



Corrupción y actividad económica: una visión panorámica

M^a DEL MAR SALINAS JIMÉNEZ

JAVIER SALINAS JIMÉNEZ

Universidad de Extremadura e Instituto de Estudios Fiscales

Recibido: Mayo, 2006

Aceptado: Enero, 2007

Resumen

Junto a los desarrollos teóricos que tratan de comprender las causas de la corrupción, por qué ésta tiende a presentar un alto grado de persistencia, o cuáles son los efectos sociales, políticos o macroeconómicos de la corrupción, en la última década ha aparecido una gran cantidad de trabajos empíricos que estudian la relación entre la corrupción y distintas variables económicas. El objetivo de este trabajo es ofrecer una revisión sintética de esta literatura, discutiendo los principales planteamientos teóricos y los resultados empíricos obtenidos en relación tanto con los factores determinantes de la corrupción como con las consecuencias económicas que se derivan de la misma.

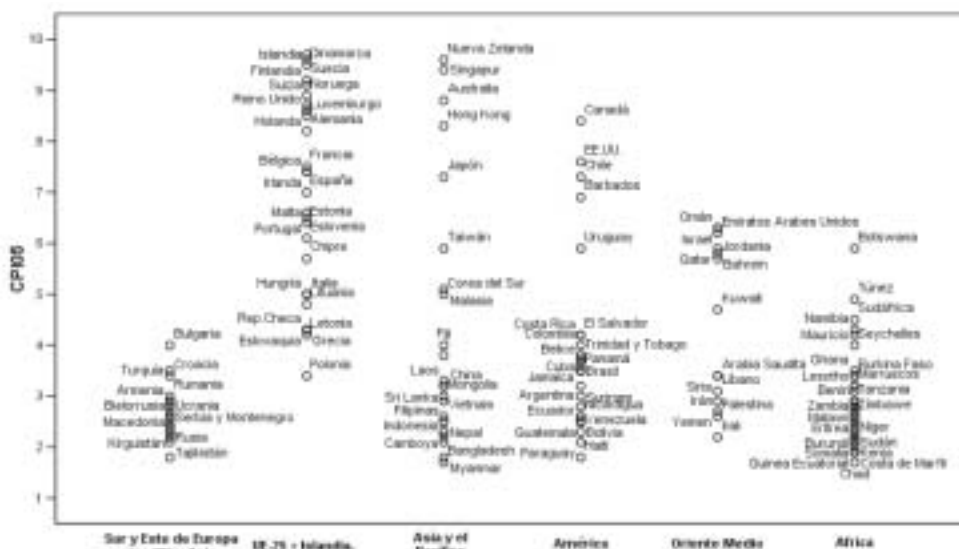
Palabras clave: Corrupción, gobierno, actuación pública.

Clasificación JEL: D73, E62, H11.

1. Introducción

Hasta la década de 1980 el estudio de la corrupción se limitaba a los campos de la sociología, la historia, la ciencia política o el derecho. Sin embargo, a partir de la década de 1990, la ciencia económica ha mostrado un creciente interés por comprender las causas y los costes económicos de la corrupción. A inicios de la década de los noventa, con la transformación de las antiguas economías del este de Europa a la economía de mercado y los procesos de privatización que se llevaron a cabo en estos países y en América Latina, surgieron nuevas oportunidades de corrupción que atrajeron la atención de los economistas. A ello se unió una mayor conciencia por parte de distintos organismos internacionales sobre los costes que conlleva la corrupción, dando lugar a numerosos tratados y convenciones orientados a combatir la corrupción¹. Este interés en los ámbitos político e internacional se vio reflejado en el ámbito académico económico. Así, junto a los desarrollos teóricos que tratan de comprender las causas de la corrupción, por qué ésta tiende a presentar un alto grado de persistencia, o cuáles son los efectos sociales, políticos o macroeconómicos de la corrupción, en la última década ha aparecido una gran cantidad de trabajos empíricos que estudian la relación entre la corrupción y distintas variables económicas, lo que ha sido posible gracias a la aparición, desde mediados de los años noventa, de distintos indicadores de corrupción.

El problema de la corrupción se asocia generalmente con la calidad de las instituciones y con el funcionamiento del sector público y se percibe como especialmente preocupante en los países menos desarrollados, mientras que los países más desarrollados tienden a verse como ejemplo de control de la corrupción. Sin embargo, como señala Kaufmann (2004), el problema de la corrupción representa un desafío no solo para los países menos desarrollados sino también para muchos de los países ricos. De hecho, existe una enorme variación en los niveles de corrupción que presentan los países dentro del grupo de las economías más avanzadas. En el gráfico 1 se ofrece una visión de los niveles de corrupción que se perciben en distintos países, según los índices de percepción de la corrupción (CPI) elaborados por Transparencia Internacional (TI) para el año 2005². Un mayor valor de este indicador supone una menor corrupción percibida, siendo el valor máximo de la escala igual a 10. En el gráfico se han agrupado los países por regiones de acuerdo con la clasificación realizada por TI.



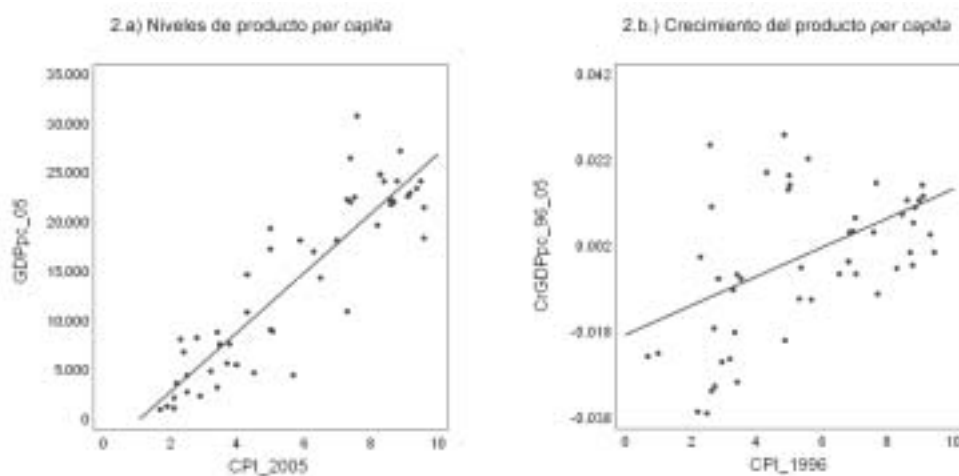
Fuente: Elaboración propia (datos de Transparencia Internacionales).

Gráfico 1. Corrupción en el mundo (indicadores CPI en 2005)

Como puede observarse, la mayor parte de los países más desarrollados se encuentra entre los mejor situados con relación a la corrupción percibida, aunque existen diferencias notables entre ellos. Si consideramos los países de la OCDE observamos que muchos obtienen los valores más altos en el índice CPI, aunque tres países de la OCDE (Méjico, Turquía y Polonia) no alcanzan el valor medio del conjunto de todos los países. Junto a los países pertenecientes a la OCDE, también presentan buenos resultados en Asia y el Pacífico los llamados «tigres asiáticos» y, en América, Chile, Barbados y Uruguay. Por su parte, los países de Oriente Medio se dividen en dos grupos, con Omán, los Emiratos Arabes, Israel, Jordania,

Qatar y Bahrein que alcanzan puntuaciones relativamente buenas, mientras que el resto obtiene unas bajas puntuaciones en el índice, igual que sucede con los países del sur y el este de Europa no pertenecientes a la UE y con los países de Asia central, América Latina y la mayor parte de Africa. Dentro de los países de la UE se observan también diferencias muy importantes, con los países nórdicos situados a la cabeza, frente a buena parte de los países de la reciente ampliación, pero también otros como Italia y Grecia, que alcanzan puntuaciones relativamente bajas. Cabe destacar también, a modo de ejemplo, como en países con unos niveles de desarrollo tan dispares como Japón, España o Chile se perciben unos niveles de corrupción similares, mientras que un país como Botswana presenta una mejor situación, en lo que a corrupción percibida se refiere, que países bastante más desarrollados como Italia o Grecia.

A pesar de los casos que acabamos de comentar, parece existir una relación inversa entre corrupción y desarrollo económico. En el gráfico 2.a se presenta la relación entre corrupción y producto *per capita* en el año 2005. Por su parte, en el gráfico 2.b la corrupción se relaciona con el crecimiento del producto *per capita* entre 1996 y 2005; en este caso tomamos como referencia el índice de corrupción en 1996 y controlamos además por el nivel inicial de renta *per capita*. Los datos relativos a la producción *per capita* vienen expresados en dólares de 1990, convertidos en poder de paridad de compra, y proceden del Groningen Growth and Development Centre. A partir de estos gráficos puede observarse como una mayor corrupción (una menor puntuación de los índices) se asocia, en promedio, con un menor nivel de producto *per capita* y también con un menor ritmo de crecimiento de esta variable. Esta correlación simple no implica una relación causal entre las variables. Si bien la corrup-



Fuente: Elaboración propia (datos de Transparencia Internacional y Groningen Growth and Development Centre: *Total Economy Database*).

Gráfico 2. Corrupción y resultados económicos

ción puede presentar efectos negativos sobre el desarrollo económico, unos menores niveles de renta o de crecimiento podrían también incidir en la calidad institucional, planteándose así un problema de causación inversa. Asimismo, también podrían plantearse problemas de endogeneidad si ambas variables vienen determinadas por otros factores no incluidos en el análisis. Estos y otros problemas empíricos se discuten en la sección cuarta de este trabajo, tras revisar los principales resultados teóricos y empíricos obtenidos en la literatura existente sobre corrupción.

Cabe destacar además que el problema de la corrupción es un fenómeno complejo y que presenta una alta persistencia³, por lo que a la hora de desarrollar políticas destinadas a combatir la corrupción se hace necesario comprender su dinámica y determinar sus causas básicas para definir estrategias que tengan presentes tanto el papel de los incentivos individuales como el de las instituciones económicas, sociales y políticas que posibilitan los comportamientos de corrupción. En este contexto, el objetivo de este trabajo es ofrecer una revisión sintética de la literatura sobre corrupción y actividad económica, discutiendo los principales planteamientos teóricos y los resultados empíricos obtenidos en relación tanto con los factores determinantes de la corrupción como con las consecuencias económicas que se derivan de la misma⁴. Para ello el trabajo se estructura de la siguiente forma. En la sección segunda se ofrece una definición de la corrupción y se presentan distintos indicadores empleados habitualmente en la literatura empírica, discutiendo los principales problemas de medición y las limitaciones de los mismos. La sección tercera se centra en el estudio de las causas de la corrupción; entre los principales factores determinantes de la corrupción se destaca el papel de las instituciones y de los incentivos, presentando también algunas ideas que tratan de explicar la persistencia de este problema. A continuación, en la sección cuarta se discuten las principales consecuencias económicas de la corrupción; este estudio se aborda desde una perspectiva tanto teórica como empírica y se centra fundamentalmente en los efectos de la corrupción sobre la eficiencia, el crecimiento económico, y la pobreza y la distribución de la renta. Por último, el trabajo se cierra con una sección de conclusiones.

2. Definición, tipos y medidas de corrupción

El estudio de la corrupción se centra en aquellas actividades en las que empleados públicos, burócratas, legisladores o políticos abusan del poder que se deriva de la posición que ocupan persiguiendo su propio interés. De esta forma, el concepto de corrupción más utilizado en la literatura se refiere al abuso de poder por parte de los agentes públicos para obtener una ganancia personal. En ocasiones se ha criticado esta definición por centrarse exclusivamente en el comportamiento de los agentes que actúan en el sector público, argumentando que el concepto de corrupción debe extenderse también a las acciones de los agentes privados, tanto en las transacciones que tienen lugar entre el sector privado y el público como dentro del ámbito meramente privado. Sin embargo, la mayor parte de los trabajos de corrupción se centra en la actuación de los agentes públicos, asumiendo que, aunque la corrupción puede derivarse de las actuaciones que se realizan en el sector privado, es la implicación de

los agentes públicos lo que caracteriza la corrupción. Así, como señala Jain (2001), las transacciones en el mercado negro, el fraude o el blanqueo de capitales no constituyen en sí actividades de corrupción; si bien es frecuente que para el mantenimiento de estas actividades se implique a los poderes públicos, lo que resulta en corrupción⁵.

Siguiendo a Thomas y Meagher (2004) podemos diferenciar distintos tipos de corrupción en función de las rentas (gran corrupción / pequeña corrupción), alcance (corrupción sistémica / corrupción individual) y agentes implicados (captura de Estado / corrupción administrativa)⁶:

i) *Gran corrupción frente a pequeña corrupción*. Esta tipología se basa en las rentas que se ven implicadas en las acciones de corrupción. Generalmente la gran corrupción se asocia con las actuaciones de las élites, donde la posibilidad de extraer rentas altas suele ser mayor, mientras que la pequeña corrupción se asocia con la corrupción burocrática.

ii) *Corrupción sistémica frente a corrupción oportunística o individual*. El alcance de la corrupción vendrá en gran medida condicionado por la calidad institucional, de manera que en economías donde la corrupción es sistémica, ésta estará organizada y las propias instituciones que deberían garantizar la correcta actuación gubernamental se verán comprometidas. Por su parte, cuando la corrupción no es sistémica, las instituciones formales son suficientemente ajenas a la corrupción y actúan limitándola.

iii) *Captura de Estado frente a corrupción administrativa*. Esta tipología se centra en la capacidad que tienen los agentes públicos para diseñar o implementar distintas normativas. De esta forma, mientras que la corrupción referida a la captura de Estado trata de influir en la formulación de leyes, regulaciones o políticas públicas, la corrupción administrativa se refiere a distorsiones que se introducen a la hora de implementar las decisiones adoptadas.

Otra tipología interesante es la establecida por Shleifer y Vishny (1993) en función de que se produzca o no una apropiación de recursos públicos por parte de los agentes implicados en las actividades de corrupción. Estos autores distinguen así entre corrupción sin robo o extractiva, donde la provisión de un bien o servicio se realiza a cambio del precio oficial —que se ingresa en las arcas públicas— más una cantidad adicional que percibe el agente público; y corrupción con robo o colusiva, donde la provisión del bien o servicio se mantiene oculta y el agente público recibe íntegramente el importe que paga el comprador, que puede en este caso ser inferior al precio oficial. Esta distinción resulta relevante ya que afecta a los costes de transacción y a los incentivos de los agentes para ocultar sus acciones. De esta forma, en el caso de la corrupción sin robo el coste de adquirir el bien se incrementará, al incluir el precio oficial y el pago del soborno, y el comprador tendrá incentivos para denunciar el soborno, a menos que ese pago le permita obtener un bien que no podría obtener sin el mismo o que las instituciones de penalización no funcionen correctamente. Por su parte, la corrupción con robo permitirá reducir los costes de adquisición, por lo que todos los agentes implicados tendrán incentivos para ocultar dicha acción.

La diversidad de actividades de corrupción y el hecho de que, por su propia naturaleza, estas actividades traten de mantenerse ocultas, hacen que esta variable resulte difícil de

medir, obteniendo en el mejor de los casos indicadores parciales de corrupción. En la literatura empírica sobre corrupción se adoptan con frecuencia medidas de distintas variables institucionales o indicadores elaborados con el objetivo de evaluar las oportunidades de inversión en terceros países por parte de las empresas, que incluyen aspectos como el riesgo de expropiación, la definición de derechos de propiedad, el funcionamiento de los mercados, la eficiencia burocrática o la estabilidad política e institucional⁷. Así, los trabajos realizados en la década de los años 80 y principios de los 90 se basaban en los «Freedom House Indexes» de libertades políticas y civiles (conocidos también como Índices de Gastil) o en los indicadores BERI (Business Enviromental Risk Intelligence), aparecidos en los años 70. A mediados de la década de los 90, dos de los indicadores más utilizados en la literatura sobre corrupción fueron los de Business International (BI), adoptados en el trabajo pionero de Mauro (1995), y los de International Country Risk Guide (ICRG), empleados en Knack y Keefer (1995) y en Mauro (1998). Tanto los indicadores BI como los ICRG comprenden un conjunto de índices referidos a distintas variables institucionales, aunque en ambos casos se incluyen también indicadores parciales de corrupción. Recientemente han aparecido nuevos indicadores, elaborados a partir de encuestas promovidas por distintos organismos internacionales, que tratan de evaluar las oportunidades de inversión en distintos países y que incluyen, entre otros aspectos, cuestiones específicas relacionadas con la corrupción. Entre estos cabe destacar el Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS), promovido por el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo y el Banco Mundial; el Investment Climate Survey (ICS) del Banco Mundial; o el Executive Opinion Survey (EOS) del Foro Económico Mundial.

Junto a los indicadores elaborados con el objetivo de evaluar los riesgos y oportunidades de inversión⁸, distintos organismos adoptan una perspectiva orientada a la lucha contra la corrupción, lo que ha dado lugar recientemente al desarrollo de indicadores específicos de corrupción. El principal problema que se plantea a la hora de obtener medidas precisas de corrupción se deriva del carácter ilegal de la mayor parte de las acciones de corrupción y, por tanto, de los incentivos para mantener ocultas estas acciones, lo que imposibilita su medición de forma directa y objetiva. En este sentido, frente a las medidas objetivas de corrupción se ha extendido ampliamente en la literatura el uso de indicadores subjetivos⁹.

Algunas medidas objetivas tratan de aproximar el número de acciones corruptas a través de los casos detectados o sancionados. Este enfoque adolece sin embargo de una importante debilidad ya que estas medidas serán indicativas no sólo de los actos de corrupción sino también de cuál sea la tolerancia que haya en una sociedad hacia ellos y de la efectividad de las instituciones legislativas o judiciales a la hora de enfrentarse al problema de la corrupción, de manera que un mayor número de casos detectados o sancionados podría ser síntoma no de una mayor corrupción sino de un mayor esfuerzo en la lucha contra la corrupción o de unos sistemas de detección y penalización más efectivos. Este problema plantea también dificultades a la hora de llevar a cabo estudios de corte transversal entre distintas muestras de países, ya que los resultados podrían venir sesgados por esas diferencias en los marcos legal y judicial de los distintos países. Otras alternativas se basan en aproximar la corrupción por los precios oficiales pagados por determinados factores —como el intento de Di

Tella y Schargrodsky (2003), quienes toman como marco de referencia el precio pagado por inputs básicos en hospitales en la ciudad de Buenos Aires—, o por la diferencia entre la inversión realizada y el valor realmente capitalizado en un bien, asumiendo que la diferencia entre ambos, una vez que se controla por determinados costes específicos o la inflación, se debe a costes de planificación o administración de los proyectos que pueden estar sujetos a actos de corrupción. Como ejemplo de esta alternativa encontramos el intento de Golden y Picci (2005), quienes estiman la corrupción en 20 regiones de Italia a partir de la cantidad de infraestructuras públicas y una medida del valor del capital público. Sin embargo, esta aproximación plantea un problema fundamental ya que las diferencias entre el gasto realizado y el valor finalmente capitalizado no sólo se deberán a rentas de corrupción sino a múltiples factores que pueden incluir distintos tipos de ineficiencias en la planificación o en la gestión y que serán tan difíciles de medir como la propia corrupción. Estos indicadores presentan además la debilidad de limitarse a ámbitos reducidos, por lo que si bien pueden resultar adecuados para estudiar la corrupción en casos concretos, circunscritos a un determinado país o región o a sectores o industrias específicos, plantean dificultades a la hora de llevar a cabo estudios más generales o realizar comparaciones entre economías.

Ante estas dificultades se ha generalizado en la literatura empírica el uso de medidas indirectas basadas en percepciones, aunque este enfoque también plantea problemas como consecuencia de su carácter subjetivo. Estos indicadores proceden fundamentalmente de encuestas y estudios de opinión realizados por distintos organismos entre profesionales, personas de negocios y analistas con el objetivo de valorar los niveles de corrupción en distintos países. Al proceder de encuestas de opinión, estos indicadores se basan en percepciones de corrupción, lo que puede dar lugar a problemas de endogeneidad si estas percepciones vienen influidas por la cobertura mediática que se preste a los casos de corrupción o por la voluntad política de reducir la corrupción, de manera que en una situación en la que se adopten medidas activas contra la corrupción y se dé publicidad a estas medidas, la percepción de corrupción podría aumentar aun cuando la corrupción no aumentara efectivamente o incluso estuviera disminuyendo. Para solventar este problema en muchos casos se incluyen cuestiones relacionadas con experiencias de corrupción a las que se hayan visto enfrentados los propios encuestados, si bien esas cuestiones basadas en la experiencia plantean dificultades propias de los incentivos existentes para ocultar esas acciones¹⁰.

Por otra parte, entre las medidas subjetivas cabe distinguir entre indicadores simples e indicadores compuestos en los que se agregan diferentes índices procedentes de distintas encuestas¹¹. Si los errores de medida de estos índices son independientes entre las distintas fuentes, la agregación de estos indicadores presenta la ventaja de reducir los sesgos de medición asociados a los mismos, permitiendo así obtener una medida más aproximada de la percepción media de corrupción. Al mismo tiempo, al considerar diferentes índices es posible disponer de información para una muestra más amplia de países ya que, aunque algunos indicadores no presenten información para determinados países, otros indicadores permitirán completar esa información. Sin embargo, el principal problema que plantea la agregación es que nos proporciona una medida unidimensional de un fenómeno tan complejo y diverso como es la corrupción. De esta forma, aunque estas medidas nos dan una idea de lo exten-

didada que puede estar la corrupción en una sociedad, no nos permiten diferenciar, por ejemplo, entre acciones orientadas a que los agentes públicos cumplan con sus obligaciones (i.e. agilizar los trámites burocráticos) o dejen de cumplirlas (i.e. no exigir los requisitos necesarios para realizar una actividad), entre acciones que permiten llevar a cabo actividades en la economía oficial o en la economía sumergida, o bien entre actos de «gran corrupción», que pueden ser poco numerosos pero implicar unas rentas elevadas, y actos de «pequeña corrupción», que pueden estar muy extendidos aun cuando la cuantía de las rentas implicadas sea menor. Esta falta de desagregación plantea dificultades a la hora de comprender las causas y las consecuencias de distintos tipos de corrupción¹².

Entre los indicadores agregados cabe destacar los del Banco Mundial (BM) y los elaborados por Transparencia Internacional (TI), que son probablemente los más utilizados en la literatura empírica reciente sobre corrupción. Aunque presentan algunas características comunes, los indicadores del BM y TI no son directamente comparables entre sí, ya que se basan en fuentes, métodos de agregación y muestras de países diferentes. Los indicadores del Banco Mundial, elaborados inicialmente por Kaufmann, Kraay y Zoido-Lobatoⁿ (1999), son índices agregados mediante la estimación de un modelo de componentes no observados y comprenden seis medidas de calidad gubernamental, refiriéndose una de ellas al control de la corrupción¹³. Estos índices se ofrecen para aquellos países de los que existe información al menos a partir de una fuente y están disponibles, con una periodicidad bienal, desde 1996 hasta 2004 (Kaufmann, Kraay y Mastruzzi, 2005); en el caso del indicador de corrupción, éste está disponible, en 2004, para una muestra de 204 países. Por su parte, TI publica anualmente unos índices de percepción de la corrupción (CPI) desde 1995¹⁴. Estos indicadores se obtienen como la media de distintos indicadores básicos elaborados por distintos organismos y se requiere información de al menos tres fuentes para incluir a un país en el índice, abarcando la muestra, en 2005, a 159 países.

Una cuestión de interés con relación a estos indicadores reside el grado de confianza de las medidas que proporcionan. Así, además de las diferencias existentes en el número de respuestas que se obtienen a partir de distintas encuestas, lo que puede plantear dudas sobre la representatividad de algunos cuestionarios, encontramos que para algunos países se agrega información de muchas fuentes mientras que para otros países la información disponible procede de un número muy reducido. Teniendo presentes estas limitaciones, junto a las puntuaciones de los indicadores CPI, TI proporciona información sobre el número de fuentes y el rango y la desviación estándar entre las mismas. Por su parte, con los indicadores de BM se calcula además el error estándar correspondiente a los valores estimados del índice para cada país, de manera que aquellos países con mayor cobertura de fuentes, o donde la correlación entre la información procedente de distintas fuentes sea más alta, presentarán un error estándar menor.

Otra cuestión que se plantea con estos indicadores es la de su adecuación para establecer ordenaciones de países en función de la corrupción percibida. En este sentido, TI considera que resulta más adecuado emplear las puntuaciones obtenidas por cada país y no las posiciones obtenidas a partir de una ordenación de países. Así, cuando las puntuaciones de

un grupo de países son bastante similares, o cuando los márgenes de error asociados a cada puntuación son mayores, pequeños cambios en la información utilizada para elaborar los índices podrían llevar a posiciones muy distintas en el *ranking*. Además, al realizar comparaciones temporales, la ordenación de países podría variar no sólo por cambios efectivos en las percepciones de corrupción sino también por cambios metodológicos o por la inclusión de nuevos países en la muestra.

Por otra parte, con relación a los cambios en las puntuaciones de los índices, el propio método de normalización empleado en la elaboración de los indicadores del BM impide evaluar la evolución de la corrupción, ya que estos indicadores (cuyas puntuaciones se presentan en un intervalo de -2.5 a 2.5) se normalizan en cada año de manera que presenten media nula y desviación estándar igual a uno. Por su parte, los indicadores CPI tampoco están diseñados en principio para realizar comparaciones a lo largo del tiempo, por basarse en datos de los tres años anteriores al de construcción del índice y por introducir cambios en la muestra y en las fuentes utilizadas. Sin embargo, actualmente se dispone de un panel de datos, construido a partir del análisis de los componentes de los indicadores CPI, que permite esas comparaciones temporales de forma consistente entre 1995 y 2005 para una muestra de 60 países (véase Lambsdorff, 2005).

Por último, cabe mencionar que TI publica otras dos medidas de corrupción además de los indicadores CPI. Basándose en el lado de la oferta encontramos un indicador sobre el pago de sobornos (BPI: Bribe Payers Index), referido a la propensión de las empresas de los países industrializados a ofrecer sobornos en el exterior; este indicador, disponible para los años 1999 y 2002, apenas ha sido utilizado en la literatura empírica. Asimismo, junto a los indicadores anteriores, TI publica desde el año 2003 un barómetro sobre corrupción (GCP: Global Corruption Barometer), elaborado a partir de más de 50.000 encuestas realizadas en 69 países (45 países en 2003; 64 en 2004; y 69 en 2005), con el objetivo de evaluar las actitudes y experiencias personales del público en general. De esta forma, mientras que los otros indicadores elaborados por TI se basan en opiniones de personas de negocios y expertos, cuyas percepciones de la corrupción se suponen referidas a distintos ámbitos de la administración, estas encuestas ponen el énfasis en la opinión pública y tratan de centrarse en un ámbito más cotidiano, aproximándose más a las percepciones y experiencias que tienen los ciudadanos sobre la corrupción administrativa o la pequeña corrupción.

3. Factores determinantes de la corrupción

Como destaca Jain (2001), las actividades de corrupción requieren tres condiciones: un poder discrecional, que en un sentido amplio abarcará la capacidad para diseñar y/o implementar regulaciones y procedimientos; unas rentas económicas asociadas a ese poder discrecional; y un sistema legal o judicial con una baja capacidad de detección y/o de penalización. Estas condiciones se combinan entre sí creando un conjunto de incentivos y frenos a la corrupción, lo que hace que los distintos modelos que tratan de explicar las causas de la corrupción incorporen esos tres elementos, si bien desde perspectivas diferentes.

Adoptando un enfoque estructural o institucional se asume generalmente que la corrupción es un síntoma del mal funcionamiento de las instituciones. Este enfoque se ha desarrollado principalmente a partir de estudios de carácter empírico que tratan de explicar las diferencias en los niveles agregados de corrupción, para distintas muestras de países, en función de distintas variables institucionales. En este contexto, el marco institucional se interpreta en un sentido amplio que engloba factores históricos, culturales o referidos al sistema económico, político y social del país¹⁵. Así, entre las variables que se destacan como determinantes de la corrupción encontramos el desarrollo de un sistema democrático (Paldam, 2002); la efectividad del sistema legal y las costumbres o tradiciones culturales, que pueden venir influidas por un pasado colonial (La Porta *et al.*, 1999; Treisman, 2000); la influencia de la religión (Treisman, 2000); o las libertades civiles y de prensa (Adserà, Boix y Paine, 2003; Brunetti y Weder, 2003; Lederman, Loayza y Soares, 2005)¹⁶.

Las causas estructurales pueden ayudar a comprender las condiciones y las distintas formas de corrupción que se observan. Sin embargo, el peso que se da a los factores históricos y culturales hace que estas variables primen sobre las políticas actuales, lo que plantea problemas a la hora de ofrecer soluciones o diseñar políticas que se traduzcan en una reducción efectiva de la corrupción. Por otra parte, este enfoque institucional ha sido criticado en ocasiones argumentando que la corrupción es una actividad que llevan a cabo los individuos, por lo que para comprender los factores determinantes de la corrupción es necesario estudiar los incentivos a los que éstos se enfrentan y que condicionan ese comportamiento. Aunque las instituciones y las condiciones estructurales afectarán a esos incentivos, el estudio de las causas de la corrupción debería centrarse, desde esta perspectiva, en el comportamiento de los agentes individuales.

El enfoque microeconómico propone así analizar los incentivos que conducen a los individuos a actuar de forma corrupta y se basa fundamentalmente en dos tipos de modelos explicativos. Por una parte, encontramos modelos de asignación de recursos que, en este contexto, suelen estudiar cómo las actividades de búsqueda de rentas compiten con las actividades productivas. Bajo este enfoque, la corrupción se interpreta como parte de las actividades de búsqueda de rentas, siendo las diferencias en los beneficios entre éstas y las actividades productivas las que determinan los incentivos para involucrarse en actividades de corrupción. Aunque estos modelos estudian los incentivos a los que se enfrentan los individuos, también se orientan en gran medida a explicar las consecuencias de la asignación de recursos resultante, analizando cómo estos comportamientos afectan a la cantidad, calidad y composición de las inversiones y, por tanto, a la eficiencia y productividad de la economía. Por otra parte, la mayor parte del trabajo microeconómico sobre corrupción se basa en modelos de agencia. El modelo principal-agente se ha aplicado con frecuencia creciente en el marco del sector público, en ocasiones considerando que el principal se sitúa en una jerarquía superior a la del empleado público que actúa como agente y, en otras ocasiones, considerando que es el electorado quien actúa como principal frente a la clase política. Dentro de los modelos de agencia cabe distinguir además entre aquellos que asumen que el principal actúa de forma benevolente y los que asumen que el principal actúa en su propio beneficio. En el primer caso el estudio se centra en el diseño de instituciones óptimas, desde el punto de vista de la

estructura de incentivos, con la finalidad de que el agente no se desvíe de los objetivos del principal. Por su parte, en el segundo caso el nivel de corrupción dependerá de las instituciones políticas y económicas existentes, que actuarán como restricciones al comportamiento del principal en su búsqueda de rentas¹⁷. En cualquier caso, estos modelos de agencia se basan en los incentivos que llevan a los individuos a elegir acciones corruptas y en el estudio de la estructura de incentivos que se deriva de las instituciones, centrándose las soluciones propuestas en cambiar esos incentivos.

Este análisis se ha desarrollado fundamentalmente desde una perspectiva teórica y se ha centrado en cuatro elementos: la oportunidad de acometer determinadas acciones, basada en la discrecionalidad de los agentes; los incentivos, relacionados con los costes de oportunidad y con las ganancias potenciales; las actividades de control y supervisión; y las posibles sanciones.

Con relación a la oportunidad de verse implicado en acciones corruptas, Tanzi (1998) señala que la corrupción se asocia generalmente con las actividades del Estado como consecuencia de su poder de monopolio y discrecional en múltiples ámbitos. Con el objetivo de reducir ese poder de monopolio, la introducción de mecanismos de competencia en la provisión de servicios públicos podría reducir los niveles de corrupción (Rose-Ackerman, 1978). Autores como Tirole (1986) o Shleifer y Vishny (1993) han estudiado el impacto de la competencia en la corrupción a partir de modelos propios de la economía industrial. En concreto, Shleifer y Vishny (1993), comparando los resultados de la actuación de una única agencia monopolista y de varios monopolistas independientes que suministran bienes o servicios complementarios, concluyen que, cuando la corrupción está centralizada, las consecuencias negativas de la corrupción sobre la eficiencia son menores que cuando la corrupción está descentralizada, ya que en el primer caso se internalizan parte de los efectos distorsionadores de la corrupción. De esta forma, el resultado de que la existencia de distintas administraciones podría agravar el problema de la corrupción se deriva del supuesto básico de que los servicios ofrecidos son complementarios (i.e. licencias o permisos concedidos por distintas administraciones y que son necesarios conjuntamente para desarrollar una actividad). Sin embargo, cuando los servicios ofrecidos no son complementarios (i.e. licencias o permisos que se adquieren en una administración y permiten llevar a cabo una actividad sin necesidad de obtener permisos complementarios de otra agencia o administración), un aumento en el número de agencias que suministran un bien o servicio reduciría el poder de monopolio de cada una de ellas e introduciría mecanismos de competencia, lo que contribuiría a reducir los niveles de corrupción.

En relación con lo anterior, una parte de la literatura se ha centrado en estudiar cómo la estructura del Estado y distintas formas de descentralización (administrativa, política o fiscal) inciden en la corrupción¹⁸. Por una parte se ha argumentado que la descentralización en la provisión de servicios públicos podría limitar el poder de monopolio de la administración central, reduciendo así la oportunidad de llevar a cabo acciones corruptas. Además, cabe suponer que las ganancias esperadas de la corrupción sean menores en un ámbito local, al mismo tiempo que una mayor cercanía a los ciudadanos supondría un mayor control por

parte de éstos, actuando estos factores como freno a la corrupción. Sin embargo, también se encuentran argumentos en contra de la descentralización cuando los mecanismos de control son débiles. En este caso, la mayor cercanía a los ciudadanos podría traducirse en un mejor conocimiento local de las oportunidades de corrupción por la existencia de élites locales o por relaciones de amiguismo, lo que conduciría a un aumento de la corrupción. En general, la evidencia empírica disponible sugiere que, al menos cuando existen unos canales de información y de participación democrática efectivos, una mayor descentralización se asocia con unos menores niveles de corrupción (Fisman y Gatti, 2002; De Mello y Barenstein, 2002; Arian, 2004).

Por su parte, los incentivos para intervenir en actividades de corrupción vienen determinados tanto por las ganancias derivadas de esa acción como por los costes a los que tendría que enfrentarse el individuo en caso de ser descubierto. En este sentido, buena parte de la literatura se centra en analizar los costes de oportunidad asociados a la pérdida del empleo, destacando como esos costes dependerán tanto de los beneficios que reporta el puesto de trabajo como de la duración esperada del empleo. De acuerdo con la teoría de los salarios de eficiencia, con frecuencia se ha argumentado que un incremento de los salarios públicos hasta unos niveles de eficiencia reduciría los incentivos para actuar de forma corrupta (Becker y Stigler, 1974). Sin embargo, en ocasiones también se argumenta que, aunque las acciones de corrupción disminuyeran, quienes continuaran realizándolas demandarían a cambio un mayor pago para compensar el mayor coste que tendrían que afrontar en caso de ser descubiertos, de manera que las rentas implicadas en actividades de corrupción podrían incluso aumentar (Mookerjee y Png, 1995). A pesar de la popularidad de la hipótesis de que unos salarios de eficiencia servirían de freno a la corrupción, la mayor parte de los trabajos empíricos que contrastan esta hipótesis no encuentra una relación negativa y significativa entre salarios y corrupción (Rauch y Evans, 2000; Treisman, 2000). Sin embargo, otros factores relacionados con las condiciones de selección, promoción y estabilidad del empleo si parecen influir en los incentivos de los agentes públicos a la hora de actuar o no de forma corrupta (Rauch y Evans, 2000).

Las cuestiones referidas a los mecanismos de control y supervisión y a las penalizaciones que se podrían aplicar para reducir la corrupción se analizan en estrecha relación con el tema de los incentivos, ya que el coste esperado de participar en una acción de corrupción dependerá tanto de la probabilidad de ser descubierto como de cuál sea la sanción aplicada¹⁹. Establecer mecanismos de información y control es difícil y costoso. Por una parte, si la corrupción está generalizada, los propios individuos responsables de las actividades de control podrían verse también implicados en acciones corruptas, aumentando así la corrupción en lugar de reducirla (Laffont y Guessan, 1999). Pero aun en el caso de que los mecanismos de control funcionen de forma efectiva, su implantación supondrá un coste elevado, planteándose la cuestión de si resulta óptimo establecer unos canales de información y unos mecanismos de control que conduzcan a una burocracia libre de corrupción. En este sentido, Shleifer y Vishny (1998) argumentan que, comparando los costes de permitir un determinado nivel de corrupción y los que supondría diseñar mecanismos de control para eliminarla completamente, el diseño óptimo de las burocracias dejará espacio para un cierto nivel de

corrupción. En cualquier caso, una vez establecidos los mecanismos de supervisión que sirvan para detectar los casos de corrupción, será asimismo necesario diseñar un sistema de sanciones óptimo orientado a desincentivar ese tipo de actuaciones²⁰.

Por otra parte, junto al estudio de los factores determinantes de la corrupción, algunos modelos teóricos analizan por qué la corrupción presenta un alto grado de persistencia. En general, en estos modelos se supone que, al valorar las consecuencias de una acción, los individuos consideran tanto los costes objetivos de la sanción como los costes sociales o de reputación que puede acarrear la acción, siendo estos costes menores a medida que las prácticas de corrupción están más extendidas en la sociedad. De esta forma se destaca como los individuos actúan en parte por imitación, ya que no valoran de forma aislada los costes de la sanción sino en relación con la valoración de la corrupción que se perciba en la sociedad, lo que hace que las condiciones iniciales sean importantes a la hora de que una economía alcance un equilibrio con un bajo nivel de corrupción u otro equilibrio con un alto grado de corrupción. A partir de esta idea se desarrollan modelos que conducen a la existencia de múltiples equilibrios, donde las ganancias esperadas de la corrupción por un individuo dependen fundamentalmente de cual sea el nivel de corrupción esperado en la sociedad, al suponer una relación negativa entre lo extendida que esté la corrupción y la probabilidad de ser descubierto (Lui, 1986), la sanción esperada (Cadot, 1987; Andvig y Moene, 1990) o los costes sobre la reputación (Tirole, 1996).

4. Consecuencias económicas de la corrupción

El estudio de las consecuencias económicas de la corrupción se ha centrado en diversos aspectos. En algunos trabajos se ha discutido desde una perspectiva teórica cuál es el impacto de la corrupción sobre la eficiencia burocrática mientras que en otros estudios, basándose en los costes económicos y sociales que conlleva la corrupción, se analizan los efectos de esta variable sobre la eficiencia con la que actúa el sistema económico en su conjunto. Por otra parte encontramos un gran número de trabajos empíricos que estudian cómo la corrupción afecta al crecimiento económico y a los niveles de renta, fundamentalmente por su incidencia en variables como la inversión y la productividad. Por último, desde una perspectiva más amplia se analiza también cómo la corrupción introduce distorsiones que conllevan distintos costes sociales en términos de bienestar, estudiando cómo la corrupción incide en aspectos relacionados con la pobreza o las desigualdades en términos de distribución de la renta y la riqueza. En general, la mayor parte de la literatura teórica y empírica sugiere que la corrupción afecta de forma negativa tanto a los niveles de renta y productividad como a sus ritmos de crecimiento, apuntando distintos mecanismos por los que se manifiesta esa influencia. A continuación presentamos una revisión de las principales cuestiones tratadas en estos trabajos, prestando especial atención a los efectos de la corrupción sobre la eficiencia y sobre el crecimiento económico y comentando más brevemente los efectos de la corrupción sobre el funcionamiento del sector público y algunos temas relacionados con la distribución.

4.1. Corrupción y eficiencia

Dentro de la tradición funcionalista de la ciencia política se ha argumentado en ocasiones que la corrupción puede promover la eficiencia al permitir a los agentes del sector privado corregir los fallos de gobierno existentes; de esta forma, dado un conjunto de distorsiones creadas por los procedimientos o políticas gubernamentales, la corrupción permitiría a los agentes eludir aquellas regulaciones que obstaculizan la actividad económica, actuando así como un «mecanismo de engrase» de la economía (Leff, 1964; Huntington, 1968). Este argumento se basa en ideas propias de la teoría del *second-best* y se ha formalizado, desde la teoría económica, a través de dos tipos de modelos. Un primer grupo de trabajos se basa en la idea de que la corrupción agiliza los procedimientos burocráticos, reduciendo los tiempos de espera o retrasos en las actuaciones administrativas; esta idea se formaliza generalmente mediante «modelos de colas», como por ejemplo en el trabajo de Lui (1985), en el que la corrupción burocrática permite practicar una discriminación de precios entre clientes con diferentes preferencias temporales, alcanzándose así una asignación más eficiente. Por su parte, un segundo grupo de modelos destaca como la corrupción permite introducir mecanismos de competencia para asignar los recursos del gobierno, formalizándose esta idea mediante «modelos de subasta»; en esta línea, los trabajos de Beck y Maher (1986) o Lien (1986) desarrollan modelos donde aquellos que actúan con mayor eficiencia son quienes pueden ofrecer mayores sobornos, asignándose los proyectos a las empresas más eficientes gracias a los mecanismos competitivos que introduce la corrupción.

Estos argumentos favorables a un efecto positivo de la corrupción sobre la eficiencia han sido ampliamente criticados. Así, frente al argumento general de que la corrupción permite corregir los fallos de gobierno existentes, generalmente se destaca el problema que plantea el supuesto implícito de que los fallos de gobierno son exógenos e independientes de la corrupción, cuando en realidad estas distorsiones podrían estar estrechamente ligadas a la misma. En este sentido se señala como la corrupción podría no reducir los tiempos de espera de la burocracia sino incrementarlos ya que, precisamente por su potencial de corrupción, los políticos o burócratas corruptos podrían introducir una regulación excesiva y/o ralentizar los procesos administrativos con el objetivo de atraer más ofertas de soborno por parte de los usuarios de los servicios públicos. Además, los argumentos de eficiencia por competencia que introducen los modelos de subasta no tienen por qué ser válidos si existen barreras a la entrada derivadas de las relaciones de corrupción ya existentes entre algunos productores y la burocracia o si los agentes pueden ajustar la calidad de los servicios que prestan, ofreciendo mayores sobornos a expensas de la calidad aun cuando actúen de forma ineficiente.

Centrándose en los efectos de la corrupción sobre la eficiencia con la que actúa el sistema económico en su conjunto, algunos trabajos basados en la literatura de búsqueda de rentas destacan además como la corrupción conduce a asignaciones ineficientes, ya que parte de los recursos de la economía se emplean en la búsqueda de partes interesadas en participar en actividades de corrupción —y en mantener ocultas dichas acciones— en lugar de destinarse a actividades productivas. Por su parte, otros estudios adoptan un enfoque microeconómico en el que se analiza el comportamiento de las empresas y el funcionamiento de los

mercados en presencia de corrupción, señalando como las empresas pueden adoptar una estructura de costes ineficiente con el objetivo de limitar el impacto de la corrupción, lo que afectará al funcionamiento global del sistema económico (Bliss y Di Tella, 1997).

El trabajo empírico en este área ha sido muy limitado, posiblemente por las dificultades que plantea medir la eficiencia con la que funcionan las instituciones o el sistema económico en su conjunto. A ello se unen las dificultades comentadas anteriormente sobre la medición de la corrupción y los problemas de agregación de los indicadores compuestos que hacen que éstos, aunque sean útiles en estudios de carácter general, no resulten adecuados para analizar las consecuencias de un tipo específico de corrupción, como puede ser el caso de la corrupción administrativa o burocrática. Sin embargo, recientemente han aparecido algunos estudios empíricos que analizan cómo la corrupción incide en la eficiencia de un determinado sector o en la economía en su conjunto. Entre estos trabajos podemos destacar el de Fredrikson, Volleberg y Dijkgraaf (2004), en el que se estudia la eficiencia en el uso de la energía en 11 sectores para una muestra de países de la OCDE, o el de Dal Bo y Rossi (2006), que se centra en el sector de la distribución eléctrica y comprende una muestra de 80 empresas en 13 países de América Latina, con resultados que apuntan a que la corrupción incide negativamente en la eficiencia, en el sentido de requerir más inputs para producir un determinado nivel de *output*. Por su parte, en diversos trabajos se adopta un enfoque frontera para estimar la eficiencia con que operan distintas economías y se analizan a continuación los efectos de distintas variables institucionales sobre los niveles estimados de eficiencia (Adkins, Moomaw y Savvides, 2002; Klein y Luu, 2003; Méon y Weill, 2005), obteniendo asimismo resultados que sugieren que el mal funcionamiento de las instituciones o de diversas variables de gobierno, entre las que se incluye la corrupción, afectan negativamente a la eficiencia del sistema económico.

4.2. Corrupción y crecimiento económico

Buena parte de la literatura que estudia las consecuencias económicas de la corrupción se ha centrado en sus efectos sobre el crecimiento, apuntando como la corrupción puede incidir en el mismo tanto de forma indirecta, al modificar los costes de transacción, los incentivos y las oportunidades de inversión, como de forma directa, al incidir en la asignación de los recursos y de esta forma en su productividad. En este sentido, al estudiar los efectos de la corrupción sobre el crecimiento económico resulta habitual diferenciar entre efectos indirectos a través de la inversión (u otras variables condicionantes del crecimiento) y efectos directos sobre la productividad.

La mayor parte de los trabajos empíricos que analizan la influencia de la corrupción sobre el crecimiento económico se basan en análisis de sección cruzada para diferentes muestras de países. En ocasiones se parte de una ecuación estructural de crecimiento donde se incluye la inversión como variable determinante del mismo. En este caso se interpreta que las variables institucionales inciden en la productividad de la inversión y presentan así un efecto directo sobre el crecimiento. Sin embargo, si las variables institucionales afectan al

volumen de inversión su efecto sobre el crecimiento será indirecto, aunque estas variables podrían no resultar significativas al estar la propia inversión incluida en la ecuación. En tal caso sería necesario especificar otra ecuación donde se considere la inversión como variable dependiente para analizar si las variables institucionales inciden en la misma. Otra posibilidad es estimar ecuaciones de crecimiento en forma reducida, donde la variable inversión se reemplaza por un conjunto de variables determinantes de la misma, lo que permite analizar el efecto total de la corrupción sobre el crecimiento, aunque al recoger tanto los efectos directos como los indirectos no resulta posible analizar de forma diferenciada los mecanismos por los que se manifiesta esta influencia.

Gran parte de la literatura que estudia las consecuencias económicas de la corrupción destaca los efectos negativos que ésta presenta sobre la inversión. El pago de sobornos para obtener licencias, o la incertidumbre que introducen estas actividades en relación con las garantías y derechos de propiedad, tienden a reducir los incentivos empresariales a la inversión. Además, la rentabilidad de la inversión productiva disminuirá con relación a la «inversión» en actividades de búsqueda de rentas, por lo que la corrupción provocará un «efecto expulsión» de la inversión productiva. De igual forma, la corrupción puede incidir en la inversión pública y distorsionar la composición del gasto público, conduciendo a asignaciones ineficientes de los recursos públicos si éstas se guían por las oportunidades de extraer rentas de corrupción en lugar de por criterios de productividad o bienestar social. Las distorsiones que introduce la corrupción en los incentivos afectan así tanto al volumen de inversión como a la valoración relativa de los distintos proyectos a los que ésta se destina.

En el trabajo pionero de Mauro (1995) se estiman los efectos de la calidad institucional (derechos de propiedad, burocracia, corrupción) sobre el crecimiento y sobre la inversión de forma separada y se destaca como un marco institucional desfavorable reduce la inversión, apuntando además la posibilidad de que la corrupción afecte al crecimiento económico al influir en la elección de proyectos por parte de los gobiernos. Por su parte, Knack y Keefer (1995, 1997) examinan los efectos de distintas variables institucionales sobre el crecimiento, destacando el papel que juegan las instituciones que protegen los derechos de propiedad. A partir de una ecuación reducida y estimando una ecuación estructural que incluye la inversión, estos autores obtienen unos resultados favorables a la hipótesis de que la corrupción afecta negativamente al crecimiento, con un efecto indirecto a través de la inversión. Otros trabajos más recientes confirman estos resultados, al mismo tiempo que sugieren otras variables de influencia. Así, Mo (2001) obtiene resultados favorables a la existencia de efectos directos e indirectos de la corrupción sobre el crecimiento económico. Sin embargo, cuando controla por otras variables como la inversión, el capital humano o la estabilidad política, los efectos directos sobre el crecimiento no resultan significativos, destacando además entre los efectos indirectos el impacto negativo que presenta la corrupción sobre la estabilidad política. Siguiendo una metodología similar, Pellegrini y Gerlagh (2004) sugieren que la corrupción no presenta un efecto directo sobre el crecimiento una vez que se controla por otras variables relevantes (i.e. inversión, educación, comercio o estabilidad política), aunque sí encuentran evidencia favorable a la existencia de efectos indirectos, principalmente por su impacto sobre la inversión y el grado de apertura comercial. Asimismo, diversos estudios

sugieren que la corrupción incide también en el crecimiento económico por los efectos negativos que presenta sobre la inversión extranjera (Wei, 2000; Hellman, Jones y Kaufmann, 2002)²¹ o el comercio y la actividad empresarial (Kaufmann y Wei, 1999; Kaufmann, 2004).

Por otra parte, la literatura sobre crecimiento tiende a señalar que la acumulación de capital no permite explicar por sí misma el crecimiento económico, poniendo el énfasis en las ganancias de productividad como factor determinante del mismo (Easterly y Levine, 2001; Caselli, 2005). Desde una perspectiva neoclásica la inversión condicionará el nivel de renta del estado estacionario, pero cambios en la tasa de inversión afectarán al ritmo de crecimiento sólo de forma transitoria hasta que la economía alcance su estado estacionario, donde el ritmo de crecimiento vendrá determinado por el crecimiento de la productividad, que es exógeno al modelo. Por su parte, en los llamados modelos de crecimiento endógeno el crecimiento de la productividad se explica dentro del propio modelo, de manera que los niveles de inversión —y cuál sea la composición de la misma— condicionarán el ritmo de crecimiento. En este sentido, al estudiar la relación entre corrupción y productividad, la literatura se centra en aquellos factores que, en el marco de la teoría del crecimiento endógeno, condicionan el crecimiento de la productividad, destacando las consecuencias de la corrupción sobre la acumulación de capital humano y sobre las actividades de innovación tecnológica. Se destaca así como la corrupción puede distorsionar la asignación de recursos humanos, generando incentivos para que las personas más capacitadas se dediquen a actividades de búsqueda de rentas en lugar de a actividades productivas o de innovación, lo que afectará negativamente al crecimiento económico (Baumol, 1990; Murphy, Shleifer y Vishny, 1991). La corrupción puede afectar también de forma negativa a las actividades de innovación y desarrollo tecnológico ya que la introducción de nuevas técnicas o productos suele estar ligada, en mayor medida, a la obtención de permisos y licencias y a la protección de los derechos de propiedad de las innovaciones a través de patentes, que pueden verse directamente afectadas por las actividades de corrupción si a las oportunidades de extraer rentas se une un cierto poder discrecional en la concesión de esos permisos o patentes. Adicionalmente, Aidt, Dutta y Sena (2005) sugieren que la corrupción, además de presentar un impacto negativo sobre las innovaciones, reduce el alcance de los efectos externos del *learning-by-doing*, lo que puede reducir el crecimiento de la productividad al limitar las posibilidades de explotar la tecnología desarrollada previamente por otras economías.

Entre los trabajos que estudian los efectos directos de la corrupción sobre el crecimiento de la productividad encontramos el de Olson, Sarna y Swamy (2000), quienes calculan la productividad total de los factores de forma residual y a continuación analizan qué variables permiten explicar su variación, obteniendo resultados favorables a la influencia de distintas medidas de calidad institucional, recogidas en los índices IRCG, entre las que se incluye la corrupción. Por su parte, algunos estudios ponen el énfasis en cómo la corrupción incide en la calidad de las inversiones, sean éstas públicas o privadas, o en su asignación entre diferentes proyectos de inversión, condicionando así el crecimiento de la productividad. En esta línea, Tanzi y Davoodi (1997) señalan como la corrupción reduce la calidad de las infraestructuras públicas (medida por la calidad de las carreteras o el número de interrupciones eléctricas) y conduce a una asignación ineficiente de fondos públicos que incide negativa-

mente sobre el crecimiento, aumentando el volumen de inversión pública pero reduciendo al mismo tiempo su productividad. Con relación a la calidad de las inversiones, Gupta, Davoodi y Tiongson (2001) encuentran que tanto la cantidad como la calidad de los servicios sanitarios y de educación es menor en aquellos países con mayor corrupción, lo que limita la acumulación de capital humano y el crecimiento de la productividad. Centrándonos en la composición de la inversión, los resultados sugieren que la corrupción introduce sesgos en favor de aquellos proyectos o actividades donde resulta más sencillo obtener pagos de sobornos — ya sea por la cuantía de los contratos o por su publicidad y transparencia— frente a otras actividades que podrían contribuir en mayor medida a la productividad. En este sentido algunos trabajos sugieren que la corrupción está positivamente correlacionada con el gasto militar (Gupta, de Mello y Sharan, 2001), mientras que otros encuentran que la corrupción reduce el gasto público en educación, sanidad o mantenimiento de infraestructuras (Mauro, 1998). De esta forma, aunque la mayor parte de los trabajos empíricos destaca la importancia de los efectos indirectos sobre distintas variables condicionantes del crecimiento, la evidencia empírica parece también favorable a la existencia de efectos directos de la corrupción sobre el crecimiento de la productividad.

Como comentábamos antes, el argumento que subyace en la explicación de los efectos de la corrupción sobre el crecimiento de la productividad se basa en la idea de que la corrupción afecta negativamente a los principales determinantes del crecimiento destacados en la literatura del crecimiento endógeno (i.e. capital humano o actividades de innovación tecnológica). Sin embargo, algunos trabajos recientes estudian cómo incide la corrupción en los niveles de productividad en lugar de centrarse en sus efectos sobre el crecimiento. Así, mientras que un enfoque considera que la corrupción afecta a los determinantes del crecimiento (efectos de tasa), en otros trabajos se destaca el papel de la corrupción a la hora de explicar los niveles de productividad (efectos de nivel). Este enfoque basado en niveles parte de la idea de que las instituciones determinan la magnitud de los inputs y la eficiencia con la que éstos se transforman y, por tanto, determinan el nivel de output en la economía²². De esta forma, las variables institucionales parecen incidir no sólo sobre el ritmo de crecimiento de las economías, sino también sobre sus niveles de renta o productividad (Rodrik, Subramanian y Trebbi, 2004). En esta misma línea, Hall y Jones (1999) destacan como las diferentes dotaciones de capital físico y humano sólo explican parcialmente las diferencias en producto por trabajador, debiéndose gran parte de las mismas a diferencias en el residuo de Solow. Analizando las diferencias en productividad estos autores encuentran que las mismas se deben fundamentalmente a las diferencias existentes en las instituciones y políticas gubernamentales, que de forma genérica denominan «infraestructura social»²³. Por su parte, Lambsdorff (2003) estudia cómo incide la corrupción en la productividad del capital, destacando que su impacto negativo sobre el nivel de productividad se manifiesta fundamentalmente por la correlación de esta variable con una mala calidad de la burocracia.

En definitiva, la evidencia empírica sugiere que la corrupción condiciona tanto los niveles de renta y productividad como el ritmo de crecimiento de las economías. Sin embargo, se plantean dos temas que podrían cuestionar estos resultados. El primero de ellos está relacionado con las dificultades que se encuentran para determinar empíricamente la relación

causal. En este sentido, unos menores niveles de renta o de crecimiento podrían incidir negativamente en la calidad institucional, planteándose así un problema de causación inversa si es el nivel de desarrollo de una economía el que determina el nivel de corrupción existente en la misma. También podría plantearse un problema de endogeneidad si ambas variables vienen determinadas por otras que no estén incluidas en el análisis; de esta forma, tanto la corrupción como el nivel de desarrollo podrían ser el reflejo de una debilidad institucional que podría venir determinada por influencias sociales o culturales. Estos problemas de causalidad inversa, de omisión de variables o los errores de medida darían lugar a resultados sesgados, por lo que resulta conveniente buscar instrumentos que estén correlacionados con la corrupción pero no con el término de error de las regresiones. La utilización de variables instrumentales en el trabajo empírico ha sido frecuente (entre otros, Mauro, 1995; Hall y Jones, 1999; Gupta, Davoodi y Alonso-Terme, 2002; o Pellegrini y Gerlagh, 2004), empleando como instrumentos variables referidas a la composición etnolingüística de la población, al porcentaje de la misma que profesa una determinada religión, o a la situación geográfica del país. En principio, la evidencia empírica sugiere que los niveles de corrupción se explican en mayor medida por la calidad de las instituciones que por los niveles de renta, por lo que la corrupción podría considerarse como una variable exógena a la hora de explicar los niveles de desarrollo y el ritmo de crecimiento de las economías.

La segunda cuestión se plantea con relación a la dinámica de la corrupción y a la generalización de los resultados a economías con distintos niveles de desarrollo institucional. Aun cuando exista una relación negativa entre corrupción y crecimiento, puede que esta relación no sea lineal o que no se manifieste de forma significativa para determinados niveles de desarrollo. Esta cuestión se ha tratado en la literatura empírica limitando el análisis a muestras de países con un nivel de desarrollo similar o introduciendo variables que permitan controlar los niveles de desarrollo tanto en términos de renta como de calidad institucional. En este sentido, Mauro (1995) encuentra una relación negativa entre corrupción y crecimiento incluso cuando controla por otras variables; además, la relación negativa entre corrupción e inversión se mantiene en muestras de países donde la regulación burocrática es muy engorrosa, sin encontrar efectos positivos de la corrupción aun en ese caso. Limitando su estudio a un panel de 21 países africanos, Gyimah-Brempong (2002) obtiene asimismo resultados favorables a la existencia de un efecto negativo de la corrupción sobre el crecimiento económico y la acumulación de capital físico. Por otra parte, en algunos trabajos se analiza como la interacción de la corrupción con distintos indicadores de gobierno o de calidad institucional afecta al crecimiento. En esta línea, Méon y Sekkat (2005) encuentran que la corrupción incide negativamente en el crecimiento, siendo este impacto aún más negativo cuando la corrupción se da en situaciones de debilidad institucional, en especial por la interacción entre la corrupción y variables referidas al desarrollo de un estado de derecho y a la eficacia de la burocracia. Sin embargo, también encontramos estudios que tienden a rechazar la hipótesis de que la corrupción presente efectos negativos sobre el crecimiento en casos de debilidad institucional. Así, Aidt *et al.* (2005), basándose en el modelo propuesto por Caner y Hansen (2004), estiman un modelo de crecimiento no lineal para una muestra de 68 países e identifican dos regímenes de corrupción y crecimiento durante la década de los 90, estando el

umbral entre ambos determinado por variables referidas a la calidad institucional: en el régimen de alta calidad institucional se observa una relación negativa entre crecimiento y corrupción, mientras que en el régimen de baja calidad institucional el impacto de la corrupción sobre el crecimiento es pequeño, aunque tiende a ser positivo. De esta forma, aun cuando la mayor parte de los trabajos destaca los efectos negativos de la corrupción sobre el crecimiento y la actividad económica, los resultados son más ambiguos en relación con el alcance de estos efectos en función de cuál sea el desarrollo institucional alcanzado por las distintas economías.

4.3. Otros costes económicos de la corrupción

Además de las distorsiones que introduce la corrupción en los incentivos de los agentes privados, una parte de la literatura destaca como la corrupción incide negativamente en el funcionamiento del sector público, reduciendo los ingresos fiscales y distorsionando el gasto público. El impacto negativo de la corrupción sobre los ingresos fiscales se pone de manifiesto en diversos estudios empíricos (Tanzi y Davoodi, 1997; Johnson, Kaufmann y Zoido-Lobaton, 1999; Friedman *et al.*, 2000) y se explica tanto por la debilidad de la administración como por sus efectos sobre la economía sumergida. En este sentido, Friedman *et al.* (2000) argumentan que la corrupción socava la calidad de la burocracia y la confianza en la administración, lo que reduce la capacidad del Estado para obtener ingresos, y expulsa a las empresas del sector formal ya que los empresarios renuncian a iniciar sus actividades en la economía oficial y optan por llevarlas a cabo en la economía sumergida, evitando así las regulaciones y los costes y la incertidumbre que supone la corrupción; de esta forma, a medida que aumenta la economía sumergida, la base de ingresos del Estado se ve reducida²⁴. Por el lado del gasto, como comentábamos anteriormente, la evidencia empírica sugiere que la inversión pública tiende a aumentar con la corrupción, si bien se reduce la calidad de esta inversión y su productividad, al tiempo que disminuye el gasto público en operaciones de mantenimiento o en actividades como la educación o la sanidad (Tanzi y Davoodi, 1997; Mauro, 1998).

Aunque no de forma directa, la corrupción incide también en la pobreza y en la distribución de la riqueza a través de sus efectos sobre distintas variables económicas y de gobierno. Al reducir la inversión, los niveles de productividad, y el ritmo de crecimiento, la corrupción afecta negativamente a los niveles de renta, pero además, tal como indican diversos trabajos empíricos, tiende a empeorar su distribución (Li, Xu y Zou, 2000; Gupta, Davoodi y Alonso-Terme, 2002; Gyimah-Brempong, 2002; Dincer y Gunalp, 2005). Entre las razones que permiten explicar este efecto negativo sobre la distribución destacan los sesgos que introduce la corrupción en el funcionamiento del sector público, reduciendo la progresividad del sistema impositivo y el gasto público en programas sociales. Por una parte, la corrupción incrementa la pobreza al crear incentivos para la inversión en proyectos intensivos en capital y reducir la inversión en proyectos intensivos en trabajo, lo que puede privar a las clases más pobres de oportunidades para generar rentas. Además, al dar menor prioridad a los gastos básicos en educación y sanidad, los grupos de menor renta pueden perder servicios de los

que son altamente dependientes. Por otra parte, Gupta, Davoodi y Alonso-Terme (2002) sugieren que la corrupción no sólo afecta a la formación del capital humano sino también a su distribución, al propiciar un acceso desigual a la educación y la sanidad que favorece que se mantengan o incrementen las desigualdades en la distribución. En este sentido, la reducción del gasto sanitario y educativo, que incidirá en la formación del capital humano, no afectará por igual a todos los grupos de renta si se dan mayores oportunidades de corrupción en la provisión de bienes o servicios avanzados o si los grupos mejor conectados pueden influir en las políticas gubernamentales, reorientando el gasto social hacia la educación superior, o hacia equipamientos médicos de tecnología avanzada, en lugar de dirigirlo a gastos básicos de atención primaria que favorecerían en mayor medida a los grupos de menor renta. De esta forma, las distorsiones que la corrupción introduce en el funcionamiento del sector público y en la orientación de las políticas públicas pueden afectar no sólo a los niveles de renta sino también a su distribución, incidiendo así en los niveles de pobreza y agravando los problemas de desigualdad.

5. Conclusiones

El problema de la corrupción está siendo objeto de un creciente interés en los últimos años. Desde una perspectiva académica, la aparición de distintos indicadores de corrupción ha impulsado el desarrollo de numerosos trabajos empíricos que tratan de comprender las causas y las consecuencias de la misma. En este trabajo hemos discutido los principales problemas de medición y las limitaciones de distintos tipos de indicadores, reflexionando sobre los problemas que puede plantear su uso en el trabajo empírico. En este sentido se han discutido aspectos como los problemas de endogeneidad que pueden presentar las medidas subjetivas, los errores de medida o el grado de confianza de estas mediciones, o los problemas de agregación y las dificultades que se derivan a la hora de interpretar los resultados o comprender las causas y las consecuencias de distintos tipos de corrupción.

A pesar de estas limitaciones existe un amplio consenso sobre los costes económicos y sociales que conlleva la corrupción. Entre los costes económicos, la literatura teórica y empírica tiende a destacar los efectos negativos de la corrupción sobre la eficiencia, la inversión y la productividad, afectando tanto a los niveles de renta de las economías como a su ritmo de crecimiento. La corrupción introduce además distorsiones tanto en los incentivos de los agentes privados como en el funcionamiento del sector público, dando lugar a asignaciones ineficientes desde el punto de vista social y a una mayor desigualdad en términos de oportunidades y de distribución de la renta y la riqueza. Estos costes, en términos tanto de eficiencia como de equidad, plantean la necesidad de diseñar estrategias que permitan combatir la corrupción de forma eficaz, lo que requiere comprender las causas de la corrupción y por qué ésta tiende a presentar un alto grado de persistencia. La mayor parte de los trabajos destaca el papel de los incentivos individuales a la hora de explicar los comportamientos de corrupción, mientras que la influencia de distintos factores estructurales y los comportamientos estratégicos de los agentes que actúan en función de lo extendida que esté la corrup-

ción en una sociedad permiten explicar la persistencia de este problema. En este sentido, las estrategias para combatir la corrupción se orientan tanto a reducir las oportunidades de acometer actos de corrupción como a incrementar los costes esperados de esas acciones al aumentar las probabilidades de ser detectado y sancionado, lo que en muchas ocasiones supone plantear reformas globales del marco institucional.

Aunque no pueda plantearse una ‘receta’ efectiva para combatir la corrupción en cualquier situación, existe un amplio consenso sobre los aspectos que deben tratar las políticas orientadas a este fin, y que abarcan tanto las instituciones formales (con medidas legales contra la corrupción, agencias de seguimiento y control, recursos efectivos de detección y un sistema judicial independiente) como estrategias y políticas gubernamentales (códigos de conducta en el sector público, transparencia en la gestión, educación y sensibilización contra la corrupción) o el funcionamiento del sistema político (pluralismo político y transparencia en la financiación de los partidos), la participación de la sociedad civil y unos medios de comunicación libres e independientes. En cualquier caso, las políticas orientadas a combatir la corrupción en un país, aunque puedan venir en ocasiones impulsadas desde el exterior, deberán tener en cuenta las prácticas e instituciones propias de esa sociedad, analizando en cada caso su alcance y causas específicas para así poder adoptar medidas efectivas a la hora de reducir la corrupción.

Notas

1. Convención Interamericana contra la corrupción (1996); Convenciones de la OCDE (1997) y de la UE (1997); Convenciones del Consejo de Europa (1999); Convención de la Unión Africana para la prevención y lucha de la corrupción (2003); Convención de las Naciones Unidas contra la corrupción (2003).
2. En la sección siguiente se discuten distintos indicadores de corrupción empleados habitualmente en la literatura. Aquí hemos optado por ilustrar el fenómeno de la corrupción empleando el indicador CPI por ser éste uno de los más utilizados en la literatura reciente sobre corrupción. Para un mayor detalle de los índices CPI y su metodología, véase <http://www.transparency.org>.
3. Groningen Growth and Development Centre (GGDC): *Total Economy Database* (Agosto, 2005). Detalle de fuentes y metodología en <http://www.ggdc.net>.
4. A pesar de la atención que ha recibido este problema en los últimos años, la percepción de la corrupción no ha variado de forma significativa en la última década. Una muestra de esta persistencia la encontramos en la alta correlación que se observa entre los índices CPI de 1996 y 2005 (correlación de 0.952, significativa al 0.01).
5. Entre las revisiones previas de la literatura podemos destacar el trabajo de Bardhan (1997), que adopta una perspectiva fundamentalmente teórica, o los trabajos de Jain (2001) o Aidt (2003). Por su parte, en Svensson (2005) se discuten algunos de los temas que más interés han recibido por parte de la literatura económica sobre corrupción.
6. La mayor parte de la literatura sobre corrupción se centra en el comportamiento de los agentes públicos que perciben rentas de corrupción. Sin embargo, en ocasiones el análisis se centra en el lado de la oferta, prestando una mayor atención al comportamiento de los agentes privados que ofrecen sobornos (Vogl, 1998; Pidaparathi, 2005).
7. Por su parte, Jain (2001) distingue entre corrupción política, administrativa, y legislativa, que podrían asimilarse con la gran corrupción, la pequeña corrupción o corrupción burocrática, y la captura de Estado, respectivamente.

8. Aron (2000):107-113 resume los indicadores institucionales más utilizados en la literatura empírica, distinguiendo entre variables que describen los atributos de las instituciones —que suelen asociarse con indicadores o medidas objetivas— y variables que tratan de evaluar su actuación —asociadas generalmente con medidas subjetivas—. En Jain (2001):117-121 puede encontrarse también una síntesis de las distintas medidas empleadas habitualmente en los trabajos empíricos sobre corrupción.
9. Con relación a los indicadores que tienen como objetivo la evaluación de riesgos, Lambsdorff (2003) señala —en referencia a los indicadores ICRG— que estos índices no miden la corrupción en sí sino el riesgo político que ésta lleva asociado, destacando como el riesgo político no sólo aumenta con el nivel de corrupción sino también con el grado de intolerancia hacia la misma.
10. Para una discusión detallada sobre los problemas de medición y los indicadores disponibles, véase Johnston (2001) o Sampford *et al.* (2006).
11. Entre los indicadores basados en experiencias de corrupción cabe destacar la proxy de corrupción de los Objective Governance Indicators, elaborados por Knack y Kugler (2002). Estos indicadores se componen de nueve variables de gobierno, refiriéndose la de corrupción al porcentaje de los ingresos que las empresas pagan como sobornos. La información para elaborar este índice procede del World Business Environment Survey, donde se pregunta a personas de negocios «cuál es, en promedio, el porcentaje que empresas como la suya pagan anualmente de forma no oficial a empleados públicos», tratando así de aproximar, si bien de una forma indirecta, sus experiencias de corrupción.
12. En Kaufmann, Kraay y Mastruzzi (2005) y Transparencia Internacional (2005) se ofrece información sobre las fuentes de los distintos indicadores simples que componen los principales indicadores agregados.
13. El problema de interpretación de resultados cuando se emplean indicadores agregados ha recibido escasa atención en la literatura empírica sobre corrupción. Para un análisis de esta cuestión, en relación con la literatura del crimen, véase Cherry y List (2002).
14. Las seis medidas del Banco Mundial comprenden: i) transparencia y rendición de cuentas en la actuación política (*voice and accountability*); ii) inestabilidad política y violencia; iii) eficiencia del gobierno; iv) calidad del marco regulador; v) cumplimiento de la ley o estado de derecho (*rule of law*); y vi) control de la corrupción.
15. Adicionalmente se han construido indicadores CPI para el periodo 1980-85 (a partir de las bases de Business International y Political Risk Service) y para el periodo 1988-92 (donde a las dos bases anteriores se añaden las del World Competitiveness Report y Political and Economic Risk Consultancy).
16. De esta forma, este enfoque no se centra únicamente en el estudio de las instituciones formales sino que se extiende también a aquellas instituciones informales comprendidas en la idea de capital social —como la confianza, la cohesión social o la responsabilidad cívica—, que pueden incidir en el funcionamiento de las instituciones formales y afectar así a la calidad del gobierno y a los niveles de corrupción [Knack y Keefer (1997)]. Para una discusión detallada sobre la relación existente entre capital social y corrupción, véase Uslaner (2005).
17. Otras variables que se han propuesto en la literatura como factores estructurales determinantes de la corrupción incluirían factores geográficos y climáticos, las dotaciones de recursos minerales de un país, la densidad de población o la diversidad étnica y lingüística. Como ejemplo de trabajos que proponen un gran número de variables institucionales a la hora de explicar las causas de la corrupción, véase La Porta *et al.* (1999) o Treisman (2000).
18. Una discusión detallada de los modelos de agencia con principales benevolentes y no benevolentes puede encontrarse en Aidt (2003).
19. Para una revisión de la literatura sobre corrupción y descentralización, véase Bardhan y Mookherjee (2005) o Shah (2006).
20. La mayor parte de la investigación realizada en esta línea se basa en el análisis clásico de Becker (1968), que explica el comportamiento criminal como una elección racional a partir de los costes y beneficios esperados

de la actividad ilícita. A partir de ahí se destaca como la penalización impuesta determina la probabilidad de que el acto penalizado se realice, lo que supone que las estructuras de control y penalizaciones existentes en un país condicionarán el grado de corrupción que se observe en el mismo.

21. Véase Polinsky y Shavell (2001) para un análisis sobre sanciones óptimas en casos de corrupción.
22. Aunque la mayor parte de los trabajos que estudian la relación entre corrupción e inversión extranjera sugieren una relación negativa entre ambas variables, algunos estudios no encuentran una relación significativa entre las mismas o incluso sugieren que la corrupción estimula la inversión directa extranjera (Egger y Winner, 2005).
23. Lambsdorff (2003) argumenta que la ausencia de corrupción puede considerarse como un factor de producción comparable al capital humano y, tomando como referencia un marco de crecimiento neoclásico, considera que la introducción de este nuevo «factor de producción» condicionará el nivel de producción de la economía —y por tanto la productividad de los otros recursos productivos— pero no necesariamente su ritmo de crecimiento. Sin embargo, si este «factor de producción» adicional incide además en los determinantes del crecimiento podríamos distinguir, tal y como es habitual en la literatura que estudia los efectos del capital humano sobre el crecimiento, entre efectos de nivel y efectos de tasa.
24. Estos autores definen la «infraestructura social» como el conjunto de instituciones y políticas gubernamentales que inciden en los incentivos individuales de los agentes económicos. Estos incentivos pueden fomentar las actividades productivas, la inversión, o el desarrollo de nuevas técnicas o, por el contrario, pueden conducir a comportamientos predatorios como la corrupción o la búsqueda de rentas.
25. Aunque la mayor parte de los trabajos sugiere una relación negativa entre corrupción y economía oficial, algunos autores argumentan que, al menos en el caso de los países más desarrollados, la corrupción no favorece necesariamente la economía sumergida ya que con frecuencia el pago de sobornos se dirige a la obtención de permisos o licencias o a la contratación de grandes proyectos con el sector público y, por tanto, a obtener determinados beneficios dentro de la propia economía oficial. En esta línea, véa

Referencias bibliográficas

- Adkins, L.C.; Moomaw, R.L., y Savvides, A. (2002): “Institutions, freedom, and technical efficiency”, *Southern Economic Journal*, 69: 92–108.
- Adserà, A.; Boix, C., y Payne, M. (2003): “Are you being served? political accountability and quality of government”, *Journal of Law Economics and Organization*, 19(2): 445-490.
- Aidt, T. (2003): “Economic analysis of corruption: a survey”, *The Economic Journal*, 113: F632-F652.
- Aidt, T.; Dutta, J., y Sena, V. (2005): “Growth, governance and corruption in the presence of threshold effects: theory and evidence”, *Cambridge Working Papers in Economics* CWPE-0540.
- Andvig, J.C., y Moene, K. (1990): “How corruption may corrupt”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 13(1): 63-76.
- Arikan, G. (2004): “Fiscal decentralization: a remedy for corruption?”, *International Tax and Public Finance*, 11: 175-195.
- Aron, J. (2000): “Growth and institutions: a review of the evidence”, *The World Bank Research Observer*, 15(1): 99-135.
- Bardhan, P. (1997): “Corruption and development: a review of issues”, *Journal of Economic Literature*, 35: 1320-1346.

- Bardhan, P., y Mookherjee, D. (2005): "Decentralization, corruption and government accountability: an overview", *Boston University Working Papers Series* WP2005-023. (Próxima publicación en Rose-Ackerman, S. (2006): *Handbook of Economic Corruption*, Edward Elgar).
- Baumol, W.J. (1990): "Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive", *Journal of Political Economy*, 98: 893-921.
- Beck, P., y Maher, M.W. (1986): "A comparison of bribery and bidding in thin markets", *Economic Letters*, 20: 1-5.
- Becker, G.S. (1968): "Crime and Punishment: An Economic Approach", *Journal of Political Economy*, 76: 169-217.
- Becker, G., y Stigler, G. (1974): "Law enforcement, malfeseance, and the compensation of enforcers", *Journal of Legal Studies*, 3: 1-19.
- Bliss, C., y Di Tella, R. (1997): "Does competition kill corruption?", *Journal of Political Economy*, 105(5): 1001-1023.
- Brunetti, A., y Weder, B. (2003): "A free press is bad news for corruption", *Journal of Public Economics*, 87(7): 1801-1824.
- Cadot, O. (1987): "Corruption as a gamble", *Journal of Public Economics*, 33(2): 223-244.
- Caner, M., y Hansen, B.E. (2004): "Instrumental variable estimation of a threshold model", *Econometric Theory*, 20: 813-843.
- Caselli, F. (2005): "Accounting for cross-country income differences", en Aghion, P. y Durlauf, S. (eds.), *Handbook of Economic Growth*, Elsevier, 679-741.
- Cherry, T.L., y List, J.A. (2002): "Aggregation bias in the economic model of crime", *Economics Letters*, 75: 81-86.
- Dal Bo, E., y Rossi, M.A. (2006): "Corruption and inefficiency: theory and evidence from electric utilities", *mimeo*, disponible en http://emlab.berkeley.edu/users/webfac/bardhan/e271_f06/bo.pdf
- De Mello, L., y Barenstein, M. (2002): "Fiscal decentralization and governance: a cross-country analysis", en Abed, G.T. y Gupta, S. (eds.), *Governance, Corruption and Economic Performance*, Washington DC: International Monetary Fund.
- Di Tella, R., y Schargrotsky, E. (2003): "The role of wages and auditing during a crackdown on corruption in the city of Buenos Aires", *Journal of Law and Economics*, 46: 269-292.
- Dincer, O., y Gunalp, B. (2005): "Corruption, income inequality and growth: evidence from US states", *mimeo*, disponible en <http://ssrn.com/abstract=690381>.
- Dreher, A., y Schneider, F. (2006): "Corruption and the shadow economy: an empirical analysis", *CESifo Working Paper* 1653.
- Easterly, W., y Levine, R. (2001): "It's not factor accumulation: stylized facts and growth models", *World Bank Economic Review*, 15(2): 177-219.
- Egger, P., y Winner, H. (2005): "Evidence on corruption as an incentive for foreign direct investment", *European Journal of Political Economy*, 21(4): 932-952.
- Fisman, R., y Gatti, R. (2002): "Decentralization and corruption: evidence across countries", *Journal of Public Economics*, 83: 325-345.

- Fredrikson, P.G.; Volleberg, H.J., y Dijkgraaf, E. (2004): "Corruption and energy efficiency in OECD countries: theory and evidence", *Journal of Environmental Economics and Management*, 47(2): 207-231.
- Friedman, E.; Johnson, S.; Kaufmann, D., y Zoido-Lobaton, P. (2000): "Dodging the grabbing hand: the determinants of unofficial activity in 69 countries", *Journal of Public Economics*, 76(3): 459-93.
- Golden, M.A., y Picci, L. (2005): "Proposal for a new measure of corruption, illustrated with Italian data", *Economics and Politics*, 17(1): 37-75.
- Gupta, S.; Davoodi, H., y Tiongson, E. (2001): "Corruption and the provision of health care and education services", en Jain, A.K. (ed.), *The Political Economy of Corruption*, Londres: Routledge Publishers, 111-141.
- Gupta, S.; de Mello, L., y Sharan, R. (2001): "Corruption and military spending", *European Journal of Political Economy*, 17: 749. 777.
- Gupta, S.; Davoodi, H., y Alonso-Terme, R. (2002): "Does corruption affect income inequality and poverty?", *Economics of Governance*, 1: 23-45.
- Gyimah-Brempong, K. (2002): "Corruption, economic growth, and income inequality in Africa", *Economics of Governance*, 3(3): 183-209.
- Hall, R., y Jones, C.I. (1999): "Why do some countries produce so much more output per worker than others?", *Quarterly Journal of Economics*, 14(1): 83-116.
- Hellman, J.S.; Jones, G., y Kaufmann, D. (2002): "Far from home: do foreign investors import higher standards of governance in transition economies?", *World Bank Institute*, disponible en <http://www.worldbank.org/wbi/governance/pdf/farfromhome.pdf>
- Huntington, S.P. (1968): *Political Order in Changing Societies*. New Haven: Yale University Press.
- Jain, A.K. (2001): "Corruption: a review", *Journal of Economic Surveys*, 15(1): 71-121.
- Johnson, S.; Kaufmann y Zoido-Lobaton, P. (1999): "Corruption, public finances and the unofficial economy", *World Bank Policy Research WP 2169*.
- Johnston, M. (2001): "Measuring corruption: numbers versus knowledge versus understanding", en Jain, A.K. (ed.), *The Political Economy of Corruption*, Londres: Routledge Publishers, 157-179.
- Kaufmann, D. (2004): "Corruption, governance and security: challenges for the rich countries and the world", *Global Competitiveness Report 2004/2005*, Banco Mundial.
- Kaufmann, D., y Wei, S.J. (1999): "Does 'grease money' speed up the wheels of commerce?", *NBER WP 7093*.
- Kaufmann, D.; Kraay, A., y Zoido-Lobaton, P. (1999): "Aggregating governance indicators", *World Bank Policy Research Working Paper 2195*.
- Kaufmann, D.; Kraay, A., y Mastruzzi, M. (2005): "Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996-2004", *World Bank Policy Research Working Paper 3630*.
- Klein, P.G., y Luu, H. (2003): "Politics and productivity", *Economic Inquiry*, 41(3): 433-447.
- Knack, S., y Keefer, P. (1995): "Institutions and economic performance: cross-country tests using alternative institutional measures", *Economics and Politics*, 7: 207-227.
- Knack, S., y Keefer, P. (1997): "Does social capital have an economic payoff? a cross-country investigation", *Quarterly Journal of Economics*, 112: 1251-1288.

- Knack, S., y Kugler, M. (2002): "Constructing an index of objective indicators of good governance", PREM Public Sector Group, World Bank, disponible en <http://www1.worldbank.org/publicsector/anticorrupt/FlagshipCourse2003/SecondGenerationIndicators.pdf>
- La Porta, R.; López-de-Silanes, F.; Shleifer, A., y Vishny, R. (1999): "The quality of Government", *Journal of Law, Economics and Organization*, 15(1): 222-279.
- Laffont, J.J., y Guessan, T.N. (1999): "Competition and corruption in an agency relationship", *Journal of Development Economics*, 60: 271-295.
- Lambsdorff, J.G. (2003): "How corruption affects productivity", *Kyklos*, 56(4): 457-474.
- (2005): "Determining trends for perceived levels of corruption", *Passau University Discussion Paper V-38-06*.
- Lederman, D.; Loayza, N.V., y Soares, R.R. (2005): "Accountability and corruption: political institutions matter", *Economics and Politics*, 17: 1-35.
- Leff, N. (1964): "Economic development through bureaucratic corruption", *American Behavioral Scientist*, 8(3): 8-14.
- Li, H.; Xu, L.C., y Zou, H. (2000): "Corruption, income distribution and growth", *Economics and Politics*, 12:155-182.
- Lien, H. D. (1986): "A note on competitive bribery games", *Economic Letters*, 22(4): 337-41.
- Lui, F.T. (1985): "An equilibrium queuing model of bribery", *Journal of Political Economy*, 93: 760-81.
- (1986): "A dynamic model of corruption deterrence", *Journal of Public Economics*, 31: 215-236.
- Mauro, P. (1995): "Corruption and growth", *Quarterly Journal of Economics*, 110: 681-712.
- (1998): "Corruption and the composition of government expenditure", *Journal of Public Economics*, 69: 263-279.
- Méon, P.G., y Sekkat, K. (2005): "Does corruption grease or sand the wheels of growth?", *Public Choice*, 122: 69-97.
- Méon, P.G., y Weill, L. (2005): "Does better governance foster efficiency? An aggregate frontier analysis", *Economics of Governance*, 6(1): 75-90.
- Mo, P.H. (2001): "Corruption and economic growth", *Journal of Comparative Economics*, 29: 66-79.
- Mookerjee, B., y Png, I.P.L. (1995): "Corruptible law enforcers: how should they be compensated?", *Economic Journal*, 195: 145-159.
- Murphy, K. M.; Shleifer, A., y Vishny, R.W. (1991): "The allocation of talent: implication for growth", *Quarterly Journal of Economics*, 106: 503-30.
- Olson, M.; Sarna, N., y Swamy, A.V. (2000): "Governance and growth: a simple hypothesis explaining cross-country differences in productivity growth", *Public Choice*, 102(3-4): 341-364.
- Paldam, M. (2002): "The cross-country pattern of corruption: economics, culture and the seesaw dynamics", *European Journal of Political Economy*, 18: 215-240.
- Pellegrini, L., y Gerlagh, R. (2004): "Corruption's effect on growth and its transmission channels", *Kyklos*, 57(3): 429-456.

- Pidaparathi, V. (2005): "Supply side issues in procurement corruption: is the developed world responding adequately to the needs of the developing world?", *Journal of Development and Social Transformation*, 2: 109-116.
- Polinsky, A.M., y Shavell, S. (2001): "Corruption and optimal law enforcement", *Journal of Public Economics*, 81(1): 1-24.
- Rauch, J., y Evans, P. (2000): "Bureaucratic structure and bureaucratic performance in less developed countries", *Journal of Public Economics*, 75(1): 49-71.
- Rodrik, D.; Subramanian, A., y Trebbi, F. (2004): "Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development", *Journal of Economic Growth*, 9(2): 131-165.
- Rose-Ackerman, S. (1978): *Corruption: a study in political economy*, New York: Academic Press.
- Sampford, C.; Shacklock, A.; Connors, C., y Galtung, F. (eds.) (2006): *Measuring corruption*, Aldershot: Ashgate Publishing Group.
- Shah, A. (2006): "Corruption and decentralized public governance", *World Bank Policy Research Working Paper* 3824.
- Shleifer, A., y Vishny, R. (1993): "Corruption", *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3): 599-617.
- (1998): *The Grabbing Hand, Government Pathologies and their Cures*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Svensson, J. (2005): "Eight questions about corruption", *Journal of Economic Perspectives*, 19(3): 19-42.
- Tanzi, V. (1998): "Corruption around the world: causes, consequences, scope, and cures", *IMF Staff Papers* 45(4): 559-594.
- Tanzi, V., y Davoodi, H. (1997): "Corruption, public investment, and growth", *IMF Working Paper* 97/139.
- Thomas, M.A., y Meagher, P. (2004): "A corruption primer: an overview of concepts in the corruption literature", *IRIS Discussion Paper* 04/03.
- Tirole, J. (1986): "Hierarchies and bureaucracies: on the role of collusion in organizations", *Journal of Economics, Law and Organization*, 2(2): 181-214.
- (1996): "A theory of collective reputations (with applications to the persistence of corruption and to firm quality)", *Review of Economic Studies*, 63(1): 1-22.
- Treisman, D. (2000): "The causes of corruption: a cross-national study", *Journal of Public Economics*, 76: 399-457.
- Transparencia Internacional (2005): "The methodology of the 2005 Corruption Perceptions Index", disponible en http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2005/methodology
- Uslaner, E.M. (2005): "Trust and corruption", en Lamsdorff, J.G., Taube, M. y Schramm, M. (eds.), *The New Institutional Economics of Corruption*, Nueva York: Routledge, 76-92.
- Vogl, F. (1998): "The supply side of global bribery", *Finance and Development*, 35(2): 30-33.
- Wei, S.J. (2000): "How taxing is corruption on international investors", *Review of Economics and Statistics*, 82(1): 1-11.

Abstract

Theoretical and empirical work trying to understand the causes of corruption, why it tends to be highly persistent, or what are the social, political or macroeconomic effects of corruption, is attracting lot of attention in recent years. The objective of this article is to review this literature, discussing the main theoretical and empirical developments on the causes and economic consequences of corruption.

Key words: Corruption, governance, public performance.

JEL classification: D73, E62, H11.