

Capture al Estado, capture al día. Captura del Estado, corrupción e influencia en la transición

Joel S. Hellman, Geraint Jones y Daniel Kaufmann *

1. Introducción

En las etapas iniciales de la transición en Europa Oriental y la antigua Unión Soviética, el principal desafío en el diseño de estrategias de reforma era reducir y reorientar el rol del Estado en la economía. En particular, las estrategias de liberación y privatización se inclinaban a cambiar la manera en la cual el Estado interactuaba con las empresas, reemplazando los métodos de imposición por los mecanismos de mercado. Durante la transición, se prestó poca atención a la otra cara de esta relación, específicamente la referente a las maneras en las cuales las empresas ejercen su influencia sobre el Estado. Aun así, en el contexto de Estados frágiles y sociedades civiles subdesarrolladas, tales formas de influencia han tenido un poderoso impacto sobre el ritmo y dirección de las reformas, el diseño de las instituciones económicas y políticas y, finalmente, la calidad general del gobierno en los países en transición. Después de haber transcurrido sólo una década de transición, el miedo del *Estado leviatán* ha sido reemplazado por una nueva preocupación acerca de los poderosos *oligarcas* que manipulan a los políticos, dan forma a las instituciones, y controlan los medios de comunicación para avanzar y proteger sus propios imperios a expensas del interés social.

Desde la perspectiva de la economía política, entendemos que los principales obstáculos en el camino de la transición han estado en general guiados por una imagen del Estado como una «mano codiciosa» discriminando a las empresas con bajo poder de negociación para maximizar los intereses privados de políticos y burócratas ¹. Sin embargo, el reconocimiento de que empresas poderosas han sido capaces de capturar al Estado y conspirar con

funcionarios públicos para obtener rentas a través de la manipulación del poder del Estado, sugiere que hay otras dimensiones de la relación entre el Estado y las empresas que pueden enriquecer nuestra comprensión sobre los constreñimientos políticos del proceso de reforma. Mediante el análisis de la dinámica de la economía de captura, podemos construir una base más sólida para incorporar los constreñimientos políticos al desarrollo de estrategias factibles para anticipar la transición.

Además, el enfoque sobre las formas en las cuales las empresas interactúan con el Estado tiene implicaciones importantes para nuestro entendimiento de la dinámica de la corrupción. Algunos estudios tienden a tratar la corrupción como un fenómeno genérico, de una sola dimensión, sin distinguir entre las formas de extorsión en las que los funcionarios públicos monopolizan las rentas y las formas de influencia y conspiración entre las empresas y ellos, en las cuales, se comparten las rentas ². Sin embargo, las raíces de estas relaciones ciertamente difieren, así como también sus consecuencias para la empresa y para el extenso entorno económico. Separar el concepto de corrupción en economías en transición debe proporcionar una base más sólida para nuestro análisis del problema y las recomendaciones para las políticas.

Este trabajo constituye un paso inicial para investigar empíricamente lo que caracteriza los diferentes tipos de relaciones entre las empresas y el Estado, y cómo ellas afectan al rendimiento de las empresas, al rol del Estado en la economía y al desarrollo de la dinámica del sector empresarial. Distinguimos entre tres tipos de relaciones marcadas por diferentes distribuciones de rentas entre la empresa y el Estado, a saber: captura del Estado, influencia y corrupción administrativa. La captura del Estado se define como *la determinación en la formación de las reglas básicas del juego* (por

ejemplo, leyes, reglas, decretos y regulaciones) a través de pagos privados ilícitos y oscuros a funcionarios públicos³. La influencia se refiere a la capacidad de la empresa para tener un impacto sobre la formación de las reglas básicas del juego *sin* efectuar pagos *privados* a funcionarios públicos (como resultado de tales factores tenemos: el tamaño de la empresa, lazos de titularidad con el Estado e interacciones repetidas con funcionarios del Estado). La corrupción administrativa se define como los pagos *privados* a funcionarios públicos para distorsionar la prescrita *implantación* de reglas y políticas oficiales.

La captura, influencia y corrupción administrativa son examinadas desde dos perspectivas, desde el nivel empresarial y desde el nacional. Primero, intentamos medir y comparar la extensión de estos diferentes fenómenos a través de los países en transición. Luego, buscamos determinar los factores a nivel de la empresa, que configuran el grado de la influencia de ésta sobre el Estado y su propensión a participar en la captura. Finalmente, evaluamos los costos y beneficios privados de las diferentes formas de influencia de la empresa y los contrastamos con los costos sociales a nivel nacional.

El análisis de captura, corrupción e influencia está basado en la información proveniente del *Informe sobre el Ambiente Comercial de Negocios y de Rendimiento Empresarial* (Business Environment and Enterprise Performance Survey, BEEPS) de 1999, un estudio acerca de las empresas efectuado conjuntamente por el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (EBRD) y el Banco Mundial, con el fin de evaluar los obstáculos en el entorno de negocios a través de 22 economías en transición⁴. La información del informe nos permite separar las medidas de influencia y corrupción en componentes específicos, así como examinar, por primera vez, un número de interrogantes claves en relación con la captura del Estado. Además, el *Informe sobre el Ambiente de Negocios y de Rendimiento Empresarial* (Business Environment and Enterprise Performance Survey, BEEPS) ofrece significativas mejoras metodológicas sobre los índices de gobierno y corrupción en el sentido de que éste depende de la experiencia directa de las empresas en vez de las evaluaciones externas y, donde fuese necesario, utiliza cardinales estimados de la extensión de la corrupción⁵.

El análisis del *Informe sobre el Ambiente de Negocios y de Rendimiento Empresarial* (Business Environment and Enterprise Performance Survey, BEEPS) sugiere un escueto cuadro de contraste de la naturaleza de las interacciones entre las empresas y el Estado a través de los países en transición. En un grupo de países, a los cuales nos referimos como economías de captura, los funcionarios públicos parecen haber creado un mercado privado, normalmente para la provisión de bienes públicos (por ejemplo, la seguridad de los derechos de propiedad y contratos) y las oportunidades de búsqueda de renta que una porción relativamente pequeña de empresas pueden obtener bien mediante la influencia o la captura del Estado. Mientras que tales ventajas propor-

cionan ganancias sustanciales a las empresas individuales, ellas generan significativos factores externos negativos para el resto de la economía. En el otro grupo de países, este mercado de ventajas concentradas en empresas individuales mediante la captura del Estado e influencia es muy limitada, aunque siguen estando presentes. En estos países, la captura parece tener unos cuantos beneficios directos para aquellas empresas que participan en ella, mientras que producen un impacto mucho más limitado sobre las operaciones de otras empresas en la economía.

Más allá de las variaciones a través de las economías en transición, podemos identificar y diferenciar entre las *empresas captadoras* (por ejemplo, empresas que efectúan pagos privados a funcionarios públicos para condicionar las reglas del juego) y las *empresas influyentes* (por ejemplo, empresas que tienen influencia sobre esas reglas sin recurrir al pago privado de funcionarios públicos). Podemos encontrar claras distinciones entre los perfiles de estos dos grupos de empresas. Las empresas influyentes tienden a ser los titulares clásicos heredados del sistema comunista previo. Generalmente, éstas son grandes empresas poseídas por el Estado con participaciones de mercado mayores al promedio en sus propios sectores, razonablemente seguros de sus derechos de propiedad y sólidos lazos formales e informales con el Estado. Las empresas captadoras tienden a tener un perfil opuesto: lo más probable es que ellas sean empresas privadas *de novo*⁶ con menos seguridad de derechos de propiedad y lazos más frágiles con el Estado, que se enfrentan con presiones competitivas más fuertes de las empresas titulares.

Nuestro análisis sugiere que mientras la influencia tiende a ser heredada del pasado, por empresas del Estado que han sido privatizadas, otras empresas eligen participar en la captura del Estado como una estrategia para competir contra estos titulares influyentes. Las empresas captadoras buscan adquirir ventajas *à la carte* directamente del Estado, incluyendo, pero sin limitarse, a la protección individualizada de sus propios derechos de propiedad y contratos, en entornos donde el Estado continúa proporcionando deficientemente los bienes públicos necesarios para la entrada efectiva y la competencia.

Al comparar el rendimiento empresarial en el tiempo, encontramos que las empresas influyentes y captadoras aumentan su tasa sustancialmente más rápidamente que otras empresas, controlando los determinantes a lo largo del país, así como otras características a nivel de las empresas. Sin embargo, estas ganancias privadas para capturar sólo son realizadas en altas economías de captura, por ejemplo, donde los funcionarios del Estado han creado un mercado privado suficientemente extenso para la provisión deficiente de bienes públicos claves y otras ventajas generadores de renta y así compartir alguna porción de las rentas asociadas con la captura del Estado. En contraste, en países con niveles más limitados de captura del Estado, esas empresas que participan en la captura rinden peor que otras empresas. Partiendo de un nivel más bajo de seguridad de derechos de propiedad, las

empresas captadoras también muestran haber recibido mayores mejoras en el tiempo en la seguridad de sus derechos de propiedad y contratos, especialmente en las economías de captura.

A pesar de estas sustanciales ganancias privadas de las empresas captadoras e influyentes, demostramos que los costos sociales de la captura e influencia pueden ser considerables para todas las otras empresas en las economías en transición. Las tasas de crecimiento de las empresas promedio son sistemáticamente menores para las empresas en las economías de alta captura *versus* las bajas, a pesar de los beneficios concentrados de las empresas captadoras. Además, el éxito de las empresas captadoras en asegurar la protección individualizada de sus derechos de propiedad parece debilitar el progreso general de fortalecimiento de la seguridad de los derechos de propiedad y contratos para todas las otras empresas. Los beneficios privados de capturar e influir parecen generar considerables factores externos negativos para otras empresas, especialmente en economías de alta captura.

En vista de que las empresas *de novo* han sido la fuerza impulsora del crecimiento y un importante electorado para reformas estructurales adicionales en las más avanzadas economías en transición, en la economía de captura, estas empresas tienen fuertes incentivos para participar en la captura del Estado, en su esfuerzo por competir con las empresas titulares influyentes. Esto puede conducir a un círculo vicioso en el cual una pequeña participación de las empresas dinámicas reciben beneficios concentrados que socavan aún más la necesaria provisión del Estado de bienes públicos y debilitan el crecimiento económico ⁷.

Aunque este trabajo está empíricamente orientado y no formaliza un modelo conceptual de la compleja interacción entre las empresas y el Estado, anticipamos una propuesta que se dirige más allá del modelo de la «mano codiciosa», mediante el reconocimiento de formas en las cuales las empresas ejercen influencia sobre el Estado y la identificación de los costos y beneficios privados y sociales asociados con los diferentes métodos de influencia. También exploramos las determinantes de la captura del Estado, a nivel de empresas, enfocándonos en las condiciones iniciales afrontadas por ésta (especialmente, la seguridad de los derechos de propiedad), y a nivel nacional, enfatizando en el progreso hecho en el proceso de la liberación política.

El resto del trabajo está organizado como sigue: la sección dos discute el *Informe sobre el Ambiente de Negocios y de Rendimiento Empresarial* (Business Environment and Enterprise Performance Survey, BEEPS). La sección tres describe la propuesta empírica para medir la corrupción, la captura del Estado y la influencia. La sección cuatro examina los determinantes a nivel micro de esas interacciones entre el Estado y la empresa. La sección cinco considera los beneficios privados a las empresas como resultado de estas interacciones. La sección seis discute los costos sociales de la captura del Estado en períodos de tiempo y de rendimiento de las empresas, y la sección siete evalúa la conexión entre la cap-

tura del Estado y la disminución de la seguridad de los derechos de propiedad que fundamentan el impacto negativo de la economía de captura sobre el rendimiento de la empresa. La sección ocho presenta una breve discusión sobre los orígenes de la economía de captura en términos de liberación social y política. La sección nueve tiene las conclusiones. En el apéndice se presenta información sobre la composición de la muestra del *Informe sobre el Ambiente de Negocios y de Rendimiento Empresarial* (Business Environment and Enterprise Performance Survey, BEEPS), y una tabla que resume todas las variables utilizadas en este análisis empírico.

2. El estudio

El cuestionario del *Informe* para las economías en transición fue desarrollado conjuntamente por el Banco Mundial ⁸ y por la Oficina del Jefe Económico del EBRD ⁹. El estudio se realizó en base a entrevistas cara a cara con los gestores o dueños de empresas de alto nivel en el período comprendido desde junio hasta agosto de 1999 en los siguientes países ¹⁰:

Albania, Armenia, Azerbaijan, Bielorrusia, Bulgaria, Croacia, la República Checa, Estonia, Georgia, Hungría, Kazajistán, Kirguistán, Letonia, Lituania, Moldavia, Polonia, Rumanía, la Federación Rusa, la República Eslovaca, Eslovenia, Ucrania y Uzbekistán.

En cada país, se entrevistaron entre 125 y 150 empresas, con la excepción de tres países donde se tomaron muestras más amplias: Polonia (246), Rusia (552) y Ucrania (247). La muestra se estructuró para que fuera suficientemente representativa de las economías domésticas, con cuotas específicas relacionadas con: el tamaño, el sector, la localización, y la orientación exportadora ¹¹.

Separando las formas de influencia y los tipos de corrupción y examinándolos desde una perspectiva firmemente nivelada, el BEEPS proporciona un número importante de ventajas. En primer lugar, nos permite conocer si las empresas con características heterogéneas interactúan de forma distinta con el Estado. En segundo lugar, proporciona oportunidades para investigar el tipo de «servicios» para los cuales compromete al Estado a través del pago de sobornos e influencias. En tercer lugar, proporciona una perspectiva micro-económica acerca de los costos y beneficios para las empresas asociados con diferentes formas de influencia y corrupción. Finalmente, nos permite investigar los factores que hacen influyentes a las empresas y que determinan su propensión para comprometerse en diferentes formas de corrupción.

3. Medición de la captura, la corrupción y la influencia ¹²

El estudio del *Informe sobre el Ambiente de Negocios y de Rendimiento Empresarial* incluye preguntas para medir tres distintos, pero potencialmente solapables, tipos de interacción entre las empresas y el Estado¹³:

- **Corrupción administrativa:** el alcance de los pagos privados ilícitos y no transparentes realizados por las empresas a funcionarios públicos para alterar la aplicación de las regulaciones administrativas aprobadas por el Estado a las actividades de la empresa.
- **Captura del Estado:** el alcance de los pagos privados ilícitos y no transparentes realizados por las empresas a funcionarios públicos para influir en la redacción de leyes, reglas, regulaciones o decretos a través de instituciones estatales ¹⁴.
- **Influencia:** la fuerza de las empresas para influir en la redacción de leyes, reglas, regulaciones y decretos creados por instituciones estatales sin recurrir a pagos privados ilícitos y no transparentes a funcionarios públicos.

La distinción clave entre estos tres tipos de interacciones es la fuente de las rentas y de la tosca distribución de esas rentas inherente en cada trato. A través de la corrupción administrativa, las rentas derivadas de la capacidad discrecional del Estado para regular las actividades de las empresas debe servir, en primer lugar, para corromper a funcionarios públicos. Éste es el equivalente más próximo a la corrupción asociado con el Estado de la «mano codiciosa». A través de la captura del Estado, las rentas procedentes de la capacidad de las empresas para beneficiarse de los cambios en las reglas del juego, debido a los sobornos a funcionarios públicos, son compartidas por las empresas y los funcionarios corruptos. A través de la influencia, las rentas derivadas de la capacidad de las empresas para beneficiarse ellas mismas de las reglas básicas del juego como resultado de su acrecentada influencia, deben servir en primer lugar a la empresa.

Obviamente, existe una envergadura suficiente como para que se den solapamientos entre estos tres tipos de interacciones entre la empresa y el Estado, y la distribución exacta de las rentas en la realidad no puede descifrarse ordenadamente. Además, es probable que algunas empresas se comprometan simultáneamente con los tres tipos de interacción con el Estado. Algunas empresas pueden incluso evitar tales interacciones con el Estado, aunque el estudio sugiere que esas empresas están en minoría en las economías en transición. Reconociendo las limitaciones, el estudio del *Informe* se diseñó para desenredar estas interacciones, para investigar las diferencias potenciales en las raíces y, las consecuencias de estas relaciones tanto a un nivel empresarial, como nacional.

Corrupción administrativa

Los métodos para medir y comparar los niveles de corrupción administrativa entre los países están ya bien establecidas. El estudio del *Informe* continúa la tradición de estudios hechos en el mundo sobre estos temas, que piden a los gestores de las empresas que estimen las cantidades anuales pagados por «empresas como la suya» en pagos no oficiales a funcionarios públicos, «para conseguir que se hagan las cosas»¹⁵. El estudio señala un grupo de «servicios» para los que podrían pagarse esos sobornos, incluyendo el nexo con servicios públicos, la obtención de licencias y permisos, lo relacionado con impuestos y con la recaudación de impuestos y, la relación con las aduanas y las importaciones. La Tabla 1 presenta las medias ponderadas de los sobornos acumulativos pagados por empresas, en relación a la corrupción administrativa de los países.

Tabla 1
Medición de la Corrupción Administrativa ¹⁶

País	Corrupción administrativa*	Error estándar
Albania	4.0	(0.4)
Bulgaria	2.1	(0.4)
Croacia	1.1	(0.2)
República Checa	2.5	(0.4)
Estonia	1.6	(0.2)
Hungría	1.7	(0.3)
Letonia	1.4	(0.3)
Lituania	2.8	(0.5)
Polonia	1.6	(0.2)
Rumania	3.2	(0.4)
República Eslovaca	2.5	(0.4)
Eslovenia	1.4	(0.3)
Promedio CEE	2.2	
Armenia	4.6	(0.7)
Azerbaijan	5.7	(0.7)
Bielorrusia	1.3	(0.4)
Georgia	4.3	(0.6)
Kazakhstan	3.1	(0.5)
Kyrgyzstan	5.3	(0.6)
Moldovia	4.0	(0.6)
Rusia	2.8	(0.2)
Ucrania	4.4	(0.4)
Uzbekistan	4.4	(0.6)
Promedio CIS	3.7	
Total (promedios sin contrastar)	3.0	

* A las empresas se les preguntó: ¿qué porcentaje de ingresos pagan empresas como la suya al año en pagos no oficiales a funcionarios públicos por término medio? 0%; menos de un 1%; de 1-1.99%; de 2-9.99%; de 10-12%; de 13-25%; más de 25%.

Las categorías fueron introducidas a 0%; 1%; 2%; 6%; 11%; 19%; 25%, y la media calculada.

Los resultados sugieren una variación considerable en el nivel de corrupción administrativa en las distintas economías en transición, oscilando desde menos del 2 por ciento de los ingresos anuales en un cierto número de países de Europa Central, hasta más del 5 por ciento en algunos países del CIS. Sin embargo, existe también una variación considerable dentro de cada región. Dentro del CIS, el alto promedio regional está inducido por los altísimos niveles de corrupción administrativa en los países caucásicos y en Kirgyzstan. Otros países del CIS encajan en niveles más comparables con Europa Oriental.

La captura del Estado

Medir la captura del Estado como una forma de corrupción distinta de la anterior es más complejo, ya que existen pocos indicadores en la bibliografía empírica sobre la corrupción. Un problema clave de la medición es que la envergadura de la captura de una serie de instituciones estatales no está necesariamente en función del número de empresas que se comprometen en la captura del Estado. En un caso extremo, un solo monopolio poderoso podría generar un nivel de captura del Estado mucho mayor que un número menor de empresas menos poderosas, compitiendo para sobornar a los funcionarios públicos con dinero. Para comparar la captura del Estado entre empresas y entre países, tenemos, por lo tanto, que identificar el número de empresas involucradas en ello, y medir el alcance del impacto de una captura del Estado en todas las empresas, realizada por un subgrupo de esas empresas. En consecuencia, utilizamos dos medidas de la captura del Estado: 1) una *medida de impacto* del alcance de la economía de captura, definida como la proporción de empresas en cada país que informan acerca de un impacto directo en sus negocios, por la compra de leyes, decretos y regulaciones, a causa de pagos privados a funcionarios públicos, y 2) una *medida de comportamiento* que identifique a las empresas captadoras, como, por ejemplo, aquellas que informan acerca de haber realizado pagos privados a funcionarios públicos con el propósito de influir en los contenidos de leyes, decretos o regulaciones¹⁷.

Para construir un índice de la economía de captura, se les pidió a las empresas que fijaran el grado hasta el cual los siguientes seis tipos de actividades habían tenido un impacto directo sobre sus negocios¹⁸.

- la venta de votos parlamentarios sobre leyes para intereses privados;
- la venta de decretos presidenciales para intereses privados;
- el abuso de los fondos del Banco Central;
- la venta de decisiones judiciales en casos criminales;
- la venta de decisiones judiciales en casos comerciales;
- contribuciones ilícitas pagadas por intereses privados a partidos políticos y campañas electorales.

La tabla 2 muestra el porcentaje de empresas en cada país que afirmó que cada forma de captura del Estado ha tenido un impacto significativo en sus negocios. Haciendo la media entre todas las categorías, se agrega un índice con la envergadura de la economía de captura.

El índice de la economía de captura, definido como la media no ponderada de los seis índices que la componen, sugiere una clara división de los países en transición en dos grupos.¹⁹ El grupo de baja captura comprende a: Albania, Armenia, Bielorrusia, la República Checa, Estonia, Hungría, Kazajistán, Lituania, Polonia, Eslovenia y Uzbekistán. Ésta es una combinación inusual de países, ya que la muestra incorpora aquellos países reformadores más avanzados y menos avanzados tanto en la transición política como económica. No debería resultar sorprendente que los reformadores más avanzados tengan los niveles más bajos de captura del Estado, ya que podría esperarse que su progreso en liberalizar la economía, en fortalecer la fiabilidad burocrática, y en promover la contienda política, pudiera imponer, aunque todavía de forma imperfecta, restricciones en la capacidad de empresas privadas de capturar al Estado.

El bajo índice de captura de algunos de los reformadores menos avanzados, como Bielorrusia y Uzbekistán, puede parecer intrigante *a priori*. Una posible explicación es que en tales países el sector privado sigue siendo pequeño, que los elementos importantes del sistema de mando siguen operando, y que los regímenes políticos siguen siendo muy autoritarios. En países con una severa falta de equilibrio entre el poder del Estado y del sector privado, el alcance de la captura del Estado por el sector privado sólo puede ser mínima (y, efectivamente, el concepto puede tener poco significado en este contexto).

La distancia entre los países con un alto o bajo índice de captura del Estado es considerable. En las economías de alta captura, más de un cuarto de las empresas estudiadas refirieron un impacto significativo de la captura del Estado sobre sus negocios. Este grupo incluye a: Azerbaiján, Bulgaria, Croacia, Georgia, Kirgyzstan, Letonia, Moldavia, Rumanía, Rusia, Eslovaquia y Ucrania. La mayoría de estos países podrían considerarse como parcialmente reformadores, tanto en términos de su política de transición, como de su economía de transición. Generalmente, han hecho avances significativos en la liberalización y la privatización, con mucho menor progreso en las reformas institucionales concomitantes para respaldar una correcta infraestructura legal y regulatoria. Aunque la mayoría han adoptado las reglas básicas de las elecciones democráticas, sigue habiendo preocupaciones en casi todos estos países en lo que concierne a la concentración de poder político, y las limitaciones de la competencia política. Puede esperarse que la captura prospere en un ambiente de reformas económicas parciales y de poder político concentrado, aunque los determinantes de la captura económica se explicarán con mayor detalle más adelante²¹.

Tabla 2
Medición de la economía de captura. (% de empresas afectadas por «la compra de...»).

País	Legislación parlamentarios	Decretos presidenciales	Banco Central	Tribunales penales	Tribunales comerciales	Finanzas de los partidos	Índice de economía de captura	Clasificación ²⁰
Albania	12	7	8	22	20	25	16	Bajo
Armenia	10	7	14	5	6	1	7	Bajo
Azerbaijan	41	48	39	44	40	35	41	Alto
Bielorrusia	9	5	25	0	5	4	8	Bajo
Bulgaria	28	26	28	28	19	42	28	Alto
Croacia	18	24	30	29	29	30	27	Alto
República Checa	18	11	12	9	9	6	11	Bajo
Estonia	14	7	8	8	8	17	10	Bajo
Georgia	29	24	32	18	20	21	24	Alto
Hungría	12	7	8	5	5	4	7	Bajo
Kazakhstan	13	10	19	14	14	6	12	Bajo
Kyrgyzstan	18	16	59	26	30	27	29	Alto
Letonia	40	49	8	21	26	35	30	Alto
Lituania	15	7	9	11	14	13	11	Bajo
Moldavia	43	30	40	33	34	42	37	Alto
Polonia	13	10	6	12	18	10	12	Alto
Rumania	22	20	26	14	17	27	21	Alto
Rusia	35	32	47	24	27	24	32	Alto
República Eslovaca	20	12	37	29	25	20	24	Alto
Eslovenia	8	5	4	6	6	11	7	Bajo
Ucrania	44	37	37	21	26	29	32	Alto
Uzbekistan	5	4	8	5	9	4	6	Bajo
Total (media no ponderada)	21	18	23	18	18	20	20	

*Se les preguntó a las empresas si la corrupción tuvo, en cada dimensión: ningún impacto, un impacto menor, un impacto significativo o un impacto muy significativo en sus negocios. La tabla informa sobre la proporción de empresas que manifiestan impactos significativos, o muy significativos de la captura del Estado en cada dimensión. + Calculado como la media no ponderada de los seis índices.

Por contraste con esta medida de impacto del alcance de la captura del Estado, el estudio del *Informe sobre el Ambiente de Negocios y de Rendimiento Empresarial* intenta también probar que las empresas directamente implicadas en los pagos privados ilícitos a funcionarios públicos influyen en el contenido de las leyes, decretos o regulaciones. Esto nos permite identificar a las *empresas captadoras* y contrastar sus características y su rendimiento con otras empresas tanto de dentro como de fuera de los distintos países²². La tabla 3 hace una lista de la participación de todas las empresas en cada país, que pueden ser clasificadas como empresas captadoras. Tal y como se esperaba, las empresas captadoras son una minoría en todos los países, aunque, de nuevo, la variación es considerable entre los países en transición.

La influencia

La medida de la influencia está basada en la propia valoración de las empresas de su capacidad para modificar el contenido de leyes, reglas, regulaciones o decretos emanadas de distintas insti-

tuciones estatales, que habrían tenido un impacto sustancial en sus negocios²³. La pregunta no hacía mención a ningún pago privado a funcionarios públicos ni a ninguna otra forma explícita de corrupción. Las empresas que expresaron alguna influencia o algo más en cualquiera de las secciones enumeradas del gobierno (ejecutivo, legislativo, ministerial y de regulación) fueron clasificadas como influyentes. La participación de las empresas influyentes como un porcentaje de las muestras en cada país se enumera en la Tabla 3. Las firmas influyentes suman una pequeña minoría de las empresas en cada país en transición, aunque existe una considerable variación entre los distintos países.

Uno podría esperar algún tipo de solapamiento entre la captura del Estado y la influencia, ya que ambas representan esfuerzos para modelar el contenido de la infraestructura legal y regulatoria, aunque mediante diferentes métodos. Sin embargo, cruzando las tablas de las firmas captadoras y de las empresas influyentes a lo largo de toda la muestra revela un solapamiento sorprendentemente pequeño. De las 343 empresas captadoras e influyentes de la muestra, sólo 21 empresas

manifestaron que se involucraban en la captura del Estado y que tenían influencia en la formación de las políticas estatales. Esto sugiere que la captura y la influencia son estrategias alternativas de interacción con el Estado para una pequeña parte de empresas con la capacidad para ejercer un impacto en la remodelación del entorno legal.

Tabla 3
Empresas capturadoras e influyentes

País	Capturadoras (% de la muestra)	Influyentes (% de la muestra)
Albania	11	4
Armenia	7	3
Azerbaijan	24	1
Bielorrusia	2	5
Bulgaria	11	8
Croacia	10	12
República Checa	7	8
Eslovenia	10	3
Estonia	5	11
Georgia	8	8
Hungría	4	3
Kazakhstan	6	4
Kyrgystan	7	7
Letonia	14	14
Lituania	14	5
Moldavia	12	14
Polonia	9	3
Rumanía	13	9
Rusia	9	7
República Eslovaca	12	4
Ucrania	12	14
Uzbekistan	2	4
Total (media no ponderada)	9	7

4. Los determinantes de la captura, la corrupción y la influencia

¿Qué factores afectan la propensión de las empresas para establecer estos distintos tipos de relaciones con el Estado? ¿Hasta qué punto están estas opciones determinadas por las características de las empresas o los rasgos del entorno político y económico? Investigando los distintos perfiles de las empresas que se involucran en la captura del Estado y en la influencia, podemos conocer en qué se diferencian.

Resultados econométricos

Presentamos los resultados de regresiones separadas para explorar las características que afectan la propensión de cualquier empresa para involucrarse en la corrupción administrativa, la captura del Estado o la influencia, tal y como se definió anteriormente. Observando los efectos en el país, examinamos el impacto del tamaño, los orígenes, el poder de mercado, los recursos burocráticos, la seguridad de propiedad y los contratos de la empresa.

Tamaño²⁴: Sería lógico que las empresas más grandes tuvieran mayor influencia, y que fueran más propensas a involucrarse en la captura del Estado, ya que tienen mayor poder de negociación con el Estado y controlan más recursos. En contraste, las pequeñas empresas podrían ser más vulnerables a la «mano codiciosa» del Estado, y ser así más propensas a ser la diana de la corrupción administrativa.

Orígenes²⁵: El origen de las empresas (estatales, privatizadas o *de novo*) determinan, hasta cierto punto, los lazos formales entre las empresas y el Estado, así como la envergadura de las repetidas interacciones entre los ejecutivos de las empresas y los funcionarios públicos. Se podría esperar que las empresas estatales y las privatizadas tuvieran mucha relación con los funcionarios públicos, mejorando su influencia sobre el Estado. Como jugadores nuevos en el mercado, las empresas *de novo*, en contraste, son menos propensas a ser influyentes, aunque posiblemente más propensas a invertir en la captura del Estado como un sustituto de lazos más formales de influencia con el Estado. Se podría esperar que tales empresas pagaran niveles mayores de corrupción administrativa.

Poder de mercado²⁶: Sería de esperar que aquellas empresas con un mayor poder de mercado, fueran más influyentes y más propensas a involucrarse en la captura del Estado, aunque es difícil distinguir la dirección de la causalidad dado que es probable que la influencia y la captura mejoren el poder de mercado de la empresa²⁷. En el estudio del *Informe*, el poder de mercado se mide por la rigidez de la demanda de la línea principal de productos de la empresa. A las empresas colaboradoras se les preguntó que explicaran la probable respuesta de sus clientes a la subida significativa del precio en su línea principal de productos. Las empresas con un menor poder de mercado son más propensas a estar sujetas a las demandas de soborno en el contexto de la corrupción administrativa.

Recurso burocrático²⁸: Algunas empresas tienen un mejor acceso a los funcionarios públicos que otras y pueden utilizar ese acceso para garantizar un trato justo contra las transgresiones. El estudio del *Informe* preguntó a las empresas que señalaran si en caso de que un funcionario actuara en contra de las reglas podría acudir a otro funcionario público para conseguir un trato justo sin tener que recurrir a pagos privados a dicho funcionario público. Las empresas que tienen acceso suficiente para defenderse a sí mismas contra tales transgresiones podrían definirse como aquellas que tienen mayor recurso burocrático. Debería esperarse que el recurso burocrático estuviera definitivamente asociado a una

mayor influencia. Se podría esperar que las empresas involucradas en la captura del Estado tuvieran niveles menores de recursos burocráticos, ya que sus interacciones con los funcionarios públicos tienden a estar basadas en pagos privados. Las empresas con menor recurso burocrático tenderían también a ser más propensas a la corrupción administrativa.

*Inseguridad de la propiedad y de los derechos contractuales*²⁹: Las empresas con derechos de propiedad inseguros, especialmente como resultado de las intervenciones discrecionales de burócratas en sus asuntos, podrían verse tentadas a buscar una protección individualizada a través de la captura del Estado. En contraste, se podría esperar que las empresas con unos derechos de propiedad más seguros manejaran mayor influencia sobre el Estado, dado su extenso horizonte temporal y su mayor influencia sobre el Estado. El estudio pidió a las empresas que evaluaran la seguridad de su propiedad y de los derechos contractuales tanto hoy, como hace tres años, para examinar los cambios a lo largo del tiempo. En las regresiones incluidas más abajo utilizamos la inseguridad de dichos derechos de hace tres años como sustituto de las «condiciones iniciales» de la empresa.

La tabla 4 presenta la evidencia econométrica sobre los determinantes de la influencia, la captura y la corrupción administrativa. En cada regresión se incluyen los efectos en el país, aunque no se muestran los resultados. Al comparar los resultados a lo largo de las regresiones, se confirma que los distintos tipos de empresas en las economías de transición tienen incentivos para establecer diferentes tipos de relaciones con el Estado.

Tal y como se esperaba, las empresas más grandes con un mayor control sobre los recursos, son más propensas tanto a tener influencia sobre el Estado como a involucrarse en la captura del Estado, pero pagan menos sobornos de corrupción administrativa, como una participación de sus ingresos anuales, que empresas más pequeñas. Podría parecer que las empresas mayores tuvieran un espectro mayor de opciones en sus interacciones con el Estado. La corrupción administrativa es, en contraste, altamente regresiva, teniendo el mayor impacto en las empresas pequeñas.³⁰

Los efectos que tienen el origen de las empresas sobre la naturaleza de sus relaciones con el Estado muestran un patrón interesante. De nuevo, tal y como se esperaba, las empresas estatales son más propensas a ser influyentes que las empresas privatizadas o *de novo*, quizás como resultado de la mayor fortaleza de sus lazos formales con el Estado, legado de la anterior propiedad estatal y de la más frecuente interacción con los funcionarios públicos. Por contraste, es más probable que las empresas captadoras sean empresas *de novo* o privatizadas (aunque esta última variable es sólo levemente significativa). De forma similar, las empresas *de novo* pagan niveles más altos de corrupción administrativa que las empresas estatales o privatizadas. Así pues, los nuevos participantes son más propensos a involucrarse en la corrupción, aunque aquellos de los nuevos que son más grandes son más propensos a involucrarse en la captura del Estado, mientras que los más pequeños se enfrentan a mayor corrupción administrativa.

Tabla 4
Los determinantes de la captura del Estado, la corrupción administrativa y la influencia

Variables independientes Categoría	Subcategoría (Variable fingida base de la categoría entre paréntesis)	Variables dependientes		
		Corrupción administrativa	Influencia	Captura del Estado
Origen	<i>De novo</i>	0.009** (2.43)	-0.143** (-2.42)	0.392** (3.43)
	Privatizada (Estatal)	0.005 (1.44)	-0.111** (-2.06)	0.173 (1.58)
Tamaño	Pequeño	0.014** (3.26)	-0.356** (-4.87)	-0.382** (-2.89)
	Mediano (Grande)	0.003 (0.77)	-0.241** (-3.72)	-0.283** (-2.41)
Inseguridad de los derechos de propiedad y contractuales		0.006** (6.76)	-0.025* (-1.82)	0.082** (3.08)
Poder de mercado		0.000 (0.16)	0.042** (2.52)	0.015 (0.46)
Recurso burocrático		-0.006** (-8.43)	0.025** (2.22)	-0.117** (-5.2)
N		1902	1697	2030
R ²		0.19	0.15	-
Pseudo R ²		-	-	0.06
Modelo econométrico		OLS	OLS	Ordered Probit

Las fingidas de cada país se incluyeron, pero no se tuvieron en cuenta. Detalles de las definiciones de las variables en el Apéndice, tabla A.2.

** Significante a un nivel del 5%; * significativo a un nivel del 10%. Estadística t entre paréntesis.

El poder de mercado, medido como la rigidez en la demanda de la línea principal de productos de la empresa sí aumenta su influencia, si bien no tiene un impacto significativo en la propensión a involucrarse en la captura del Estado ni en los niveles de corrupción pagados por la compañía. Así, las empresas con una competencia limitada pueden transformar su poder de mercado en influencia sobre el Estado sin tener necesariamente que recurrir a diferentes formas de captura del Estado³¹. Asimismo, las empresas con un mayor acceso a los funcionarios públicos, o lo que denominamos recurso burocrático, son más propensas a tener mayor influencia. En contraste, son precisamente esas empresas que carecen del acceso a funcionarios públicos quienes pueden protegerles de las transgresiones cometidas por otros funcionarios, las que tienden a involucrarse en la captura del Estado, supuestamente como una estrategia defensiva para comprar protección de otros funcionarios públicos. Un recurso burocrático bajo incrementa también los sobornos para la corrupción administrativa.

Finalmente, los resultados de la inseguridad de los derechos de propiedad siguen el mismo patrón de variación en todos los tipos de relaciones con el Estado. La captura del Estado parece ser una estrategia de las empresas que empezaron con unos derechos de propiedad y contractuales menos seguros que las empresas influyentes³². Tal inseguridad aumenta también su exposición a la corrupción administrativa.

Los distintos perfiles de las empresas influyentes y capturadoras son sorprendentes. Las empresas influyentes parecen ser las clásicas empresas titulares heredadas del sistema socialista. Son grandes, generalmente estatales, con un buen acceso a los funcionarios públicos y con una posición dominante en su propio mercado. Comenzaron la transición desde una posición de mayor seguridad y con un grado mucho mayor de seguridad de los derechos de propiedad y contractuales. En contraste, las empresas capturadoras tienden a ser en su mayoría nuevos participantes en el mercado, con unos lazos formales de propiedad más débiles con el Estado y con menor acceso a los funcionarios públicos. Comienzan su transición con una menor seguridad en los derechos de propiedad y contractuales y no tienen una posición tan firme en sus mercados como las empresas influyentes titulares.

Más aún, las empresas capturadoras informan también de mayores barreras para la competencia que las empresas influyentes. La Tabla 5 compara la participación de las empresas capturadoras, influyentes y otras empresas, que perciben las barreras anti-competencia como un obstáculo significativo para sus negocios. A lo largo de la muestra, las empresas capturadoras se enfrentan a una mayor amenaza de las barreras anti-competencia. La diferencia es especialmente importante cuando comparamos las percepciones de las empresas capturadoras en economías de alta y baja captura³³.

Tabla 5
Barreras anti-competencia

% de empresas que denuncian barreras anti-competencia*	Países de baja captura	Países de alta captura
Empresas capturadoras	0.46 (0.55)	0.73 (0.03)
Empresas influyentes	0.32 (0.06)	0.56 (0.04)
Otras	0.38 (0.01)	0.51 (0.01)

Errores estándar entre paréntesis.* Se les preguntó a las empresas: ¿Cuánto de problemáticas son las prácticas anti-competencia del gobierno o de las empresas privadas? Ningún obstáculo; un obstáculo menor; un obstáculo moderado; un gran obstáculo. Las empresas que denunciaron «obstáculos moderados» o «grandes» fueron clasificadas como que se enfrentaban a barreras anti-competencia.

Aunque podría asumirse que las empresas invierten en la captura del Estado para obtener rentas del Estado como un sustituto para la innovación en el mercado, la evidencia sugiere que la captura del Estado y la innovación económica son complementarias, al menos en Estados de alta captura. La Tabla 6 compara la propensión de las empresas capturadoras en contraste con otras empresas, para involucrarse en tales actividades innovativas, como, por ejemplo, abrir nuevas plantas y desarrollar nuevos productos. En las economías de alta captura, las empresas capturadoras son significativamente más propensas a innovar³⁴. Sin embargo, existe una clara distinción entre el comportamiento de las empresas capturadoras en economías de alta y baja captura.

Tabla 6
Innovación de mercado

	Plantas nuevas abiertas (% de empresas)	Nuevos productos desarrollados (% de empresas)
Países de baja captura		
Empresas capturadoras	0.17 (0.04)	0.31 (0.05)
Empresas influyentes	0.27 (0.05)	0.27 (0.06)
Otras empresas	0.19 (0.01)	0.31 (0.01)
Países de alta captura		
Empresas capturadoras	0.31 (0.02)	0.36 (0.04)
Empresas influyentes	0.27 (0.03)	0.42 (0.04)
Otras empresas	0.21 (0.01)	0.29 (0.01)

Errores estándar entre paréntesis.

Estos resultados sugieren que la captura del Estado es una estrategia adoptada por una pequeña parte de las empresas *nuevas*, relativamente dinámicas, que ingresan en un mercado en el cual se enfrentan a serias barreras de competencia de las empresas titulares influyentes. Dada la descripción convencional de los denominados «oligarcas», como las personas que compran a los funcionarios estatales para conseguir rentas, uno podría esperar que las empresas captadoras denunciaran menos barreras de competencia. Parte de la explicación de esta anomalía subyace en la estructura particular de la muestra del *Informe*, la cual está ponderando más a las pequeñas y medianas empresas. Así pues, las empresas captadoras que forman la muestra están también sesgadas hacia las empresas de pequeño y mediano tamaño. Además de las empresas grandes incluidas en la muestra se ponderaron más las empresas estatales, que, como se puede ver más arriba, son más propensas a ser empresas influyentes que captadoras. Como resultado, la muestra contenía sólo un pequeño grupo de empresas que podrían ser caracterizadas como parte del típico grupo empresarial del «oligarca». Este sesgo en la selección subestima la participación de las grandes empresas que se esperaba se involucrarán en la captura del Estado, y que serían también más propensas a crear barreras para entrar, que a enfrentarse a las barreras.

Existe una alta participación de empresas de pequeño y mediano tamaño entre las empresas captadoras en la muestra del *Informe*, lo que sugiere que la captura del Estado no es una estrategia utilizada exclusivamente por los oligarcas poderosos, sino que es muy generalizada en los distintos niveles de la economía y del Estado en los países en transición.³⁵ Efectivamente, las empresas captadoras en la muestra citada podrían considerarse como «oligarcas embrionarios»; por ejemplo, las nuevas empresas que se están involucrando en la captura del Estado como una estrategia de entrada, en un intento de establecer su propio dominio frente a las empresas titulares.³⁶ El hecho de que en las altas economías de captura tales oligarcas embrionarios parecen estar entre las empresas nuevas más dinámicas, podría explicar por qué, una vez conseguida, la captura del Estado es tan difícil de remediar.

5. Los beneficios privados derivados de la captura, la corrupción y la influencia

Si las diferentes relaciones entre la empresa y el Estado suponen distribuciones distintas de las rentas, entonces deberíamos observar efectos diferentes en la actuación de la empresa asociada

a estas relaciones diferentes. El estudio del *Informe* proporciona la primera oportunidad para medir y comparar los costes y beneficios de las empresas que se involucran activamente en la captura del Estado, en la corrupción administrativa y en la influencia, así como las externalidades que esta situación provoca a otras empresas, en cada país, que no están involucradas en tales relaciones. Como resultado, podemos determinar los costes y beneficios, tanto privados como sociales, de los diferentes tipos de interacciones entre las empresas y el Estado.

Como se ha sugerido más arriba, medir la actuación de una empresa en las economías en transición es especialmente difícil dadas las ventajas para las empresas que tiene el no informar de los beneficios, y dada la falta de estándares internacionales de contabilidad en la mayoría de los países de la región. Más aún, como resultado de los conocidos problemas corporativos gubernamentales, los gestores podrían extraer beneficios privados como resultado de actividades corruptas que no se reflejarían en el nivel de actuación de la empresa³⁷. Tales beneficios privados para los gestores no pueden ser medidos. Como una aproximación a la actuación de la empresa utilizamos el crecimiento real en las ventas y las inversiones actualmente y las esperadas en un futuro, aunque las limitaciones inherentes de estas medidas deben tenerse en cuenta.

Para ilustrar las diferencias de actuación, comparamos en primer lugar las medias incondicionales del crecimiento e inversión actual a lo largo de los tres últimos años de las empresas involucradas en la captura del Estado, la influencia y la corrupción administrativa, y el resto de las empresas. También incluimos datos acerca del crecimiento esperado en estas variables a lo largo de los tres años siguientes para determinar si los costos o beneficios de la actuación anterior se perciben como sostenibles en el futuro. La Tabla 7 compara las medias incondicionales de actuación para las empresas captadoras, las empresas influyentes y las empresas sujetas a la corrupción administrativa.

Como media, las empresas captadoras demuestran tener un nivel considerablemente mayor de crecimiento verdadero de ventas a lo largo de los últimos tres años que el resto de las empresas, así como unos niveles mayores de inversión y empleo. La captura del Estado parece atraer beneficios privados a la empresa. Es interesante observar que el alcance de su ventaja sobre otras empresas es menor del esperado, sugiriendo cierta incertidumbre acerca de los beneficios de la captura a lo largo del tiempo.

Sin embargo, los beneficios de la captura del Estado parecen ser muy dependientes de la naturaleza del entorno amplio en el que operan. Si dividimos a los países en transición, en altas y bajas economías en transición según su puntuación en el índice de captura del Estado definido más arriba, los patrones de beneficios derivados de la captura parecen bastante diferentes. Donde existe un mercado significativo para la captura del Estado, por ejemplo, donde el Estado está deseando vender paquetes a la medida de bienes públicos y legislaciones a empresas individual-

les, los beneficios de esas empresas, involucradas activamente en la captura, parecerían sustanciales. Las empresas capturadoras crecieron cuatro veces más rápido que otras empresas en los entornos de alta captura con similares diferencias sustanciales en los niveles de inversión. Aunque, de nuevo, la brecha entre las empresas capturadoras y otras empresas se estrecha considerablemente en función de las percepciones de los índices de crecimiento *esperados*.

En contraste, las empresas capturadoras en los países de baja captura, donde el Estado propociona un más amplio abanico de bienes públicos para el mercado, y donde el proceso legislativo está más sujeto a la limitación institucional y a la competencia política, muestran *peor* crecimiento de las ventas que otras em-

presas, a pesar de tener niveles de inversión y de empleo similares. Estos beneficios derivados de la captura del Estado podrían parecer que dependen no sólo de las características de la empresa, sino también de las del Estado.

La Tabla 7 muestra un indicio a grandes rasgos de las externalidades negativas para todas las otras empresas en estas economías a causa de la práctica de la captura del Estado. La tasa media del crecimiento de ventas para todas las empresas en países de alta captura es sólo del 11.1% comparado con el 21.4% en países de baja captura, sin tener en cuenta los beneficios específicos conseguidos por las empresas capturadoras. La tasa de crecimiento de inversión muestra un patrón similar. Una valoración detallada de los costes sociales de la captura se presenta en una sección posterior.

Tabla 7
Rendimiento de la empresa e interacciones con el Estado

	Rendimiento de la empresa (medias no contrastadas)			
	Crecimiento real (3 últimos años)		Crecimiento esperado (3 próximos años)	
	Ventas	Inversiones	Ventas	Inversiones
Todos los países				
Capturador	24.5 (5.3)	22.6 (5.8)	24.4 (3.2)	19.9 (3.6)
No capturador	14.5 (1.4)	14.6 (1.4)	25.3 (1.1)	16.8 (1.0)
Totalidad	15.6 (1.2)	15.6 (1.2)	24.6 (0.9)	16.9 (0.9)
Economías de captura				
Capturador	31.1 (7.0)	23.0 (7.8)	29.6 (4.4)	25.7 (5.1)
No capturador	8.3 (1.6)	9.4 (1.7)	26.7 (1.6)	17.5 (1.3)
Totalidad	11.1 (1.5)	11.5 (1.6)	25.1 (1.3)	16.8 (1.1)
Economías no capturadoras				
Capturador	13.0 (6.6)	21.8 (7.3)	15.7 (3.2)	10.1 (3.5)
No capturador	20.9 (2.3)	20.0 (2.3)	23.8 (1.6)	16.1 (1.5)
Totalidad	21.4 (2.0)	21.1 (1.9)	24.1 (1.3)	17.0 (1.3)
Todos los países				
Influyente	32.3 (6.9)	28.4 (7.2)	35.4 (4.9)	23.2 (3.8)
No influyente	14.9 (1.4)	15.0 (1.4)	25.6 (1.1)	17.7 (1.0)
Totalidad	15.6 (1.2)	15.6 (1.2)	24.6 (0.9)	16.9 (0.9)
Todos los países				
Empresas de altos sobornos	11.2 (2.5)	10.2 (2.3)	25.8 (2.2)	17.9 (1.8)
Empresas de bajos sobornos	17.3 (1.7)	17.4 (1.8)	23.4 (1.1)	17.0 (1.2)
Totalidad	15.6 (1.2)	15.6 (1.2)	24.6 (0.9)	16.9 (0.9)

Parecería también que había ganancias positivas en la actuación de la empresa derivadas de la influencia. Las empresas influyentes demuestran tener una actuación más fuerte a lo largo de las dimensiones medidas y, en contraste con las empresas capturadoras, esperan que estas ventajas se mantengan a lo largo del tiempo³⁸. Parece que las empresas influyentes realizan mejor su trabajo de una manera global, como era de esperar.

Los beneficios derivados de la captura y de la influencia a nivel de la empresa difieren de las consecuencias de la corrupción administrativa asociada a la aproximación a la «mano codiciosa». Las empresas, según la tasa media de los datos extraídos de un informe de sobornos a funcionarios públicos para «conseguir que se hagan las cosas»³⁹, se dividen en empresas de soborno alto y bajo. Mientras que los pagos para influir en la formación de una

infraestructura legal y regulatoria parecen generar beneficios sustanciales a la empresa, otras formas de soborno parecen debilitar la actuación de la empresa. A lo largo de toda la muestra, las empresas que pagan niveles más altos de corrupción administrativa han crecido a un ritmo significativamente menor que otras empresas. Asimismo, los niveles de inversión en estas empresas de soborno alto son sustancialmente menores también. Podría parecer a primera vista que este tipo de corrupción impusiera costes considerables a la empresa sin ningún beneficio medible, como sugeriría el modelo de la «mano codiciosa».

Un análisis de las medias de actuación incondicional sugiere que desenmarañar la corrupción revela diferencias importantes en las consecuencias de las diferentes formas de corrupción de la empresa. Aunque las características de las empresas que se involucran en la captura del Estado o que tienen influencia en el Estado son bastante diferentes, ambos tipos de interacción con el Estado parecen generar rentas significativas para la empresa. En contraste, las empresas involucradas en la corrupción administrativa no parecen conseguir ventajas por sus pagos de sobornos. Sin embargo, un análisis de las consecuencias de estas diferentes formas de interacción con el Estado parece influir de una forma importante en las otras características de la empresa que afectarían a sus niveles de actuación.

Resultados econométricos

Estimamos ahora los efectos, en la actuación de las empresas, de los tres tipos de relaciones diferentes con el Estado (captura, influencia y corrupción administrativa), condicionados por el país y un amplio número de características a nivel de la empresa, incluyendo el sector, el tamaño, los orígenes y la inversión de capital extranjero en la empresa. También existe un control de otros dos factores que deberían tener un impacto en la actuación de la empresa, la *innovación* y el *poder de mercado*. No sólo debería la innovación afectar de forma directa la actuación de la empresa, sino que, dada la correlación de la captura y la innovación, se incluye para evitar el sesgo de la variable omitida en la interpretación de los coeficientes de captura. Asimismo, incluimos el poder de mercado, dado que esta variable afecta potencialmente la actuación de la empresa directa e indirectamente, a través de su correlación con la influencia. La innovación es una variable fingida, que mide si la empresa ha desarrollado un nuevo producto o si ha abierto una nueva planta en los últimos tres años. Como se describe más arriba, el poder de mercado se mide por la inelasticidad de la demanda de la línea principal de productos de la empresa, determinada por las percepciones de la empresa de las acciones de sus clientes en el caso de un aumento del precio del 10%. Las variables dependientes para las regresiones de la actuación de la empresa son la tasa media de crecimiento real de ventas y el crecimiento de la inversión durante los últimos tres años, y la tasa de ventas y el crecimiento de la inversión esperada a lo largo

de los tres próximos años. La Tabla 8 muestra los resultados de la regresión.

Aunque las variables fingidas que designan sectores clave no indican un impacto significativo en la actuación de la empresa, el tamaño y los orígenes de las empresas sí importan para el crecimiento de las ventas. Sorprendentemente, las empresas pequeñas tienen un crecimiento menor de las ventas que las empresas medianas o grandes, aunque la diferencia no se mantiene en el crecimiento futuro esperado⁴¹. Por otra parte, las empresas *nuevas* tienen tasas significativamente más altas de crecimiento de ventas que otras empresas a lo largo de los tres últimos años, así como mayores ventas esperadas⁴². Es interesante observar que las empresas privatizadas no mostraban tasas de crecimiento mayores que las empresas que permanecían bajo propiedad estatal⁴³. Las empresas con inversión extranjera directa tampoco han mostrado tasas de crecimiento significativamente mayores que las empresas de propiedad doméstica, aunque anticipan mayores ventas esperadas a lo largo de los próximos tres años.

Las dos variables que indican el comportamiento de la empresa en el mercado, tanto si son innovadoras o monopolistas, tienen un impacto significativo en su actuación. Las empresas innovadoras muestran beneficios altamente positivos y significativos en la actuación actual y en la esperada. Las empresas con un poder de mercado más fuerte también demuestran tener beneficios positivos, aunque menos significativos, en el crecimiento de ventas.

Para investigar los efectos de los relaciones alternativas entre la empresa y el Estado, incluimos variables fingidas tanto para las empresas captadoras como para las empresas influyentes. La falsa captadora también interactúa con el índice de captura económica para medir hasta qué punto los beneficios derivados de la empresa captadora dependen de la envergadura total de la captura del Estado en la economía. Los coeficientes de la variable de interacción representan el impacto *adicional* de la captura en la actuación de la empresa, a medida que aumenta el nivel de la captura del Estado en la economía.

El impacto de la captura del Estado en el crecimiento de las ventas para esas empresas que se involucran activamente en ella, son marcadamente diferentes en las economías de alta captura frente a las de baja captura. Las empresas captadoras crecen *menos* que otras empresas en economías de baja captura, aunque el coeficiente es sólo marginalmente significativo. Sin embargo, a medida que aumenta la envergadura de la captura del Estado, los beneficios privados de las empresas captadoras en términos de crecimiento de ventas aumentan sustancialmente. Capturar al Estado sí genera beneficios para la empresa, pero sólo en aquellos países donde la captura del Estado ha alcanzado un nivel umbral en términos de su impacto en todas las empresas a lo largo de la economía.

Es interesante observar que los beneficios en términos de crecimiento de ventas para las empresas captadoras en relación

Tabla 8
El rendimiento de la empresa y las interacciones con el Estado

Variables independientes <i>Categoría</i>		Variables dependientes Tasa real de crecimiento de:			
		Ventas (últimos 3 años) (1)	Ventas (próximos 3 años) (2)	Inversión (últimos 3 años) (3)	Inversión (próximos 3 años) (4)
Sector	Minería	-2.3 (-0.12)	-3.9 (-0.28)	-12.3 (-0.63)	-4.5 (-0.34)
	Servicios	5.9 (1.48)	-1.2 (-0.41)	6.9 [*] (1.63)	4.3 (1.55)
	(Manufacturas)				
Orígenes	Nuevas	24.4** (4.02)	13.4** (3.06)	24.9** (3.9)	4.0 (0.94)
	Privatizadas	1.5 (0.27)	3.0 (0.75)	11.2** (1.94)	-0.6 (-0.15)
	(Estatales)				
Tamaño	Pequeña	-15.3** (-1.99)	0.0 (0.00)	-1.9 (-0.24)	6.9 (1.26)
	Mediana	-7.9 (-1.21)	-1.5 (-0.31)	1.1 (0.16)	3.0 (0.64)
	(Grande)				
FDI		7.5 (1.34)	9.8** (2.44)	15.4** (2.63)	1.7 (0.44)
Innovación		23.3** (5.87)	14.1** (4.92)	18.5** (4.43)	11.1** (3.98)
Poder de mercado		2.9* (1.63)	3.3** (2.58)	0.4 (0.20)	1.9 (1.53)
Empresa capturadora		-23.2* (-1.61)	-13.6 (-1.29)	-3.2 (-0.21)	-6.8 (-0.68)
	Interacción con la economía de captura	119.9** (2.18)	40.1 (1.00)	42.4 (0.74)	26.8 (0.70)
Empresa influyente		12.7* (1.83)	7.1 (1.40)	22.2** (3.06)	1.8 (0.37)
Corrupción administrativa		-0.8* (-1.85)	-0.3 (1.13)	-0.4 (-0.85)	-0.2 (-0.52)
N		1617	1591	1612	1591
R²		0.11	0.09	0.09	0.05
Modelo econométrico		OLS	OLS	OLS	OLS

Se incluyeron las variables falsas pero no se reflejaron. Detalles de la definición de variable en el Apéndice tabla A.2. **significante a un nivel del 5%; *significante a un nivel del 10%. Entre paréntesis las estadísticas t.

con otras empresas, no están unidos con niveles mayores actuales o esperados de inversión o de empleo. Aunque las empresas capturadoras han conseguido extraer ventajas del Estado para aumentar sus ventas a corto plazo, esto no ha generado un aumento de la inversión en dichas empresas. Más aún, las empresas siguen indecisas con respecto a si las ventajas en términos de crecimiento de ventas serán duraderas en el tiempo.

Las empresas influyentes también muestran beneficios positivos, aunque menos significativos en su actuación, en términos de crecimiento de ventas. En contraste con las empresas capturadoras, las empresas influyentes son también más propensas a aumentar su crecimiento de inversión.

Controlando los efectos fijos del país, las características de la empresa, y su comportamiento en el mercado, la captura y la influencia siguen atrayendo beneficios a aquellas empresas que pueden entablar tales relaciones con el Estado. Aunque la influencia potencia la actuación a lo largo de la muestra, los beneficios de la captura están disponibles solamente en las economías de alta captura.

En comparación con los beneficios privados derivados de la influencia y de la captura, el impacto de la corrupción administrativa contrasta claramente. La variable que mide la totalidad de los pagos de soborno para influir en la implantación de leyes, regulaciones y decretos, ha tenido un impacto negativo muy pequeño sobre el nivel de las tasas de crecimiento. No parece haber ningún beneficio de ninguna empresa específicamente en términos de actuación asociada a la corrupción administrativa.

Endogeneidad e instrumentalidad

Podría surgir una objeción al contemplar la simultaneidad de estos resultados. Podría alegarse que los funcionarios públicos apuntan hacia empresas de alto crecimiento para el pago de «tributos», amenazándoles con introducir una legislación, regulación y decretos desfavorables. Esto sugiere que las tasas de alto crecimiento son la verdadera razón para la captura del Estado a nivel de la empresa. Si así fuera, la captura del Estado no sería una estrategia por la cual las empresas extraerían rentas del Estado a través de cambiar leyes y regulaciones a su favor, sino solamente otra forma de extorsión de alto nivel por parte del Estado, aunque sea una que tiende a estar dirigida hacia empresas de alto crecimiento. Asimismo, el alto crecimiento podría también considerarse como una causa de la influencia de la empresa sobre el Estado. Si el alto crecimiento fuera la causa tanto de la captura del Estado como de la influencia, debería observarse un mayor solapamiento entre la captura y la influencia a nivel de la empre-

sa, a medida que tal crecimiento potenciara simultáneamente la influencia, y aumentara la propensión del Estado a conseguir tributos a través del proceso de creación de leyes. Sin embargo, como se describe más arriba, muy pocas empresas influyentes se involucran en la captura del Estado y viceversa. Más aún, el control de las regresiones, con respecto al comportamiento de mercado (como, por ejemplo, la innovación y el poder de mercado), la relación entre la captura, la influencia y la actuación de la empresa, no es consistente con la hipótesis de que una fuerte actuación (como resultado del comportamiento del mercado) es la causa de la captura del Estado.

Un método más riguroso para comprobar la robustez de estos resultados, debe reemplazar las variables en cuestión, por variables instrumentales (*Vis*), que estén altamente correlacionadas con la captura y con la influencia⁴⁴, pero que sea poco probable que esté causada por la variable dependiente, la actuación de la empresa. Dadas las regresiones que predicen la propensión de las empresas de ser o capturadoras o influyentes, expuestas en la Tabla 5, utilizamos el grado inicial de inseguridad de los derechos de propiedad y contractuales de la empresa (de hace tres años) como uno de nuestros instrumentos. Más aún, dados los diferentes perfiles de las empresas capturadoras e influyentes (predominantemente las *nuevas* y las estatales, respectivamente), utilizamos la fecha de fundación de la empresa como un segundo instrumento. Para medir la interacción de las empresas capturadoras y la economía de captura, también interaccionamos los dos instrumentos con el índice de captura económica. Los cuatro instrumentos se utilizaran entonces para estimar las regresiones de actuación en la Tabla 9. El tamaño y la magnitud de los coeficientes de las empresas capturadoras y de las empresas influyentes son casi idénticos. El tamaño de los errores estándar es algo mayor, aunque no sustancialmente, que en las regresiones originales, como era de esperar. Estos resultados sugieren que la captura del Estado y la influencia causan los mayores índices de crecimiento a nivel de las empresas.

Controlando un amplio abanico de otros factores que contribuyen a las tasas de crecimiento del nivel de las empresas, los resultados de la regresión sugieren que tanto la captura del Estado como la influencia generan rentas significativas a las empresas. Aunque los datos no nos ofrecen la oportunidad de calcular el nivel agregado de rentas generadas por estas relaciones, y la distribución de esas rentas entre la empresa y los funcionarios públicos,⁴⁵ sí sugieren que sea lo que sea lo que los oficiales estatales «agarran» en el contexto de estas relaciones, todavía quedan rentas sustanciosas para la empresa. En contraste, sean cuales sean las rentas generadas como resultado de la corrupción administrativa, no parecen potenciar directamente a la empresa⁴⁶.

Tabla 9
Rendimiento de la empresa e interacciones con el Estado (VI, Regresiones)

Variables independientes Categoría Subcategoría (variable falsa base de la categoría entre paréntesis)		Variables dependientes Tasa real de crecimiento de:			
		Ventas (últimos 3 años) (1)	Ventas (próximos 3 años) (2)	Inversión (últimos 3 años) (3)	Inversión (próximos 3 años) (4)
Sector	Minería	-8.4 (-0.38)	-4.8 (-0.32)	-20.2 (-0.87)	-7.1 (-0.48)
	Servicios	3.5 (0.78)	-1.3 (-0.43)	7.4 (1.54)	3.6 (1.16)
	(Manufacturas)				
Orígenes	Nuevas	24.5** (3.64)	10.7** (2.34)	25.2** (3.48)	2 (0.42)
	Privatizadas	2.1 (0.35)	2.1 (0.5)	11.1* (1.71)	-1.7 (-0.41)
	(Estatales)				
Tamaño	Pequeña		-10.6 (-1.26)	0.4 (-0.04)	-0.3 8.5 (1.44)
	Mediana		-4.3 (-0.61)	0.9 (0.12)	3.0 (0.61)
	(Grande)				
FDI		6.2 (1.01)	8.5** (2.05)	14.0** (2.14)	1.5 (0.36)
Innovación		22.2** (5.05)	13.2** (4.4)	18.3** (3.86)	10.1** (3.28)
Poder de mercado		2.2 (1.13)	3.2** (2.41)	0.5 (0.23)	2.3* (1.68)
Corrupción administrativa		-0.7 (-1.45)	-0.1 (-0.28)	-0.5 (-0.94)	-0.1 (-0.17)
Instrumentado					
Empresa capturadora		-24.6 (-1.55)	-9.8 (-0.89)	-1.3 (-0.08)	-3.1 (-0.28)
	Interacción con la Economía de captura	110.9* (1.76)	9.7 (0.22)	40.3 (0.6)	-2.3 (-0.05)
Empresa influyente		16.2* (2.03)	7.8 (1.43)	23.5** (2.74)	3.5 (0.63)
N		1377	1354	1378	1354
R ²		0.11	0.08	0.08	0.05
Modelo econométrico		VI	VI	VI	VI

Instrumentos: inseguridad de los derechos de propiedad y contractuales, fecha de fundación de la empresa, interacción entre estas dos variables con la envergadura de la economía de captura.

Se incluyeron las variables falsas pero no se reflejaron. Detalles de la definición de variable en el Apéndice tabla A.2. **significante a un nivel del 5%; *significante a un nivel del 10%. Entre paréntesis las estadísticas t.

6. Los costes sociales de la economía de captura

Los resultados de la regresión expuestos más arriba se centran en la actuación de las empresas involucradas en la captura del Estado, pero ¿cuál es el impacto de de la captura del Estado en la amplia mayoría de empresas que no pueden capturar al Estado? Una indicación falsa viene de las medias de actuación incondicional expuestas en la Tabla 7. En las economías de baja captura, la media de la tasa real del crecimiento de ventas a lo largo de los tres últimos años es del 21.4%. En los países de alta captura, donde un gran número de empresas manifiestan un impacto sustancial en sus negocios derivado de la captura del Estado, la tasa media de crecimiento cae hasta el 11.1%, a pesar de los considerables beneficios relativos para las empresas capturatoras en estos países. Las medias de tasas reales de inversión, a nivel empresarial, varían sustancialmente además de caer desde el 21.1% en las economías de baja captura, hasta el 11.5% en los países de alta captura⁴⁸.

Mayoritariamente por las características de las empresas, el impacto de la economía de captura en las tasas de crecimiento a nivel empresarial permanece negativo. La Tabla 10 repite las regresiones de la actuación para las ventas y para la inversión de la Tabla 8, pero sustituye las variables falsas del país por un índice del tamaño de la captura del Estado a nivel nacional, expresado en la Tabla 2. El coeficiente de esta variable ofrece una estimación del impacto de un entorno de alta captura o lo que podría considerarse como un componente de la medida de los costes sociales de la captura del Estado⁴⁹. Los resultados demuestran que niveles más altos de captura del Estado en la economía están significativamente vinculados con índices bajos tanto del crecimiento de ventas, como de inversión a nivel empresarial. Los considerables beneficios para las empresas capturatoras en la economía de captura generan externalidades sustancialmente negativas para todas las demás empresas.

Existe una serie de externalidades negativas que podrían estar generadas potencialmente por la capacidad de una pequeña porción de empresas poderosas capaces de capturar al Estado, y así conseguir ventajas en la base de la infraestructura legal y regulatoria. Las empresas capturatoras podrían utilizar sus relaciones con los funcionarios públicos para erigir barreras para ingresar o para imponer duras cargas sobre sus competidores. Los Estados que están preparados para vender bienes públicos a empresas individuales sobre la base de un sistema *à la carte*, son propensos a acabar a la larga infraofertando esos bienes al mercado. El estudio del *Informe* proporciona datos acerca de la seguridad de los derechos de propiedad y contractuales a nivel empresarial, lo que nos permitiría estudiar el alcance de tales externalidades sobre la provisión de un conjunto clave de bienes públicos.

Variables independientes		Variables dependientes	
Categoría	Subcategoría (variable falsa base de la categoría entre paréntesis)	Tasa real de crecimiento de:	
		Ventas (últimos 3 años) (1)	Inversión (últimos 3 años) (2)
Sector	Minería	-3.9 (-0.2)	-12.5 (-0.64)
	Servicios	5.8 (1.46)	7.9* (1.92)
	(Manufacturas)		
Orígenes	Nueva	28.4** (4.71)	25.1** (3.99)
	Privatizadas (Estatales)	5.5 (1.02)	11.1** (1.95)
Tamaño	Pequeña	-18.5** (-2.4)	-5.7 (-0.72)
	Mediana (Grande)	-8.7 (-1.32)	-0.9 (-0.13)
FDI		9.9* (1.77)	16.8** (2.91)
Innovación		24.7** (6.28)	20.5** (5)
Poder de mercado		4.4** (2.49)	0.7 (0.37)
Empresa capturadora		-21.8 (-1.5)	-1.1 (-0.07)
	Interacción con la Economía de captura	106.7* (1.95)	37.9 (0.67)
Empresa influyente		13* (1.86)	23.4** (3.21)
Economía de captura (medida cruzando países)		-41.3** (-2.39)	-45.1** (-2.52)
N		1617	1612
R ²		0.07	0.06
Modelo econométrico		OLS	OLS

**significante a un nivel del 5%; *significante a un nivel del 10%. Entre paréntesis las estadísticas t. Ver Apéndice tabla A.2 para detalles definitorios.

7. La captura del Estado, la influencia y la seguridad de los derechos de propiedad y contractuales

En una sección anterior, mostramos que las diferentes percepciones de la seguridad de los derechos de propiedad y contractuales afectaban a la propensión de las empresas a involucrarse en la captura del Estado, o de tener influencia sobre las decisiones estatales. Las empresas con una mayor inseguridad demostraban ser más propensas a involucrarse en la captura del Estado, mientras que las empresas influyentes disfrutaban de mayor seguridad en los derechos de propiedad. Sin embargo, si la captura está motivada hasta cierto punto por la inseguridad de los derechos de propiedad y contractuales, ¿se genera una mejora demostrable en las empresas captadoras de estos derechos a lo largo del tiempo? Y si es así, ¿cómo afecta esto a los derechos de propiedad de otras empresas que no se involucran (o que no pueden involucrarse) en la captura del Estado?

El estudio del *Informe* pidió a varias empresas que determinaran cómo la seguridad de sus derechos de propiedad y contractuales había cambiado durante los tres últimos años⁵⁰. Esto nos da la oportunidad para investigar cómo los diferentes tipos de relaciones entre la empresa y el Estado afectan la evolución de la seguridad de los derechos de propiedad para capturadores individuales y para empresas influyentes, así como nos da la posibilidad de comparar los efectos agregados sobre tales derechos a nivel nacional, a lo largo del tiempo. La Tabla 11 presenta los resultados de una *regresión ordenada probada* acerca del cambio de la seguridad de los derechos de propiedad y contractuales.

La regresión controla el nivel inicial de la inseguridad de los derechos de propiedad hace tres años, para responder al hecho de que el cambio a lo largo del tiempo puede depender del punto de comienzo inicial. Como era de esperar, las empresas que empezaron con una alta inseguridad muestran una mayor probabilidad de fortalecimiento a lo largo del tiempo. Sin embargo, las empresas *nuevas* y las privatizadas son menos propensas a tener una mejora en la seguridad de sus derechos de propiedad y contractuales a lo largo del tiempo, con relación a las empresas que todavía son estatales. Esto hace que surjan dudas sobre la visión de que la privatización y las nuevas incorporaciones han creado un grupo eficiente que presiona para conseguir las reformas institucionales, reformas que podrían aumentar la seguridad de los derechos de propiedad a lo largo del tiempo, aunque el cambio se mide a lo largo de un periodo de tiempo relativamente corto.

Las empresas que probablemente más han fortalecido la seguridad de sus derechos de propiedad a lo largo del tiempo son las empresas captadoras, especialmente las economías de alta captura. Aunque el coeficiente positivo de la variable captadora fijada en la regresión (1) sea solamente significativo marginalmente, aumenta sustancialmente tanto en magnitud, como en significado, cuando interactúa con el índice de captura económica en regresión (2). Las empresas captadoras parecen haber tenido éxito en hacer algo que la mayoría de los nuevos miembros y empresas privatizadas no han sido capaces de conseguir: ganar mayor protección de sus derechos de propiedad a lo largo del tiempo⁵¹. En contraste, las empresas influyentes, que empezaron desde una posición de mayor seguridad, no experimentan tal mejora diferencial en sus derechos de propiedad a lo largo del tiempo.

No obstante, la magnitud del logro de las empresas captadoras en economías de captura elevada es todavía más impresionante cuando se compara con el destino de todas las demás empresas en estas economías de alta captura. Un índice de la captura de la economía a nivel nacional en la Tabla 11 muestra que las empresas en las economías de alta captura son mucho más propensas a haber padecido una reducción en la seguridad de sus derechos de propiedad y contractuales a lo largo del tiempo. Así, las empresas captadoras han sido capaces de adquirir a través de pagos privados a funcionarios públicos, protección individualizada de sus derechos de propiedad y contractuales desde el Estado, en base a un sistema *à la carte* en un entorno donde tal seguridad se ha estado deteriorando para la mayoría de las empresas a lo largo del tiempo, especialmente para otros nuevos miembros y otras empresas privatizadas.

Si empresas individuales pueden adquirir bienes públicos por debajo del coste directamente del Estado en base a pagos privados a funcionarios públicos, entonces, estos funcionarios no tendrán unos incentivos suficientemente fuertes como para mejorar la provisión total de dichos bienes, debido al riesgo de reducir sus ingresos por sobornos. Consecuentemente, la captura del Estado, a la vez que fortalece la posición de una pequeña parte de las empresas, parece socavar la mayor extensión de un bien público clave por parte del Estado, lo que contribuiría a explicar los bajos índices de crecimiento de las empresas no captadoras en las economías de captura.

El gran contraste entre los beneficios privados y los costes sociales de la captura del Estado en la provisión de derechos de propiedad y contractuales seguros, ayuda también a explicar los claros efectos descritos más arriba, separando las economías de alta y baja captura. La captura del Estado reduce la seguridad de los derechos de propiedad y contractuales para las empresas no captadoras, lo cual, como hemos mostrado más arriba, aumenta la propensión de otras empresas a involucrarse en la captura del Estado. Así, las empresas captadoras engendran más empresas que buscan capturar al Estado a los diferentes niveles del sistema político.

Tabla 11

Cambio en la seguridad de los derechos de propiedad y contractuales

Variables independientes		Variables dependientes	
Categoría	Subcategoría (variable falsa base de la categoría entre paréntesis)	El cambio en la seguridad de los derechos de propiedad y contractuales.	
		(1)	(2)
Orígenes	Nueva	-0.26** (-2.22)	-0.26** (-2.23)
	Privatizadas	-0.22** (-2.17)	-0.22** (-2.13)
	(Estatales)		
Tamaño	Pequeña	-0.13 (-1.32)	-0.12 (-1.26)
	Mediana	-0.21** (-2.47)	-0.21** (-2.41)
	(Grande)		
Empresa capturadora		0.17* (1.69)	-0.33 (-1.45)
Interacción con la Economía de captura			2.23** (2.45)
Empresa influyente		0.01 (0.1)	0.01 (0.12)
Inseguridad de los derechos de propiedad y contractuales		0.26** (10.9)	0.26** (10.9)
Economía de captura (medida cruzando países)		-0.88** (-3.17)	-1.1** (-3.77)
N		1916	1916
Pseudo R ²		0.06	0.06
Modelo econométrico		Ordered Probit	Ordered Probit

** significativo a un nivel del 5%; * significativo a un nivel del 10%. Entre paréntesis las estadísticas t.

8. Los orígenes de la economía de captura

Aunque nuestro enfoque ha estado basado en los incentivos microeconómicos que subyacen en las decisiones de las empresas para intentar capturar al Estado, también hemos mostrado cómo estos incentivos están motivados por la extensión total de la economía de captura en cada país. En esta sección realizamos un

ensayo para examinar los factores que podrían explicar la extensión de la captura del Estado a un nivel agregado.

Nos centramos en el papel de las libertades civiles,⁵² a las cuales las vemos como una variable exógena que afecta tanto a la oferta como a la demanda de la captura del Estado. En la parte de la oferta, las libertades civiles son un poder para los controles que la sociedad civil puede efectuar sobre los funcionarios públicos. Esa vigilancia aumenta para los políticos los costes de actuación que proporcionan beneficios altamente concentrados a un pequeño conjunto de poderosos actores, a la vez que imponen costes sustanciosos sobre el resto. En la parte de la demanda, sería de esperar que el aumento inicial en el nivel de las libertades civiles relativo al sistema comunista, aumentara la demanda de la captura del Estado por empresas recientemente autónomas. Así, los efectos de la liberalización política en el nivel agregado de la captura en cualquier país son, *a priori*, ambiguos y dependen de hasta qué punto el impacto de la liberalización domina la oferta y la demanda.

Tabla 12

Índice de libertades civiles, 1997, 1999.

País	Ausencia de libertades civiles
Albania	4.3
Armenia	4.0
Azerbaijan	4.3
Belorusia	6.0
Bulgaria	3.0
Croacia	4.0
Eslovenia	2.0
Estonia	2.0
Georgia	4.0
Hungría	2.0
Kazakhstan	5.0
Kyrgyzstan	4.3
Letonia	2.0
Lituania	2.0
Moldovia	4.0
Polonia	2.0
República Checa	2.0
República Eslovaca	3.3
Rumania	2.3
Rusia	4.0
Ucrania	4.0
Uzbekistan	6.0

Interpretación de los Índices: los índices oscilan de 1 a 7, indicando 1 que son más libres y 7 son menos libres. Fuente: Freedom House

En la Tabla 12 presentamos una medida de la envergadura de las libertades civiles de acuerdo con el índice desarrollado por la Freedom House, la cual afirma que «las libertades civiles incluyen las libertades para desarrollar las visiones, instituciones y personal autónomo aparte del Estado»⁵³. Cada país es valorado en

función de una escala de el 1 (más libre) al 7 (menos libre). El índice ha sido recopilado anualmente desde 1972, y utilizamos la puntuación media de los tres años más recientes.

En las regresiones simples presentadas en la Tabla 13, la variable dependiente es el índice de la economía de captura a nivel nacional de la Tabla 2. Dado que la fase inicial de la liberalización podría conducir a aumentos en la captura del Estado comparado con el sistema previo, seguido de un descenso en el índice de la captura, a medida que aumenta la vigilancia de la sociedad civil a lo largo del tiempo, la relación entre las libertades civiles y la propensión a involucrarse en la captura del Estado es improbable que sea lineal. El punto clave reflejado en las regresiones es la forma de U invertida de la relación.

El primer par de regresiones sobre el alcance de la captura del Estado incluye a los 22 países. El segundo par de regresiones excluye a Bielorrusia y Uzbekistan, debido a que el desarrollo del sector privado ha sido muy limitado en estos países, y la simple noción de captura del Estado por el sector corporativo es potencialmente inaplicable en estos países.

Las regresiones son solamente sugerencias de algunas tendencias interesantes que podrían merecer futuras investigaciones:

- La relación entre las libertades civiles y la captura del Estado en la muestra completa de los 22 países no es lineal, y puede caracterizarse como una U invertida que encapsulamos con un término cuadrático. La introducción parcial de las libertades civiles en algunos países está asociada con

la *emergencia* de la captura del Estado. En estos países, la introducción inicial de las libertades civiles (y otras comprobaciones de abuso de poder relacionado con la oferta del captura del Estado) es insuficiente para contrarrestar la pérdida de control que ha resultado del dismantelamiento del aparato del Partido Comunista. En contraste, una vez alcanzado el umbral de las libertades civiles básicas, el resto de las reformas en esta área están asociadas con niveles mucho *menores* de captura del Estado, a medida que la vigilancia de la sociedad civil aumenta el coste de la captura del Estado para los políticos.

- Excluyendo a Bielorrusia y a Uzbekistan, la relación entre las libertades civiles y la captura del Estado sigue siendo no lineal (aunque la habilidad de una relación lineal de representar los datos mejora, debido a que por construcción excluimos a los países menos liberales). Esto sugiere que la asociación de libertades civiles parciales y de la *aumentada* captura no depende exclusivamente de estos países, incluso aunque éstos sean ejemplos clave de países en transición con bajos niveles de libertades civiles. Dicho de otra manera, existen otros países en transición que todavía deben llegar al punto donde la sociedad civil esté suficientemente desarrollada como para controlar la captura del Estado.

Investigaciones futuras deberían investigar otras características estructurales del sistema político que aumentarían los costes para los políticos por confabularse con empresas para proporcionar beneficios concentrados, a través de la captura del Estado.

Tabla 13
Regresiones de la captura del Estado frente a las libertades civiles

Variable dependiente	Países en la muestra	Libertades civiles	Variables independientes (Libertades civiles) ²	R ²
Envergadura de la captura del Estado	22	0.010 (0.529)	–	0.014
	22 (4.08)	0.336** (-4.02)	-0.044**	0.467
Envergadura de la captura del Estado	20 [∂]	0.049** (2.33)	–	0.232
	20 [∂]	0.470** (2.48)	-0.066** (-2.32)	0.406

∂ La muestra más pequeña excluía a Bielorrusia y Uzbekistan

* Significante al 10%. ** significativo al 5%. Estadísticas t entre paréntesis

9. Sumario y conclusiones

Aunque gran parte de la literatura que existe sobre la economía política de transición se ha enfocado hacia la dinámica del control estatal sobre la economía, este trabajo ha puesto el énfasis principal en los modos que tienen las empresas para ejercer influencia sobre el Estado y cómo se confabulan con los funcionarios públicos para obtener ventajas. Los datos del *Informe* nos han proporcionado una ocasión única para diferenciar los canales de influencia empresarial sobre el Estado, para desentrañar la corrupción y para examinar las variaciones en los países en transición. El análisis ha proporcionado nuevos conocimientos acerca de los orígenes y dinámicas de la economía de captura —una economía en la cual un número relativamente pequeño de empresas ha conseguido capturar a funcionarios públicos a varios niveles del Estado para extraer rentas concentradas y para adquirir del Estado provisiones individuales de bienes públicos—. El análisis también ha demostrado que los beneficios privados para capturar han sido claramente asociados con costes sociales sustanciales en las economías de captura, tanto en términos de la totalidad de la actuación económica, como de la capacidad o del compromiso del Estado de proporcionar bienes públicos críticos para el desarrollo de la economía de mercado⁵⁴.

La captura del Estado y la influencia son evidentes en todas las economías en transición (como lo son en todas las economías a lo largo del mundo). Sin embargo, las ventajas de realizar tales actividades para las empresas pueden ser duramente contrastadas en otros contextos. Existe un grupo de economías en transición en las que el impacto de la captura del Estado por un reducido grupo de empresas tiene un coste alto para toda su economía. En contraste, existen otras economías en transición en las que muchas empresas pueden buscar la influencia sobre el Estado a través de la captura, pero existen restricciones que impiden al Estado que distorsione la infraestructura legal y regulatoria para dar ventaja a unas pocas empresas poderosas. Las dinámicas de la captura del Estado en cada grupo son muy diferentes.

En la economía de captura, la captura tiende a ser una estrategia de innovativas empresas *de novo* que intentan competir en un mercado dominado por influyentes empresas con íntimos lazos históricos y formales con el Estado y con unas ventajas sustanciales en términos de su participación en el mercado. Ya que el Estado en tales circunstancias tiende a proveer por debajo de su coste bienes públicos críticos, como la seguridad de los derechos de propiedad y contractuales, las empresas *nuevas* más dinámicas buscan adquirir tales servicios directamente de los funcionarios públicos de una manera individualizada, así como otras ventajas para potenciar su actuación. Parecería que se involucran en la captura no como un sustituto de la innovación en el mercado, sino como una estrategia complementaria para compensar su debilidad dentro de la infraestructura legal.

El análisis ha mostrado que la captura sí genera beneficios sustanciales para la empresa, tanto en términos de actuación como de mejora de la seguridad de los derechos de propiedad, pero sólo en la economía de captura. En situaciones donde el Estado se enfrenta a mayores restricciones de su capacidad para distorsionar la infraestructura legal, con el fin de dar ventaja a un reducido grupo de empresas (a su vez asociada con una mayor liberalización política), las pocas empresas que se involucran en la captura muestran una actuación empresarial más débil, y menores beneficios en términos de protección de los derechos de propiedad. En contraste con la economía de captura, en tales situaciones, la captura a nivel empresarial y la innovación de mercado sí que aparecen como sustitutos.

De esta forma, en la economía de captura, muchas nuevas empresas dinámicas tienen fuertes incentivos para involucrarse en la captura del Estado que debilita más la capacidad del Estado o el compromiso, para potenciar la seguridad de los derechos de propiedad y contractuales. Esto, a su vez, fortalece los incentivos para que otras empresas *nuevas* se involucren en la captura del Estado, creando un círculo vicioso que puede minar el crecimiento y frustrar el futuro progreso de la reforma económica. Un reconocimiento de las dinámicas de la economía de captura sugiere la necesidad de una infraestructura económico-política que permita comprender los caminos tan divergentes que ahora son claramente evidentes entre los países en transición.

La necesidad de cambiar el enfoque de la reforma y las estrategias para dirigir la forma en la cual las empresas interactúan con el Estado es la principal implicación de este trabajo. Aunque implica profundizar en el proceso de liberalización económica y política, que fue el principal reto de la fase inicial de la transición, también conduce a un nuevo enfoque sobre las medidas a tomar para canalizar las estrategias de las empresas lejos de la captura del Estado; hacia formas más legítimas de influencia que sean una combinación de «voz» social, reformas transparentes, responsabilidad política y competencia económica —tal y como se sugirió en nuestro análisis preliminar del impacto positivo de la potenciación de las libertades civiles una vez alcanzado un umbral de reforma—.

Allí donde la captura del Estado ha distorsionado el proceso de reforma para crear (o preservar) estructuras monopolizadoras, apoyado por unos intereses políticos poderosos, el reto es especialmente descorazonador. Las estrategias necesitan ser formuladas combinando una desmonopolización gradual con una activa postura de competencia y de entrada política, acompañado con una voz social movilizadora —y haciendo, entre otras cosas, transparentes los costes sociales de la captura del Estado para la población, para pre-reformar los partidos y a las ONG's—. Las estrategias destinadas a movilizar una acción colectiva y a aumentar el poder de los constituyentes deberían recibir una mayor relevancia.

Terminamos con una palabra: precaución. Este trabajo es un esfuerzo inicial en la investigación empírica de la captura

del Estado y de otras formas de corrupción de alto nivel en la transición. Investigaciones futuras deberían desarrollar completamente una infraestructura conceptual, modelando la interacción entre las empresas y los políticos donde, como se ha enfatizado en este trabajo, la empresa si juega un papel «capturador»

activo (así como reconocer el papel activo que algunos políticos depredadores podrían también jugar). La literatura acerca de la captura regulatoria, acertadamente integrada en el reciente trabajo analítico en el campo de la corrupción, promete mucho en este contexto.

* * *

Apéndice

En este apéndice presentamos algunos datos e información adicional. La tabla A1 presenta tabulaciones de la muestra del *Informe* por países, de acuerdo con el tamaño, origen y si la empresa ha tenido o no alguna inversión extranjera directa.

Tabla A1
Composición de la muestra del BEEPS

País	Nº total de Empresas*	Origen			FDI ⁵	Tamaño		
		Nueva	Privatizada	Estatad		Peq.	Med.	Grande
Albania	163	92	31	34	21	103	54	6
Armenia	125	63	34	25	2	80	40	5
Azerbaijan	137	93	17	25	13	87	48	2
Bielorrusia	132	50	56	25	15	32	86	14
Bulgaria	130	77	26	25	17	68	50	12
Croacia	127	34	66	27	17	31	68	28
Eslovenia	125	41	54	25	17	37	76	12
Estonia	132	73	26	25	26	59	59	14
Georgia	129	75	29	25	18	65	59	5
Hungría	147	94	24	25	27	91	42	14
Kazakhstan	147	69	47	27	27	72	65	10
Kyrgyzstan	132	50	57	25	15	41	86	5
Letonia	166	88	25	33	41	70	76	18
Lituania	112	84	26	0	6	93	16	3
Moldovia	139	47	57	25	16	50	77	12
Polonia	246	160	53	25	40	115	108	23
República Checa	149	113	10	25	33	96	40	13
República Eslovaca	138	84	26	25	15	78	49	11
Rumania	125	85	15	25	20	77	37	11
Rusia	552	283	230	25	37	212	301	39
Ucrania	247	147	73	25	30	124	100	23
Uzbekistan	126	44	52	25	18	40	69	17

*Debido a la falta ocasional de respuestas, la suma de todas las empresas en cada subcategoría es a veces menor que el número total de empresas en cada país.

La Tabla A2 contiene un sumario de todas las variables utilizadas en las regresiones de micronivel, incluyendo la definición del estudio del *Informe*, las tablas en las que se utiliza las variables y las medidas sumariales de máximo, mínimo, medio, desviación estándar y números de observaciones. Primero enumeramos las variables dependientes, después las variables independientes y finalmente las variables instrumentales.

Tabla A2

Definiciones y resúmenes estadísticos de las variables utilizadas en los análisis econométricos

Variable	N.º	Subcategoría	Núm. de tabla	Definición de la variable (pregunta en el cuestionario BEEPS)	Mín.	Máx.	Media	Desviación estándar	Núm. de observaciones
VARIABLES DEPENDIENTES									
Ventas (tres últimos años)	1		8,9,10	¿En qué porcentaje han cambiado las ventas de su compañía en términos reales a lo largo de los tres últimos años?	-90	900	15.6	71.3	3492
Ventas (tres próximos años)	2		8,9,10	¿En qué porcentaje espera que cambien las ventas de su compañía en términos reales a lo largo de los próximos tres años?	-95	800	24.6	54.6	3426
Inversión (tres últimos años)	3		8,9,10	¿En qué porcentaje ha cambiado la inversión de su empresa en términos reales a lo largo de los tres últimos años?	-100	999	15.6	72.2	3484
Inversión (próximos tres años)	4		8,9,10	¿En qué porcentaje espera que cambie la inversión de su empresa en términos reales a lo largo de los tres próximos años?	-100	900	16.9	50.6	3423
Cambio en la seguridad de los derechos de propiedad y contractuales	5		11	¿Cómo ha cambiado la la seguridad de los derechos de propiedad y contratos a lo largo de los tres últimos años? -1,empeorado; 0,ningún cambio; 1, mejorado	-1	1	0.075	0.71	3062
Corrupción administrativa	6		4	¿Qué porcentaje de ingresos pagan típicamente empresas como la suya por año en pagos no oficiales a funcionarios? 0%; 1%; 2%; 6%; 11%; 19%; 25%.	0	0.25	0.03	0.05	2689
Influencia	7		4	Cuando se discute una nueva ley o decreto ley que podría tener un impacto sustancial sobre tu negocio, ¿cuánta influencia tiene típicamente tu empresa con las ramas ejecutiva, legislativa, ministerial y regulatoria del gobierno para tratar de influir en el contenido de esa ley o decreto ley? Cada uno fue clasificado en una escala: 1 nunca influyente, 2, rara vez influyente, 3, influyente, 4, frecuentemente influyente, 5, muy influyente; y se utilizó la media de las cuatro dimensiones.	1	5	1.4	0.8	2421
Captura del Estado	8		4	¿Con qué frecuencia necesitan empresas como la suya hacer hoy en día pagas extra no oficiales a funcionarios para influir en el contenido de nuevas leyes, decretos y regulaciones? 1, nunca; 2, rara vez; 3, alguna vez; 4, frecuentemente; 5, casi siempre; 6, siempre.	1	6	1.3	0.9	2874
VARIABLES INDEPENDIENTES									
Sector	9	Minería	8,9,10	Ninguna subcategoría	0	1	0.01	0.09	3623
	10	Servicios	8,9,10	Aquellas empresas que se definen a sí mismas como empresas de servicios de comercio, al por mayor, al por menor, de transporte, de servicios financieros, de servicios personales, y de servicios de empresa.	0	1	0.49	0.50	3623
	11	Manufacturación	8,9,10	Empresas que se definen a sí misma como ganadería/pesca/ingeniería forestal, manufactura/reparación, construcción y generación de energía.	0	1	0.50	0.50	3623
Tamaño	12	Pequeño	4,8,9,10,11	Empresas con menos de 50 empleados a tiempo completo	0	1	0.47	0.50	3624
	13	Mediano	4,8,9,10,11	Empresas con entre 50 y 500 empleados a tiempo completo	0	1	0.44	0.50	3624

14	Grande	4, 8, 9, 10, 11	Empresas con más de 500 empleados a tiempo completo	0	1	0.09	0.27	3624
15	De novo	4, 8, 9, 10, 11	Empresas sin un dueño predecesor del Estado	0	1	0.55	0.50	3526
16	Privatizada	4, 8, 9, 10, 11	Empresas que anteriormente pertenecían al Estado	0	1	0.29	0.46	3526
17	Propiedad del Estado	4, 8, 9, 10, 11	Empresas en las cuales el Estado sigue siendo el mayor accionista	0	1	0.15	0.36	3526
18	FDI	8, 9, 10	Empresas en las cuales una compañía extranjera tiene una participación financiera	0	1	0.13	0.34	3619
19	Poder de mercado	4, 8, 9, 10	Si tuviera que subir un 10% el precio de su línea principal de productos sobre su precio actual (después de permitir cualquier inflación y asumiendo que sus competidores han mantenido sus precios), ¿cual de las siguientes afirmaciones describiría mejor el resultado? Muchos de nuestros clientes comprarían a nuestros competidores (1); nuestros clientes seguirían comprándonos a nosotros pero en mucha menor cantidad (2); nuestros clientes seguirían comprándonos a nosotros pero ligeramente menos (3); nuestros clientes nos seguirían comprando en la misma cantidad que ahora (4).	1	4	2.2	1.1	3516
20	Recursos burocráticos	4	¿Con qué frecuencia es cierta la siguiente afirmación? Si un agente gubernamental actúa en contra de las reglas, generalmente puedo ir a otro oficial o a su superior para conseguir el trato correcto sin tener que recurrir a pagos no oficiales. Nunca (1); rara vez (2); alguna vez (3); frecuentemente (4); casi siempre (5); Siempre (6).	1	6	3.1	1.6	3070
21	Inseguridad de los derechos de propiedad y contractuales	4, 11	¿En qué grado estaría usted de acuerdo con esta afirmación hace tres años? Confío en que el sistema legal respaldará mis derechos contractuales y de propiedad en mis disputas empresariales. Totalmente de acuerdo (1); De acuerdo en la mayoría de los casos (2); Tiendo a estar de acuerdo (3); Tiendo a estar en desacuerdo (4); En desacuerdo en la mayoría de los casos (5); Totalmente en desacuerdo (6).	1	6	3.6	1.3	3063
22	Innovación	8, 9, 10	¿Ha desarrollado su empresa una nueva línea de productos con éxito?	0	1	0.30	0.46	3626
23	Empresa capturadora	8, 9, 10, 11	Ver 8. Empresas que respondieron a veces o más frecuentemente.	0	1	0.09	0.29	2874
25	Empresa influyente	8, 9, 10, 11	Ver 7. Empresas que obtuvieron 2.5 puntos o más.	0	1	0.07	0.26	2801
26	Corrupción administrativa	8, 9, 10	Ver 6.	0	0.25	0.03	0.05	2689
24	Economía de captura	8, 9, 10, 11	Medida a nivel estatal de la extensión de la captura del estado tal y como viene expuesta en la tabla 2.	0.06	0.41	0.21	0.11	3626
VARIABLES INSTRUMENTALES								
	Inseguridad de los derechos de propiedad y contractuales	27	9	1	6	3.6	1.3	3063
	Fecha de la fundación	28	9	1806	1999	1987	18.6	3548

La Tabla A3 proporciona una medida de la *concentración de la captura del Estado* tal y como se refiere en la nota a pie de página número 22. Presentamos esta medida sólo en las economías de captura, donde tiene una especial relevancia. La variable se construye en razón al alcance de la captura del Estado (tabla 2 en el texto principal) y a la proporción de las empresas captadoras (tabla 3), y mide el grado hasta el cual el impacto de la captura del Estado es atribuible a un número pequeño de empresas, por ejemplo, un alto grado de concentración si los capturadores ejercen un impacto significativo. Unas cifras mayores indican que la captura del Estado se reduce a un menor número de empresas. Futuras investigaciones indagarán sobre esta variable.

Tabla A3
La concentración de la captura del Estado

País	Concentración de la captura
Azerbaijan	1.71
Bulgaria	2.55
Croacia	2.70
Georgia	3.00
Kyrgyzstan	4.14
Letonia	2.14
Moldavia	3.08
Rumania	1.62
Rusia	3.56
República Eslovaca	2.00
Ucrania	2.67

Notas

Artículo traducido por Laura ALBA MUÑOZ.

* Banco Mundial.

¹ La imagen de la «mano codiciosa» del Estado fue propuesta y desarrollada por SHLEIFER y VISHNY (1998). La visión del soborno como el costoso resultado del hostigamiento burocrático es desarrollada en KAUFMANN y WEI (1999). Estudios previos enfocados en la corrupción para eludir las regulaciones burocráticas se inclinaron a retratar la corrupción como un eficiente instrumento informal de desregulación (argumento de grasa), ver LEFF, 1964; HUNTINGTON, 1978; y LIU, 1986, en contraste con el reciente argumento y evidencia de la burocracia inducida «arena», que sugieren que el soborno no mitiga el hostigamiento administrativo.

² Algunos estudios de corrupción no reconocen las diferentes formas del problema, las más comunes son corrupción importante *versus* insignificante; sin embargo, el énfasis se ha inclinado hacia los niveles generales de corrupción y no sobre la naturaleza de la relación entre el Estado y la empresa. Otros estudios también tienden a asumir, con frecuencia implícitamente, que todas las formas de corrupción están muy correlacionadas y que las causas y consecuencias de las diferentes formas de corrupción son aproximadamente similares. Por ejemplo, ver ADES y DI TELLA (1997), KAUFMANN (2000), y WEI (1999).

³ Por supuesto, que las empresas no son las únicas organizaciones que pueden capturar el Estado. Sin embargo, estamos interesados principalmente en la relación entre las empresas y el Estado como el fundamento del entendimiento de la dinámica política de la reforma económica.

⁴ El *Informe sobre el Ambiente de Negocios y de Rendimiento Empresarial* es la primera etapa de un estudio mundial de empresas sobre los obstáculos en el entorno de los negocios, conducido por el Banco Mundial en cooperación con el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (EBRD), el Banco Interamericano de Desarrollo, y el Instituto Harvard para el Desarrollo Internacional. Se espera que más de 80 países sean incluidos en el estudio abarcando países de todos los niveles de desarrollo. Una versión anterior del Informe del Estudio del Entorno Mundial de Negocios, comprendiendo 69 países, se realizó en 1996 y se presentó en el Informe de Desarrollo Mundial de 1997 del Banco Mundial (www.worldbank.org/wbi/governance). Parte de la información del *Informe* fue publicada por primera vez en el Informe de Transición del EBRD (1999). Para una descripción completa del estudio y los principales resultados, ver HELLMAN, JONES, KAUFMANN y SCHANKERMAN (2000).

⁵ Hasta hace poco, los estudios más empíricos de corrupción han tendido a depender de los índices entre países basados en su mayoría sobre las evaluaciones de expertos externos o inversionistas extranjeros. Tales indicadores no disgregan la corrupción en sus diferentes formas y dependen de cuestiones genéricas acerca de la extensión de la corrupción. Sin medidas de confianza de la captura del Estado, distintas a las otras formas de corrupción, las investigaciones empíricas se han concentrado, por defecto, sobre formas convencionales de corrupción administrativa, tales como so-

bornos para eludir los trámites burocráticos. Para un análisis de los indicadores existentes de gobierno y corrupción alrededor del mundo, ver KAUFMANN, KRAAY y ZOIDO-LOBATON (1999b). Mientras que los índices comparativos mundiales son en su mayoría mandatos de una sola dimensión para la corrupción, se han desarrollado herramientas para el diagnóstico en profundidad de estudios para separar la corrupción y medir otras dimensiones del gobierno (Instituto del Banco Mundial y ECSPE, 1999). Sin embargo, estos diagnósticos específicos de países no proporcionan ellos mismos índices comparativos para grandes grupos de países.

⁶ Definimos las empresas *de novo* como aquellas creadas sin ningún predecesor poseído por el Estado.

⁷ Para un modelo múltiple de equilibrio de la economía en transición no-oficial, la cual acentúa el nexo entre: las variables de gobernabilidad y la provisión (o carencia) de bienes públicos claves, ver JOHNSON, KAUFMANN y SHLEIFER (1997).

⁸ El equipo del Banco Mundial incluía a Daniel KAUFMANN, Homi KHARAS, Syamm KHEMANI, Guy PFEFFERMAN, Andy STONE y Geeta BATRA. También agradecemos a Randi RYTERMAN su contribución al cuestionario del *Informe*.

⁹ El equipo del EBRD incluía a Steven FRIES, Joel HELLMAN y a Mark SCHANKERMAN.

¹⁰ En todos los países (salvo en Letonia y Albania), el estudio fue realizado por personal local de una empresa internacional de estudios, para garantizar la cercanía y el conocimiento de los países.

¹¹ La muestra se inclinó hacia empresas privadas, aunque también había cuotas para empresas gubernamentales y empresas de propiedad extranjera. Sin embargo, no hubo ningún intento de construir una muestra representativa del estrato de propiedad, y las cuotas se designaron sólo para garantizar la representatividad.

¹² Las medidas empíricas presentadas en esta sección y su representación gráfica se pueden descargar en <http://worldbank.org/wbi/governance/govdata/capdata.xls>. Para una representación más detallada de las características de la muestra y de las variables, ver tablas A1 y A2 en el Apéndice de este artículo.

¹³ Para más detalles de esta separación de la corrupción en componentes separables y medibles, ver HELLMAN, JONES, KAUFMANN y SCHANKERMAN (2000).

¹⁴ El concepto de captura regulatoria sobre el que se basa este concepto no se limita a una relación fundada en transacciones ilícitas. Las regulaciones pueden diseñarse para beneficio de los regulados a costa del bienestar social, debido a un número de factores que no tienen nada que ver con la corrupción, tales como la información asimétrica o problemas de acción colectiva. Nos interesa hacer una distinción más clara entre la captura, como una forma de corrupción e influencia. A raíz del trabajo de STIGLER a principio de los años setenta, surgió una vasta bibliografía sobre la captura regulatoria, incluyendo a STIGLER (1971), PELTZMAN (1976), LAFFONT y TIROLE (1993), entre otros (ver referencias bibliográficas para más detalles). Mientras que la teoría de regulación actual se centra más en las características y beneficios de la competitividad en un mundo de implicación del sector privado en

la infraestructura, en años anteriores, el énfasis estaba en el parecido y los costes de la captura regulatoria en sectores particulares (como, por ejemplo, los considerados como «monopolios naturales» en las infraestructuras).

¹⁵ La pregunta se planteó en términos de las rentas de la empresa, más que como beneficios, dado que las estimaciones de los cantidades son más fiables. Además, la pregunta se planteó indirectamente, en términos como «empresas como la suya» para garantizar a los responsables que sus respuestas no serían atribuibles directamente a sus empresas. Tomamos los pagos totales como medio para la corrupción administrativa dado que la evidencia del *Informe* sugiere que la mayoría de los pagos de sobornos son para este fin.

¹⁶ Esta medida de la corrupción administrativa difiere del «impuesto de soborno» presentado en la EBRD (1999), aunque las dos se basaron en el *Informe*. La medida utilizada en este artículo incluye la respuesta de todas las empresas, mientras que la medida presentada en el EBRD (1999) presenta los sobornos medios como una participación de los ingresos entre las empresas que reconocieron pagar sobornos.

¹⁷ Obviamente, la medida de impacto de la captura del Estado está basada en la especulación de unas empresas, de que otras empresas se están involucrando en un comportamiento inapropiado, y por lo tanto menos fiable que la medida de comportamiento. El análisis empírico de los efectos de la captura del Estado en las empresas de bajo rendimiento está basado en la medida de comportamiento, que es más fiable. Sin embargo, creemos que la medida de impacto sigue proporcionando un indicador relativamente útil de las percepciones del impacto de la captura del Estado entre los países.

¹⁸ La decisión de incluir la venta de las decisiones del tribunal a intereses privados, y el abuso de los fondos del Banco Central, como elementos de la captura del Estado, requiere alguna explicación. Generalmente, se considera a los tribunales como instituciones que aplican las leyes ya existentes, como algo opuesto a crearlas, aunque la función de los tribunales de sentar precedente puede difuminar estas fronteras. En los países en transición, donde los sistemas legales están todavía en estados nacientes de desarrollo, se puede considerar que los tribunales juegan un papel más formativo en el desarrollo de la infraestructura legal. En lo que concierne al Banco Central, el papel de la institución de establecer la política monetaria y de crear la infraestructura regulatoria para el sistema financiero en desarrollo, también puede difuminar la diferencia entre la formación y la aplicación de reglas. Reconociendo la dificultad para dibujar fronteras concretas dentro de cualquier institución, hemos elegido incorporar estas instituciones dentro de la categoría de captura del Estado como resultado de la naturaleza única del período de transición. Sin embargo, es importante observar que el hecho de suprimir estos componentes del índice de captura del Estado, no cambia sustancialmente el ranking de países con captura del Estado de la tabla 2.

¹⁹ La división no pretende sobreentender que no existen diferencias interesantes entre los países de los dos grupos, sino que es más bien una simple reflexión de una tendencia en los datos que será utilizada para enmarcar algunos de los resultados incontrolables del trabajo. Albania se describe como el país frontera de la baja captura, y Rumania como el país frontera de la alta captura.

²⁰ El uso del término descriptivo «bajo» no implica que la captura del Estado no exista en estos países. Efectivamente, el *Informe* muestra que el fenómeno se presenta a través de las economías en transición, aunque en aquellas que describimos como «bajas», el impacto es significativamente más limitado.

²¹ Para conocer los nexos entre las reformas parciales y la capacidad de las empresas poderosas para concentrar ganancias como resultado de las distorsiones del mercado, ver HELLMAN (1998).

²² Las empresas captadoras se identificaron en base a la siguiente pregunta: «¿Con qué frecuencia necesitan hoy en día empresas como la suya hacer pagos extraoficiales para influir en el contenido de nuevas leyes, decretos o regulaciones?». Las empresas que respondieron «a veces» o «más frecuentemente» fueron clasificadas como captadoras. Como se discutía más arriba, no existe ninguna razón teórica para creer que la medida de comportamiento de la captura del Estado, construida como la participación de las empresas involucradas en esta actividad, debiera ser necesariamente relacionada de alguna manera sistemática con la medida de impacto, construida como la participación de las empresas que han sido afectadas directamente. Sin embargo, la simple correlación de las dos medidas demuestra un coeficiente de correlación de 0.69, el cual presta una confianza adicional a la medida de la captura del Estado tal y como ha sido utilizada en este trabajo. No obstante, la menos que perfecta

correlación entre las dos medidas es consistente con la observación de que la naturaleza de la captura del Estado varía de país en país, y existe así una varianza en la *concentración de la captura* entre los diferentes países, definido como el *ratio* entre el índice de la captura del Estado y la proporción de las empresas captadoras (por ejemplo, el impacto de la captura del Estado enfocado hacia la economía por cada empresa captadora). La medida calculada de la concentración de la captura se presenta en el apéndice, en la tabla A3, y será adicionalmente analizada en una investigación venidera.

²³ Las firmas influyentes se identificaron en base a la siguiente pregunta: «Cuando se discute que una nueva ley o decreto podría tener un impacto significativo en su negocio, ¿cuánta influencia tiene su empresa a nivel gubernamental nacional para tratar de influir el contenido de dicha ley, o decreto?». La pregunta se hizo separadamente para las ramas ejecutiva, ministerial y legislativa del gobierno. Si una empresa denunciaba tener influencia en algunas de esas ramas, era clasificada como influyente.

²⁴ Las empresas se dividieron en *pequeña, mediana y grande*, en función del número de empleados. Las empresas pequeñas tenían menos de 50 empleados, las de tamaño mediano tenían entre 50 y 500 y las empresas grandes eran aquellas con más de 500.

²⁵ Las empresas se dividieron en *de novo, privatizadas y estatales*. Las empresas *de novo* son aquellas que eran privadas desde el comienzo, sin ningún antecedente estatal, las empresas privatizadas son aquellas que eran originariamente estatales, y las empresas estatales son aquellas en las cuales el Estado sigue siendo el propietario mayoritario.

²⁶ Se le preguntó a las empresas: «Si tuvieran que subir el precio de su línea principal de productos, un 10% sobre su nivel actual (después de permitir cualquier inflación, y asumiendo que sus competidores mantuvieron su precio actual), cuál de las siguientes posibilidades describiría mejor el resultado? Muchos de nuestros clientes compraría de nuestros competidores (1); nuestros clientes seguirían comprándonos a nosotros, aunque en mucha menor cantidad (2); los clientes seguirían comprándonos a nosotros, pero en cantidades algo menores (3); los clientes seguirían comprándonos a nosotros en la misma cantidad que ahora (4).

²⁷ Incluimos, además, esta variable dado que su exclusión sesga potencialmente el coeficiente de la variable de la inseguridad de los derechos de propiedad.

²⁸ A las empresas se les preguntó, «¿Con qué frecuencia es esta afirmación cierta? Si un agente del gobierno actúa en contra de las reglas, generalmente puedo acudir a otro oficial o a su superior, y así conseguir el trato correcto sin tener que recurrir a pagos no oficiales.» Nunca (1); Rara vez (2); Algunas veces (3); Frecuentemente (4); A menudo (5); Siempre (6).

²⁹ Se les preguntó a las empresas «¿Hasta qué punto está usted de acuerdo con la siguiente afirmación, ahora y hace tres años? Confío en que el sistema legal apoyará mis derechos contractuales y de derecho en las disputas empresariales.» Siempre (1); casi siempre (2); frecuentemente (3); alguna vez (4); rara vez (5); nunca (6).

³⁰ Sobre la naturaleza regresiva del soborno, ver EBRD (2000).

³¹ También añadimos una variable, midiendo la participación en el mercado de la empresa con su línea de productos dominante, pero estos resultados no fueron significativos en ninguna de las regresiones.

³² Afirmar que la seguridad inicial de los derechos de propiedad es también una causa de influencia es claramente poco plausible, pero por simetría incluimos esta variable como control en los determinantes de la influencia. Nuestra hipótesis es que un alto nivel de «influencia inicial» sería una causa para la seguridad de los derechos de propiedad en periodos futuros, pero desafortunadamente no tenemos las variables para comprobar esto, y los resultados sugieren meramente la relación entre la influencia y la seguridad de los derechos de propiedad.

³³ Las empresas captadoras también manifiestan unos niveles algo menores de participación en el mercado que otras empresas de la muestra.

³⁴ Sin embargo, si dividimos la población de empresas captadoras en captadoras *de novo* y captadoras derivadas de empresas estatales, observamos que la propensión a innovar es sustancialmente mayor en las primeras que en las últimas.

³⁵ La cuestión sigue siendo hasta qué nivel de gobierno o de tipos de decisiones gubernamentales capturan realmente estas pequeñas empresas. En las economías en transición, muchas de las regulaciones con un impacto directo sobre las empresas no están hechas a los niveles más altos del Estado, sino que están en el nivel de los funcionarios locales, que pueden estar sujetos a captura por parte de las empresas pequeñas. (La falacia de que la captura del Estado sólo es aplicable a las empresas más grandes en los más altos niveles de gobierno es similar a la falacia de que el poder

monopolístico está relacionado con el tamaño o el mercado en que se opera. Aunque sea un mercado pequeño, el poder monopolístico puede sin embargo existir).

³⁶ Además, ha sido una práctica habitual en las economías en transición que los gestores de las grandes empresas crearan empresas *nuevas* en base a empresas suyas existentes ya, como una forma de trasladar ventajas y de reducir la transparencia. Como resultado, muchas empresas *nuevas* pequeñas podrían estar asociadas a empresas mucho mayores.

³⁷ Estos problemas corporativos gubernamentales han sido recientemente estudiados por BLACK *et al.* (1999). Hasta donde el crecimiento en las ventas representa ganancias que benefician a la empresa, tanto si son asignados por el gestor, como si no lo son; los resultados de este trabajo pueden considerarse que son más para el beneficio privado de los gestores que debidos a la corrupción.

³⁸ Los beneficios relativos derivados de la influencia no parecen estar afectados por la incidencia de la captura a nivel nacional.

³⁹ Las empresas fueron clasificadas como empresas de soborno alto si informaron haberse gastado más del 2% de sus ingresos anuales en corrupción administrativa. Las empresas que se gastaron menos o igual al 2% de sus ingresos anuales, fueron clasificadas como empresas de soborno bajo. Se hallaron resultados similares utilizando diferentes umbrales para dividir a las empresas en categorías, de las cuales no informamos. En las regresiones controladas, se utilizó la medida completa y continua de la corrupción administrativa para evitar la necesidad de elegir un umbral.

⁴⁰ La ecuación estimada fue:

$$\text{Actuación} = \alpha + \beta_1 \text{ Minería} + \beta_2 \text{ Servicios} + \beta_3 \text{ Pequeña} + \beta_4 \text{ Mediana} + \beta_5 \text{ De Novo} + \beta_6 \text{ Privatizada} + \beta_7 \text{ FDI} + \beta_8 \text{ Innovación} + \beta_9 \text{ Poder de Mercado} + \beta_{10} \text{ Captura} + \beta_{11} \text{ Captura} \times \text{Índice de Captura Económica} + \beta_{12} \text{ Influyente} + \beta_{13} \text{ Corrupción Administrativa} + (\text{fingidas del país}) + u$$

⁴¹ Sin embargo, es posible que las pequeñas empresas tengan mayores incentivos para infradeclarar sus ingresos, por no atraer la atención del Estado o del crimen organizado. Así como las empresas más grandes podrían tener incentivos similares, las pequeñas empresas podrían ser menos propensas a ser detectadas, y así más propensas a infradeclarar.

⁴² El impacto de las diferentes formas de propiedad y control fue también estudiado en especificaciones separadas del modelo, pero resultó no tener ningún efecto estadístico significativo.

⁴³ Para más discusión sobre los impactos inconsecuentes de la privatización en la actuación de la empresas utilizando datos del BEEPS, ver EBRD (1999), capítulos ocho y nueve.

⁴⁴ Éstas son tres variables endógenas que queremos instrumentalizar: empresa capturadora, empresa influyente, y empresa capturadora interaccionada con la totalidad de la economía de captura.

⁴⁵ Esto requeriría datos sobre las rentas recibidas por los oficiales públicos como resultado de la captura del Estado, que no están incluidos en el estudio del BEEPS. No obstante, sabemos que existe una diferencia en la distribución de estas rentas en las relaciones basadas en la captura del Estado frente a la influencia, dado que la primera conlleva pagos privados a funcionarios públicos, y la última no.

⁴⁶ Por supuesto, dadas algunas debilidades en la estructura del gobierno corporativista, es posible que estas rentas no repercutan en la empresa, sino como beneficios privados para los gestores. Aun así, esto se aplicaría igualmente para cualquier beneficio derivado de la captura del Estado y de la influencia.

⁴⁷ El acercamiento estimado en dos fases:

Fase una:

$$\text{Captura} = \alpha_1 + \beta_{11} \text{ Inseguridad de los Derechos de Propiedad} + \beta_{12} (\text{Inseguridad de los Derechos de Propiedad} \times \text{Índice de Captura Económica}) + \beta_{13} (\text{Fecha de la Fundación}) + \beta_{14} (\text{Fecha de la Fundación} \times \text{Índice de Captura Económica}) + (\text{todas las demás variables exógenas de la fase dos}) + u_1$$

$$\text{Captura} \times \text{Índice de Captura Económica} = \beta_2 + \beta_{21} \text{ Inseguridad de los Derechos de}$$

$$\text{Propiedad} + \beta_{22} (\text{Inseguridad de los Derechos de Propiedad} \times \text{Índice de Captura Económica}) + \beta_{23} (\text{Fecha de la Fundación}) + \beta_{24} (\text{Fecha de la Fundación} \times \text{Índice de Captura Económica}) + (\text{todas las demás variables exógenas de la fase dos}) + u_2$$

$$\text{Influencia} = \alpha_2 + \beta_{31} \text{ Inseguridad de los Derechos de Propiedad} + \beta_{32} (\text{Inseguridad de los Derechos de Propiedad} \times \text{Índice de Captura Económica}) + \beta_{33} (\text{Fecha de la Fundación}) + \beta_{34} (\text{Fecha de la Fundación} \times \text{Índice de Captura Económica}) + (\text{todas las demás variables exógenas de la fase dos}) + u_3$$

Fase dos (variables instrumentadas subrayadas):

$$\text{Actuación} = \alpha + \gamma_1 \text{ Minería} + \gamma_2 \text{ Servicios} + \gamma_3 \text{ Pequeña} + \gamma_4 \text{ Mediana} + \gamma_5 \text{ De Novo} + \gamma_6 \text{ Privatizada} + \gamma_7 \text{ FDI} + \gamma_8 \text{ Innovación} + \gamma_9 \text{ Poder de Mercado} + \gamma_{10} \text{ Corrupción Administrativa} + \gamma_{11} \text{ Captura} + \gamma_{12} (\text{Captura} \times \text{Índice de Captura Económica}) + \gamma_{13} \text{ Influencia} + (\text{fingidas del país}) + v$$

⁴⁸ Una división paralela de los países en altos y bajos niveles de influencia sobre la base del índice indicado en la Tabla 3, no produjo ninguna diferencia significativa entre estos dos grupos. Sin embargo, una discusión mayor de los costes sociales de la influencia no es posible utilizando esta medida. En primer lugar, es una medida comportamental, y no es necesariamente un buen sustituto para el impacto a lo largo de los países de la influencia. Además, tampoco distingue entre formas de influencia corruptas y no corruptas, ni entre la influencia ejercida a través de una acción colectiva, ni de la vía de arreglos privados entre las empresas individuales y los oficiales. Estas diferencias son seguramente cruciales para comprender las amplias implicaciones del ejercicio de la influencia.

⁴⁹ Uno podría imaginar una serie de otros costes sociales y políticos potenciales, asociados a la captura del Estado más allá del impacto en la actuación de la empresa. Para una discusión más profunda de las consecuencias negativas de la captura del Estado para el proceso de transición, ver Banco Mundial (2000).

⁵⁰ Se les preguntó a las empresas si estaban de acuerdo con la siguiente afirmación tanto ahora, como hacía tres años: «Confío en que el sistema legal respaldará mis derechos contractuales y de propiedad en mis disputas de negocios.» En esta regresión, la variable dependiente toma el valor de +1, indicando una mejora en la seguridad de los derechos de propiedad a lo largo de dicho periodo, 0 indicando ningún cambio y -1, indicando un deterioro. No se realizó ningún intento de medir la magnitud del cambio en los derechos de propiedad, dado que las medidas de la seguridad de los derechos de propiedad en los dos periodos son sencillamente variables ordinales.

⁵¹ Un segundo conjunto de regresiones, no estudiadas aquí, también controlan la influencia, para examinar la hipótesis de que desde que la captura y la innovación están correlacionadas a nivel empresarial, la relación entre la captura y la mejorada protección de los derechos de propiedad, es el resultado de una mayor demanda de protección por parte de empresas innovadoras. El coeficiente de innovación fue insignificante y no hubo un cambio sustancial en las demás variables.

⁵² No estamos sugiriendo que una simple explicación monocausal pueda explicar o justificar un fenómeno tan complejo como la captura del Estado. No obstante, sí creemos que la relación que aquí se investiga representa un componente importante para la comprensión del problema.

⁵³ Para más detalles sobre el índice y la metodología ver <http://www.freedomhouse.org>. Resumiendo, cada país está determinado de acuerdo con los siguientes criterios: la libertad y la creencia; derechos de asociación y de organización; ley y derechos humanos; autonomía personal.

⁵⁴ Este patrón de los beneficios concentrados para empresas con la capacidad de codificar sus ventajas en la estructura legal y regulatoria a un alto precio social, es consistente con el argumento de que los principales obstáculos políticos para la reforma en las economías en transición han sido los ganadores tempranos de unas reformas económicas parciales, como se discute en HELLMAN (1998).

⁵⁵ Para un análisis empírico del nexo entre la FDI, la corrupción y la influencia, ver HELLMAN, JONES y KAUFMANN (2000).

Bibliografía

- ADES, Alberto, y Rafael DI TELLA. 1996. «The causes and Consequences of Corruption: A Review of the Recent Empirical Contributions». *IDS Bulletin* 27 (2).
- ASLUND, Anders, 1999. «Why Russia's Economic Transformation Been So Arduous?». *Annual World Bank Conference on Development Economics Paper*: Paris, France.
- BARDHAN, Pranab. 1997. «Corruption and Development: A Review of Issues». *Journal of Economic Literature*; 35: 1320-46.
- BERG, Andrew; Eduardo R. BORENSZTEIN; Ratna SAHAY y Jeromin ZETTELMEYER. 1999. «The Evolution of Output in Transition Economies – Explaining the Differences». *IMF Working Paper* 99/73. IMF, Washington D.C.
- BLACK, Bernard, Reinier KRAAKMAN y Anna TARASSOVA. 1999. «Russian Privatization and Corporate Governance: What Went Wrong?». Stanford Law School. John M. Olin Program, in *Law and Economics Working Paper* no. 178.
- BOYCKO, Maxim, Andrei SHLEIFER y Robert VISHNY. 1995. *Privatizing Russia*. MIT Press.
- BROADMAN, Harry G. y Francesca RECANATINI. 2000. *Corruption and Market Institutions in Transition Economies*. Mimeo, World Bank.
- BROADMAN, Harry G., 2000. «Reducing Structural Dominance and Entry Barriers in Russian Industry», *The Review of Industrial Organization* (próximamente).
- BURKI, Shahid Javed y Guillermo PERRY. 1998. *Beyond the Washington Consensus: Institutions Matter*. World Bank Latin American and Caribbean Studies: Washington D.C.
- BRUNETTI, Kisunko y Beatrice WEDER. 1997. «Institutional Obstacles to Doing Business». *World Bank Policy Research Working Paper* no. 1759. World Bank, Washington D.C.
- DE MEZA, David y J.R. GOULD. 1992. «The Social Efficiency of Private Decisions to Enforce Property Rights». *Journal of Political Economy*; 562-581.
- EATWELL, John; Michael ELLMAN; Mats KARLSSON, D. Mario NUTI y Judith SHAPIRO. 1995. *Transformation and Integration: Shaping the Future of Central and Eastern Europe*. Institute for Public Policy Research.
- ESTACHE, A., y David MARTIMORT. 1998. «Transaction Costs Politics, Regulatory Institutions and Regulatory Outcomes». *World Bank Policy Research Paper* no. 2073. World Bank, Washington D.C.
- EUROPEAN BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT. 1999. «Transition Report: Ten Years of Transition». Chapter 6: *Governance in Transition*. Joel S. HELLMAN y Mark SCHANKERMAN. Londres.
- FISCHER, Stanley y Ratna SAHAY. 2000. «The Transition Economies After Ten Years». *IMF Working Paper* 00/30. IMF, Washington D.C.
- FRYDMAN, Roman, M. HESSEL y Andrei RAPACZYNSKI. 1998. *Why ownership matters? Politicization and entrepreneurship in the restructuring of enterprises in Central Europe*. Mimeo.
- GADDY, Clifford G. y Barry W. ICKES. 1998. *Russia's Virtual Economy*. Foreign Affairs. Volumen 77, no. 5; 53-67.
- GREENE, William H. 1997. *Econometric Analysis*. 3.ª edición. Prentice Hall, New Jersey.
- HAVRYLYSHYN, Oleh; Thomas WOLF; Julian BERENGAUT; Marta CASTELO-BRANCO; Ron VAN ROODEN y Valerie MERCER-BLACKMAN. 2000. «Growth Experience in Transition Economies 90-98». *IMF Occasional Paper* no. 184. IMF, Washington D.C.
- HAVRYLYSHYN, Oleh y Ron VAN ROODEN. 2000. «Institutions Matter, But So Do Policies». *IMF Working Paper* 00/70. IMF, Washington D.C.
- HELLMAN, Joel S. 1998. «Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunists Nations». *World Politics* vol. 50, no. 2; 203-234.
- HELLMAN, Joel S., Geraint JONES, Daniel KAUFMANN. 2000. *Far From Home. Do Transnational Import Better Governance in the Transitions Economies?* Mimeo, World Bank.
- HELLMAN, Joel S., Geraint JONES, Daniel KAUFMANN y Mark SCHANKERMAN. 2000. «Measuring Governance and State Capture: The Role of Bureaucrats and Firms in Shaping the Business Environment». *World Bank Working Paper* 2312. Washington D.C.
- HUNTINGTON, Samuel P. (1964). «Modernization and Corruption», Arnold J. HEIDENHEIMER (Ed.). *Political Corruption: Readings in Comparative Analysis*, New York: Holt Reinhart, 492-500.
- JOHNSON, Simon; Daniel KAUFMANN and Andrei SCHLEIFER. 1997. «The Unofficial Economy in Transition». *Brookings papers on Economic Activity*; 1997: 159-239. The Brookings Institutions, Washington D.C.
- JOHNSTON, M. 1997. «Public Officials, Private Interests and Sustainable Democracy: When Politics and Corruption Meet», en K. ELLIOTT (ed.), *Corruption and the Global Economy*, Institute for International Economics, Washington D.C.
- KAUFMANN, Daniel; Aart KRAAY y Pablo ZOIDO-LOBATÓN. 1999a,b. «Aggregating Governance Indicators, y, Governance Matters». *World Bank Policy Research Working Papers* no. 2195 y 2196: Wash. D.C. (www.worldbank.org/wbi/governance).
- KAUFMANN, Daniel y Shang-Jin WEI. 1999. «Does "Grease Money" Speed Up the Wheels of Commerce?». *NBER Working Paper* 7093: Harvard University, Boston, MA.
- KAUFMANN, Daniel; Sanjay PRADHAM y Randi S. RYTERMAN, 1998. «New Frontiers in Diagnosing and Combating Corruption». *World Bank PREM Note* no. 7: Washington D.C.
- KAUFMANN, Daniel y Paul SIEGELBAUM. 1997. «Privatization and Corruption in Transition Economies». *Journal of International Affairs*, 50 (2), pp. 419-458: Washington D.C.
- KLITGAARD, Robert. 1998. *Controlling Corruption*. University of California Press: Berkeley, CA.
- LAFFONT, J. y J. TIROLE. 1993. *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*. Cambridge, MIT Press.
- LAFFONT J. y J. TIROLE. 1991. «The Politics of Government Decision-Making: A Theory of Regulatory Capture». *Quarterly Journal of Economics*; 106, 1089-127.
- LEFF, Nathaniel H. (1964). «Economic Development Through Bureaucratic Corruption», in Arnold J. HEIDENHEIMER (Ed.) *Political Corruption: Readings in Comparative Analysis*. New York: Holt Reinhart, 8-14.
- LEVINE, M y J. FORRENCE. 1990. «Regulatory Capture, Public Interest, and the Public Agenda: Toward a Synthesis». *Journal of Law, Economics and Organization*; 6, 167-98.
- LUI, Francis (1986). «An Equilibrium Queuing Model of Bribery», *Journal of Political Economy*, 93: 760-781.
- MAURO, Paulo. 1995. «Corruption and Growth». *Quarterly Journal of Economics*, 110(3); 681-713.
- NEWMAN, P. (ed.). 1998. *New Palgrave Dictionary of Economics and Law*. Norton. New York.
- PELTZMAN, S. 1976. «Toward a More General Theory of Regulation». *Journal of Law and Economics*, 19, 211-40.

- ROSE-ACKERMAN, Susan. 1978. *Corruption: A study in political economy*. Academic Press: New York.
- ROSE-ACKERMAN, Susan. 1999. *Corruption and Government: Causes, Consequences and Reform*. Cambridge University Press: Cambridge, UK.
- SACHS, Jeffrey. 1996. «The Transition at Mid-Decade». *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 86, no. 2: pp. 128-33.
- SELOWSKY, Marcelo y Ricardo MARTÍN. 1997. «Polony Performance and Output Growth in the Transition Economies». *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol. 87, No. 2; pp. 350-353.
- SHLEIFER, Andrei y Robert VISHNY. 1994. «Politicians and Firms». *Quarterly Journal of Economics* 995-1025 (en la colección *The Grabbing Hand*. Harvard University Press. 1998).
- SHLEIFER, Andrei y Robert VISHNY. 1993. «Corruption». *Quarterly Journal of Economics*, 108; 599-617 (en la colección *The Grabbing Hand*. Harvard University Press. 1998).
- SHLEIFER, Andrei y Robert VISHNY (Eds.) (1998). *The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- SPILLER, P. 1990. «Politicians, Interest Groups, and Regulators: A multiple-principals theory of Regulation (or "let then be bribed")». *Journal of Law and Economics* 33, 65-101.
- STAPENHURST, Frederick, y Sahr KPUNDEH (Eds.) (1998). *Curbing Corruption*. Washington D.C.: World Bank Institute.
- STIGLER, George. 1971. «The Theory of Economic Regulation». *Bell Journal of Economics and Management Science* 2, 3-21.
- STIGLITZ, Joseph. 1999. «Quis Custodiet Ipsos Custodes? Corporate Governance Failures in the Transition». *World Bank Annual Conference on Development Economics. Europe Paper*: Paris, France.
- STIGLITZ, Joseph. 1999. «Whither Reform? Ten Years of the Transition». *World Bank Annual Conference on Development Economics Paper*: Washington D.C.
- STONE, Andrew. 1992. «How to use Firm-level Surveys to Assess Constraints on Private Sector Development». *World Bank Policy Research Working #923*.
- TANZI, Vito y Hamid DAVOODI. 1997. «Corruption, Public Investment and Growth». *IMF Working Paper* 97/139.
- THOMAS, Vinod, et al. 2000. «The Quality of Growth». *The World Bank Millennium Report Series*: Oxford University Press.
- TIROLE, J. 1998. *The Theory of Industrial Organization*. MIT Press. Cambridge, Mass.
- TIROLE, J. 1992. «Persistence of Corruption». *Institute for Policy Reform Working Paper* (55).
- WEI, Shang-Jin. 1999. «Corruption in Economic Development: Beneficial Grease, Minor Annoyance, or Mayor Obstacle?». *World Bank Working Paper*. World Bank, Washington D.C.
- WORLD BANK. 1996. *World Development Report: From Plan to Market*. New York: Oxford University Press, New York.
- WORLD BANK. 1997. *World Development Report: The State in the Changing World*. Oxford University Press: New York.
- WORLD BANK. 2000. *Anticorruption in Transition: Confronting the Challenge of State Capture*. Washington D.C.
- WORLD BANK INSTITUTE AND EUROPE AND CENTRAL ASIA PUBLIC SECTOR GROUP. 1999. *Governance and Anticorruption Diagnostics: A Step-by-Step Guide to Survey and Diagnostic Implementation*. Washington D.C.
- Para más detalles acerca de las referencias bibliográficas: www.worldbank.org/wbi/governance