

CORRUPCIÓN: UN ANÁLISIS A TRAVÉS DE INDICADORES DE GOBERNABILIDAD

Koldo Echebarría¹

Especialista Principal de la División de Estado, Gobernabilidad y Sociedad Civil del
Banco Interamericano de Desarrollo

1. Introducción

Hace aproximadamente dos décadas la lucha contra la corrupción era ajena a la labor de los organismos de desarrollo. Es más existía la idea de que la corrupción era como la grasa que permite funcionar con agilidad a los engranajes. Algunos estudios justificaban esta apreciación señalando que la corrupción podía incrementar la eficiencia de ciertos procesos gubernamentales, reduciendo el papeleo y la burocracia. Huntington llegaba a afirmar que en términos de desarrollo económico, la una cosa peor que una sociedad con una burocracia rígida, supercentralizada y deshonestas, es una sociedad con una burocracia rígida, supercentralizada y honesta.

Otra faceta de estas consideraciones es la distinción entre “corrupción coherente e incoherente con el desarrollo”. La primera es predecible, reposa sobre esquemas de un grado razonable de seguridad por la centralización del aparato recaudador, pudiendo descontarse fácilmente como un coste más; la segunda es caótica e imprevisible y causa más daño por la incertidumbre que por su coste directo. Los regímenes autoritarios se asocian comúnmente a la primera modalidad de corrupción, gracias al control final que el dictador puede ejercer sobre el aparato estatal.

Con el transcurso del tiempo se ha producido una aproximación más profunda y equilibrada al fenómeno de la corrupción. Por un lado, se ha entendido que sus modalidades e implicaciones van mucho más allá de una relación bilateral estática entre corruptor y corrompido consistente en el pago de un soborno. Por otro lado, la corrupción se ha considerado no sólo en su dimensión económica sino en otras dimensiones políticas y sociales de tanta o mayor importancia. En estos momentos existe un consenso generalizado en torno al efecto perverso que la corrupción ejerce sobre el desarrollo económico. Una comparación de los resultados del índice de control de la corrupción del Banco Mundial y PIB per cápita (ver Gráfico I) muestra la existencia de una alta correlación, lo cual sugiere que hay una relación inversa entre los altos niveles de corrupción están asociados con bajos niveles de desarrollo.

En este documento vamos a analizar brevemente, en primer lugar, las principales evidencias empíricas que nos permiten, desde diversos puntos de vista, reconocer las diversas implicaciones negativas que la corrupción tiene sobre el desarrollo de los países.

¹ En la realización de este documento tengo que agradecer la contribución de Leslie Harper y Regina Cárdenas.

En segundo lugar, exploraremos los diversos modelos de comportamiento que explican el hecho de la corrupción. En tercer lugar, nos aproximaremos al problema de la medición de la corrupción, presentando indicadores disponibles para América Latina, razonando sobre sus causas y, por tanto, sobre posibles estrategias de respuesta a este fenómeno.

2. El impacto de la corrupción sobre el desarrollo de los países

Diversos estudios constatan que la corrupción tiene un impacto negativo directo en el desarrollo de los países. Para empezar, la corrupción erosiona la credibilidad de las instituciones, la política y los políticos. La constatación por parte de los ciudadanos de prácticas manipulatorias de instituciones y reglas en beneficio privado socava la legitimidad del Estado. La corrupción debilita los canales legítimos de influencia donde, a través de la competencia política, los electores pueden tener un impacto en la formulación de políticas. La corrupción excluye a ciertos grupos del proceso e incluye a otros a través de una relación dependiente entre el ciudadano y los líderes políticos (como ocurre, por ejemplo, en casos de patronazgo y clientelismo) (Warren, 2004 y Johnston, 1999). La corrupción debilita los mecanismos de rendición de cuentas al generar decisiones y políticas secretas, dada su naturaleza ilícita, que los ciudadanos desconocen y no pueden incorporar a la hora de elegir a sus gobernantes.

La corrupción también distorsiona los incentivos de los actores económicos (Mauro, 1995). La corrupción florece en un ambiente de alta inseguridad jurídica (relacionada con la aplicación de leyes y reglamentos). Un ambiente inseguro tiende además de reducir el nivel de inversión de largo plazo en el país, fomentando inversiones de corto plazo, basadas en expectativas especulativas. Si la aplicación de regulaciones y contratos es arbitraria, las firmas e individuales tienen menos probabilidad de invertir. De hecho Brunetti et al, muestran con el indicador de “credibilidad de reglas” que la baja credibilidad está relacionada con niveles menores de inversión y crecimiento (Brunetti, et al., 1997). Adicionalmente, la corrupción distorsiona los incentivos de los actores económicos hacia la búsqueda de rentas y no hacia actividades productivas (Tanzi, 1998).

En términos de las condiciones de competencia, los costes asociados a la corrupción pueden resultar en que menos firmas entren al mercado. Las firmas que quedan son las que tienen mayor capacidad para pagar sobornos o buscar rentas y no las firmas más eficientes. (Bardhan, 1997 y Tanzi, 1998). Las empresas innovadoras y pequeñas son particularmente vulnerables, debido a que generalmente necesitan más permisos que una compañía establecida y, además, disponen de menor capacidad de internalizar los costes económicos y no económicos de la corrupción que una empresa grande (que es más que disponga de los recursos para pagar un soborno o las conexiones para evitar a un funcionario corrupto) (Tanzi, 1998).

La corrupción debilita también la eficiencia y eficacia de políticas y programas públicos (Di Tella). La inversión pública que queda condicionada a objetivos de búsqueda de rentas. El manejo discrecional del presupuesto por el ejecutivo y su asignación selectiva a partes del territorio, al margen de reglas transparentes y claras de cohesión territorial, es una manifestación de este fenómeno. Adicionalmente, los recursos pueden ser

canalizados hacia programas donde es más fácil pedir un soborno, como son las inversiones intensivas en capital (por ejemplo de nuevos proyectos de infraestructura), frente a programas sociales como salud o educación o a mantenimiento de infraestructura existente, donde es más difícil obtener lucro (Mauro, 1997). Ahora bien, también las instituciones regulatorias pueden verse afectadas por este fenómeno. La corrupción debilita las instituciones que protegen los derechos de propiedad y aseguran la competencia y la vigencia de los contratos. Estas terminan siendo conducidas, más por la búsqueda de rentas, que por el desarrollo y la competitividad del país (Johnston, 2000).

Los altos niveles de corrupción pueden resultar en una capacidad reducida del Estado para cobrar impuestos a los ciudadanos y las empresas (Friedman, et al, 1999). Los que tienen los recursos o las conexiones necesarias pueden burlar al sistema, lo cual, además de la pérdida de ingresos, supone que no se reportan las transacciones (Seligson, 2001). El sesgo hacia los ricos no sólo tiene un costo para la equidad, en términos de la regresividad real del sistema de impuestos, sino también contribuye a la minoración de los recursos públicos y, consecuentemente, a una reducción de posibilidades para la inversión pública (Gupta, 1998). A su vez, la baja credibilidad e inequidad del sistema tiende a resultar en un menor nivel de pago de impuestos (Andvig, 2000). Las encuestas de opinión ponen de manifiesto que los contribuyentes más dispuestos a evitar el pago de impuestos son los que creen que otros son deshonestos. Un estudio de Putnam mostró que en los Estados Unidos, el capital social es el único factor (tomando en cuenta diferencias entre estados como PIB, inequidad, niveles de educación, urbanismo etc.) que pronostica bien la conformidad tributaria (Putnam, 2000).

Asimismo, la corrupción aumenta la ineficiencia en la prestación de servicios sociales y eleva las barreras de acceso a quienes pueden pagar (Tanzi and Davoodi, 1997). Por ejemplo, privatizaciones corruptas pueden resultar en servicios poco satisfactorios, bien porque la firma adjudicataria ha pagado el soborno más alto que tiene que descontar o porque el responsable de la adjudicación ignora una oferta de servicios de calidad inferior. Ambas situaciones afectan más a los pobres, quienes no pueden recurrir al sector privado (como por ejemplo a escuelas privadas o hospitales etc.) y determinan un sesgo de los servicios privatizados hacia los que pueden pagar, creando barreras para los que no pueden (Seligson, 2001).

La corrupción contribuye a la captura de las políticas públicas, permitiendo a intereses privados tener un impacto indebido sobre las leyes y reglamentos a través de la colaboración ilícita con oficiales públicos. Esto puede tener un costo muy alto para el sector productivo y socava la capacidad del Estado de traducir mandatos públicos en políticas efectivas y favorables para el desarrollo, como también de asignar recursos de acuerdo a las prioridades (Johnston, 1999 y Andvig, 2000). Hellman, Jones and Kaufmann (2000) identifican tres situaciones donde la corrupción permite a intereses privados capturar políticas públicas: en primer lugar, a través de la “captura del Estado”, donde una firma paga al gobierno para que las reformas legales y regulatorias le beneficien; en segundo lugar, a través de la “influencia,” donde una firma logra lo mismo a través de una relación especial; y, en tercer lugar, a través de la “corrupción

administrativa,” en la que un pago ilícito afecta a la aplicación efectiva de las leyes y políticas públicas.

La corrupción altera valores ciudadanos y los niveles de confianza interpersonal-capital social. A pesar de que la correlación entre la confianza y corrupción no es perfecta, hay una relación significativa en los extremos, por ejemplo el alto nivel de confianza y bajo nivel de corrupción en los países escandinavos y el bajo nivel de confianza y alto nivel de corrupción en países como Nigeria, Venezuela y Rusia². Adicionalmente, las sociedades con altos niveles de confianza tienen bajos niveles de corrupción oficial. Si el gobierno es corrupto, es más probable que los ciudadanos sean deshonestos en parte también porque los líderes señalan que está bien ser deshonesto (Uslaner, 2002). Esto crea un ambiente que socava el respeto hacia el Estado de Derecho. Una mayor confianza social puede reducir los costos de transacción y es menos probable de que haya comportamiento oportunista. Jennifer Hunt, utilizando data de 34 países de la Encuesta Internacional de Víctimas de Crimen³, encontró evidencia empírica que personas en comunidades más pequeñas y personas mayores, quienes tienen mayor posibilidad de establecer redes de confianza, pagan menos sobornos. (Hunt, 2004).

3. Explicaciones sobre las causas de la corrupción

La definición tradicional de la corrupción es el abuso de poder público en beneficio privado. Esta es la perspectiva “clásica” de las organizaciones multilaterales. En tal conceptualización, la corrupción esta asociada con la debilidad de los sistemas de contrapesos y equilibrios institucionales, a través de los cuales se logra la transparencia y la rendición de cuentas en la interacción entre el Estado y los intereses económicos (Doig and Theobald 2000). Bajo esta perspectiva podemos explicar problemas asociados a la calidad de las reglas y los procesos administrativos, la fiscalización, las decisiones sobre el gasto, la provisión de bienes y servicios públicos (como son vivienda pública, crédito, electricidad, acceso al sistema de educación y salud etc.), el financiamiento de los partidos, etc. También pueden añadirse causas indirectas como una burocratización excesiva, volatilidad política, sueldos bajos, controles institucionales, transparencia de las reglas y leyes, y sistemas legislativos y judiciales ineficaces (Tanzi, 1998). Es decir, donde un Estado es incapaz de controlar a los funcionarios públicos, proteger los derechos de propiedad y proveer instituciones que aseguren un Estado de Derecho efectivo, definir los límites entre el Estado y la sociedad, intereses públicos y privados, hay mas probabilidades de que la corrupción florezca (Tanzi, 1998, Johnston, 1999).

Otras explicaciones sitúan los problemas más en la interacción Estado-mercado, que en el interior del diseño del Estado. La corrupción es una forma de obtener beneficios o de reducir costes de transacción; es decir, funciona como una manera de evitar retrasos o de reducir tasas, particularmente en países con reglas y regulaciones excesivas. Por ejemplo, esto ocurre cuando una firma utiliza un soborno para no tener que pagar impuestos o cumplir con regulaciones (por ejemplo licencias, inspecciones de edificios, riesgos

² World Values Survey 1995-1996 y Transparencia Internacional, 1998.

³ La encuesta pregunta si en el año pasado algún oficial público ha pedido un soborno o esperaba un soborno del encuestado.

medioambientales y seguridad del lugar de trabajo, etc.). En este contexto, los funcionarios públicos pueden tener un interés en que se incremente la ineficiencia y, de ese modo, poder cobrar más (Ackerman, 1999).

Otras teorías postulan que la corrupción esta asociada con factores históricos, estructurales y/o institucionales que determinan escenarios endémicos y actitudes sociales frente a éstos (Basu, et al, 1992). Basu et al. argumentan que un acto de corrupción probablemente se lleva a cabo en varios niveles de colusión y como los sobornos son transacciones personalizadas, las costumbres, practicas y actitudes también determinan el ambiente donde la corrupción se produce. Las pautas culturales prevalentes en un país pueden afectar a los umbrales de lo que es tolerable o no, más allá de las formulas legales en vigor. Estas pautas son muy importantes en el grado de elevación de los costes morales asociados a comportamientos corruptos.

4. La medición de la corrupción: indicadores y correlaciones para América Latina

Debido a su naturaleza compleja y multifacética, ha habido progreso limitado en los últimos años de iniciativas para la medición de la corrupción. A esto se suma a la dificultad de medir algo ilícito, que por su secretismo, no facilita la cuantificación.

Los indicadores disponibles para medir la corrupción son de los llamados de primera generación, al caracterizarse por una alto grado de agregación y basarse en datos procedentes de encuestas. Son muy útiles para una caracterización sintomática de un gran número de países y para analizar vinculaciones generales entre instituciones y variables del desarrollo. Sin embargo, debido a que involucran una variedad de instituciones y políticas a la vez, tienen un valor limitado en términos de extraer conclusiones específicas sobre instituciones en particular (Knack, 2000 pg ii).

En materia de corrupción esto se traduce en los indicadores de percepción (ejemplos de indicadores de ese tipo son los de Transparencia Internacional, Foro Económico Mundial e *International Country Risk Guide* (ICRG)). La tendencia ha sido tratar a la corrupción como un problema monolítico sin considerar los diferentes tipos existentes o los procesos o variaciones adentro de los países (Johnston, 1999) No miden dimensiones específicas de rendimiento en relación a procesos o arreglos institucionales. Por ejemplo, un indicador que evalúa el grado de percepción de la corrupción en un país puede indicar que existe un problema, si el país sale mal valorado en relación a otros, pero no qué institución necesita ser reformada o como debería de ser enfrentado el problema. Otro problema es la poca transparencia de estos indicadores y su falta de apropiación por parte de los países encuestados (PREM, 2000).

Los indicadores basados en percepción para medir la corrupción plantean además problemas singulares. La percepción depende de la transparencia de los hechos corruptos a la opinión pública. La paradoja es que un aumento de la transparencia, que es el camino correcto para luchar contra la corrupción, puede generar un incremento en la percepción de la misma. Esta paradoja es visible en el tránsito de regímenes autoritarios a

democráticos que puede llevar aparejado un incremento en la percepción de la corrupción, no en la corrupción misma, que un sistema no democrático puede conseguir eludir a los ojos de la opinión pública.

Unida a la anterior, se sitúa la relación entre corrupción y escándalo y su impacto en la percepción. En función de diversas variables contextuales, puede haber corrupción sin escándalo y escándalo sin corrupción. La primera supone que ciertos comportamientos, que legalmente sean constitutivos de hechos corruptos no tengan trascendencia para la opinión pública que puede considerarlos justificados por determinadas razones; la vieja máxima “roba, pero hace” explica esta reacción que, por lo demás, es variable en el tiempo; en estos casos la percepción subestimaría la realidad. En el segundo caso, nos encontramos con comportamientos legales e incluso aceptables bajo otros estándares, que la opinión pública considera inaceptables; ciertas prácticas de remuneración o ciertas condiciones contractuales pueden ser, por tanto, percibidas como corrupción sin llegar a constituirlo técnicamente. Esto último es lo que se llama el prejuicio del titular, “headline bias”. (Berg, 2001).

En el Gráfico II podemos ver la comparación entre regiones que nos permite realizar el indicador de control de corrupción elaborado por el Banco Mundial, que sitúa a América Latina muy por debajo de los países más desarrollados, por debajo de lo que sería esperable según su nivel de renta y en posiciones no muy alejadas de otras regiones del mundo. En el Gráfico III podemos observar la posición que alcanzan los países de la región en valores del mismo índice al medir su dispersión con respecto a la media mundial. Lo que observamos rápidamente es una gran diferencia entre países, pero un posicionamiento mayoritario de los mismos por encima de la media mundial. Sólo Chile, Uruguay y Costa Rica están por encima de la media. Si observamos además los puntos rojos, podemos reparar en los niveles que serían esperables de acuerdo al nivel de renta de los países calculados a partir de una media mundial; la observación general que se deduce de los datos es la gran distancia en numerosos países entre el nivel que sería esperable y el alcanzado, lo que, para la región es coherente con otros indicadores de calidad institucional.

Considerando las limitaciones de estos indicadores, diversas instituciones están trabajando en indicadores con mayores poderes prescriptivos, que puedan ser utilizados como herramienta para la formulación de políticas o programas de reforma (PREM, 2000). Los llamados indicadores de segunda generación han sido diseñados para ser más específicos y orientados a la acción directa. (Knack, 2000 pg ii). Tales indicadores están basados en reglas institucionales más específicos e incluyen, por ejemplo, datos sobre costes y tiempos necesarios para crear un nuevo negocio y datos muy concretos sobre el funcionamiento de instituciones políticas y administrativas. Están basados en datos objetivos y en juicios expertos que permiten identificar los arreglos institucionales más importantes, las reformas necesarias y las posibilidades de seguimiento y control. Estos indicadores buscan más aceptabilidad política y transparencia para que los gobiernos los sientan propios (Knack, 2002).

Un ejemplo es el ámbito de la lucha contra la corrupción sería la el ratio de soborno (Gráfico IV), que mide la información del valor de sobornos en relación a la renta total. Es un indicador que pregunta cuantas veces una persona encuestada ha tenido que pagar un soborno a un oficial, evitando, al ser más específico, algunos de los problemas de los indicadores de percepción (Berg, 2001). El problema es que no mide otras formas de corrupción como es por ejemplo el amiguismo o el tráfico de influencia, que no involucran el pago de un soborno. Otro ejemplo es el que proporciona el *Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS)*, llevado a cabo por el Banco Mundial y el Banco Europeo para la Reconstrucción y Desarrollo. A través de esta encuesta se busca lograr información empírica sobre el ambiente de negocios en países donde la corrupción es generalizada, incluyendo información sobre métodos y mecanismos por los cuales las empresas influyen el Estado (Berg, 2001).

Una manera útil de utilizar los indicadores de corrupción y buscar relaciones causa-efecto con diferentes variables institucionales consiste en analizar correlaciones que puedan darnos señales relevantes sobre las causas de la corrupción. A continuación vamos a reseñar algunas de ellas, partiendo de la hipótesis de que tres tipos de factores influyen en el volumen de corrupción existente en un país: (a) en primer lugar, el grado en el que los procedimientos administrativos crean “zonas grises” o espacios de discrecionalidad no controlada mediante reglas de transparencia y responsabilización. Esto afecta a procedimientos de autorización, compra y fiscalización del gasto público; (b) en segundo lugar, el grado en el que existen un poder disuasorio efectivo para luchar contra la corrupción, que a través de sanciones ejemplarizantes, eleva los costes de actuación a eventuales corruptos; (c) en tercer lugar, el grado en el que los incentivos de los operadores y, en particular de los funcionarios públicos están mejor alineados hacia la probidad.

En relación al primer apartado, las correlaciones que se presentan a continuación parecen bastante robustas. Este es el caso de la relación entre percepción de corrupción y transparencia presupuestaria que se ofrece en el Gráfico V. También podemos ver como una mayor opacidad de regulaciones se relaciona con mayor corrupción (Gráfico VI). Por último, presentamos la correlación positiva entre mayor percepción de corrupción y mayor número de días para crear una empresa (Gráfico VII).

En relación a la hipótesis del segundo bloque, también encontramos alguna evidencia significativa de que el funcionamiento apropiado de las instituciones judiciales es clave en la lucha contra la corrupción (Gráfico VIII). También, como variable más específica, es positiva la correlación entre menor percepción de corrupción y mayor estabilidad de los jueces, medida por la permanencia en su puesto (Gráfico IX). Otra clave disuasoria es la libertad de prensa, que podemos relacionar con una mayor capacidad de la opinión pública de hacer sentir a los corruptos el coste de su condena moral; en el Gráfico X se observa la correlación de la percepción de corrupción con la libertad de prensa.

Finalmente, el Gráfico XI establece una correlación entre percepción de corrupción y un dato clave del sistema de empleo público, como es la observancia del principio de mérito.

Es interesante observar que otras correlaciones, como la que podemos establecer entre control de corrupción y nivel de salarios no resultan igualmente significativas.

La medición de la corrupción y su correlación con indicadores de variables institucionales más específicas constituye un camino muy interesante a través del que profundizar en el diagnóstico de los problemas y diseñar estrategias de reforma más efectivas. Sólo de este modo se puede aprovechar de forma efectiva el impulso que, la creciente movilización de la opinión pública, otorga a la lucha contra la corrupción. Esto supone descartar aproximaciones no fundadas en la evidencia, que buscan efectos de corto plazo ante la opinión pública, mediante la aprobación de leyes o la creación de grandes dispositivos institucionales anti-corrupción. No hay que olvidar que uno de los principales problemas que hemos visto reproducirse en la región es lo que se ha denominado “corrupción de la anti-corrupción”, básicamente la futilidad de medidas de alta visibilidad, pero escasa eficacia y relevancia en la lucha contra este fenómeno.

Bibliografía

- Abuom, Agnes. 2004. “Democratic Transitions and Forms of Corruption.” Paper presented at the conference: “Political Corruption and Democracy” Collegiums for Development Studies, Uppsala Sweden, 2004.
http://www.kus.uu.se/Democracy3/democr_trans.pdf
- Anderson, Christopher and Y. Tverdova. 2003. “Corruption, Political Allegiances, and Attitudes Toward Government in Contemporary Democracies.” *American Journal of Political Science*. Vol. 47 Issue 1 Page 91 January.
- Andvig, Jens Chr. and O. Fjeldstad, with I. Amundsen, T. Sissener, and T. Søreide. 2000. “Research on Corruption: A policy oriented survey.” NORAD.
http://wwwuser.gwdg.de/~uwwv/downloads/contribution07_andvig.pdf
- Bardhan, Pranab. 1997. "Corruption and Development: A Review of Issues." *Journal of Economic Literature* 35 (Sept): 1320-1346.
<http://www.eurofakultetas.vu.lt/Materials/DEco/Bardhan%20Corruption.pdf>
- Basu, K., Battacharya, S. and A. Mishra (1992), “Note on bribery and the control of corruption”, *Journal of Public Economics*, 38, 349-359.
- Berg, Erlend. 2001. “How Should Corruption be Measured?” London School of Economics and Political Science. <http://members.lycos.co.uk/eberg/>
- Blackburn, Keith, N. Bose, and M. E. Haque. 2002. “Endogenous Corruption in

- Economic Development.” Discussion Paper No. 022. Centre for Growth and Business Cycle Research, School of Economic Studies. University of Manchester. <http://www.ses.man.ac.uk/cgbc/DPCGBCR/dpcgbc22.pdf>
- Brunetti, Aymo, G. Kisunko, and B. Weder. 1997. “Institutional Obstacles to Doing Business: Region-by-Region Results from a Worldwide Survey of the Private Sector.” Working Paper No.: 1759. World Bank. <http://wbln0018.worldbank.org/research/workpapers.nsf/0/F355FC388FF71015852567E00055ADDA?OpenDocument>
- Brunetti, Aymo, G. Kisunko, and B. Weder. 1997. “Economic Growth with ‘Incredible’ Rules Evidence from a World Wide Private Sector Survey” <http://econ.worldbank.org/docs/552.pdf>
- della Porta, Donatella. 2000. "Social Capital, Beliefs in Government, and Political Corruption." In *Disaffected Democracies: What's Troubling the Trilateral Countries?* eds. Susan J. Pharr and Robert D. Putnam. Princeton: Princeton University Press, p.205.
- Di Tella, Rafael and A. Ades. 1997 The New Economics of Corruption: a Survey and Some New Results Volume 45, Issue 3, pp. 496-515 Reprinted in *Political Corruption*, Paul Heywood (editor), Blackwell Publishers.
- Di Tella, Rafael and A. Ades. 1999. “Rents, Competition and Corruption” *The American Economic Review*, vol. 89, no. 4, pp. 982-94.
- Di Tella, Rafael and C. Bliss. 1997. “Does Competition Kill Corruption?” *Journal of Political Economy*, vol. 105, no. 5, pp. 1001-23. <http://www.journals.uchicago.edu/JPE/journal/issues/v105n5/JPEv105p1001/JPEv105p1001.web.pdf>
- Doig, Aland and R. Theobald, eds., 2000. *Corruption and Democratisation*. London: Frank Cass, p.6. *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*, ed. Lawrence J Harrison and Samuel P.
- Fender, John, 1999. A general equilibrium model of crime and punishment, *Journal of Economic Behavior and Organization*, v.39, pp. 437-453.
- Friedman, Eric, S. Johnson, D. Kaufmann, and P. Zoido-Lobaton. 1999. “Dodging the Grabbing Hand: The Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries.” *Journal of Public Economics*.
- Gupta, Sanjeev and H. Davoodi. 1998. “Does Corruption affect Income Inequality and Poverty?” IMF Working Paper WP/98/76
- Hellman, Joel S., G. Jones, D. Kaufmann, and M. Schankerman. 2000. “Measuring

- Governance Corruption, and State Capture How Firms and Bureaucrats Shape the Business Environment in Transition Economies.” Working Paper No.: 2312. EBRD and the World Bank. <http://econ.worldbank.org/docs/1066.pdf>
- Hellman, Joel S., G. Jones, and D. Kaufmann. 2000. “‘Seize the State, Seize the Day’: State Capture, Corruption, and Influence in Transition.” Working Paper No.: 2444. EBRD and the World Bank. <http://wbln0018.worldbank.org/Research/workpapers.nsf/0/c84c147044de50978525695f006deafc?OpenDocument>
- Hunt, Jennifer. 2004. “Trust and Bribery: The Role of the Quid Pro Quo and the Link with Crime.” NBER Working Paper Series Working Paper 10510 <http://www.nber.org/papers/w10510.pdf>
- Johnston, Michael. 1999 “Corruption and Democracy: Threats to Development, Opportunities for Reform.” Colgate University, Hamilton, NY <http://people.colgate.edu/mjohnston/MJ%20papers%2001/Tiers%20Monde%20revised%20Jan%2000.doc>
- Johnston, Michael. 2000. “Corruption and Democratic Consolidation” Colgate University, Hamilton, NY <http://people.colgate.edu/mjohnston/MJ%20papers%2001/Princeton%20revision%20--%20M%20Johnston%20--%2006-00.doc>
- Johnston, Michael. 2000. “The New Corruption Rankings: Implications for Analysis and Reform.” Prepared for Research Committee 24 International Political Science Association World Congress. Quebec City, Canada <http://departments.colgate.edu/polisci/papers/mjohnston/originals/JohnstonIPSA2000.pdf>
- Johnston, Michael. 1999. “Unpredictable Rules, Dishonest Competition, and Corruption: Costs for Development and Good Governance.” Colgate University, Hamilton, NY (for an ADB conference). <http://people.colgate.edu/mjohnston/MJ%20papers%2001/Manila%20presentation.doc>
- Kaufmann, D. 2000. Improving Governance and Controlling Corruption: New Empirical Frontiers and the Case for Collective Action. http://www.worldbank.org/wbi/governance/pdf/hague/role_bilateral.pdf
- Kaufmann, D., S. Pradhan and R. Ryterman. 1998. “New frontiers in diagnosing and combating corruption.” *Prem Notes*: October 1998, No. 7. World Bank <http://www.worldbank.org/wbi/governance/pdf/premnote07.pdf>
- Knack, Steve and M. Kugler (2002). “Constructing an Index of Objective Indicators of Good Governance.” Manuscript. Washington, D.C.: The World Bank.

- Knack, S. and N. Manning. 2000. "Towards Consensus on Governance Indicators: Selecting Public Management and Broader Governance Indicators." Washington DC: World Bank. <http://www1.worldbank.org/publicsector/dac13.doc>
- Mauro, Paolo. 1995. "Corruption and Growth." *Quarterly Journal of Economics* 110(3): 681-712.
- Mauro, Paolo. 1998. Corruption: Causes, Consequences, and Agenda for Further Research Finance & Development, March 1998, Volume 35, Number 1. <http://www.worldbank.org/fandd/english/pdfs/0398/010398.pdf>
- Mishra, Ajit. 2004. "Incentives, Norms and the Persistence of Corruption." Dundee Discussion Papers in Economics, Working Paper No. 161. http://www.dundee.ac.uk/econman/discussion/DDPE_161.pdf
- Putnam, R.D. 2000. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. New York: Simon and Schuster.
- Rose-Ackerman, S. 1978. "Corruption: A Study in Political Economy", New York: Academic Press.
- Rose-Ackerman, S. 1999. "Corruption and government: causes, consequences and reform", New York: Cambridge University Press.
- Seligson, Mitchel. 2001. "Literature Review on Corruption and Support for the Political System." http://www.respondanet.com/english/anti_corruption/reports/honduras_report/Appendix_B.pdf
- Tanzi, Vito. Corruption Around the World Causes, Consequences, Scope, and Cures *IMF Staff Papers*. Vol. 45, No. 4 (December 1998) <http://www.imf.org/external/pubs/ft/staffp/1998/12-98/pdf/tanzi.pdf>
- Tanzi, Vito and H. Davoodi. 1997. "Corruption, Public Investment, and Growth. " *IMF Working Paper WP/97/139*. <http://www1.worldbank.org/publicsector/anticorrupt/CoreCourseDec2003/TanziDavoodi.pdf>
- Uslander, Eric. 2002. "Trust and Corruption." University of Maryland. Paper prepared for the 2002 Annual Meeting of the American Political Science Association, Boston, August 29. <http://apsaproceedings.cup.org/Site/papers/011/011011UslanderEri.pdf>
- Van Rijckeghem, Caroline and B. Weder. 1997. "Corruption and the Rate of Temptation

- Do Low Wages in the Civil Service Cause Corruption?" Working Paper No. 97/73. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp9773.pdf>
- Warren, Mark. 2001. "Social Capital and Corruption. Georgetown" University. Draft. <http://www.ex.ac.uk/shipss/politics/research/socialcapital/papers/warren.doc>
- Warren, Mark. "What Does Corruption Mean in a Democracy?" *American Journal of Political Science*, 2004, vol. 48, no. 2, pp. 328-343
- World Bank. 1999. Can Corruption Be Measured? Bank Offers Diagnostic Tools to Measure and Combat Corruption in Member Countries. Bank's World Vol. 3, No. 6 June 1999. <http://www.worldbank.org/wbi/governance/pdf/bwjune99.pdf>

ANEXO

Gráfico I

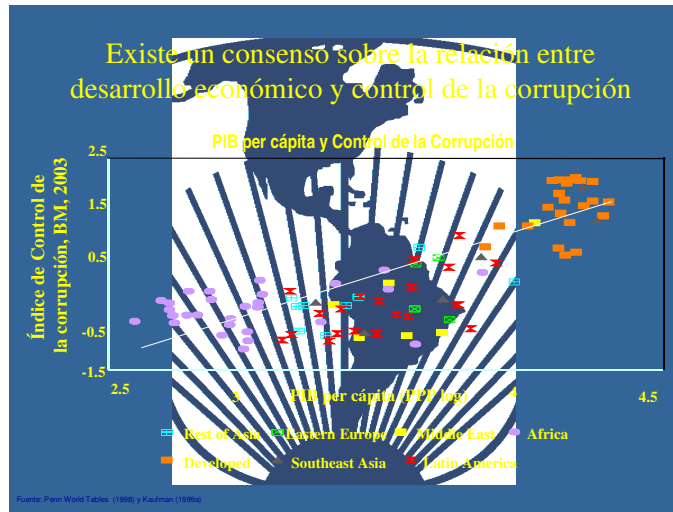


Gráfico II

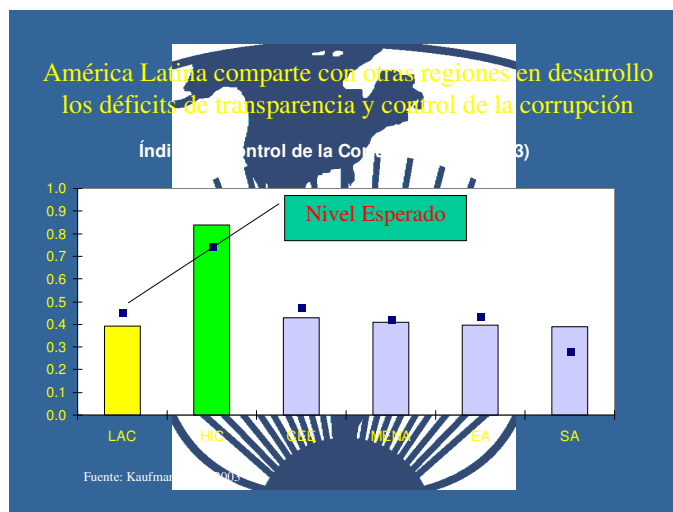


Gráfico III

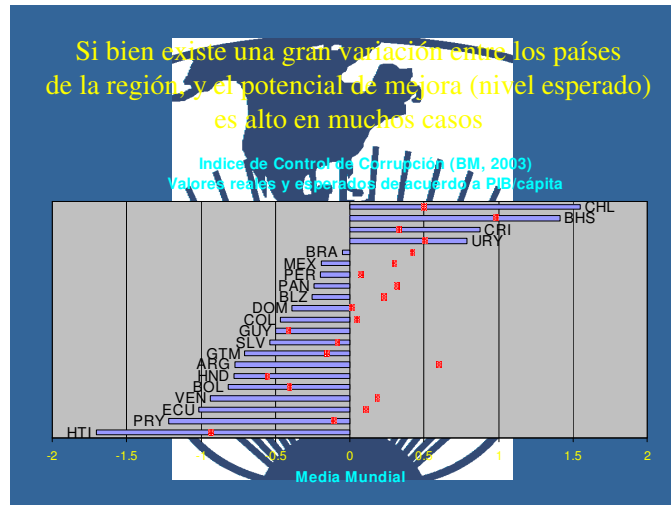


Gráfico IV

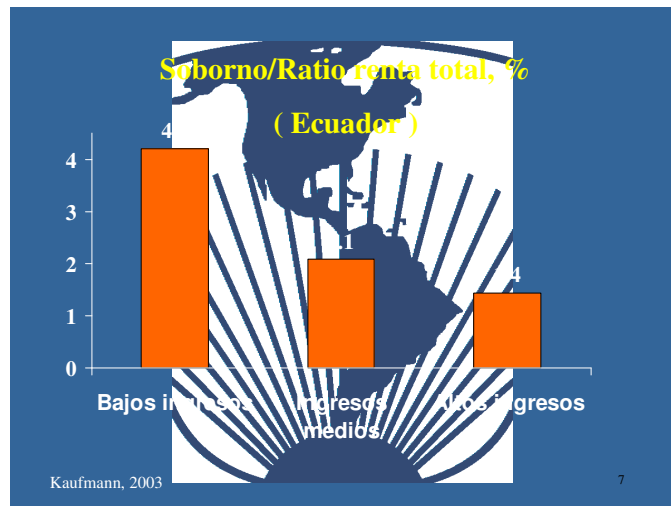


Gráfico V

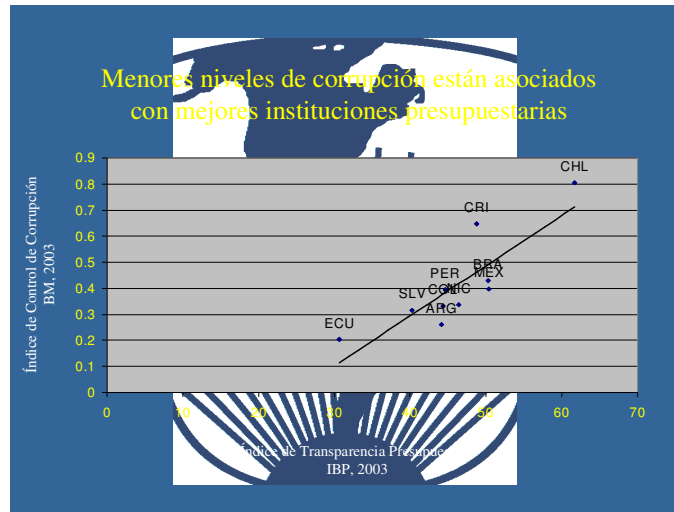


Gráfico VI

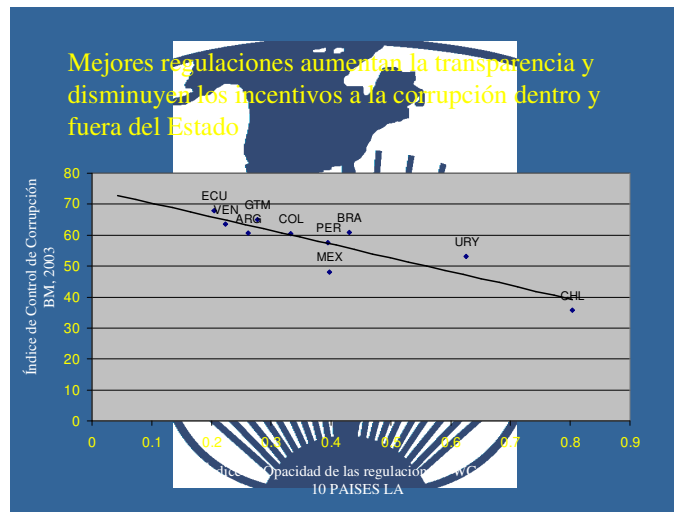


Gráfico VII

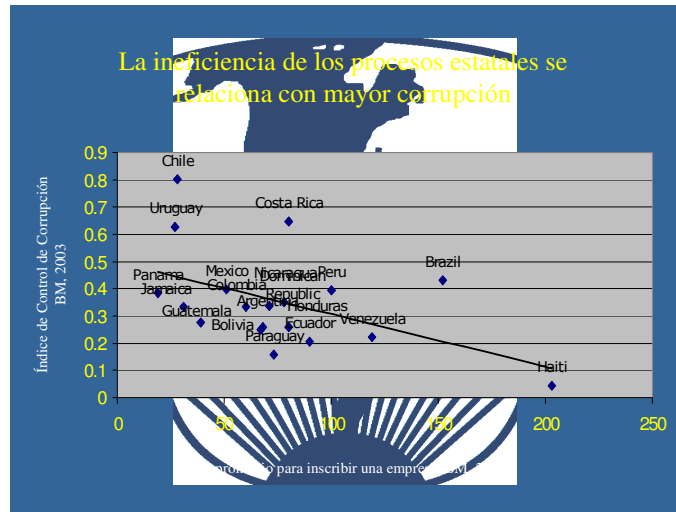


Gráfico VIII



Gráfico IX

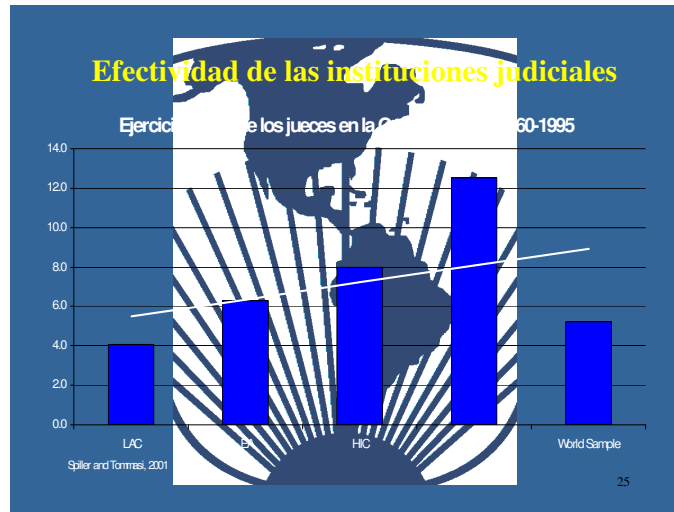


Grafico X

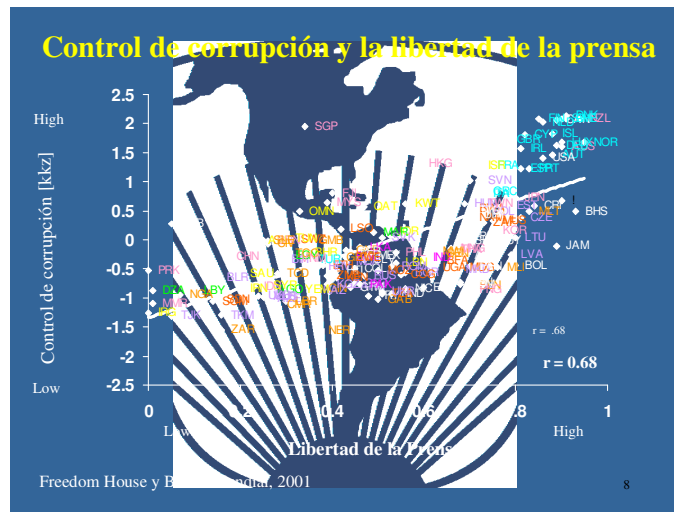


Grafico XI

