a los otros participantes:

Información de fondo de la persona B

18-30 años de edad

La persona B observa el mismo tipo de Información sobre usted.

Información de fondo de la persona C

18-30 años de edad

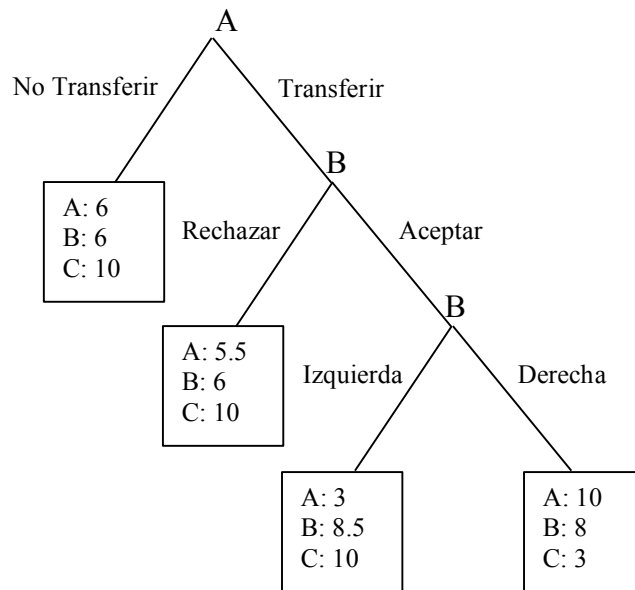
La persona C observa el mismo tipo de Información sobre usted.

Su decisión en el experimento

¿Usted desea transferir \$2.50 dólares a la **Persona B**?

SI

NO



A3.2.2. Persona B

Folleto de decisiones

Por favor tenga en cuenta que:

- I. Los participantes en los roles de A y B toman decisiones al mismo tiempo. Nosotros emparejaremos sus decisiones para determinar el resultado final. Usted verá el resultado y su pago final cuando termine el experimento.
- II. Usted podrá observar algo de información de fondo del cuestionario pre-experimento sobre los participantes en los otros roles.

Su rol: Persona B

Por favor tome en cuenta que este experimento es sólo de una ronda. Una vez que ha confirmado su decisión, usted no podrá cambiarla.

Su rol: Persona B

La información proporcionada a usted y a los otros participantes:

Información de fondo de la persona A

18-30 años de edad

La persona A observa el mismo tipo de Información sobre usted.

Información de fondo de la persona C

18-30 años de edad

La persona C observa el mismo tipo de Información sobre usted.

Su decisión en el experimento

Suponga que la **Persona A** decide transferir \$2.50 dólares a usted.
Por favor escoja una de las siguientes opciones:

- Aceptar, luego Derecha
- Aceptar, luego Izquierda
- Rechazar

