

Fundamentos de la investigación empírica reciente sobre corrupción

La corrupción es un fenómeno complejo con múltiples causas y efectos. El fenómeno de la corrupción fluctúa desde el simple acto de un pago ilícito hasta el funcionamiento endémico del sistema económico y político. Así, el problema de la corrupción ha sido considerado no sólo como un problema estructural sino también como un problema moral, cultural e individual. Por tanto, las definiciones que existen sobre corrupción van desde términos generales de “mal uso del poder público” y “deterioro moral” hasta definiciones legales estrictas, que describen este fenómeno como un mero acto de soborno que involucra al menos a un servidor público y una transferencia de recursos.

Por consiguiente, el estudio de la corrupción ha sido multidisciplinario y disperso, y ha fluctuado desde los modelos teóricos universales hasta las descripciones detalladas de escándalos de corrupción individual. Debido a la naturaleza compleja de la corrupción, la mayoría de los investigadores concuerdan en que este fenómeno está presente en todas las sociedades del mundo —aunque con diversos grados— y en que no existen soluciones rápidas y únicas para controlar este mal social. Por ejemplo, Transparencia Internacional, en su libro *La hora de la transparencia en América Latina*, sostiene que los programas públicos, la reorganización del gobier-

* El autor es profesor del CIDE y actualmente se encuentra estudiando su doctorado en la Universidad de Bergen (Department of Administration and Organization Theory, University of Bergen, Christiesgt. 17 N-5007, Bergen, Norway). El presente trabajo se realizó con el apoyo del Consejo Nacional para la Ciencia y la Tecnología (CONACYT), el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE) y las Fundaciones Ford, MacArthur y Hewlett. Traducción del inglés de Gabriela Peyrón. Artículo recibido: 01/01; artículo aceptado: 03/01. Palabras clave: corrupción, nivel de corrupción, índices, operabilidad, políticas anticorrupción.

no, el reforzamiento del cumplimiento de la ley y la creación de instituciones para prevenir y perseguir la corrupción no son sino elementos de un proceso de largo plazo que debe ser apoyado desde todos los sectores de la sociedad y que también requiere una actitud de cambio en todos los niveles de gobierno (Transparencia Internacional, 1997). Más aún, se ha visto que la corrupción no desaparece conforme los países se desarrollan y se modernizan, sino que ésta adquiere nuevas formas para manifestarse (Girling, 1997).

El objetivo de esta *numeralia* es identificar los principales discursos académicos sobre corrupción, singularizar y categorizar los debates comunes sobre ella, y clasificar los argumentos básicos y los métodos empíricos que se utilizan para el análisis de este fenómeno.

DEFINICIONES DE CORRUPCIÓN

En la literatura especializada existen varias definiciones de corrupción. Es imposible encontrar una sola definición que tenga una amplia aceptación en la comunidad científica. No obstante, basándonos en una revisión bibliográfica (Del Castillo, inédito) podemos clasificar el discurso académico contemporáneo sobre la corrupción de acuerdo con: 1) las distintas disciplinas sociales, 2) los debates temáticos más sobresalientes, y 3) los hallazgos y resultados de investigación de organizaciones internacionales y no gubernamentales que trabajan en este tema.

¿Qué incluyen y qué excluyen las diferentes definiciones de corrupción? ¿Cuáles son los distintos tipos de corrupción? ¿Cómo afecta la corrupción al desempeño del gobierno y a las relaciones entre Estado y sociedad? ¿Cuál es, si la hay, la diferencia entre la procuración de réditos (*rent seeking*) y la corrupción? ¿Existen organizaciones que son más corruptas que otras? ¿Cómo lo podemos saber y cómo lo medimos? Estas preguntas son de particular interés en América Latina, donde los escándalos por corrupción son frecuentes.

La investigación reciente sobre corrupción se ha ocupado, en parte, de clasificar las diferentes formas de corrupción, con el objeto de hacer más operable este concepto y facilitar su análisis. Existen, por lo tanto, varias sugerencias de cómo definir este fenómeno y cómo clasificarlo en subfenómenos. Así, por ejemplo, algu-

nos autores han definido la corrupción como un tipo de relación entre Estado y sociedad y han establecido la diferencia entre corrupción “política” y corrupción “burocrática”. Otra clasificación muy general sobre corrupción distingue entre corrupción “funcional” y “disfuncional” o como mecanismo de “extracción ascendente” o de “redistribución descendente”. Algunas veces, el propósito ha sido relacionar el concepto de corrupción con otros fenómenos o procesos importantes. Por ejemplo, recientemente se ha incluido la lucha contra la corrupción como elemento clave en los procesos de democratización (Doing y Theobald, 2000).

Una definición estricta y estrecha de corrupción, que relacione este fenómeno con agentes particulares (por ejemplo, la corrupción definida como una desviación de las reglas formales que norman la conducta de los servidores públicos), puede ser útil para combatir la corrupción cuando el problema es muy específico. No obstante, puesto que las definiciones legales pueden ignorar partes vitales del problema, como la falta de voluntad política para contener la corrupción, se deberían emplear también definiciones más amplias y abiertas como la corrupción en términos de abuso de poder.

Así pues, no existe un consenso claro sobre qué se entiende por corrupción. Algunas definiciones buscan dar un significado formal y amplio, mientras que otras no están diseñadas para definir la conducta corrupta *per se*, pero se elaboran para aislar aquellas actividades que son el tema de interés del autor.

Cada definición representa un nivel de análisis distinto y, por ende, una manera diferente de entender la materia. Definir el concepto de corrupción es, sin duda, uno de los problemas más importantes que enfrentan los interesados en este fenómeno. La tarea es engañosa dada la actitud hacia el tema, pues lo que algunos consideran como corrupción puede no serlo para otros. Este problema de definición se basa en el hecho de que el término no tiene sentido sin un referente de comparación. “Corrupción” denota en esencia desviación o perversión de un estado ideal o condición natural, pero los investigadores del tema tienen diferentes nociones de lo que es esta condición.

En un intento por clasificar las diversas definiciones de corrupción que se han dado, es posible distinguir al menos cuatro perspectivas principales: a) la perspectiva de interés público, b) la perspectiva legal, c) la perspectiva sociocultural, y d) la perspectiva de mercado. El cuadro 1 resume el argumento principal de cada perspectiva.

CUADRO 1. DIFERENTES ENFOQUES SOBRE CORRUPCIÓN

<i>Perspectiva</i>	<i>Argumento</i>
Perspectiva del interés público	Que destaca la traición del interés público mediante preferencias de interés particular sobre los comunes.
Perspectiva legal	Que subraya la desviación de la conducta de las normas públicas y legales de trabajo en aras de beneficios privados, ya sea para obtener ganancias pecuniarias, de condición o de influencia.
Perspectiva sociocultural	Que sostiene que el concepto de corrupción debe definirse de tal manera que involucre no sólo el comportamiento que se desvía de las normas escritas, sino también el que se desvía de las normas o patrones de conducta social.
Perspectiva de mercado	Que describe a la corrupción como una "unidad de maximización", mediante la cual los servidores públicos aumentan sus ganancias de acuerdo con la oferta y demanda que exista en el mercado de sus responsabilidades oficiales.

Fuentes: basado en los trabajos de Heidenheimer (1970) y Werlin (1994).

Primero, algunos académicos definen la corrupción como una desviación de la conducta del interés público. Rogow y Laswell, por ejemplo, sostienen que:

Un acto corrupto viola la responsabilidad hacia por lo menos un sistema de orden público o civil [...] Un sistema de orden público o civil exalta el interés común por encima del interés particular (Rogow y Laswell, 1970, p. 54).

De manera similar, Morris (1991, pp. 6-7) sugiere que la corrupción es una conducta incongruente con la búsqueda del bien común, que, según él, está incorporado a las normas organizativas del Estado. Esta *perspectiva del interés público* ha sido criticada por su falta de especificidad. ¿Quién puede decir qué es el interés público? Theobald (1990, p. 6) establece, por ejemplo, que las sociedades complejas tienen "un amplio rango de diferentes públicos, cada uno con su propio interés". Peters y Welch (1978, p. 975), por su parte, sostienen que casi cualquier acto puede

ser justificado como promotor del bien común. Más aún, varios académicos argumentan que algunas formas de corrupción, llamadas sobornos honestos, pueden promover el interés público.

Por consiguiente, un segundo grupo de académicos define la corrupción más limitadamente como una conducta que se desvía de las formas legales (i.e. Klitgaard, 1988; Theobald, 1990; López, 1998). En este enfoque, la definición más citada es la de Nye, que sostiene que corrupción es:

una conducta que se desvía de la función pública reglamentada debido a una consideración privada o para obtener beneficios pecuniarios o de rango; o la violación de reglas por consideraciones de carácter privado (Nye, 1967, p. 418).

Esta perspectiva legal es la que se usa con mayor frecuencia en los trabajos sobre corrupción. No obstante, un tercer grupo de académicos critica la perspectiva legal por ser demasiado limitada (i.e. Leys, 1965; DeLeon, 1993). Los miembros de este grupo señalan que no todos los actos ilegales son corruptos, ni todo acto aparentemente corrupto es ilegal. Si, por ejemplo, la ley no les prohíbe a los servidores públicos recibir regalos ni favorecer a los miembros de su familia en la asignación de recursos públicos, ¿debemos considerar esta conducta como corrupción? Como argumenta Brooks:

Las sanciones de la ley positiva se aplican sólo a las prácticas más flagrantes que, de acuerdo con la experiencia, son calificadas de perniciosas a tal grado que la opinión las ha cristalizado en prohibiciones establecidas y decisiones judiciales adversas (Brooks, 1970, p. 56).

Así, este grupo de académicos propone que la corrupción debe definirse de tal manera que incluya a la conducta que se desvía, no sólo de las reglas escritas, sino también de las normas y patrones de comportamiento social. Berg *et al.* señalan, por ejemplo, que la corrupción es un proceso que "viola y desgasta las normas del orden público que se consideran indispensables para mantener la democracia política". Esta perspectiva sociocultural de la corrupción ciertamente amplía el alcance

del término, pero no está libre de problemas. ¿Qué debe hacer un investigador en casos donde la opinión pública sea ambigua o esté dividida? ¿El enriquecimiento de los servidores públicos durante su servicio deberá calificarse de corrupción si es una conducta ilegal pero no inmoral?

Cada una de estas tres definiciones sobre corrupción enfrenta al investigador con una serie de problemas distintos. Además, las tres comparten una deficiencia común. Si las distintas sociedades suelen tener distintas normas, leyes e ideas de lo que es el interés público, las manifestaciones concretas de la conducta corrupta diferirán según los casos. Éste no es un problema para quien quiere explicar la variación en las percepciones, normas o leyes referentes a la conducta corrupta en diferentes países o a través del tiempo. Y, de hecho, existe una serie de estudios interesantes sobre tales temas (i.e. Peters y Welch, 1978; Kpundeh, 1995; Edevbaro, 1998). Pero, si uno está interesado en explicar la variación en los niveles de corrupción en distintos casos y en desarrollar generalizaciones sobre los orígenes y las consecuencias de la corrupción, entonces se necesita una definición que, una vez aplicada, permita el examen de una conducta similar en distintos casos.

Varios economistas políticos e historiadores de la economía definen a la corrupción como el uso de mecanismos de mercado para repartir bienes. En efecto, sugieren que los funcionarios corruptos son aquellos que consideran sus puestos públicos como negocios privados (i.e. Banfield, 1975; Bardhan, 1997). Esta perspectiva de mercado es útil para analizar especialmente casos de corrupción en países en vías de desarrollo o casos que impliquen una comparación histórica, pues permite a los investigadores comparar la incidencia de una conducta específica en diferentes casos, independientemente de que las normas o leyes que rigen al servicio público sean o no similares. Esta perspectiva también proporciona las bases para muchos trabajos sobre “mercados informales” (Reno, 1995). Sin embargo, la debilidad de este enfoque es que se puede utilizar sólo en los casos que impliquen a funcionarios públicos o burócratas, de quienes se espera que se comporten de manera ideal y se ciñan a ciertas normas y regulaciones. No es un enfoque muy útil para analizar casos en los que los actores principales sean políticos o representantes populares, pues su comportamiento no está regulado por el mismo tipo de reglas de los funcionarios públicos, sino que están sujetos a procesos de elección democrática.

También se ha propuesto, especialmente por Rose-Ackerman, que la corrupción se analice como una perversión en las relaciones entre agentes (funcionarios públicos) y principales (políticos o representantes populares), que interactúan en un sistema de gobierno democrático (Rose-Ackerman, 1978, 1999; Klitgaard, 1988; Banfield, 1975). Más específicamente, Rose-Ackerman sugiere que el gobierno democrático se conciba como una jerarquía de relaciones de agente-principal entre el electorado, los políticos y la burocracia. Una relación de agente es aquella en la que un principal expresa una serie de preferencias sobre los resultados que se van a obtener, y el agente acepta la obligación para actuar en favor del principal a cambio de cierta forma de compensación. En una democracia ideal, los políticos son agentes de sus partidarios políticos; aceptan la obligación de actuar a cambio de apoyo político en favor de individuos particulares o de grupos. Más aún, los burócratas son considerados agentes de los políticos; aceptan la obligación de llevar a cabo las políticas públicas o acciones de gobierno en general a cambio de formas específicas de compensación autorizadas. Desde este punto de vista, la corrupción tiene lugar cuando los agentes faltan a sus acuerdos con los principales en favor de sus intereses personales.

En resumen, existen muchas maneras de concebir y definir el concepto de corrupción, cada una con sus fortalezas y debilidades. Un investigador que desee analizar algún aspecto de este fenómeno debe, simplemente, elegir la definición que mejor se acomode a sus intereses de investigación y enfoque disciplinario. Aunque luego de decidirse por una definición específica, el investigador enfrentará otro obstáculo: la operabilidad de la variable “nivel” de corrupción.

OPERABILIDAD DEL NIVEL DE CORRUPCIÓN

Hacer operable la variable “nivel de corrupción” supone dos etapas:

- 1) Categorizar actos particulares de acuerdo con el “grado de corruptibilidad”, y
- 2) Medir la incidencia de los diferentes tipos o grados de corrupción.

A continuación se mencionan algunas tipologías que intentan captar la variación en el grado de corruptibilidad de acciones específicas.

Heidenheimer (1970, pp. 26-28) propuso clasificar las acciones consideradas corruptas de acuerdo con el número y tipo de individuos que las consideren como tales. Una conducta que tanto las masas como la elite consideran corrupta se clasifica como “corrupción negra”. La “corrupción gris” consiste en actos que una minoría considera como corruptos, pero que para una mayoría son ambivalentes. Finalmente, un acto es “corrupción blanca” si ni la elite ni las masas exigen un castigo para sus perpetradores.

Más recientemente, algunos economistas han ideado otro modo de clasificar la conducta corrupta, en este caso, según sus efectos en la economía (Shleifer y Vishny, 1993). En particular, sugieren que se distinga entre la “corrupción con robo” y la “corrupción sin robo”. La corrupción con robo ocurre, por ejemplo, cuando un individuo soborna a un funcionario público para obtener un contrato, pero no logra manufacturar la obra final, que puede ser un puente seguro, un sistema de irrigación funcional o un servicio eficiente. Por otra parte, la corrupción sin robo ocurre cuando los que reciben la concesión pagan un soborno y fabrican el producto específico.

Finalmente, la manera más amplia de clasificar la conducta corrupta la proporcionan Peters y Welch (1978, pp. 976-978), que desarrollan un esquema con base en cuatro componentes: *a)* el funcionario público, *b)* el donante/recibidor, *c)* la concesión y *d)* el pago. En particular, Peters y Welch sugieren que un acto es más corrupto si el funcionario público involucrado tiene un papel “no político” en el gobierno, como un juez; si el acto se lleva a cabo como parte de las tareas del servidor público; si el acto es perpetrado por un servidor público por cuenta propia; y si el beneficio es un bien particular de proporciones sustanciales. Por otra parte, de acuerdo con este esquema, un acto con todas las características opuestas sería considerado menos corrupto, y los actos que tienen diferentes combinaciones serían clasificados en algún punto intermedio entre estos dos extremos.

Este esquema de clasificación de Peters y Welch permite dilucidar el segundo paso —y quizá el más difícil— en la operabilidad de la variable “nivel de corrupción”. Se trata de la selección de indicadores adecuados para poder medir el nivel de corrupción en uno o varios casos específicos. ¿Se deben medir los actos de acuerdo con su grado de corruptibilidad o de acuerdo con la incidencia que registran? ¿Se

debe utilizar el número de servidores públicos involucrados en las transacciones consideradas corruptas, así como su grado de corruptibilidad? ¿O se debe usar sólo el valor monetario involucrado en las transacciones corruptas para medir los niveles de corrupción? La elección de los indicadores de medición puede depender no sólo de la preferencia del investigador, sino, sobre todo, de la disponibilidad y acceso a datos confiables —lo cual puede considerarse como el tercer obstáculo para un análisis sistemático de la corrupción.

MEDIR LA CORRUPCIÓN

Idealmente, los datos utilizados en la investigación sobre corrupción deberían basarse en observaciones directas y de primera mano de transacciones corruptas, hechas por observadores imparciales que estén familiarizados con las reglas y rutinas del sector que está bajo escrutinio. Así, con base en dichas observaciones, se podrían construir datos más agregados. Sin embargo, en la realidad no existe este tipo de estudios empíricos y, por razones obvias, no podemos esperar que existan en un futuro próximo. La mayoría de las veces estamos ante transacciones disfrazadas que se llevan a cabo en complejas jerarquías a las que usualmente los investigadores independientes no tienen acceso, como tampoco lo tienen a las redes sociales adecuadas para recaudar mayor información o corroborar los datos obtenidos. La información con la que se cuenta es indirecta y, hasta ahora, poco sistematizada. En consecuencia, una de las mayores dificultades en la investigación sobre corrupción ha sido la falta de una base empírica sólida.

Los investigadores interesados en el tema han utilizado por lo general dos tipos de instrumentos para medir el “nivel de corrupción”. Algunos han usado documentos escritos, como informes de prensa (i.e. Whitehead, 1983; Eker, 1981; Morris, 1991), registros judiciales (i.e. Della Porta y Vanucci, 1999; Correa, 1985), e informes de agencias anticorrupción (i.e. De Speville, 1997). Otros han hecho uso de datos proporcionados por encuestas (i.e. Peters y Welch, 1978; Kpundeh, 1995). Ambos tipos de instrumentos de medición tienen tanto ventajas como desventajas.

Utilizar documentos para medir el nivel de corrupción tiene varias ventajas. Primero, los recaudadores de datos muchas veces no están conscientes del objetivo es-

pecífico de la investigación para la que están trabajando; por ende, los datos recogidos de fuentes de archivo suelen ser no reactivos y potencialmente más exactos que los datos de las entrevistas. Los burócratas, por ejemplo, registran procedimientos judiciales sin considerar que esos datos pueden ser usados para la medición de niveles de corrupción en un estudio futuro. Los datos “crudos” que pueden recogerse de documentos judiciales están menos expuestos a cualquier prejuicio de quienes llevan a cabo el registro de dichos documentos. En segundo lugar, si un tipo de documento cubre eventos durante un periodo sustancial, es posible hacer un análisis estadístico longitudinal y comparativo. Por ejemplo, uno puede usar datos publicados por la prensa durante varios años para determinar si la incidencia de la corrupción, en un país determinado, ha cambiado a lo largo del tiempo. Finalmente, el análisis de documentos tiene una ventaja sobre el costo de la investigación. Al emplear registros escritos, los investigadores pueden evitarse el costo de recolectar datos crudos por sí mismos, así como el costo del almacenamiento de voluminosos documentos.

Sin embargo, utilizar fuentes de archivo para medir la frecuencia de actos corruptos también puede ser problemático. Las desventajas de usar documentos escritos muchas veces vienen de los problemas para comprobar su validez y confiabilidad. La naturaleza clandestina de los actos de corrupción hace imposible un cálculo preciso de acciones corruptas mediante fuentes de archivo. Los datos registrados pueden ser sistemáticamente parciales, y las mediciones que se deriven de ellos pueden ser cuestionables como indicadores válidos. Por ejemplo, los diarios pueden reportar pocas actividades de corrupción, pero la causa puede ser más una falta de libertad de expresión que niveles bajos de corrupción. O bien, un periódico puede pertenecer a un grupo de miembros de un solo partido político y los editores pueden optar por no informar la corrupción atribuible a miembros de ese partido. Asimismo, los registros judiciales pueden incluir un gran número de individuos acusados o condenados por corrupción. Sin embargo, estos datos estarían en función de la credibilidad institucional del país en cuestión. En regímenes no democráticos, los procesados por corrupción pueden ser en realidad “enemigos” del gobierno que han sido condenados por razones más bien políticas que criminales. Por último, el investigador también debe tener en cuenta los factores que pudieron

afectar los procedimientos con que se llevaron a cabo los registros de conductas corruptas en varios países. Si los procedimientos que se siguieron no fueron los mismos ni similares, entonces las mediciones derivadas de las distintas fuentes nacionales pueden carecer de validez e, incluso, ser incomparables.

Para evitar las desventajas de emplear registros escritos, el investigador interesado en estudios comparativos de *N* número de casos puede utilizar encuestas. El uso de encuestas elimina el problema de las diferencias en el procedimiento de registro, ya que el investigador puede diseñar el cuestionario, distribuirlo y agregar los datos crudos que desea explorar sin depender de terceros para la observación y el registro. Más aún, si los entrevistados están familiarizados con más de un país y se les pide que proporcionen evaluaciones comparativas, las definiciones conceptuales que utilicen al evaluar casos distintos pueden llegar a ser más congruentes. Por tanto, los datos obtenidos por medio de encuestas pueden ser más susceptibles de comparación que las mediciones derivadas de registros nacionales o de periódicos. Ésta es una ventaja nada despreciable cuando se está tratando con un concepto difícil de aprehender como el de la corrupción.

A pesar de estas ventajas, son raros los estudios que comparan varios países y utilizan encuestas. Esto puede deberse a los inconvenientes que tiene este instrumento de investigación. En primer lugar, las mediciones basadas en encuestas enfrentan sus propios problemas de validez. A fin de recopilar criterios objetivos sobre la corrupción, uno puede preguntarles a los entrevistados, cuántas veces los han orillado al soborno los servidores públicos. Pero los entrevistados quizá no quieran proporcionar esa información por temor a autoincriminarse. Por consiguiente, las encuestas suelen registrar meras percepciones generales sobre la incidencia de la corrupción, pero tales percepciones podrían diferir de la realidad. En segundo lugar, las encuestas suelen tener un porcentaje de respuestas bajo, lo cual puede llevar a conclusiones incorrectas. Los individuos que no responden pueden diferir sistemáticamente de los que sí lo hacen. La necesidad de escudriñar amplios grupos de individuos para superar este problema de muestreo hace que estos estudios resulten extremadamente costosos.

En resumen, ninguno de los instrumentos para medir la corrupción está libre de problemas, y estos problemas, por lo general, han hecho que los estudiosos del

fenómeno elijan una de cuatro estrategias. Algunos académicos se concentran solamente en el análisis teórico del comportamiento corrupto (i.e. Rose-Ackerman, 1978; Shleifer y Vishny, 1993). Otros se dedican a explicar la variación en las percepciones sobre corrupción, la cobertura que hacen los medios de comunicación sobre este problema, o las diferencias que existen entre las distintas estrategias anticorrupción (i.e. Morris, 1991; Quah, 1982; Doing, 1984). Un tercer grupo se concentra en casos particulares en los que se pueden encontrar pruebas sustanciales, pero muchas veces idiosincrásicas, de acciones corruptas (i.e. Reno, 1995; Joseph, 1987). Finalmente, algunos estudiosos intentan llevar a cabo estudios comparativos, pero sus análisis suelen ser colecciones de casos particulares más que verdaderos trabajos comparativos. Evaden el problema de encontrar mecanismos de medición del “nivel de corrupción” entre países, al concentrarse exclusivamente en casos de alta corrupción (i.e. Good, 1994; Collins, 1999).

Hasta hace poco, esta última estrategia había sido la más usada, pero desde mediados de los años noventa se han publicado una serie de trabajos cuantitativos basados en índices comerciales y subjetivos de niveles de corrupción por país. El primer y más influyente trabajo de este tipo fue el de Mauro (1995), quien llevó el problema de la corrupción al estudio del crecimiento económico. Se trató de un estudio econométrico sobre el efecto que tiene el nivel de corrupción en la tasa de crecimiento nacional, y los resultados demostraron que, efectivamente, existe un efecto negativo significativo. El estudio se basó en datos de niveles generales de corrupción por país. ¿Qué clase de datos pudo encontrar Mauro?

LA CONSTRUCCIÓN DE ÍNDICES DE CORRUPCIÓN

Mauro (1995) utilizó principalmente datos de la organización comercial Business International (BI), que en 1980 hizo una encuesta sobre factores de riesgo político y comercial, entre ellos la corrupción, en 52 naciones, entre las cuales se encontraban muchos países en vías de desarrollo. Para realizar su encuesta, Business International utilizó una red internacional de informantes (periodistas, analistas expertos y gente de negocios internacionales), a quienes se les preguntó si en las transacciones comerciales del país de su conocimiento estaban involucradas —y

hasta qué punto— prácticas corruptas o pagos dudosos. El grado de corrupción observado en estas transacciones se clasificó en una escala de 0 a 10. Business International también se esforzó porque la clasificación entre los informantes fuera congruente.

De hecho, BI no ha sido la única organización interesada en monitorear los lugares en donde los negocios internacionales enfrentan con mayor frecuencia demandas de soborno. Un buen número de organizaciones empresariales y no lucrativas han construido índices similares. Hoy día, el más usado tanto en la investigación como en el debate público es el Índice de Percepción de la Corrupción de Transparencia Internacional.

ÍNDICE DE PERCEPCIÓN DE LA CORRUPCIÓN (IPC)

El IPC es el indicador cuantitativo más amplio y asequible sobre corrupción; en él se listan numerosos países. El índice es elaborado por un equipo de investigadores de la Universidad de Gotinga, encabezado por Johann Lambsdorff. El IPC determina el grado en que, supuestamente, los servidores públicos y los políticos aceptan sobornos, reciben pagos ilícitos, desfalcan fondos públicos y cometen delitos similares.¹ El índice clasifica a los países en una escala de 10 a 0, de acuerdo con el nivel de corrupción percibido. Una calificación de 10 indica un país totalmente honesto, mientras que una clasificación de cero indica que el país es percibido como completamente corrupto.²

¹ Es importante mencionar que la definición de corrupción usada por Transparencia Internacional es “el abuso del poder público para el beneficio o provecho privados” (Transparencia Internacional, 1997, p. IV).

² Antes de juntarlos, los índices deben uniformarse de tal manera que vayan de 10 (el menos corrupto) a 0 (el más corrupto), cualquiera que sea la escala original. Para ilustrar este principio, imagínese que se deja que una de las escalas originales vaya de 0 (sin corrupción) a 5 (muy corrupto). Digamos que México obtiene una calificación de 4.0 en esta escala. ¿Cuál debería ser la clasificación de México en el IPC? Primero, tenemos que invertir la escala para que 5 corresponda al menos corrupto y 0 al más corrupto, y dividir el valor absoluto de la escala del IPC entre el valor absoluto del otro índice. En casos más complejos, cuando, por ejemplo, el subíndice del IPC no contiene a los mismos países, se deben seguir procedimientos más complicados, como lo explica Lambsdorff (1999b). En principio, el índice del IPC le da a cada subíndice el mismo peso para cada país. Puesto que muchos países están incluidos en varios índices, cada índice recibirá un menor peso para países incluidos en varios índices. Además, a fin de suavizar el índice final del IPC, se incluyeron en las bases muchos años de los subíndices para calcular el índice del IPC de 1999. Los países en los que hay menos de tres observaciones no se incluyen. Los investigadores de TI parecen convencidos de haber construido un índice efectivo

El ipc de 1999 comprende 99 países. Se basa en 17 escrutinios y encuestas diferentes ejecutadas por diez organizaciones independientes, no por la propia Transparencia Internacional (TI). Estas encuestas no sólo tienen que ver con corrupción, sino que cubren una serie de puntos importantes para el desarrollo económico y la confianza para llevar a cabo negocios. Sin embargo, TI sólo utiliza los datos sobre corrupción. Por lo tanto, el índice de TI no se basa en la información de los propios expertos, sino que está construido (para 1999) como un promedio ponderado de 17 distintos índices de 10 organizaciones diferentes.³ La mayoría de estos índices se basan en preguntas algo vagas y generales sobre el nivel o la frecuencia de corrupción percibida por los expertos. Aproximadamente la mitad de estas encuestas se basa en la opinión de expertos para asegurar la congruencia entre países. La otra mitad se basa principalmente en cuestionarios enviados a administradores de alta jerarquía y mandos medios de empresas internacionales o locales. Sólo una de las organizaciones (International Working Group, que desarrolla la Encuesta Internacional de Víctimas del Crimen) interroga directamente a los entrevistados sobre sus experiencias relacionadas con corrupción. Por lo tanto, el ipc es básicamente una “encuesta de encuestas”, que refleja las impresiones de gente de negocios y de analistas que han sido cuestionados en diferentes formas.⁴

Según TI, ninguna de estas fuentes combina un muestreo suficientemente am-

plio con una metodología convincente como para obtener resultados confiables y comparables. Por consiguiente, TI ha optado por un índice mixto como el medio más sólido desde el punto de vista estadístico para medir las percepciones de corrupción. Cada una de las encuestas utilizadas para construir el ipc usa diferentes muestreos y metodologías. La definición del término corrupción también varía de encuesta a encuesta. Por ende, cabe preguntarse si las encuestas cubren el mismo fenómeno (véase Lambdsorff, 1999b). Más aún, todas las encuestas preguntan por el “grado” del fenómeno de corrupción, aunque el significado de “grado” no es obvio. ¿Será éste la frecuencia de transacciones corruptas o el monto de los sobornos pagados o del dinero malversado?⁵ Por otra parte, en general, las encuestas no distinguen entre corrupción política y administrativa.⁶

A pesar de —o tal vez gracias a— la vaguedad del término “nivel de corrupción”, las encuestas se correlacionan bien entre sí. El coeficiente de correlación es, por lo general, alrededor de 0.8 o más alto (véase el cuadro 2). El alto coeficiente de correlación entre los índices de 1997 y 1998 (0.988) puede explicarse, en parte, por un traslape en las fuentes: de las 12 encuestas utilizadas en el índice de 1998, 4 fueron usadas también en la encuesta de 1997. Sin embargo, para 1996 y 1998 no hubo traslape de las fuentes y, no obstante, también las correlaciones fueron muy altas (0.9689 y 0.9663). Los índices del ipc también se correlacionan altamente con el índice de percepción de la corrupción compilado por BI a principios de los años

que puede promediar a los países de manera confiable en cuanto al grado de percepción de la corrupción. La base para esta aseveración es el alto grado de intercorrelación entre los 17 subíndices, a partir de los cuales se construye el índice del ipc (es común un coeficiente de correlación de 0.8). Según TI, como algunos de los índices con altas intercorrelaciones se basan en la información de habitantes del país, expatriados o expertos extranjeros, no puede tomarse en serio el prejuicio proveniente de rumores compartidos o de experiencias especiales de los expatriados. Las aseveraciones de TI tampoco establecen diferencias en la interpretación de lo que es alta o baja corrupción entre los habitantes del país, ya que sus interpretaciones están altamente correlacionadas con la percepción de índices basados en los expatriados y los expertos en el extranjero. Más aún, estas altas correlaciones se obtienen a pesar de las maneras distintas de plantear las preguntas en las encuestas y los escrutinios. Para detalles sobre esta metodología, consúltese la página www.transparency.de.

³ Las diez organizaciones son: Freedom House (FH); Gallup International (GI); The Economist Intelligence Unit (EIU); Institute of Management Development (IMD); International Working Group; Political and Economic Risk Consultancy (PERC); Political Risk Service (PRS); The Wall Street Journal—Central European Economic Review (CEEER); World Bank y University of Basel (WB/UB); y World Economic Forum (WEF). Estas organizaciones son en parte agencias no lucrativas, y en parte compañías consultoras especializadas en información estratégica de negocios y análisis de mercado.

⁴ Las principales preguntas (y definiciones de corrupción) planteadas en los diferentes escrutinios y encuestas utilizados en el índice del ipc, se encuentran en Lambdsorff (1999b).

⁵ Nótese que habrá áreas extensas en donde la dimensión del soborno estará definitivamente correlacionada con la frecuencia de la corrupción (véase Andving y Monee, 1990). Por lo tanto, la distinción entre la dimensión y la frecuencia no importará mucho para la construcción y la interpretación del índice.

⁶ Es posible establecer una diferencia entre corrupción política y administrativa. El servicio público es ejercido por instituciones políticas (que establecen las normas) y por estructuras burocráticas (que ponen en práctica dichas normas). En otras palabras, la autoridad pública es ejercida por funcionarios electos (políticos) y designados (burocratas), que desempeñan respectivamente funciones de creación y ejecución de políticas públicas. El uso indebido de un servicio y autoridad públicos en la formulación de políticas, por ejemplo las leyes, podría verse como corrupción política y en la ejecución de las leyes como corrupción administrativa. Aunque no siempre es fácil distinguir la corrupción política de la administrativa, puede decirse que los actores principales son, en la primera, los políticos y, en la segunda, los burócratas. En una encuesta realizada por Gallup International se distingue la corrupción política de la administrativa y ambas formas de corrupción resultaron estar altamente correlacionadas (coeficiente de correlación 0.88). De esta manera, Lambdsorff (1999b) sostiene que el índice de TI también mide ambos tipos de corrupción. Esto quiere decir, según este autor, que diferentes formas de corrupción son susceptibles de estar altamente correlacionadas y que aun las preguntas vagamente formuladas pueden captar los aspectos más importantes del fenómeno.

CUADRO 2. COEFICIENTES DE CORRELACIÓN ENTRE DIFERENTES
ÍNDICES DE CORRUPCIÓN

	IPC, 1996	IPC, 1997	IPC, 1998	BI (1980s)	ICRG (1980s)	Gallup Internacional, 1997
IPC 1996	1.000	0.9689	0.9663	0.8739	0.8844	0.7719
IPC 1997		1.000	0.9880	0.8517	0.8828	0.8403
IPC 1998			1.000	0.8044	0.8785	0.8424
BI (1980s)				1.000	0.8785	0.8424
ICRG (1980s)					1.000	0.7244

Fuente: Transparencia Internacional (1998) y Teisman (2000).

ochenta. Los índices del IPC y de BI también se correlacionan altamente con la clasificación de la Guía Internacional de Riesgo por País (GRIP, por sus siglas en inglés) proporcionada por la Political Risk Services (PRS).⁷

La manera como se realiza el muestreo varía según las encuestas. Esto puede llevar a ciertas incongruencias entre ellas. Por ejemplo, las respuestas pueden depender de los conocimientos culturales de los entrevistados y de si son residentes o no residentes del país en cuestión. Más aún, las respuestas pueden variar entre grupos de ingresos, entre los expertos y el público en general. Sin embargo, Lamsdorff (1999b) argumenta que las repercusiones de estos factores en el IPC son insignificantes por dos razones. En primer lugar, la correlación entre las fuentes es alta, lo cual implica que el “grado de corrupción” percibido es congruente en las distintas categorías de entrevistados. Según Lamsdorff, esto puede hacer que los entrevistados tengan la misma idea de cómo definir el “grado de corrupción”. En segundo lugar, incluso si las percepciones varían entre los entrevistados, tiene sentido agregar los datos, “pues se puede obtener una evaluación del nivel de corrupción percibido por un grupo de informantes posiblemente heterogéneo y amplio”.

Transparencia Internacional sostiene que la combinación de varias fuentes es precisamente la mayor fuerza del IPC, porque esto aumenta la fiabilidad del índice

y reduce la posibilidad de malinterpretar las respuestas que se dan por cada país (Lancaster y Montinola, 1997). Además, las encuestas abarcan países diferentes y cada país dentro del IPC no necesariamente está cubierto por las 10 fuentes. Para ser incluido en el índice, un país debe cuando menos estar cubierto por tres encuestas de tres distintas instituciones. Los datos de las encuestas deben referirse a condiciones actuales y no tener más de tres años de antigüedad.

El IPC supone que la corrupción es un fenómeno unidimensional y que varía a lo largo de un solo continuo. Con todo, la corrupción no es unidimensional. La corrupción tiene muchas facetas, incluyendo el desfalco, el soborno y la extorsión. El IPC no distingue entre estos tipos de conducta. Además, hay grandes variantes en la manera en que la corrupción está organizada, cómo se gastan los insumos provenientes de ella, quién los recibe, quién los otorga y demás. Estas variantes pueden producir distintos resultados económicos. Tampoco distingue el IPC entre corrupción alta y corrupción baja. Lo que muestra el índice es cómo perciben los informantes elegidos la corrupción sistémica.

Al basarse en percepciones, el IPC no revela necesariamente el verdadero alcance de la corrupción en un país. El IPC también puede ser prejuicioso con respecto a las regiones más pobres del mundo. Por ejemplo, no podemos suponer que un resultado similar signifique lo mismo en países con distintos niveles de desarrollo. Sin embargo, las percepciones de la gente sobre la corrupción pueden ser importantes para lo que sucede realmente. La mera creencia de que los servidores del gobierno están corrompidos puede, por ejemplo, afectar la confianza en los negocios y, a su vez, la conducta de inversiones (Goldsmith, 1999, p. 875).

ÍNDICE DE PAGADORES DE SOBORNOS (IPS)

En 1999, TI también llevó a cabo la Encuesta de Pagadores de Sobornos, en parte para mitigar la impresión de que toda corrupción transnacional es causada por la corrupción que procede internamente de los países pobres. Esta encuesta proporciona la base para dos índices. Uno es el Índice de Pagadores de Sobornos (IPS), que señala la tendencia de diferentes países exportadores a obtener contratos de negocios mediante el soborno. El otro es el índice de Soborno en Sectores de Negocios

⁷ Political Risk Services es un servicio de consultoría que se localiza en Nueva York. En el ICRG, 135 países están clasificados de acuerdo con sus niveles estimados de riesgo político, económico y financiero.

(ssn), el cual señala qué tipo de negocio es más propenso a pagar sobornos sin importar dónde se localice.

En 1999, el ips clasificó a 19 principales países exportadores de acuerdo con la percepción que se tenga de sus compañías para pagar sobornos y así obtener contratos en el extranjero. La encuesta incluyó dirigentes del sector privado en 14 economías de mercado emergentes.⁸ Estos países concentran casi 60% de las inversiones extranjeras en países en vías de desarrollo. Además de la clasificación de la tendencia a sobornar, la encuesta también clasifica varios sectores de negocios de acuerdo con su exposición a la corrupción.

Se pidió a los entrevistados que clasificaran los niveles de soborno en las transacciones comerciales entre 0 y 10, donde 0 representa altos niveles de soborno. Con una calificación de 8.3 en el índice de 1999, Suecia se clasificó como el número 1, lo cual implica que las compañías suecas son consideradas como las menos activas en sobornos en el exterior. En contraste, China está clasificada en el número 19, lo que implica que las compañías chinas, según la percepción de los entrevistados, son las que utilizan con mayor frecuencia el soborno para obtener contratos en el extranjero. En el ssn, el sector de “trabajos públicos, contratos y construcción” es percibido como el más vulnerable o el más propenso a incurrir en corrupción (con una calificación de 1.5 en el índice). Un resultado sorprendente es que las empresas estadounidenses son percibidas con una alta propensión al soborno en el extranjero, a pesar de que la Ley de Prácticas de Corrupción en el Extranjero del gobierno estadounidense ha estado operando por más de dos décadas.

EL NIVEL DE CORRUPCIÓN Y EL SIGNIFICADO DE LA CLASIFICACIÓN EN EL IPC

Galtung (1998, p. 110) describe las cualidades del ipc de la siguiente manera: “En el mejor de los casos, el índice puede medir dos cosas: tendencias de percepción a

través del tiempo y posiciones relativas con respecto a otros países. No captura el monto absoluto de corrupción en ningún país”.

Sin embargo, como lo señaló Lambsdorff (1999b), los periodistas y el público en general suelen malinterpretar el significado de la clasificación en el ipc. Se cree que el país que clasifica más bajo en el índice es el más corrupto del mundo. Ésta es una conjetura prematura. En primer lugar, los índices sólo cubren países en donde la información requerida está disponible. La comunidad internacional está compuesta por casi 200 naciones. El ipc sólo cubre menos de la mitad. El grupo de naciones que queda fuera del estudio, en general, se compone de países con niveles muy inferiores de desarrollo. De tal manera que, si Camerún ocupa el lugar número 99 del ipc de 1999, cabría suponer que ese país se encuentra por arriba de muchas otras naciones como, por ejemplo, Burundi, Camboya, la República Central Africana, Laos, Nepal o Turkmenistán.

En segundo lugar, aun con una comprensión clara de este déficit y un conocimiento de los métodos utilizados para valorar los índices, sigue siendo difícil decir exactamente qué implica una posición específica en los índices. Uno de los problemas es que no tenemos una manera uniforme para estimar el nivel de corrupción. Por ejemplo, ¿debemos definir este nivel por el número de transacciones afectadas por la corrupción o por el número total de sobornos durante el año? Alternativamente, ¿deberá entenderse dicho nivel como la suma total de costos y beneficios de la corrupción en la sociedad o como el grado en que dicho fenómeno afecta a la política?

De hecho, ¿qué nos dice el término “grado de corrupción”? ¿Y cuánto afecta la ambigüedad de este concepto a la calificación otorgada en el índice? Es tentador pensar que una clasificación de 3.0 en el ipc implica que el país en cuestión es dos veces más corrupto que un país con la clasificación 6.0. Sin embargo, éste no es el caso. Aun sin recurrir a los tecnicismos empleados para la construcción del ipc, queda claro que para interpretar el índice en términos de números reales habría sido necesario contar con información mucho más precisa sobre la corrupción de cada uno de los países listados, situación que está más allá de cualquier posibilidad imaginable.

Por ejemplo, para establecer cualquier significado claro de la diferencia matemática entre dos calificaciones en el índice, el método de medición debería estar

⁸ La encuesta fue llevada a cabo en los siguientes países: Argentina, Brasil, Colombia, Corea del Sur, Hungría, India, Indonesia, Marruecos, Nigeria, Filipinas, Polonia, Rusia, Sudáfrica, y Tailandia. Se hicieron aproximadamente 55 entrevistas en cada país. Un tercio de los entrevistados eran ejecutivos de compañías extranjeras, un tercio eran ejecutivos de compañías nacionales y el último tercio eran altos ejecutivos en contadurías públicas, firmas de abogados, cámaras de comercio y bancos nacionales o extranjeros.

claramente establecido de antemano. Imaginemos que en el país *X* los sobornos representan 10% de todos los pagos efectuados. En el país *Y* los sobornos representan sólo 2% de la mitad de todas las transacciones. Si medimos el volumen de la corrupción, esto es, la suma total pagada en sobornos, el país *X* es diez veces más corrupto que el país *Y*. Sin embargo, si medimos el número de transacciones corruptas, el país *X* es tan sólo dos veces más corrupto que *Y*. Además, puesto que estas medidas son poco claras, no podemos asegurar que la diferencia en niveles de corrupción entre dos países con índices 3 y 4 sea idéntica a la diferencia en niveles de corrupción entre dos países con índices 5 y 6.

Por consiguiente, si la cuantificación de la corrupción es incierta, la comparación de los niveles de corrupción entre los países también es problemática. La cuestión del grado de corrupción se especifica en las encuestas. No obstante, en lo que se refiere a los índices agregados, y en especial al ipc, es un problema que a menudo se basen en una combinación de descripciones específicas. Por ende, aunque el objetivo sea una información más evidente, el método de los índices puede dar como resultado una información más bien velada. Sin embargo, también es cierto que, a pesar de la ambigüedad que existe en la medición del “nivel de corrupción”, las calificaciones asignadas en los índices pueden tener un carácter informativo, esto es, informan si la corrupción está “más cerca” de ser un problema “serio” en un país, en comparación con otros.

¿Qué hay de las comparaciones en el tiempo? ¿Podemos comparar la clasificación de un país en el ipc de un año a otro? En principio, sí es posible hacer este tipo de comparaciones. Por ejemplo, si el país *X* está clasificado por debajo del país *Y* durante un año y al año siguiente se clasifica arriba del mismo país, esto nos dice algo sobre el desarrollo relativo de la corrupción percibida en ambos países. Sin embargo, los números que se les adjudican están bajo la influencia de sus clasificaciones relativas otorgadas en los dos años. Por lo tanto, la comparación debe tomarse con cuidado. Que un país registre una caída en el índice no implica necesariamente que su grado de corrupción haya empeorado. El índice no nos informa en dónde ha ocurrido el cambio de percepción. Tampoco nos dice cuándo sucedió el cambio, puesto que las percepciones de los encuestados se basan en impresiones que no están necesariamente limitadas al año del calendario. Por ende, en contras-

te con la afirmación de Galtung (1998), es difícil que el ipc informe alguna dimensión clara, excepto para un cambio potencial en la lista de clasificación.

Se ha visto que la clasificación de un año al otro en el ipc —así como en otros índices— están altamente correlacionados (véase el cuadro 2). La explicación obvia es que el nivel actual de corrupción en los países cambia lentamente en el tiempo. Sin embargo, esto también puede deberse (en parte) a debilidades en la metodología empleada. La “fama” del ipc puede tener repercusiones en las percepciones del nivel de corrupción de un país determinado. En otras palabras, la clasificación más reciente puede depender en gran medida de clasificaciones previas.

Por último, cabe señalar que se puede observar una alta correlación en las calificaciones otorgadas en varios índices de corrupción. Lo cual no es sorprendente, ya que los índices miden, en principio, el mismo fenómeno. Sin embargo, las fallas metodológicas pueden desempeñar un papel fundamental, especialmente si los diferentes índices se basan en las mismas fuentes de información: el índice *A* puede aplicarse para valorar el índice *B*, al mismo tiempo que *B* es una de las fuentes para valorar el índice *A*. Esto implica una tautología de información y, por lo tanto, *A* y *B* no deberían ser considerados como dos índices independientes.

INTENTOS RECIENTES POR MEDIR LA CORRUPCIÓN MÁS DIRECTAMENTE

Actualmente existe un desacuerdo considerable entre los investigadores con respecto a la validez del ipc. Los investigadores del Banco Mundial (Kaufmann *et al.*, 1999a) dudan considerablemente de la eficacia del índice de π , por lo cual están construyendo su propio índice basado en una muestra más amplia de subíndices. Estos subíndices también se apoyan en encuestas y escrutinios de organizaciones comerciales, centros de análisis de riesgo y organizaciones no gubernamentales.

Si bien Kaufmann *et al.* (1999a, 1999b) utilizan básicamente los mismos subíndices que π , ellos aplican un procedimiento de valoración diferente. Los índices con un menor grado de intercorrelación y una variación más alta reciben valores absolutos más bajos. Sin embargo, la principal diferencia es que elaboran un modelo estadístico explícito que subraya la medición del error implícito en la variable de la corrupción y alcanza resultados completamente diferentes.

dos de trabajos econométricos basados en estos índices deben considerarse preliminares, aunque técnicamente estén bien hechos. Sin embargo, no hace mucho se ha iniciado una recolección de datos sobre procesos más observables por parte del Banco Mundial y existe la promesa de que los resultados de estas investigaciones pronto serán publicados.

No es posible creer en un purismo científico absoluto, en el sentido de que cuando los científicos sociales se apoyan en observaciones vagas, inciertas y muy subjetivas, deberían retirarse y dejar el campo al sentido común de los "expertos" (en este caso, el sentido común de policías, periodistas y empresarios). Aunque las observaciones básicas sobre el fenómeno de la corrupción son de naturaleza vaga y subjetiva, no se pueden dejar al mero "sentido común". Las políticas anticorrupción deben basarse en un conocimiento más preciso sobre lo que acontece dentro y fuera de los actos corruptos. De ahí la necesidad de ensayar diferentes métodos de investigación empírica. El ITC de Transparencia Internacional es un buen esfuerzo en ese sentido; es un instrumento experimental y perfectible que ha animado la discusión sobre un tema que se debatía poco hace apenas diez años. Con todo, el uso de números en este tema debiera ser muy cauteloso, ya que las fuentes de información y los métodos de investigación aún son muy limitados. La instrumentación de políticas anticorrupción requiere mayor prudencia. 

BIBLIOGRAFÍA

- Andvig, J. y K. Moene (1990), "How Corruption may Corrupt", *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. 3, núm. 1, pp. 63-76.
- Banfield, E. (1975), "Corruption as a Feature of Governmental Organization", *Journal of Law and Economics*, vol. 18, núm. 3, pp. 599-605.
- Bardhan, P. (1997), "Corruption and Development: A Review of Issues", *Journal of Economic Literature*, vol. 35, núm. 3, pp. 1320-1346.
- Barro, R. (1997), *Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study*, Cambridge, MIT Press.
- Berg, L., H. Hahn y J. Schmidhauser (1975), *Corruption in the American Political System*, Denver, General Learning Press.

- Brooks, R. (1970), "The Nature of Political Corruption", en A. Heidenheimer (ed.), *Political Corruption: Readings in Comparative Analysis*, Nueva York, Holt, Rinehart & Winston.
- Brunetti, A., G. Kisunko y B. Weder (1997), "Credibility of Rules and Economic Growth –Evidence from a World Wide Private Sector Survey", documento de respaldo para el *World Development Report 1997*, Washington, World Bank.
- Collins, N. (1999), "Corruption in Ireland: A Review of Recent Cases", en R. Williams y J. Moran (eds.), *Corruption in the Developed World*, Londres, Edward Elgar.
- Correa, H. (1985), "A Comparative Study of Bureaucratic Corruption in Latin America and USA", *Socio-Economic Planning Sciences*, vol. 19, 1, pp. 63-79.
- De Speville, B. (1997), *Hong Kong. Policy Initiatives Against Corruption*, París, OECD-Development Center.
- Del Castillo, A. (inédito) "On Corruption: A Bibliographic Review", en *Six Essays on Administrative Corruption*, Tesis de Doctorado, capítulo 1, Bergen, University of Bergen, Department of Administration and Organization Theory.
- Della Porta, D. y A. Vannucci (1999), *Corrupt Exchanges. Actors, Resources and Mechanisms of Political Corruption*, Nueva York, Aldine de Gruyter.
- DeLeon, P. (1993), *Thinking About Political Corruption*, Nueva York, M.E. Sharpe.
- Doing, A. (1984), *Corruption and Misconduct in Contemporary British Politics*, Londres, Penguin Books.
- Doing, A. y R. Theobald (eds.) (2000), *Corruption and Democratization*, Londres, Frank Cass.
- Edevbaro, D. (1998), *The Political Economy of Corruption and Underdevelopment in Nigeria*, Tesis de Doctorado, Helsinki, University of Helsinki, Department of Political Science.
- Eker, V. (1981), "On the Origins of Corruption: Irregular Incentives in Nigeria", *The Journal of Modern Africa Studies*, vol. 19, núm. 1, pp. 173-182.
- Galtung, F. (1998), "Criteria for Sustainable Corruption Control", *The European Journal of Development Research*, vol. 10, núm. 1, pp. 105-128.
- Girling, J. (1997), *Corruption, Capitalism and Democracy*, Londres, Routledge.
- Goldsmith, A. (1999), "Slapping the Grasping Hand: Correlates of Political Corruption in Emerging Markets", *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 58, núm. 4, pp. 866-883.

- Good, K. (1994), "Corruption and Mismanagement in Botswana: a Best-Case Example", en R. Williams y R. Theobald (eds.), *Corruption in the Developing World*, Londres, Edward Elgar.
- Heidenheimer, A. (ed.) (1970), *Political Corruption: Readings in Comparative Analysis*, Nueva York, Holt, Rinehart & Winston.
- Hellman, J., G. Jones, D. Kaufmann y M. Schankerman (2000a), "Measuring Governance, Corruption and State Capture", World Bank Policy Research Working Paper, núm. 2312.
- Hellman, J., G. Jones y D. Kaufmann (2000b), "Seize the State, Seize the Day —An Empirical Analysis of State Capture and Corruption in Transition", World Bank Policy Research Working Paper, núm. 2444.
- Joseph, R. (1987), *Democracy and Prebendal Politics in Nigeria: the Rise and Fall of the Second Republic*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Kaufmann, D., A. Kray y P. Zoido-Lobaton (1999a), "Aggregating Governance Indicators", World Bank Policy Research Paper, núm. 2195, Washington, World Bank.
- (1999b), "Governance Matters", World Bank Policy Research Paper, núm. 2196, Washington, World Bank.
- Kaufmann, D. y S. Wei (1999), "Does 'Grease Money' Speed up the Wheels of Commerce?", NBER Working Paper, núm. 7093.
- Klitgaard, R. (1988), *Controlling Corruption*, Berkeley, University of California Press.
- Kpundeh, S. (1995), *Politics and Corruption in Africa: A Case Study of Sierra Leone*, Nueva York, University Press of America.
- Lambsdorff, J. (1999a), "Corruption in International Research —A Review", Transparency International Working Paper, Berlín, www.transparency.de [10.11.00].
- (1999b), "The Transparency International Corruption Perception Index 1999 —framework document", Transparency International Working Paper, Berlín, www.transparency.de [13.12.00].
- Lancaster, T. y G. Motinola (1997), "Toward a Methodology for Comparative Study of Political Corruption", *Crime, Law and Social Change*, vol. 27, núms. 3-4, pp. 185-206.
- Leys, C. (1965), "What is the Problem about Corruption?", *The Journal of Modern African Studies*, vol. 3, núm. 2, pp. 215-230.
- López, J. (ed.) (1998), *Corrupción y cambio*, México, FCE.
- Mauro, P. (1995), "Corruption and Growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol. CX, núm. 3, pp. 681-712.
- Morris, S. (1991), *Corruption and Politics in Contemporary Mexico*, Tuscaloosa, University of Alabama Press. [Traducción al español: *Corrupción y política en el México contemporáneo*, México, Siglo Veintiuno Editores, 1992.]
- Nieto, A. (1997), *Corrupción en la España democrática*, Barcelona, Ariel.
- Nye, J. (1967), "Corruption and Political Development: A Cost Benefit Analysis", *American Political Science Review*, vol. 61, núm. 2, pp. 417-427.
- Peters, J. y S. Welch (1978), "Political Corruption: A Search for Definitions and Theory", *American Political Science Review*, vol. 72, núm. 3, pp. 974-984.
- Quah, J. (1982), "Bureaucratic Corruption in the Asian Countries: A Comparative Analysis of their Anti-Corruption Strategies", *Journal of Southeast Asian Studies*, vol. 13, núm. 1, pp. 153-177.
- Reno, W. (1995), *Corruption and State Politics in Sierra Leone*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Rogow, A. y H. Laswell (1970), "The Definition of Corruption", en A. Heidenheimer (ed.), *Political Corruption: Readings in Comparative Analysis*, Nueva York, Holt, Rinehart & Winston.
- Rose-Ackerman, S. (1978), *The Political Economy of Corruption*, Nueva York, Academic Press.
- (1999), *Corruption and Government. Causes, Consequences and Reform*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Shleifer, A. y R. Vishny (1993), "Corruption", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 108, núm. 3, pp. 599-617.
- Svensson, J. (2000), "Who Must Pay Bribes and How Much? Evidence from a Cross-section of Firms", World Bank Policy Research Working Paper, núm. 2486.
- Theobald, R. (1990), *Corruption, Development and Underdevelopment*, Durham, Duke University Press.
- Transparency International (1997), *National Integrity Systems: The TI Source Book*, Washington, Transparency International & EDI/World Bank. [Traducción al español: Transparencia Internacional para América Latina y el Caribe (1998), *La hora de la transparencia en América Latina*, www.tilac.org/la_hora_portada.htm].

—— (1998), "Corruption Perception Index 1998", www.transparency.de/index.html
[13.12.00]

Treisman, D. (2000), "The Causes of Corruption: A Cross National Study", *Journal of Public Economics*, vol. 76, núm. 3, pp. 399-457.

Wei, S. (2000), "Bribery in the Economies", Working Paper, Brookings.

Werlin, H. (1994), "Revisiting Corruption: With a New Definition", *International Review of Administrative Sciences*, vol. 60, núm. 4, pp. 547-558.

Whitehead, L. (1983), "On Presidential Graft: the Latin American Evidence", en M. Clarke (ed), *Corruption: Causes, Consequences and Control*, Nueva York, St. Martin's Press, pp. 146-162.