

CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO Y CORRUPCIÓN MODELO MICROECONÓMICO DE LA CORRUPCIÓN

Vicente Humberto Monteverde
Universidad de Morón-Argentina

RESUMEN

En los últimos años, la economía del comportamiento ha sido un instrumento para diseñar políticas públicas que se adapten al comportamiento y a la toma de decisiones de los ciudadanos. Qué ocurre con la corrupción entonces, podemos encadenarla a los modelos de comportamiento, pueden las ciencias del comportamiento darnos señales de la conducta de un corrupto. Este artículo propone el análisis de los conceptos de las ciencias del comportamiento y luego la convergencia con los conceptos de la corrupción ¿Cómo funciona la corrupción dentro de los preceptos de la economía del comportamiento? Se verifica el herramental de la economía del comportamiento, dentro de un modelo de economía de la corrupción.

Trataremos de responder estas preguntas dentro de un modelo, basado en los principios de la economía del comportamiento, y la conducta del corrupto y el corruptor. Son muy interesantes sus conclusiones, dejando la base de una nueva teoría de la conducta que produce el acto de corrupción.

Por último se formula, en base a la teoría del comportamiento adaptada a la economía de la corrupción, la teoría microeconómica de la corrupción en un modelo de cuatro elementos: la renta, la demanda, la oferta y un determinante del modelo.

1. INTRODUCCIÓN

Nuestras decisiones están mediadas por una serie de factores que desviaban nuestro comportamiento de lo que predice el modelo económico estándar. Estas suelen llamarse desviaciones “sistemáticas”, porque son predecibles y afectan a la mayoría de las personas.

¿Somos impulsivos o somos racionales? El corrupto es impulsivo o racional, siguiendo una guía de economía del comportamiento, podemos marcar las diferencias, o habrá un modelo corrupto.

El comportamiento humano se desvía del modelo económico estándar. Estos elementos se dividirán en creencias, preferencias y procesamiento de la información. Asimismo, encontrará términos con los que puede estar familiarizado, como aversión a las pérdidas, cortoplacismo, sesgo de status quo o normas sociales; aunque, también aprenderá otros términos nuevos.

De esta forma, en palabras de Richard Thaler¹ (uno de los fundadores de la economía del comportamiento), el homo economicus, término utilizado para caracterizar el comportamiento del hombre en el modelo económico estándar, empieza a actuar más como homo sapiens, es decir, como ser

¹ Thaler, Richard H. (2015): “Misbehaving: The Making of Behavioural Economics”. W.W. Norton & Company.

humano y ser social, reconociendo que su comportamiento está condicionado por sus creencias, emociones, sentimientos y entorno social, entre otros factores, y no es siempre 'racional'.

Respecto a lo que significa ser 'racional', cómo esto se interpreta y ha evolucionado, hay una extensa discusión que sobrepasa el alcance de este curso. En lo que a este curso respecta, utilizaremos libremente los términos modelo económico "estándar" o "tradicional", u "homo economicus" cuando nos refiramos a puntos de vista sobre el comportamiento humano que no tienen en cuenta los factores "comportamentales".

El modelo económico estándar asume que los seres humanos toman decisiones con el fin de maximizar su propio bienestar (sin importarnos los demás), usando toda la información disponible y procesando esta información adecuadamente. Nuestras preferencias se asumen constantes en el tiempo y nuestras decisiones no dan importancia al contexto, creencias, emociones o a la forma cómo diferentes opciones son presentadas. Sin embargo, la evolución de la economía en las últimas décadas ha puesto en tela de juicio la exactitud de estos supuestos y ha documentado cómo puede ser problemático basarse en ellos, especialmente en las áreas de las políticas públicas y el desarrollo.

El reconocimiento de los factores psicológicos y sociológicos en la toma de decisiones no es un tema nuevo en la economía. Adam Smith, por ejemplo, ya insinuaba cómo la pérdida podría tener un mayor valor para la persona, que la ganancia, así las dos fueran de la misma magnitud. Sin embargo, es hacia finales de los años sesenta y comienzos de los años setenta del siglo pasado, cuando la economía del comportamiento empezó a producir importantes contribuciones teóricas y aplicadas y, por consiguiente, comenzó a ser reconocida mundialmente. En efecto, Daniel Kahneman, con sus trabajos en teoría prospectiva y toma de decisiones, logró obtener el premio Nobel de economía en 2002. Estos trabajos fueron, en su mayoría, una colaboración con Amos Tversky, con quien estableció una fructífera relación de trabajo. Tversky, sin embargo, falleció unos años antes que Kahneman fuera galardonado con el premio Nobel y por ende no lo pudo compartir con él. Kahneman y Tversky, aunque originalmente psicólogos, son parte de los fundadores de la economía del comportamiento.

Para analizar la economía del comportamiento y la corrupción, analicemos los elementos del acto de corrupción y sus efectos.

2. ACTO DE CORRUPCIÓN: SU ANÁLISIS Y ELEMENTOS²

En la época del reinado de Ramsés IX (1142-1123 a. de C.).³ En un papiro se relatan las dificultades por las que atravesó un funcionario del faraón, por haber denunciado negocios sucios de otro funcionario que se había asociado con profanadores de tumbas para hacerse de la vista gorda en los robos a las tumbas, de modo que obtenía sustanciales ganancias.

El acto de corrupción tiene su antigüedad y como tal debemos analizarlo con sus elementos:

- Sus elementos:

- a) *Corruptor: Es quien corrompe, quien tiene el interés que se produzca el acto, quien se beneficia con la acción del acto.*
- b) *Componentes de la red de corrupción: Si el que corrompe no actúa solo, aparece el o los integrantes de la red de corrupción⁴, estos tienen diferentes roles como contactos en la red de corrupción o en mundos pequeños de corrupción.*
- c) *Corrupto: Que se deja o ha dejado sobornar, pervertir o viciar. Quien realiza el acto de*

² Vicente H. Monteverde (2015): "Economía de la Corrupción-Costos de la Corrupción en la Argentina". Edicon-Abril, Capítulo I: "Definición de corrupción, ámbitos, actos de corrupción", página 20.

³ <https://www.ucm.es/data/cont/docs/106-2016-05-03-2.%20Nerea%20TARANC%20C3%93N%20HUARTE.pdf>

⁴ Dr. Vicente Humberto Monteverde: "Corrupción y Transparencia". Edicon, Capítulo III "Redes de corrupción o mundos pequeños de Corrupción", página 25.

corrupción, sea de hacer o no hacer.

- d) Beneficio del acto de corrupción: *El dinero o privilegio, que recibe el corruptor y/o los grupos de presión o interés*⁵.
- e) La materia del acto de corrupción: *El hecho, acto de acción u omisión de normas y/o leyes vigentes o privilegios ante el resto de los ciudadanos.*
- f) *El impacto social: El impacto psicológico, sociológico y cultural del fenómeno, se identifican en la sociedad como “patrones de corrupción”⁶; “artes de la corrupción”⁷ o “cultura de la corrupción”⁸.*

El acto de corrupción existe, fuera de la entrega de dinero o no, la cuestión es la materialización del acto en sí, hoy en esta dinámica no hablamos de hechos aislados, sino de actividades de redes, verdaderamente de asociaciones ilícitas. Donde algunos integrantes del poder, forman parte de estas redes, dificultándose lograr identificar a los protagonistas de estos bolsones de corrupción.

La corrupción requiere la interacción entre dos actores, uno de los cuales juega un papel dentro del sistema político, público y/o privado, generándose el tipo de corrupción política, pública o privada.

Cada vez que un empleado oficial, funcionario, legislador, o integrante del poder judicial, tiene poder discrecional respecto a acciones distributivas que afecten al sector privado, están creándose riesgos, vulnerabilidades y oportunidades de soborno⁹

Sin embargo, en otros casos puede haber corrupción sin que se violen leyes. Por ejemplo, acciones cuyo efecto otorgan beneficios a algunas personas y en detrimento de otras, a través de afectar el bienestar social, por ejemplo: cuando un empleado público asigna un contrato a un *amigo, copartidario o pariente*, sin cobrar una “comisión” ni recibir un soborno, y cumpliendo con los requisitos formales estipulados por la ley. Lo mismo ocurre cuando se da una licencia de importación o se fija un precio, etc., acciones de favoritismo, en principio sin contraprestación, sabemos que estas decisiones, suponen conductas posteriores de “retornos”, a los que produjeron el favor.

La corrupción es considerada generalmente como una externalidad negativa. Una externalidad, en líneas generales, está dada por aquellos efectos positivos o negativos que no fueron tenidos en cuenta por las partes al realizar una determinada transacción económica y que repercute en terceras personas.

3. ELEMENTOS DE LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO.

1. Preferencias

Por ejemplo, el sesgo del presente, que nos hace preferir o tener una valoración desproporcionada de lo que sucede hoy, olvidándonos de las consecuencias en el futuro.

- Elementos de las Preferencias:

- A. Aversión a las pérdidas
- B. Cortoplacismo.
- C. Inconsistencia temporal
- D. El sesgo del Status-quo
- E. Normas sociales
- F. Reciprocidad

⁵ Vicente H. Monteverde (2015): “Economía de la Corrupción-Costos de la Corrupción en la Argentina”. e-Edicon-Abril. “Corrupción política. Causas y Consecuencias, Grupos de interés y grupos de presión”, página 20.

⁶ Conductas de comportamiento y acción, de carácter repetitivo o guía de acciones.

⁷ Medios o procedimientos reprobables de los que se vale alguien para conseguir algún fin.

⁸ Conjunto de las manifestaciones en que se expresa la corrupción.

⁹ Rose-Ackerman, S. (1999): *Corruption and Government: Causes, Consequences and Reform*. Cambridge y New York, Cambridge University Press.

A. Aversión a las pérdidas

Se refiere a la idea de que una pérdida nos genera más descontento que la felicidad que nos generaría una ganancia de la misma magnitud.

B. Cortoplacismo.

La tendencia a elegir un beneficio menor que está próximo en el tiempo frente a un beneficio mayor que está distante en el tiempo. Se relaciona con una preferencia por la gratificación inmediata.

C. Inconsistencia temporal

La tendencia a ser impaciente cuando se elige entre recibir beneficios hoy o en el futuro, pero paciente cuando se elige entre beneficios en dos períodos distintos en el futuro. También conocido como 'sesgo del presente'

D. El sesgo del status quo

Nuestra tendencia a mantener el estado actual de las cosas. Este estado actual, o status quo, se toma como punto de referencia, y cualquier cambio con respecto a ese punto se percibe como una pérdida.

Esto se explica por el hecho de que la valoración de un bien depende del punto de referencia que tenga la persona.

E. Normas sociales

Las reglas no escritas que rigen el comportamiento dentro de una sociedad. Se hace una distinción entre "normas descriptivas", que describen la forma en que los individuos tienden a comportarse (por ejemplo, "la mayoría de las personas llegan a tiempo"), y "normas prescriptivas", que establecen lo que se considera el comportamiento aceptable o deseado, independientemente de la forma en que los individuos se comportan realmente ("Por favor, llegue a tiempo").

F. Reciprocidad

Es una norma social que involucra intercambios entre personas, respondiendo a la acción de otro con otra acción equivalente. Puede ser positiva, por ejemplo devolviendo un favor con otro equivalente, o negativa, por ejemplo, castigando a otro en respuesta a una acción negativa.

2. Creencias

- A. Disponibilidad
- B. Exceso de confianza
- C. Exceso de optimismo
- D. Heurística de representatividad

A. Disponibilidad

Los individuos hacen sus juicios acerca de la probabilidad de que suceda un evento futuro basándose en la facilidad con la cual les viene a sus mentes una instancia que lo represente.

B. Exceso de confianza

Es la tendencia a sobreestimar o a exagerar nuestra propia capacidad para adelantar de manera satisfactoria una tarea determinada.

C. Exceso de optimismo

El sesgo de exceso de optimismo hace que subestimemos la probabilidad de eventos negativos y sobre estimemos la probabilidad de eventos positivos.

D. Heurística de la representatividad

La heurística de la representatividad describe el hecho de que la similitud entre objetos o eventos a menudo sesga la manera en que evaluamos la probabilidad de eventos inciertos. Si bien es potencialmente útil cuando se trata de tomar decisiones rápidas, puede ser limitante, como cuando se recurre a estereotipos, y puede conducir a errores. Un ejemplo común es la relación entre el precio y la calidad de los productos: dado que los productos de calidad excepcional suelen tener un precio elevado, a menudo interpretamos el precio de un producto como una indicación de su calidad, aunque no sea necesariamente el caso.

I. La teoría del proceso dual

El pensamiento “automático” se conoce en la literatura como el sistema 1, en tanto que el pensamiento “reflexivo” se conoce como el sistema 2. Estos términos fueron inicialmente propuestos por los psicólogos Keith Stanovich y Richard West en lo que llaman “la teoría del proceso dual”.

Sistema 1: funciona automática y rápidamente, sin mucho esfuerzo mental y sin un aparente control voluntario.

Sistema 2: es más lento, controlado y deliberativo. Utilizado en las actividades mentales que requieren esfuerzo, incluyendo cálculos complejos.

4. MARCO TEÓRICO DE LA ECONOMÍA DE LA CORRUPCIÓN CON RESPECTO A LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO.

En el caso de la economía de la corrupción se analizara los conceptos que tienen características convergentes con la economía del comportamiento.

➤ Preferencias

En el acto de corrupción, hay sesgo del presente, ya que la renta obtenida es el objetivo del que comete el acto.

➤ Creencias

Las cuestiones de creencias, tiene que ver con la estructura de valores de la sociedad, las normas, el nivel de control y el castigo efectivo del delito de corrupción. “Los individuos con algún grado de poder son más propensos a actuar corruptamente”¹⁰

➤ Procesamiento de la información

El atajo mental en la decisión de un acto de corrupción lo da el nivel de renta y el nivel de impunidad del corrupto, su sesgo moral, la estructura de valores de la sociedad, las normas, el nivel de control y el castigo efectivo del delito de corrupción.

➤ Aversión a las pérdidas

¹⁰ Kendra Dupuy y Siri Neset (2020): “La psicología cognitiva de la corrupción. Explicaciones del comportamiento no ético a nivel micro”. U4 Issue: 2.

En corrupción no hay pérdidas, excepto la probabilidad de castigo, se toma la pérdida como la renta no obtenida, por no cometer el acto de corrupción.

“Los individuos son propensos a aceptar riesgos ante buenas recompensas, y a tener una baja aversión al riesgo a fin de preservar las ganancias. La incertidumbre tiende a incrementar la posibilidad de actuar corruptamente”¹¹

➤ Cortoplacismo

En corrupción el cortoplacismo es fundamental, alto nivel de renta y de corto plazo.

➤ Inconsistencia temporal

La corrupción tiene el objetivo de recibir beneficios hoy, no en el futuro, excepto la espera de tiempos administrativos de cobranza de obra pública, o de licitaciones públicas

➤ Normas Sociales

Aquí las normas sociales influyen en el acto de corrupción, relacionadas, con el acervo de reglas morales de la persona, su sesgo moral, la estructura de valores de la sociedad, las normas, el nivel de control y el castigo efectivo del delito de corrupción.

➤ Reciprocidad

En el tema reciprocidad, el corruptor y el corrupto, obtienen beneficios, puede ser una renta, uno y beneficios de privilegios, obligaciones de hacer o no hacer otras.

➤ El Sesgo del status quo

En corrupción no se sigue el sesgo del status quo excepto a la normativa, o nivel de control, cuando tienen bajo nivel, se percibe el camino libre para cometer actos de corrupción.

➤ Exceso de confianza.

En corrupción se sobreestima la capacidad de cometer un acto de corrupción, el objetivo es la renta inmediata.

“Es más probable que las personas actúen de manera corrupta cuando pueden obtener beneficios personales, tienen poco autocontrol, perciben que la corrupción sólo causará un daño indirecto y cuando trabajan en organizaciones donde no se castiga el comportamiento poco ético”

➤ Exceso de optimismo

La combinación de un sistema normativo de baja escala, un sistema de control y de castigo efectivo de la misma magnitud, implica un exceso de optimismo.

➤ La heurística de la representatividad

Aquí la renta de corrupción puede ser incierta, pero la relación con el precio, tiene que ver con el nivel de renta de corrupción disponible

➤ Efecto de encuadre (marco o framing)

¹¹ Idem anterior.

La presentación de la información no tiene importancia, ya que el objetivo es la renta de corrupción.

- Factores que incomodan (Hassle factors)

Los factores que incomodan la decisión son tres, nivel de normas, nivel de control y nivel de castigo efectivo.

- La teoría del proceso dual

En corrupción hay un tercer sistema que combina el uno, funciona automática y rápidamente y el lento y controlado, dado el nivel de normas, nivel de control y nivel de castigo efectivo, dado como sistema 3.

- Prominencia (salience)

En corrupción lo que se destaca es el nivel de renta y su facilitación para obtenerla.

- Pensamiento automático y pensamiento reflexivo

En corrupción denominamos pensamiento corruptivo sistema 3.

- Sobrecarga cognitiva

En corrupción hay sobrecarga cognitiva, en la dificultad de cumplir con el acto de corrupción.

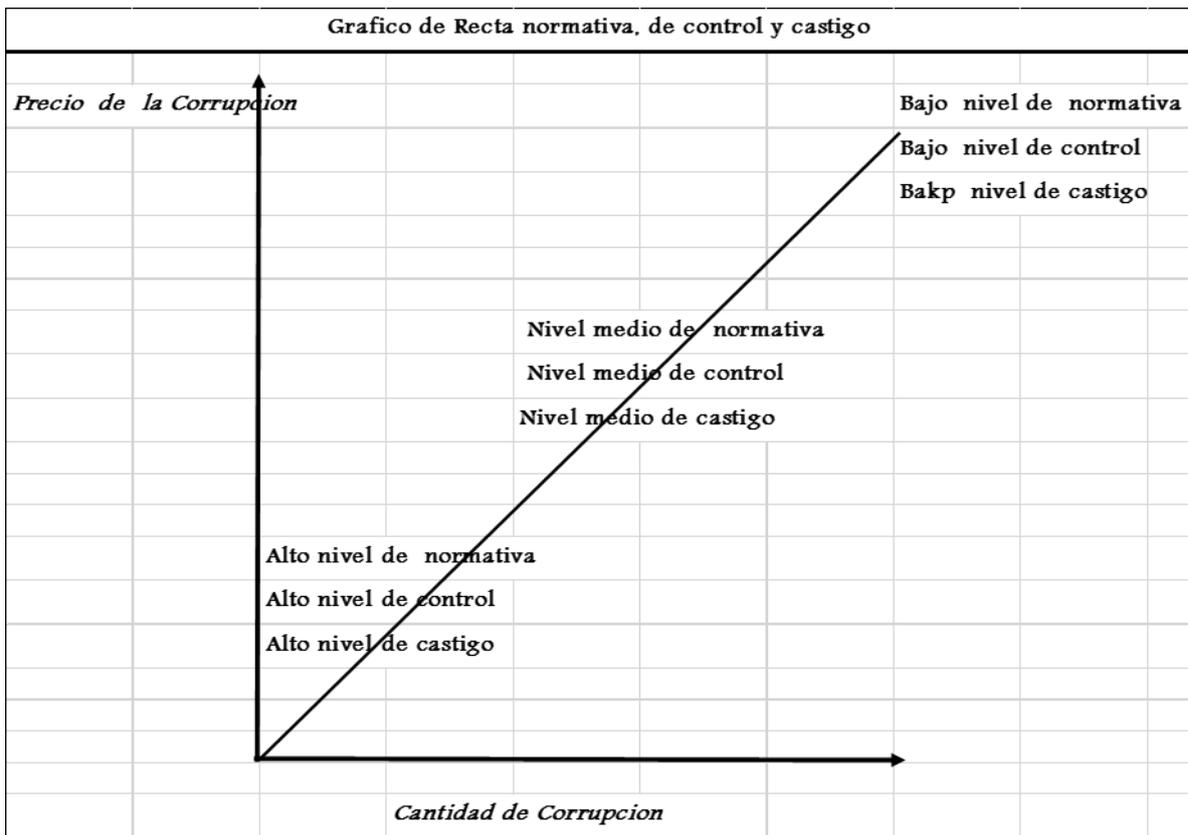
5. MODELO MICROECONÓMICO DE LA ECONOMÍA DE LA CORRUPCIÓN

El modelo microeconómico de la economía de la corrupción tiene en cuatro elementos:

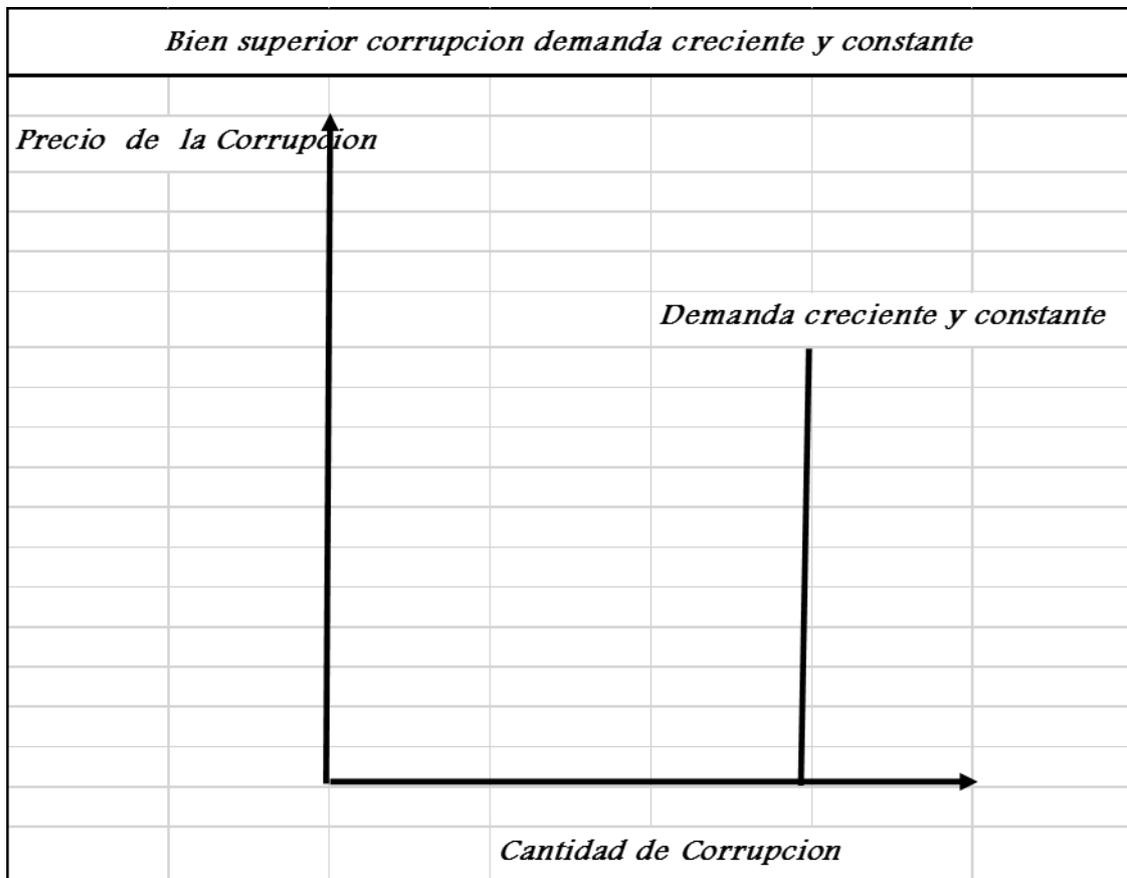
- I. Renta disponible de corrupción.
- II. Determinantes de la demanda de corrupción.
- III. Determinantes de la oferta de corrupción.
- IV. Modelo de Renta de corrupción

- I. Renta disponible

En corrupción, no existe la combinación de dos bienes, hay un solo bien, pero si hay una recta, recta de normativa, control y castigo:



Bienes superiores demanda creciente: pero en forma de recta es constante, según el nivel de renta.



II. Determinantes de la demanda de corrupción

- Nivel de rentas por corrupción: Aumenta la renta, aumenta la demanda de corrupción
- Expectativas: Si aumentan las expectativas, aumentan los actos de corrupción.
- Probabilidad de cometer actos de corrupción: Si hay mayor probabilidad, aumentan los actos de corrupción.
- Nivel de normas anticorrupción: Si hay nivel de normalización alto, bajan la cantidad de actos, especialmente en normalización preventiva
- Nivel de control anticorrupción: Si hay nivel de control alto, bajan la cantidad de actos, especialmente en el control preventivo.
- Nivel de castigo contra la corrupción y su efectividad: Si aumenta el nivel de castigo, juicios, sentencias, detenciones y cumplimiento efectivo de penas, baja el nivel de corrupción.
- Incentivos a cometer actos de corrupción: Si el nivel de incentivos crece, crecen los actos, ejemplo: recesión económica, alto desempleo.

III. Determinantes de la oferta de corrupción

La oferta de un corrupción está dada, por una renta o privilegio que obtiene el oferente, obligación de hacer o no hacer, o percepción de una renta.

- Necesidades de privilegios, ventajas u obligaciones de no hacer: Necesidad de fuera de los mecanismos legales y normativas, de una ventaja, obligación de hacer o no hacer
- Nivel de rentas de corrupción: Aumenta la renta del oferente por el acto de corrupción, aumenta la oferta de corrupción
- Expectativas: Si aumentan las expectativas de cometer actos de corrupción, la corrupción.
- Probabilidad de cometer actos de corrupción:
- Nivel de normas anticorrupción: Si hay nivel de normalización alto, bajan la cantidad de actos, especialmente en normalización preventiva
- Nivel de control anticorrupción: Si hay nivel de control alto, bajan la cantidad de actos, especialmente en el control preventivo.
- Nivel de castigo contra la corrupción y su efectividad. Si aumenta el nivel de castigo, juicios, sentencias, detenciones y cumplimiento efectivo de penas, baja el nivel de corrupción.
- Incentivos a cometer actos de corrupción: Si el nivel de incentivos crece, crecen los actos, ejemplo: recesión económica, alto desempleo.

IV. Modelo de Renta de corrupción

Como se explica la renta por corrupción:

$$R_c = \text{renta} * (\% \text{ nivel de normas} + \% \text{ nivel de control} + \% \text{ nivel de castigo}) / 3$$

Nivel de normas: Cual es el nivel efectivo de normalización anticorrupción.

Nivel de control: Cual es el nivel efectivo de control anticorrupción.

Nivel de castigo efectivo: Cual es el nivel de castigo efectivo de la corrupción.

Según el nivel de estos tres elementos condiciona la renta de corrupción, en su probabilidad, si su nivel es alto, tendremos un menor de renta de corrupción.

Por ejemplo alto nivel de normas, control y castigo, 80 %, baja probabilidad de renta de corrupción:

$$RC = 100 (0,8+0,8+0,8= 0,80/3)$$

$$100 * (1- 0,80)= 20$$

$$RC = 100 * (1-0,20)= 80$$

La búsqueda de rentas implica la existencia de las mismas, considerando típicamente las producidas por el gobierno, que dan lugar al aprovechamiento de las circunstancias y el entorno político para su captación, y constituye la fuente del comportamiento de los buscadores de rentas.

6. CONCLUSIONES

El modelo de economía del comportamiento tiene un modelo formal, con conceptos básicos, la economía de la corrupción genera algunas coincidencias en su encuadre, pero genera un sistema que no es dual.

El pensamiento “automático” se conoce en la literatura como el sistema 1, en tanto que el pensamiento “reflexivo” se conoce como el sistema 2, en economía del comportamiento. En corrupción existiría un sistema 3, dado por automaticidad por el nivel de normas, control y castigo, y su reflexividad en busca de la renta de corrupción.

La formulación del modelo microeconómico de la economía de la corrupción tiene cuatro elementos:

- I. Renta disponible de corrupción.
- II. Determinantes de la demanda de corrupción.
- III. Determinantes de la oferta de corrupción.
- IV. Modelo de Renta de corrupción

No funcionan como una oferta y demanda de un bien común, sino un bien superior, las conclusiones del modelo de renta tiene tres elementos:

- Nivel de normas anticorrupción.
- Nivel de control anticorrupción.
- Nivel de castigo efectivo de la corrupción.

En base a estos tres elementos, la renta de corrupción es determinada, no en un modelo microeconómico tradicional.

El mercado de la corrupción, no debe analizarse como un modelo de oferta y demanda tradicional, ya que este mercado tiene características particulares y de conducta del individuo, por ello los elementos de la economía del comportamiento, esta es una discusión abierta.

7. BIBLIOGRAFIA

- Akerlof, G.A.; Shiller, R.J. (2010): *Animal spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. Princeton university press.
- Ariely, Dan (2009): “Predictably Irrational-Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shapes our Decissions”. Deckle Edge.
- Ariely, D. (2008): *Predictably Irrational*. New York: Harper Collins.
- Ariely, D.; Jones, S.; Dan Ariely (2010): *The upside of irrationality*. New York: HarperCollins.
- Banerjee, A.V.; Banerjee, A.; Duflo, E. (2011): *Poor economics: A radical rethinking of the way to fight global poverty*. Public Affairs.
- Bernheim, B.D.; DellaVigna, S.; Laibson, D. (2019): *Handbook of Behavioral Economics-Foundations and Applications 2*. Elsevier.
- Cadot, Oliver (1987): “Corruption as a Gamble”. Princeton University-NJ 08544.
- Camerer, C.F. (2011): *Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction*. Princeton University Press.

- Camerer, C.F.; Loewenstein, G.; Rabin, M. (Eds.) (2004): Advances in behavioral economics. Princeton university press.
- Dolan, P.; Hallsworth, M.; Halpern, D.; King, D.; Vlaev, I. (2010): “MINDSPACE: Influencing behaviour through public policy”. Institute for Government and Cabinet Office.
- Duke, A. (2019): Thinking in bets: Making smarter decisions when you don't have all the facts. Portfolio. *Econometrica*, Vol. 47, nº 2. (Mar., 1979), pp. 263-292:
<http://www.its.caltech.edu/~camerer/Ec101/ProspectTheory.pdf>
- Hammond, P.J.: Rationality in Economics. Recuperado de:
<https://web.stanford.edu/~hammond/ratEcon.pdf>
- Iyengar, S. (2010): The art of choosing. Twelve.
- Kahneman, Daniel (2012): “Pensar rápido, Pensar despacio”. Editorial Debate.
- Kahneman, Daniel; Amos Tversky: “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk”
- Kahneman, D. (2011): Thinking, fast and slow. Macmillan.
- Kahneman, D.; Slovic, S.P.; Slovic, P.; Tversky, A. (Eds.) (1982): Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. Cambridge university press.
- Kendra Dupuy y Siri Neset (2020): “La psicología cognitiva de la corrupción. Explicaciones del comportamiento no ético a nivel micro”. U4 Issue: 2.
- Lewis, Michael (2017): “The Universität. Center Undoing Project”. Editorial Debate.
- Ludwig-Maximilians for Economic Studies. Institute for Economic Research. Seminars (München). (2007).
- Shiller, Robert J. y George Akerlof (2000): “Animal Spirits”. Editorial: Gestión.
- Thaler, Richard H. (2015): “Misbehaving: The Making of Behavioural Economics”. W.W. Norton & Company.
- Thaler, Richard H. y Carl Sunstein (2017): “Un pequeño empujón-Nudge”. Editorial Taurus.
- Uslaner, Eric. M: “Trust and Corruption”. Department of Government and Politics. University of Maryland-MD 20742.
- Wakker, P.P. (2010): Prospect theory: For risk and ambiguity. Cambridge university press.
- Wilkinson, N.; Klaes, M. (2017): An introduction to behavioral economics. Macmillan International Higher Education.