

Guía 1 de SNBC

Introducción a la ciencia del comportamiento para abordar el impacto de la corrupción en el medio ambiente

Claudia Baez Camargo, *Basel Institute on Governance*

Acerca de esta serie

Esta es la primera de una serie de cuatro guías que brindan orientación práctica sobre las posibles aplicaciones de las ciencias del comportamiento para mejorar los esfuerzos de conservación y anticorrupción.

Este recurso proporciona una introducción a la ciencia del comportamiento y explica por qué podría ser relevante para los profesionales de la anticorrupción y la conservación, junto con una guía concreta para los profesionales sobre cómo empezar a aplicar las normas sociales y los conocimientos sobre el cambio de comportamiento a los esfuerzos por reducir el impacto de la corrupción en la conservación.

La serie incluye otras tres guías:

2. [Abordar la Burocracia para Reducir el Soborno: La anticorrupción como herramienta de resolución de problemas en el sector de las pesquerías](#)
3. [Abordar la corrupción colusoria en la gestión comunitaria de los bosques](#)
4. [Apoyo a los defensores de primera línea de la vida silvestre mediante enfoques basados en normas sociales](#)

¿Por qué debería importarles a los profesionales de la conservación y la anticorrupción?

La ciencia del comportamiento es relevante para los profesionales que buscan desarrollar iniciativas que aborden el impacto de la corrupción en la gestión de los recursos naturales (GRN) y los objetivos de conservación, porque pueden brindar información sobre:

- » las barreras a las acciones deseadas para prevenir, denunciar y combatir la corrupción cuando los individuos, a pesar de tener suficiente información y conciencia, no toman las decisiones que saben que son mejores para ellos, sus comunidades y el medio ambiente.
- » La forma en la que los individuos puedan reaccionar ante cambios en su entorno puede proporcionar una valiosa visión para que los profesionales evalúen la eficacia potencial de las medidas políticas y programáticas anticorrupción.
- » cómo aplicar los conocimientos de comportamiento para estructurar proyectos y tareas anticorrupción que contribuirán a superar los obstáculos para el cambio, facilitando la adopción y aprobación de las modificaciones previstas por los grupos meta y los beneficiarios.

¿Qué es la ciencia del comportamiento?

La ciencia del comportamiento estudia la manera en que las personas toman decisiones y, en última instancia, se comportan en el mundo real. Emplea conocimientos de la psicología social y clínica, así como de la economía. En particular, la ciencia del comportamiento ha producido amplia evidencia de que las personas a menudo toman decisiones basadas en diferentes tipos de sesgos¹ y presiones

sociales en lugar de evaluar los costos y beneficios esperados (y las probabilidades asociadas) de las diferentes opciones posibles. En otras palabras, las personas no siempre se comportan de manera racional.

¿Qué es exactamente un “comportamiento”?

En línea con [Ajzen \(2011\)](#),² un comportamiento se compone de una acción, un objetivo, un contexto y un tiempo. Por ejemplo, un maderero ilegal podría dar a un guardia fronterizo (objetivo) un soborno (acción) para permitir que la madera de origen ilegal (contexto) transite por un puesto de control para su envío (tiempo). Los cuatro elementos resaltan la importancia de identificar cuidadosamente el comportamiento que pretendemos cambiar. El objetivo, el contexto o el momento pueden cambiar significativamente el significado de la misma acción, lo que puede resultar corrupto en algunos casos y no en otros. Además, pueden ser necesarios diferentes enfoques de cambio de comportamiento para abordar la misma acción en diferentes contextos o cuando intervienen diferentes partes interesadas.

Al comprender la naturaleza de los sesgos que impactan la toma de decisiones y los comportamientos, que a menudo representan barreras intangibles pero formidables al cambio, los profesionales pueden obtener información útil para desarrollar enfoques innovadores para abordar formas generalizadas y resilientes de corrupción. (Véase [Burgess 2023](#) para obtener orientación relacionada sobre la realización de investigaciones que identifiquen las normas sociales y las oportunidades para los esfuerzos de cambio de comportamiento)

¹ Estos se conocen como sesgos cognitivos, que pueden definirse como “un proceso de pensamiento sistemático causado por la tendencia del cerebro humano a simplificar el procesamiento de la información a través de un filtro de experiencias y preferencias personales”. (ver <https://www.techtarget.com/searchenterpriseai/definition/cognitive-bias>)

² Como se menciona en Sánchez-Mercado, A., et. al (2023). Comprender a su audiencia y su comportamiento. Provita.

Ejemplos de barreras de comportamiento frecuentes ante el cambio

Sesgo actual: Las personas tienden a preferir las ganancias presentes o a corto plazo y subestiman el impacto y los costos que tendrán las decisiones en el futuro. Por ejemplo, el sesgo actual podría explicar por qué las personas no se dan cuenta de que participar en la corrupción erosiona las instituciones estatales y la confianza en el gobierno, lo que genera resultados sociales negativos para todos. El sesgo actual también puede estar en juego cuando la corrupción en los recursos naturales gestionados por la comunidad lleva a la sobreexplotación sin tener en cuenta los perjuicios a largo plazo para las comunidades por los daños medioambientales ([véase la Guía 3](#)).

Sesgo de confirmación: las personas tienden a dar más peso a la información que confirma sus creencias anteriores que a la información que las contradice. Las personas que se benefician de la corrupción que facilita los delitos contra la vida silvestre, por ejemplo, podrían dar poco crédito a los datos sobre las consecuencias y costos ambientales de la pérdida de vida silvestre. El sesgo de confirmación también puede entrar en juego cuando la creencia de que las agencias gubernamentales son corruptas y no son confiables hace que los pequeños pescadores no estén dispuestos a procesar permisos y licencias y los mantiene operando de manera informal ([ver Guía 2](#)).

Brecha de empatía: La brecha de empatía se refiere a un desajuste entre cómo las personas piensan racionalmente que se comportarán cuando se enfrenten a una situación concreta y cómo se comportan realmente cuando surge esa situación. La brecha de empatía es relevante para los esfuerzos anticorrupción porque puede obstaculizar el impacto de las capacitaciones sobre integridad (como una capacitación sobre código de conducta) cuando los funcionarios públicos se enfrentan a presiones sociales para participar en la corrupción ([ver Guía 4](#)).

Sesgo de conformidad: El sesgo de conformidad se refiere a la tendencia de los individuos a adoptar los comportamientos, actitudes y opiniones de los miembros de su grupo social. El sesgo de conformidad surge cuando los individuos intentan encajar en un grupo social o actuar de acuerdo con las normas sociales percibidas, o cuando sienten la presión de grupo. Esto puede impedir que las personas denuncien casos de corrupción entre sus pares, por ejemplo ([consulte la Guía 4](#)), y desempeña un papel importante cuando las personas justifican la participación en la corrupción porque “todos los demás lo hacen”.

Normas sociales: Las normas sociales están estrechamente asociadas con el sesgo de conformidad. Son reglas no escritas sobre lo que las personas creen que piensan, creen y hacen la mayoría de las personas de su grupo de referencia de pares o de la comunidad. Las normas sociales proporcionan señales poderosas sobre la “pertenencia a un grupo”, y el incumplimiento de normas muy arraigadas puede tener importantes implicaciones para la reputación, el estatus y la respetabilidad. Por estas razones, las normas sociales pueden tener una influencia abrumadora en las decisiones de una persona, aunque contradigan sus creencias personales. Por ejemplo, cuando una convicción personal contra el soborno se ve superada por las expectativas familiares o comunitarias de que un cargo público debe utilizarse para apoyar a la propia red social, puede estar en juego una norma social fuerte ([véase la Guía 4](#)).

Lodo: “Lodo” se refiere a situaciones en las que muchos desafíos o fricciones complican una decisión o elección de comportamiento en particular (ver, por ejemplo, [Sunstein 2019](#)). El lodo hace que algo resulte innecesariamente esforzado, tedioso o incómodo y, por tanto, la mayoría de la gente tenderá a evitar esa opción. La “burocracia” es un ejemplo común de cómo el lodo incentiva la corrupción: lidiar con requisitos burocráticos puede ser tan oneroso que alguien puede sentir que tiene más sentido dar un soborno para lograr el mismo objetivo sin procedimientos complicados ([ver Guía 2](#)).

¿Cómo empezar?

La programación que aborda las normas sociales y apunta a cambios de comportamiento específicos para reducir la corrupción abarca dos dimensiones clave:

- » los “actores” objetivo, que pueden ser individuos o un colectivo más amplio, y
- » el enfoque utilizado, que puede ser la prevención o la persuasión.

El Gráfico 1 incluye ejemplos de programas que adoptan estos diferentes enfoques. También recuerda que los enfoques de SNBC generalmente no son el único elemento involucrado en tratar de detener un comportamiento problemático o afectar una actitud que tiene un impacto negativo en los objetivos ambientales.

Teniendo en cuenta estas amplias dimensiones, el uso de un marco de “Beneficios y Barreras” puede ayudar a los profesionales a identificar puntos de entrada para añadir una perspectiva de SNBC a los programas que buscan abordar el impacto de la corrupción en los objetivos ambientales.³ Este enfoque implica tres pasos:

1. **Defina sus objetivos de comportamiento:** es importante ser lo más concreto posible en el tipo de corrupción al que se dirige la intervención y los comportamientos concretos que busca cambiar. Por ejemplo, al abordar el soborno de funcionarios públicos encargados de emitir permisos de pesca, tenga claros los detalles:
 - a. **¿Qué?** ¿Qué tipos específicos de permisos están en juego?
 - b. **¿Quién?** ¿Quién participa en la transacción de soborno? ¿Existe complicidad entre varios funcionarios públicos? ¿Están implicados los intermediarios? ¿Qué perfil de solicitante de servicios tiene más probabilidades de sobornar o ser sobornado? ¿Cuáles son sus rasgos, características y significantes socioeconómicos y psicodemográficos?
 - c. **¿Cómo?** ¿Es normalmente el funcionario público quien extrae sobornos extorsivos de los usuarios, o tienden los usuarios a ofrecer sobornos de forma proactiva?
 - d. **¿Cuándo?** ¿Existen circunstancias o contextos particulares que desencadenen el soborno, o se trata de una práctica más rutinaria o habitual?

Figura 1. SNBC entre otras soluciones.

	Prevención	Persuasión
Auto		
Sociedad		

Fuente: TRAFFIC.ORG

³ Este modelo se basa en Burgess, G., et. al (2022). Orientaciones para que las Partes en la CITES elaboren y apliquen estrategias de reducción de la demanda para combatir el comercio ilegal de especies incluidas en los Apéndices de CITES. CITES.

e. **¿Por qué?** ¿Los usuarios están sobornando porque la burocracia consume demasiado tiempo? ¿Los funcionarios públicos están exigiendo sobornos porque sus salarios son demasiado bajos? ¿Existe una norma social que indique la forma “normal” de obtener un permiso?

2. Aclare quiénes son las personas persuadibles:

¿Quiénes son los posibles agentes de cambio cuyos incentivos y motivaciones podrían orientarse adecuadamente para fomentar el cambio en sus comportamientos? ¿Quién de los participantes en la transacción de soborno puede tener incentivos para cambiar su comportamiento?

3. Desarrolle enfoques basados en información sobre los beneficios, las barreras, las necesidades y los deseos asociados al comportamiento objetivo. Una plantilla como la de la Tabla 1 puede ayudar.

Tabla 1. Enfoques basados en percepciones

	COMPORTAMIENTO ACTUAL (dar y recibir sobornos)		COMPORTAMIENTO DESEADO (reemplazando el soborno con prácticas legales de gestión y cumplimiento)	
	<i>Beneficios</i>	<i>Barreras</i>	<i>Beneficios</i>	<i>Barreras</i>
FACTORES INTRÍNSECOS <i>(p. ej., capacidad, necesidad, motivación)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Los sobornos recibidos proporcionan un complemento vital a los ya limitados ingresos familiares. - Aceptar sobornos se ajusta a la norma profesional y a la práctica esperada 	<ul style="list-style-type: none"> - Temor a que se introduzcan nuevas prácticas de gestión y salgan a la luz irregularidades históricas - Miedo al riesgo de sanciones por medidas anticorrupción y denunciantes entre el personal nuevo 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumenta la profesionalización y modernización de la fuerza laboral - Genera orgullo personal porque la práctica se ajusta más a los valores morales individuales 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumenta el papeleo y la gestión de procesos / disminuye la eficacia - Reduce los ingresos del hogar y otros beneficios personales (por ejemplo, prestigio) para algunos actores clave.
FACTORES EXTRÍNSECOS <i>(por ejemplo, oportunidad, entorno propicio)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - El soborno reduce la burocracia y las fricciones impuestas por las autoridades que se consideran alejadas y desconectadas de la realidad sobre el terreno. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento de la vigilancia internacional sobre los escasos recursos pesqueros - Alejarse de las prácticas tradicionales y los sistemas tradicionales en una “economía informal” 	<ul style="list-style-type: none"> - Permite una gestión más sostenible de los recursos pesqueros y una distribución equitativa de los ingresos en beneficio de la comunidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Presión social o de grupo, tal vez incluso ridiculización, por parte de quienes se resisten al cambio

Consideraciones orientativas para diseñar la programación de cambio de comportamiento

Una vez identificados los beneficios y las barreras al cambio, el siguiente paso es formular una intervención adecuada para fomentar la adopción del comportamiento deseado. Si bien las intervenciones deben adaptarse a cada contexto y problema de corrupción específico, los tres documentos que acompañan a esta guía ofrecen algunos ejemplos concretos de formas de incorporar los conocimientos de la CNBC para abordar tres tipos de corrupción que suelen encontrarse en el ámbito de la GRN.

Al mismo tiempo, independientemente de los contextos específicos y los enfoques elegidos, se deben aplicar algunas consideraciones generales a cada diseño propuesto para garantizar el rigor. Diez “*Los Criterios de Referencia para el Cambio de Comportamiento*” desarrollados por TRAFFIC (Burgess 2021) pueden ayudar a los profesionales a garantizar la calidad de sus enfoques, asegurando su eficacia y basándose en pruebas procedentes de campos en los que la aplicación de la ciencia del comportamiento está más consolidada, como la salud pública y el desarrollo humano y social. Los criterios de referencia funcionan como una “lista de control” para garantizar la mayor probabilidad de impacto.

1. La iniciativa debe basarse **en el conocimiento y la evidencia**, e incluir pasos como pruebas previas y diseño experimental siempre que sea posible y necesario.
2. La iniciativa debe estar **dirigida**, abordar los deseos y motivaciones de su audiencia, centrarse en un grupo de alta prioridad y diseñarse para cambiar un comportamiento específico.
3. La iniciativa debe basarse en **teorías de comportamiento, marcos y modelos de cambio actualizados y culturalmente apropiados**.
4. La iniciativa debería **cambiar lo que hace la gente**, no sólo lo que sabe o siente, yendo

más allá de la sensibilización y centrándose en cambiar actitudes y acciones.

5. La iniciativa debe ser **liderada desde dentro de** las comunidades a las que se dirige, para garantizar un enfoque que sea culturalmente apropiado y sensible. El diseño conjunto también puede ayudar a promover la sostenibilidad de la intervención.
6. La iniciativa podría **integrar mensajes** en comunicaciones o llamamientos populares ya existentes, empleando enfoques creativos que inspiren el cambio, si encajan bien con las campañas existentes.
7. La iniciativa debe **involucrar a múltiples partes interesadas**, con un enfoque en aquellos que son *persuasivos*, no solo populares, cuando se usan como “mensajeros”.
8. El diseño de la iniciativa debe considerar los **beneficios y las barreras para la adopción del comportamiento deseado**.
9. La iniciativa debe implicar **repetir y recordar** al público objetivo el objetivo de comportamiento, **reconocer y recompensar el progreso e** incluir **mejoras a lo largo del tiempo**.
10. La iniciativa debe incluir una **sólida evaluación de impacto**, que incluya procesos para compartir los factores de éxito, las lecciones aprendidas y los tratamientos de gestión adaptativa.

Los Criterios de Referencia también se pueden resumir en cinco principios básicos.

1. Entorno Propicio:

Los esfuerzos de cambio de comportamiento necesitan un entorno propicio, generalmente una combinación de incentivos para el comportamiento “bueno”, junto con controles para el “malo”. En relación con la corrupción, esto podría incluir, por ejemplo, una legislación contra el soborno que se aplique visiblemente, incluso para los funcionarios de alto nivel, junto con la intolerancia cultural de los actos

corruptos, y la confianza de la comunidad en las herramientas disponibles para aquellos que tratan de evitar la corrupción - tales como [líneas directas para la denuncia anónima de incidentes](#), [sistemas nacionales de denuncia de irregularidades](#), [entrenamiento y construcción de escenarios / formación de jugadores de rol para el poder judicial](#), [los fiscales](#) y [las PEP](#). Las iniciativas creativas de comunicación, como el [billete de cero rupias](#) en la India, que podría entregarse en lugar de dinero real para que las personas a las que se pide que paguen un soborno eviten hacerlo, si se adoptan de forma generalizada, también pueden formar parte de un entorno propicio.

2. Perspectiva y Orientación:

Quienes diseñan intervenciones para el cambio de comportamiento deben comprender los desencadenantes y los impulsores del comportamiento corrupto cuando ocurre y adaptar los enfoques en consecuencia. Las iniciativas deben estar dirigidas a lo que el segmento más persuasivo del grupo de alta prioridad “piensa, cree, siente y hace” (véase [WWF 2020](#)). Por ejemplo, introducir una aplicación de seguimiento de la madera que el personal de todos los nodos de las cadenas de exportación de madera -desde los madereros hasta los conductores de las empresas y los funcionarios de aduanas- tenga que utilizar, pero luego entender dónde están los puntos de riesgo de que los inspectores “olviden su teléfono” o no carguen la batería, y establecer normas de formación y conducta profesional, junto con estrategias de mitigación de riesgos y una supervisión independiente adicional, para garantizar el cumplimiento y la utilización por parte de todos (véase Mgaza 2022).

3. Marcos y Teoría:

Las iniciativas de cambio de comportamiento deben basarse en un marco básico sólido e incluir teorías o modelos de cambio claros. Por ejemplo, el Modelo de Sistemas Ecológicos de Bronfenbrenner (o [Modelo Socioecológico](#)), ilustra las influencias en la toma de decisiones de un individuo a través de niveles intrínsecos (por ejemplo, actitudes, valores, experiencia); grupo de referencia entre pares (por ejemplo, familia, colegas, amigos); comunidad (por ejemplo, vecindario local, fuerza laboral) y extrínsecos (por ejemplo, gobierno /sociedad), y ha informado [acciones en Vietnam](#) para reducir el uso de productos ilegales de vida silvestre como obsequios para influir en la gobernanza del sector público o las decisiones corporativas.

4. Mensajeros y Mensajería:

Los mensajeros deben tener la influencia adecuada con el público objetivo para que la iniciativa pueda garantizar resonancia, no sólo el alcance. Por ejemplo, la Secretaría de la CITES y la ONUDD ejercen una gran influencia sobre los departamentos gubernamentales responsables del comercio internacional de sus recursos naturales y han promovido mensajes para evitar el fraude documental en la expedición de permisos CITES.^{4,5,6,7} Esto se refuerza a través de la Resolución de CITES sobre Anticorrupción ([Res Conf. 17.6](#)), que establece una expectativa de información y responsabilidad mutua de todas las partes de CITES.

5. Repetición, Adaptación, Recompensa

Finalmente, las iniciativas de cambio de comportamiento deben evaluar qué está funcionando y qué no y utilizar esos conocimientos para refinar y adaptar sus enfoques cuando sea necesario. La repetición

⁴ https://cites.org/eng/news/sundry/2007/fraud_warning.shtml#:~:text=However%2C%20it%20is%20becoming%20increasingly.capacity%20to%20engage%20in%20trade.

⁵ https://cites.org/eng/news/sundry/2007/fraud_warning.shtml#:~:text=However%2C%20it%20is%20becoming%20increasingly.capacity%20to%20engage%20in%20trade.

⁶ <https://www.traffic.org/site/assets/files/12675/topic-brief-addressing-corruption-in-cites-documentation-processes.pdf>.

⁷ https://cites.org/eng/news/sg/Links_between_corruption_wildlife_crime_highlighted_UN_anti_corruption_conference_06112017#:~:text=Among%20other%20things%2C%20this%20resolution.appropriate%20penalties%20under%20national%20legislation.

de mensajes exitosos y las “recompensas” o el reconocimiento a quienes adoptan un comportamiento positivo también influyen para garantizar un cambio de comportamiento duradero. Por ejemplo, cuando se lanzó inicialmente la iniciativa Chi en Vietnam, parte de la cual tenía como objetivo reducir el tráfico de influencia empresarial mediante la donación de productos ilegales de vida silvestre, una lección clave fue que el público objetivo ignoraría o descartaría los mensajes de las organizaciones conservacionistas, ya que los consideraban irrelevantes. Una adaptación consistió en eliminar todas las marcas de las ONG de las imágenes y los recursos visuales de la campaña y hacer que se parecieran más a los materiales de marketing corporativo ([véase el estudio de caso 105 de la Conferencia Mundial de Marketing Social, pág. 115](#)).

Al aplicar el marco de Beneficios y Barreras para identificar los puntos de entrada de la intervención y seguir los Puntos de Referencia para Promover el Cambio de Comportamiento que abarcan los Cinco Principios Básicos para desarrollar enfoques de intervención personalizados, los profesionales pueden ser guiados para abordar los problemas de corrupción haciendo hincapié en la prevención y/o la persuasión a nivel individual. y/o niveles colectivos.

Consulte las guías complementarias de esta serie para ver más ejemplos de cómo aplicar las perspectivas de SNBC a la programación de la conservación y la gestión de los recursos naturales.

Para obtener más información sobre la ciencia del comportamiento y sus aplicaciones, consulte:

- » [Cambio de Comportamiento en Favor de la Naturaleza de Rare y BIT](#)
- » [Recursos de TRAFFIC para el Cambio Social y de Comportamiento](#)
- » [Biblioteca de la OCDE sobre Información sobre el Comportamiento](#)
- » [Informe de las Naciones Unidas sobre la Ciencia del Comportamiento y Guía Práctica para Iniciarse en la Ciencia del Comportamiento.](#)

Obras citadas

- Ambardar, Shilpa. 2022. "Cong Launches Anti-Corruption Helpline Number." *Hindustan Times*. <https://www.hindustantimes.com/cities/bengaluru-news/cong-launches-anti-corruption-helpline-number-101663091918312.html>.
- Burgess, Gayle, 2021. "Guidance for CITES Parties to Develop and Implement Demand Reduction Strategies to Combat Illegal Trade in CITES-Listed Species." *CITES*. https://cites.org/sites/default/files/eng/prog/DR/CITES_Guidance_Demand_Reduction.pdf
- Burgess, Gayle. 2023. *Researching Social Norms and Behaviours Relating to Corruption Affecting Conservation Outcomes: Research Guide Baseline Data and Formative Assessment*.
- CITES. Conf. 17.6 (Rev. CoP19) *Prohibiting, Preventing, Detecting and Countering Corruption, Which Facilitates Activities Conducted in Violation of the Convention*. <https://cites.org/eng/node/134694>.
- CITES Secretariat. 2007. "Fraud Warning." *CITES*. https://cites.org/eng/news/sundry/2007/fraud_warning.shtml.
- CITES Standing Committee. 2022. "Demand Reduction to Combat Illegal Trade." *CITES*. <https://cites.org/sites/default/files/documents/E-CoP19-38.pdf>.
- CITES, and UNODC. 2017. "Links between Corruption and Wildlife Crime Highlighted at UN Anti-Corruption Conference." *CITES*. https://cites.org/eng/news/sg/Links_between_corruption_wildlife_crime_highlighted_UN_anti-corruption_conference_06112017.
- Guy-Evans, Olivia. 2022. "Bronfenbrenner's Ecological Systems Theory." *Simply Psychology*. <https://www.simplypsychology.org/bronfenbrenner.html>.
- Lloyd, Alice. 2015. "The Power of a Zero-Rupee Note." *World Economic Forum*. <https://www.weforum.org/agenda/2015/12/the-power-of-a-zero-rupee-note/>.
- Mgaza, Allen. 2022. *Tracking the trade: Increasing efficiency and transparency in Tanzania's timber sector*. TNRC Practice Note. <https://www.worldwildlife.org/pages/tnrc-practice-note-tracking-the-trade-increasing-efficiency-and-transparency-in-tanzania-s-timber-sector>.
- Outhwaite, Willow. 2020. *Addressing Corruption in CITES Documentation Processes*. TNRC Topic Brief. <https://www.worldwildlife.org/pages/tnrc-topic-brief-addressing-corruption-in-cites-documentation-processes>.
- Pande, Suchi. 2015. *Dying for Information: Right to Information and Whistleblower Protection in India*. U4 Anti-Corruption Resource Centre Brief. <https://www.u4.no/publications/dying-for-information-right-to-information-and-whistleblower-protection-in-india>.
- Schwerdtner Máñez, Kathleen, Denise Westerhout, and Belinda Miller. 2020. *Save Nature Please: A Behaviour Change Framework for Conservation*. WWF International. https://wwf.panda.org/wwf_news/?1036441/Using-behavioural-science-for-conservation.
- Sunstein, Cass. 2019. 'Sludge and Ordeals'. *Duke Law Journal* 68(8): 1843–83. <https://scholarship.law.duke.edu/dlj/vol68/iss8/6>.
- TRAFFIC. 2022. *Guidance for CITES Parties to Develop and Implement Demand Reduction Strategies to Combat Illegal Trade in CITES-Listed Species*. *CITES*. <https://cites.org/sites/default/files/documents/E-CoP19-38.pdf>.

UNODC. 2019. *Preventing and Combating Corruption Involving Vast Quantities of Assets: Expert Recommendations*. Vienna: UNODC.

USAID Wildlife Asia. 2020. *Chi Initiative Phase III Campaign Report*. USAID. <https://www.usaidrdw.org/campaigns/chi-initiative/uwa-chi-iii-campaign-report.pdf/view>.

World Social Marketing Conference. 2019. "Influencing Behaviour for Social Good: Embracing Cross Disciplinary Solutions, New Thinking and Co-Creation." <https://wsmconference.com/public/data/chalk/file/4/f/WSMC%202019%20Proceedings%20book.pdf>.

Acerca del Proyecto Targeting Natural Resource Corruption

El proyecto Targeting Natural Resource Corruption (TNRC) está enfocado en mejorar los resultados en la protección de la biodiversidad ayudando a profesionales a responder las amenazas presentadas por la corrupción que afecta la vida silvestre, pesquerías, y los bosques. TNRC aprovecha el conocimiento existente, genera nueva evidencia, y apoya políticas y prácticas innovadoras para generar programas anticorrupción más efectivos. Obtenga más información en tnrcproject.org.

Aviso Legal

Esta publicación es posible gracias al generoso apoyo del pueblo estadounidense a través de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional. El contenido es la responsabilidad del autor y no refleja necesariamente las opiniones de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, el gobierno de los Estados Unidos o los miembros individuos del consorcio TNRC.

WWF® y ©1986 Logotipo del Panda son propiedad intelectual de WWF. Todos los derechos reservados.

