

“CORRUPCIÓN Y COMPORTAMIENTO ÉTICO:

## ¿UN DESAFÍO IMPOSIBLE?

### UNA TEORÍA DE LA CORRUPCIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DE LA TEORÍA DE AGENCIA”

EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EL FENÓMENO DE LA CORRUPCIÓN SE HA HECHO MÁS REITERATIVO Y, POR TANTO, SE HA PROFUNDIZADO EL ESTUDIO SOBRE SUS EFECTOS EN LAS EMPRESAS TANTO PRIVADAS COMO PÚBLICAS, COMO ASÍ TAMBIÉN EN LAS INSTITUCIONES DEL ESTADO. ESTE TRABAJO ANALIZA LA CORRUPCIÓN COMO UNA SITUACIÓN ESPECIAL DEL PROBLEMA DEL PRINCIPAL Y EL AGENTE. LUEGO DE PRECISAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PROCESOS DE CORRUPCIÓN, SE ESTUDIAN SUS EFECTOS SOBRE EL FUNCIONAMIENTO DE UNA ECONOMÍA, LOS PROCESOS POR LOS QUE LA CORRUPCIÓN TENDRÁ A DIFUNDIRSE Y LAS POSIBLES REACCIONES SOCIALES NEUTRALIZADORAS.

#### 1.- INTRODUCCIÓN

Este artículo tiene por propósito comprender los procesos de corrupción, tan presentes en nuestro tiempo y tan importantes social, económica y políticamente. Contiene un conjunto de reflexiones más o menos estructuradas, pero necesitadas de discusión, sedimentación y - en la medida en que sea posible - de contraste empírico, para que lo que subsista de ellas pueda aceptarse como un aporte de una teoría de la corrupción.

El artículo se inicia definiendo en el segundo epígrafe la corrupción como una violación del contrato de agencia, y después de precisar sus características en el tercer epígrafe, dedica el siguiente a analizar sus efectos sobre el funcionamiento económico, señalando que la corrupción será negativa, tanto en el ámbito privado como en el público, porque genera transferencias de renta hacia sus artífices no justificadas por sus aportaciones al proceso económi-

co. Además, incrementa los costos en que deben incurrir las personas, las empresas y el Estado para garantizar el cumplimiento de los contratos o las pérdidas por su no cumplimiento. Acrecienta, pues, lo que en economía se denomina costos de transacción.

Finalmente, el epígrafe quinto ofrece una explicación sobre los mecanismos de difusión de las prácticas corruptas y su interacción con las reacciones sociales defensivas que este fenómeno provoca.

#### 2.- EL CONTRATO DE AGENCIA Y LA DEFINICIÓN DE CORRUPCIÓN

Un agente es una persona natural, o jurídica que actúa por cuenta de otra,



#### Universidad Austral de Chile

Horacio Sanhueza Burgos  
Licenciado En Ciencias Empresariales  
Master en Gestión Cuantitativa  
Master en Gestión de Empresas  
Dr. © en Ciencias de la Dirección



#### Universidad Austral de Chile

Franco Lotito Catino  
Licenciado en Psicología  
Psicólogo  
Magíster en Administración  
Dr. © en Ciencias Humanas

Académicos Instituto de Administración, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Austral de Chile





llamada principal, de tal forma que las decisiones del agente obligan al principal. Si un particular encomienda la gestión de su cartera de valores a una sociedad, el particular será el principal y la sociedad de cartera será su agente. El agente de ventas de una empresa será el agente de esa empresa. El profesor será el agente de la sociedad al que ésta encomienda enseñar y

valorar los conocimientos de los estudiantes, con capacidad para que las certificaciones que emite sean re-

conocidas por la sociedad, es decir, obliguen a ésta.

El contrato de agencia es un caso especial del contrato de empleo. Mientras que en el contrato de empleo es el empleador quien mantiene la iniciativa y la capacidad de decisión, en el contrato de agencia esas facultades pasan al empleado. El principal se ve obligado a transferir al agente la capacidad de iniciativa y decisión, bien porque no pueda vigilar las actuaciones del agente, o bien, porque, aunque las conozca, carece de información para valorar en

qué medida esas actuaciones son beneficiosas para sus intereses. Sería el caso de quienes requieren los servicios de médicos o abogados, por ejemplo. Como el principal no puede controlar la cantidad o la calidad del esfuerzo que el agente realiza a su servicio, la única posibilidad de supervisarlo se ciñe a la verificación de los resultados que obtiene.

En los resultados del agente influyen factores exógenos no controlados por él y que el principal desconoce: en una mala coyuntura bursátil para la sociedad que gestiona patrimonios, el agente justificará los malos resultados que obtenga por la actuación desfavorable de estos factores y el principal no sabrá si esto es cierto o no. La solución es que el principal diseñe un contrato con el agente que contenga los incentivos que induzcan a éste a que, persiguiendo sus propios objetivos, elija al mismo tiempo las mejores decisiones desde la perspectiva del principal. Ese contrato consistirá en que el agente perciba como remuneración una participación en los resultados de su gestión.

Este contrato alcanzará su objetivo siempre de manera imperfecta por los motivos siguientes:

Puesto que los resultados que el agente obtiene dependen de factores exógenos inciertos, también será incierta la remuneración de éste, por ello, aceptando este tipo de contrato, incurre en un riesgo que en muchos casos agentes potencialmente competentes, pero aversos al riesgo, no estarán dispuestos a aceptar. El contrato del principal con su agente transfiere riesgo de aquél a éste y el reparto del riesgo resultante puede no ser óptimo socialmente.

El principal nunca concederá al agente el 100% de los beneficios que obtenga ni, en general, estará interesado en ofrecerle participaciones muy altas en los beneficios. Por ello, el agente nunca

actuará con la efectividad con la que lo haría el principal si tuviese la misma información y demás características del agente, porque el agente sólo se beneficia de una parte de los resultados, mientras que el principal percibiría la totalidad de los mismos.

Definiremos la corrupción del siguiente modo: existe corrupción cuando un agente al que se le ha otorgado capacidad de decisión utiliza ésta en perjuicio de su principal, beneficiando a un tercero - el corruptor -, con el que su actividad le lleva a relacionarse, motivado porque el tercero beneficiado le ofrece algún tipo de recompensa personal. Es, pues, un caso particular del problema principal-agente, en el que éste no incumple el contrato que le liga con su principal por comodidad, negligencia o aversión al esfuerzo, sino que lo hace porque le es más provechoso servir a los objetivos del corruptor - ante la recompensa que le ofrece - que cumplir el compromiso con su principal. La corrupción es, pues, una traición del agente a su principal.

### 3.- CARACTERÍSTICAS DE LOS PROCESOS DE CORRUPCIÓN

En la corrupción encontramos las siguientes características:

Los derechos de propiedad han de estar disgregados entre dos o más personas naturales o jurídicas. No puede existir corrupción si la propiedad privada recae sobre un único individuo.

El derecho de propiedad conlleva dos derechos diferentes: el derecho a decidir sobre el uso y destino del bien de que se trate - derecho de disposición - y el de percibir los rendimientos que emanan del bien - derecho de disfrute -. Es obvio que para que la corrupción pueda aparecer, una parte o la totalidad de los derechos de decisión sobre el bien deberá detentarlos un agente económico distinto de quien percibe sus rendimientos. Si el que decide es al mismo tiempo aquél sobre el que re-

caen los resultados de sus decisiones, no cabe que el decisor decida conscientemente mal.

Para que exista corrupción debe existir información asimétrica: el agente debe poseer información de la que no dispone el principal. Ésta vendrá referida a veces a las actividades que el agente lleva a cabo, pero sobre todo a la calidad con la que el agente sirve a su principal. El agente sabe mejor que el principal lo que a éste le conviene.

Como el precio vigente en el mercado para transacciones regulares es en general, fácilmente conocido, la posibilidad de corrupción aparece sobre todo cuando los bienes objeto de la transac-

ción son bienes complejos, de calidad difícilmente valorable; más aún, bienes cuya valoración depende de la visión del futuro que se adopte y cuando las transacciones no van a repetirse, es decir, en transacciones únicas.

Para que las prácticas corruptas aparezcan debe existir una relación de poder del corrupto sobre el corruptor. Para explicar esto, partamos de la definición de poder de negociación de Slichter (1940): El poder de negociación de un agente económico A sobre otro agente B depende del costo que suponga para A infligir a B una pérdida dada. Cuanto menor sea el costo para A y mayor la pérdida para B, mayor será el poder de negociación de A sobre B. Supóngase, por ejemplo, que un gobierno comisiona a un general para que tome la decisión final de compra de una partida de aviones para modernizar su ejército. Frente a cualquiera de las empresas suministradoras de aviones, el general posee (sin ningún o con escaso costo para sí mismo) el poder comprando o no comprando sus aviones - de afectar de forma importante a su cuenta de resultados. Se halla, por tanto, en una posición de superioridad negociadora respecto a ellas. El posible soborno sería el pago que la empresa elegida efectúa para que el general utilice el poder que posee en su favor. Es obvio que el poder del general está condicionado por la capacidad del gobierno, o quizá de la opinión pública, de evaluar la relación calidad-precio de los aviones comprados.

Si esta capacidad fuese total, si pudiese conocerse o probarse que el general no ha tomado lo mejor decisión para su país, sí tendría un costo para él decidir mal. Su poder de negociación sería bajo y no podría exigir sobornos de las empresas que fabrican los mejores aviones ni aceptarlos de las que los producen de calidad inferior.

Para que la corrupción se produzca, la fuerza del sistema de incentivos del corruptor tiene que ser superior a la del corrupto. Se entiende por sistema de incentivos al conjunto de reglas para asignar recompensas o penalizaciones a los agentes económicos en fun-

ción de cuáles sean sus actuaciones. Definiremos la fuerza del sistema de incentivos como la variación en la recompensa ante variaciones unitarias en la eficacia con la que los individuos desempeñan sus tareas.

La fuerza del sistema de incentivos de un agente será la relación entre su remuneración y la eficacia con que sirve a los intereses del principal. Aceptemos que el principal es una empresa que da a su agente participación en los beneficios. En este caso, la fuerza del sistema de incentivos del agente podrá medirse por el porcentaje de participación en beneficios que el principal le otorga. Con esta lógica podríamos entender que un principal es un agente cuya participación en beneficios es del 100% y, en el extremo opuesto, cuando el agente cobra un sueldo fijo, y la estima, promoción, prestigio, etc., son constantes, cualquiera que sea su actuación a favor del principal, podría aceptarse que su participación en beneficios o la fuerza del sistema de incentivos es nula.

Un caso claro en el que el agente tiene participación en beneficios es del gerente de una empresa que es, a la vez, accionista de la misma. En este caso el gerente es agente de un principal, los accionistas - del que él forma parte - y su participación de los beneficios equivaldría al porcentaje de acciones respecto al total que posea.

El problema que planteamos aquí es ¿cuándo puede surgir la corrupción en un mundo en el que los transactores en el mercado son todos agentes? Para razonarlo, supongamos dos gerentes de empresas que poseen participaciones: del 20% el gerente de la empresa A y el 40% el de la empresa B, en sus respectivas empresas. El gerente de la empresa A podría convertirse en un corrupto si vendiese subvaluado algún elemento patrimonial de A a la empresa B a cambio de un soborno. Naturalmente



el soborno que reciba tiene que ser superior a la pérdida que por su participación en la empresa se le va a producir. En este caso, el que decide pagar el soborno sería el gerente de B y, aceptemos, en aras de la sencillez, que por no poder justificarlo ante sus accionistas, el soborno recae totalmente sobre él mismo. Para que le interese efectuarlo, el beneficio que le corresponde como accionista de B por la compra a bajo precio del bien de A debe ser superior al valor del soborno pagado.

Para que la corrupción pueda producirse, lo que pierde el gerente de A con la venta a bajo precio debe ser inferior a lo que gana con esa venta el gerente de B. En este caso esta condición se cumple porque el gerente de A pide el 20% de la subvaluación y el gerente de B gana el 40% de la misma. Cabe, por tanto, un soborno de B a A superior al 20% de la subvaluación e inferior al 40% de la misma, que resultaría beneficioso para ambos directivos. Si los dos tuviesen la misma participación en beneficios, obviamente lo perdido en la venta por el gerente de A equivaldría a lo ganado por el gerente de B y éste no estaría interesado en sobornar a aquel. La corrupción no se produciría.

#### 4.- EFECTOS DE LA CORRUPCIÓN

Comencemos analizando un ejemplo en el que los efectos de la corrupción podrían considerarse beneficiosas.

Imaginemos una central telefónica en una ciudad de la India. Existe insuficiencia de líneas, por lo que las peticiones de llamada siempre son atendidas con demora. Las telefonistas atienden las llamadas por el orden en el que se solicitan, pero las empresas logran que se antepongan sus llamadas a otras solicitudes previamente pagando sobornos mensuales a las telefonistas. Inclusive, éstas establecen un orden de prelación en las llamadas de las empresas en función de la cantidad que éstas pagan.

EL CONTRATO DE AGENCIA  
ES UN CASO ESPECIAL DEL  
CONTRATO DE EMPLEO.  
MIENTRAS QUE EN EL  
CONTRATO DE EMPLEO  
ES EL EMPLEADOR QUIEN  
MANTIENE LA INICIATIVA Y LA  
CAPACIDAD DE DECISIÓN, EN  
EL CONTRATO DE AGENCIA  
ESAS FACULTADES PASAN AL  
EMPLEADO.

Obviamente, el sistema no se ajusta a la urgencia o a la importancia de las llamadas, lo que sí se consigue mediante el sistema de sobornos. Si suponemos que el costo social de retrasar una llamada es tanto mayor cuanto más importante es ésta y que la importancia de las llamadas fuese evaluada por el soborno que las empresas están dispuestas a pagar para conseguir una mayor urgencia, el sistema de sobornos minimiza el costo social de la insuficiencia de líneas. Establece una correspondencia entre la importancia de la llamada y la prontitud con que es atendida.

Sería más útil que en vez de beneficiarse las telefonistas corruptas de los sobornos, se estableciesen tarifas diferenciadas para distintas urgencias y que los ingresos obtenidos por los mayores precios cargados por las llamadas preferentes sirviesen al gobierno para ampliar el número de líneas de la central. Lo que nos permite establecer la primera conclusión: si la corrupción se superpone o modifica un sistema de asignación ineficaz, puede mejorar ese sistema, pero, seguramente, no será la mejor forma de lograrlo.

Otro punto discutible es que la importancia social de las llamadas se pueda evaluar bien y se mida por lo que se está dispuesto a pagar para que sean ante-

puestas. La llamada de un particular pidiendo una ambulancia sería - con este sistema - pospuesta. El ejemplo pone en evidencia otra de las características de la corrupción. Este caso implica desplazar el principio democrático, según el cual, todos los ciudadanos tienen los mismos derechos o los que la ley les concede, por el principio del mercado, según el cual, lo que uno obtiene depende de lo que puede pagar. Provoca, pues, una sustitución de la lógica democrática por la lógica de mercado.

Expongamos ahora los efectos negativos de la corrupción, primero, en el sector privado y, después, en el sector público. El juicio que nos merezca dependerá en todos los casos de las respuestas que demos a estas dos preguntas: ¿qué tipo de actividades y actitudes premia? Ó, lo que es lo mismo, ¿qué tipo de actividades y actitudes estimula? Y, ¿cuál es la incidencia de estas actitudes y actividades sobre el funcionamiento y el bienestar económicos?

#### EFECTOS DE LA CORRUPCIÓN EN EL SECTOR PRIVADO

Habría una argumentación defensora de la corrupción en el sector privado que podría enunciarse así: sea un agente corrupto, por ejemplo un jefe de compras, que recibe sobornos cuando negocia con empresas suministradoras. Razonaríamos así:

Si las empresas están dispuestas a pagar sobornos y el agente tiene que comprar materiales de una relación calidad-precio mínima para no arriesgarse a ser descubierto, pondrá obtener el soborno más alto de la empresa que produce esa calidad con el costo de producción más bajo. Por ello, la corrupción no perturbaría el proceso de selección de las unidades productivas más eficaces. Si existe competencia en el mercado de empresas suministradoras, éstas obtendrían una ventaja mínima en sobornar y el soborno beneficia-

rá únicamente al agente corrupto. El único efecto de la corrupción sería una transferencia de renta del principal - la empresa - que compra a un precio excesivo, a su agente - el jefe de compras -, transferencia “justificada” por la información diferencial que el agente posee respecto del principal. En efecto, cuanto menos información tenga el principal, tendrá menos capacidad para detectar una relación calidad-precio desfavorable y cuanto más información tenga el agente, más eficaz será su búsqueda de empresas productoras a costo bajo y, por tanto, posibles oferentes de sobornos elevados, con lo cual será mayor el soborno posible con un riesgo dado de ser descubierto.

aportación o mérito económico).

Además la corrupción reduce el grado de competencia entre empresas porque el agente corrupto no busca únicamente recibir sobornos elevados, sino también que sus prácticas permanezcan secretas y esto no le permite - sin riesgos - dejar de contratar con las empresas con las que venía haciéndolo y desplazarse hacia otras más eficaces y que inclusive podrían pagarle sobornos superiores. La libertad de entrada en un mercado corrupto está limitada porque cualquier empresa que pretenda introducirse se enfrenta a la trama consolidada de relaciones corruptor-corrupto difícilmente rompible cual-

formación. Es cierto que quizá sea defectuosa la valoración por el mercado de la información que alguien posee y, en consecuencia, no se establezca una remuneración justa por esa información, pero parece claramente negativo el que la corrupción sea el medio por el que se modifica la remuneración al poseedor de información establecida en un contrato. Sobre todo, si se tiene en cuenta que con aumentar la remuneración a un agente no garantiza que no se corrompa. Cuando el principal sospecha que puede hacerlo, tenderá a reducir el pago a su agente y, por tanto, a estimular aún más la corrupción. Es, pues, éste un camino sin salida y se hace obvio que cualquiera que sea el

EXISTE CORRUPCIÓN CUANDO UN AGENTE AL QUE SE LE HA OTORGADO CAPACIDAD DE DECISIÓN UTILIZA ÉSTA EN PERJUICIO DE SU PRINCIPAL, BENEFICIANDO A UN TERCERO - EL CORRUPTOR -, CON EL QUE SU ACTIVIDAD LE LLEVA A RELACIONARSE, MOTIVADO PORQUE EL TERCERO BENEFICIADO LE OFRECE ALGÚN TIPO DE RECOMPENSA PERSONAL.

Podremos ahora, detectando los fallos que contiene la lógica anterior, encontrar los efectos negativos asociados a la corrupción:

No es seguro que todas las empresas acaben siendo corruptoras. Habrá algunas que quieran competir en el mercado ofreciendo una relación calidad-precio favorable y no sobornando a sus clientes. Podría en este caso producirse una especialización entre empresas corruptas ineficaces y otras honestas y eficaces y las primeras tendrían ventajas y acabarían por prevalecer sobre las segundas.

Si no existe competencia en el mercado, algunas empresas obtendrán por corromperse una renta diferencial, que sería la diferencia positiva entre el menor costo por la peor relación calidad-precio que ofrecen y el soborno que tienen que pagar (renta positiva que no estaría justificada por ninguna

quiera que sea la calidad, el precio o la cuantía de sobornos que ofrezca.

Hemos señalado, que el soborno posible dependía de la diferencia entre los niveles de información poseídos por el principal y el agente. Preguntémosnos: ¿es la información de que disponen la única justificación de los beneficios que los individuos y las empresas obtienen? ¿No debe percibirse también una rentabilidad por el capital que los individuos arriesgan? Entonces, si las diferencias en los niveles de información del agente y del principal son muy elevadas, podría producirse una transferencia de renta del principal al agente que no dejase margen suficiente para una remuneración razonable del capital. Exagerando, el agente corrupto arruinaría al principal.

Por tanto, una actividad económica saludable exige la posibilidad de que quien posee capital contrate con garantías la fidelidad a quien posee in-

reparto de renta adecuado entre quienes poseen información y quienes poseen capital, debe ser el que derive del cumplimiento de contratos establecidos entre las partes.

Finalmente, la corrupción no es perjudicial sólo porque transfiera renta del principal a los implicados o porque reduzca la competencia en los mercados, sino porque además erosiona la confianza del individuo en que los demás van a cumplir los compromisos contraídos.

El sentimiento de confianza genera fluidez en la actividad económica y estímulos a la innovación y a la inversión, con lo que se producen beneficios que se difundirán sobre toda la sociedad, incluyendo aquellos individuos, que por haber traicionado los compromisos asumidos, deterioran ese clima de confianza.

La confianza es, pues, un bien públi-



co a cuya producción contribuye cada ciudadano cumpliendo sus compromisos, y los partícipes en la corrupción serían los free riders en este caso.

### EFFECTOS DE LA CORRUPCIÓN EN EL SECTOR PÚBLICO.

Entenderemos por corrupción pública la que se produce cuando el principal es el Estado y el agente corrupto es un funcionario. La corrupción conlleva un incumplimiento por parte del agente de las leyes o de los criterios u objetivos que el gobierno le haya asignado, recibiendo a cambio recompensas personales de algún particular, que sería el corruptor.

El juicio que nos merezcan las repercusiones de la corrupción pública sobre el bienestar depende, en gran medida, de la valoración que hagamos sobre el impacto económico de la actividad estatal. Si se supone que la actividad es beneficiosa para el bienestar social, el menoscabo de su eficacia por la corrupción negativo. Si consideramos la intervención estatal excesiva, ineficaz o distorsionadora, podría considerarse que la corrupción supone una mejora respecto de esa situación, aunque es dudoso que sea la mejor forma de corregir las distorsiones fruto de la actividad estatal. Para analizar mejor esta influencia, podríamos dividir la corrupción pública, siguiendo a Shleifer y Vishny (1993), en corrupción con robo al Estado aquella que produce pérdidas en los ingresos en el capital o, en general, en los derechos del Estado respecto de una situación alternativa sin corrupción. Y corrupción sin

robo al Estado cuando el Estado no experimenta ninguna de estas pérdidas.

Ejemplo de corrupción con robo al Estado sería el de un inspector fiscal que ignora la evasión impositiva de un individuo o una empresa y no levanta el acta correspondiente, recibiendo como soborno una parte de la cantidad que el evasor debería pagar. En este caso, la operación supondría una transferencia de renta del Estado hacia el inspector corrupto y el particular corruptor. Podría argumentarse que corruptor y corrupto van a gastar mejor, de forma más productiva que el Estado el dinero que éste debería haber recaudado y que, por tanto, la corrupción es bene-

das, porque la empresa reúne las condiciones para que se le conceda la autorización y esta operación sólo supone transferencia de renta de la empresa al funcionario. Sin embargo, cabe cuestionarse si cuando el principal no es perjudicado, como en este caso, puede hablarse de corrupción o debemos definirlo más bien como extorsión. El agente utiliza su poder para obtener recompensas pero sin dañar al principal y sin compartir, por tanto, con el corruptor la pérdida de derechos infringida a aquél. Cabe también preguntarse por qué, si quién paga el soborno no recibe ningún beneficio, no denuncia ante el principal la conducta de su agente. Quizá porque el Estado,

PARA QUE EXISTA CORRUPCIÓN DEBE EXISTIR INFORMACIÓN ASIMÉTRICA: EL AGENTE DEBE POSEER INFORMACIÓN DE LA QUE NO DISPONE EL PRINCIPAL. ÉSTA VENDRÁ REFERIDA A VECES A LAS ACTIVIDADES QUE EL AGENTE LLEVA A CABO, PERO SOBRE TODO A LA CALIDAD CON LA QUE EL AGENTE SIRVE A SU PRINCIPAL. EL AGENTE SABE MEJOR QUE EL PRINCIPAL LO QUE A ÉSTE LE CONVIENE.

ficiosa. Pero es evidente que la consecuencia de este comportamiento es que el Estado, para garantizarse unos ingresos constantes, eleve la presión fiscal y se traduzca en una transferencia de los contribuyentes a los corruptos. Por otra parte, si la presión fiscal fuese excesiva, la forma aceptable de reducirla será rebajar los tipos impositivos de forma general y no aceptar ventajas particulares al inspector que incumple las normas, ni al particular que le incita a hacerlo.

¿Cuáles serían los efectos de la corrupción sin robo al Estado? Por ejemplo, cuando una empresa, cumpliendo todos los requisitos legales, solicita una licencia (permiso) de edificación y el funcionario retrasa su tramitación hasta que obtiene como soborno un porcentaje del valor de la obra. Las normas del Estado no son viola-

también corrupto, tolera la conducta de éste o no tiene capacidad de control, o el soborno que recibe el funcionario es transferido, parcial o totalmente al partido político o coalición en el poder.

En cualquier caso, la distinción entre corrupción y extorsión quizá no sea en la práctica muy operativa, porque es dudoso que quien paga un soborno no obtenga alguna ventaja ilegal o incumpla alguna condición que se le exigiría en otro caso como contrapartida de su pago. La frontera entre la corrupción y la extorsión sería, pues, imprecisa.

El resultado final de la corrupción sin robo al Estado es una transferencia ilícita del particular extorsionado al funcionario prevaricador. Sin eufemismos, esto es un atraco.

Pero además de estos efectos materiales se produciría un efecto inmaterial más negativo o importante: el descré-

LA CORRUPCIÓN REDUCE EL GRADO DE COMPETENCIA ENTRE EMPRESAS PORQUE EL AGENTE CORRUPTO NO BUSCA ÚNICAMENTE RECIBIR SOBORNOS ELEVADOS, SINO TAMBIÉN QUE SUS PRÁCTICAS PERMANEZCAN SECRETAS Y ESTO NO LE PERMITE - SIN RIESGOS - DEJAR DE CONTRATAR CON LAS EMPRESAS CON LAS QUE VENÍA HACIÉNDOLO Y DESPLAZARSE HACIA OTRAS MÁS EFICACES Y QUE INCLUSIVE PODRÍAN PAGARLE SOBORNOS SUPERIORES.

dito del Estado. Se trataría de un cierto sentimiento ciudadano de deslegitimización en la medida en que el árbitro supremo, encargado de garantizar los derechos de propiedad y de aplicar y hacer respetar las leyes, alberga individuos que conculcan estos derechos y estas leyes (Johnson, 1975).

### 5.- DIFUSIÓN DE LA CORRUPCIÓN

La aparición de prácticas corruptas depende de una serie de factores tales como el uso más o menos generalizado del contrato de agencia, la existencia de información asimétrica, las penalizaciones que se apliquen cuando la corrupción se descubre, los valores morales y sociales imperantes en el país, etc. Todas éstas serían variables exógenas cuya evolución en el tiempo hará que la corrupción se incremente o reduzca. Lo que aquí plantearemos es si hay razones para pensar que la corrupción posee una dinámica interna propia, es decir, actúa positiva o negativamente sobre sí misma. Una enfermedad puede estar más o menos extendida según el nivel nutricional de la población o las prácticas de higiene vigentes, pero además de considerar estos factores, cabe plantearse si la enfermedad es o no contagiosa. Nuestra pregunta es, por tanto, ¿es la corrupción una enfermedad contagiosa? Y, si lo es ¿existen también, como en los organismos, anticuerpos sociales contra la corrupción?

La dinámica interna de los procesos

de corrupción la analizaremos estudiando primero los procesos de difusión de estas prácticas y cuestionándonos después si se trata de una actividad caracterizada por algún tipo de rendimientos crecientes.

Podemos clasificar la difusión de los procesos de corrupción en difusión horizontal y vertical. Denominamos difusión horizontal al contagio que se produce entre corruptos y corruptores ubicados en el mismo estrato de la organización jerárquica, y hablaremos de difusión vertical si las prácticas corruptas en niveles elevados de la organización facilitan el que la corrupción se produzca en niveles bajos.

### DIFUSIÓN HORIZONTAL

Si el corrupto quiere obtener el soborno, tiene que negociar su valor de tal modo que el corruptor resulte beneficiado respecto a quien no paga sobornos. Si esto es así, los demás corruptores potenciales tenderán a convertirse en efectivos y la corrupción se generalizará. Si nada frena este proceso, aquella empresa que no ofrezca sobornos o comisiones no obtendrá contratos ni autorizaciones administrativas y se verá obligada a cerrar.

Si hubiese varios agentes operando para un principal, el que uno o varios se corrompan tenderá en general a facilitar el que lo hagan los demás. Además de esta reacción, hay que tener en cuenta que aquel agente que no acepte este tipo de prácticas supone un peli-

gro para quienes lo llevan a cabo, pues puede denunciarlos. Será, pues, presionado o invitado a participar o mal visto o marginado si no lo hace.

### DIFUSIÓN VERTICAL

La relación principal-agente tiene un carácter jerárquico. El agente de un principal es principal de un agente de nivel inferior. En toda organización, aquel que tiene poder de decisión es agente ante quien se le otorgó y ante quien responde. El gobierno es agente de la sociedad y los funcionarios son agentes del gobierno. El director general de una empresa será agente de los accionistas y el jefe de compras lo será de la dirección de la empresa.

En esta cadena jerárquica nadie que sea un agente corrupto puede ser un principal exigente: en algunos casos porque si el principal se corrompe, tenderá a juzgar con más benevolencia estas prácticas en sus agentes y en todos los casos, porque éstos conocerán o, al menos sospecharán, las prácticas de su principal, y no sólo se sentirán legitimados a “tener su parte”, sino que este conocimiento de las prácticas de su principal les protege de posibles penalizaciones (Rose-Ackerman, 1975).

Así planteado, todo deterioro de la honestidad en los niveles superiores tiende a gravitar y transmitirse hacia abajo. Y a la inversa, el grado de control de los procesos de corrupción dependerá en gran medida de la exigencia y capacidad de control del principal situado en la cúspide de la pirámide organizativa.

Si existe la experiencia de que la corrupción es motivo de pérdida de elecciones, el gobierno entrante tendrá interés en disciplinar a sus funcionarios y a los miembros de su partido.

Es, pues, una sociedad muy sensibilizada ante las prácticas corruptas, una sociedad indignada, la mejor garantía de que la corrupción permanecerá en niveles controlados. En definitiva, en

este sentido preciso, cada sociedad padece el grado de corrupción que se merece.

### RENDIMIENTOS CRECIENTES

Existen razones que nos permiten considerar que la corrupción es una actividad caracterizada por rendimientos crecientes a escala:

Los beneficios sociales de la honestidad se pierden cuando el individuo se corrompe la primera vez y el desprestigio posterior no depende - al menos proporcionalmente - de la magnitud de la corrupción realizada. Por tanto, el costo personal de la corrupción crece menos que proporcionalmente con la magnitud en que se practica. Podríamos hablar de costos morales decrecientes.

Otro proceso que podría dar a la corrupción su carácter acumulativo es que a medida que se generaliza, puede pasar a considerarse como algo normal y suavizarse así la penalización social para los partícipes. Igualmente se acrecentaría la resistencia social a implantar normas que puedan castigar a los corruptos o la resistencia a aplicarlas con rigor. De tal modo que la corrupción tendría también costos sociales o penales decrecientes.

Los beneficios obtenidos en las prácticas corruptas pueden utilizarse para mantenerlas secretas comprando el silencio de quien pudiera difundirlas, y en algunos casos podrán reinvertirse para ampliar la escala en este tipo de prácticas. Es decir, el nivel alcanzado potencia o permite la impunidad o la ampliación de prácticas posteriores.

Posiblemente exista un costo-riesgo inicial para quien propone una actividad corrupta de que su propuesta sea rechazada y quizá denunciada. Una vez superado ese primer paso, ampliar la escala de este tipo de actividades no conlleva riesgos y sí lo supon-

dría negarse a continuar con ellas. En las prácticas corruptas habría no sólo dificultad de entrada sino también de salida.

### LA CORRUPCIÓN Y LOS ANTICUERPOS SOCIALES

Si no existiesen más que los mecanismos descritos, una vez iniciada la corrupción, crecería sin límites y alcanzaría niveles insostenibles. Deben existir, por tanto, reacciones sociales defensivas. Veamos cuáles.

La información sobre actividades corruptas posee un valor para quien la obtiene y su obtención exige un costo. El valor depende de la penalización que se aplique a corruptor y corrupto, si son descubiertos. Efectivamente, el dossier elaborado, las pruebas obteni-

UNA ACTIVIDAD ECONÓMICA SALUDABLE EXIGE LA POSIBILIDAD DE QUE QUIEN POSEE CAPITAL CONTRATE CON GARANTÍAS LA FIDELIDAD A QUIEN POSEE INFORMACIÓN. ES CIERTO QUE QUIZÁ SEA DEFECTUOSA LA VALORACIÓN POR EL MERCADO DE LA INFORMACIÓN QUE ALGUIEN POSEE Y, EN CONSECUENCIA, NO SE ESTABLEZCA UNA REMUNERACIÓN JUSTA POR ESA INFORMACIÓN, PERO PARECE CLARAMENTE NEGATIVO EL QUE LA CORRUPCIÓN SEA EL MEDIO POR EL QUE SE MODIFICA LA REMUNERACIÓN AL POSEEDOR DE INFORMACIÓN ESTABLECIDA EN UN CONTRATO.

das de las prácticas corruptas, pueden venderse a los implicados o quizá a sus rivales políticos o empresariales, a periódicos, etc., a un precio que depende del descrédito social de la pérdida de capital político o de la pena jurídica que tales prácticas conllevan.

El costo de obtención de esta información dependerá del "cuidado" en el diseño de estas operaciones, pero en la actualidad, el grado de la división del trabajo burocrático da lugar a que exista algún trabajador descontento, algún

informático que se sienta mal pagado, que la conoce y que puede hacer la fotocopia oportuna o sustraer el original comprometedor (Nye, 1967).

Si existen penalizaciones sociales fuertes, la elaboración de dossiers se convierte en una industria rentable cuyo resultado será reducir las áreas de sombra sobre este tipo de prácticas. En consecuencia, pueden aparecer equilibrios inestables en los que cada empresario o partido político posee dossiers de sus rivales, equilibrios, que al romperse, dan lugar a que la información se publique. O, alternatively, que la corrupción deje de ser interesante porque sus autores tengan que comprar los dossiers que les han elaborado o por la situación de debilidad negociadora y de incertidumbre derivada del riesgo de que éstos se pu-

bliquen. Por tanto, la probabilidad de mantener el secreto sobre este tipo de prácticas parece ser escasa si la sociedad la rechaza intensamente.

Ahora bien, no sólo será cierto que la aversión social a la corrupción facilita el que el conocimiento de ésta se difunda. También será válida la influencia contraria: la irritación social crece a medida que los casos de corrupción publicados se multiplican. De tal forma que la irritación y la publicidad de casos se alimentan recíprocamente.



te, dando intensidad a esta reacción social defensiva que en muchos países parece innegable.

## 6.- CONCLUSIONES

La aparición actual - hasta niveles desconocidos en el pasado inmediato - de casos de corrupción tanto pública como privada, y el que este fenómeno se esté produciendo de forma simultánea en varios países, invita a considerar como una de sus posibles explicaciones el que la corrupción tiene un carácter cíclico, y que las fases de este ciclo estarían más o menos sincronizadas en todos los países. El momento actual - aparición masiva de casos y clamor social en su contra - podría identificarse como el punto en el que se estaría pasando de la fase de auge a la fase de declive en este tipo de prácticas.

En este sentido, la pregunta que debemos resolver es ¿en qué medida el ciclo de la corrupción se conecta con el ciclo económico general? Siguiendo esta lógica, en los momentos de auge económico, cuando los beneficios empresariales son elevados, la corrupción podría alcanzar valores absolutos superiores. Sencillamente, las empresas resisten mejor en las fases de expansión los "escapes" en su cuenta de resultados. Pero cuando el ciclo general cambia y los beneficios decaen - por existir una cierta inercia - y, aún así, la magnitud de estas prácticas no se reduce, las empresas, más sensibles en los malos tiempos, las detectarían.

Por otra parte, la penalización social se hace más fuerte en la fase de declive del ciclo general, porque la irritación ciudadana se eleva, fruto del contraste entre las dificultades presentes (desempleo, reducción de renta y de beneficios) y las ventajas ilícitas, cuyo disfrute por los partícipes de la corrupción está empezando a aparecer.

La penalización social y jurídica, así como el control reducirían este tipo de prácticas hasta que, avanzando hacia el nuevo auge, encontrarían campo abonado para renacer.

Además, existirían razones para un comportamiento cíclico en la corrupción independientes del ciclo general y cuya periodicidad no tendría por qué coincidir con la de éste. Decíamos que la corrupción tiende a autoalimentarse porque genera procesos de difusión y también porque podría considerarse que es una actividad que "disfruta" de rendimientos crecientes a escala. Pero resulta indispensable imaginar que surgirán reacciones defensivas que actúen como "enfriadora" de esa reacción en cadena que parece ser la corrupción cuando ésta alcanza una cierta magnitud. Si no fuese así, ésta habría alcanzado ya niveles que supondrían la asfixia del sistema.

En un cierto momento de su expansión, la corrupción debe aparecer ante los ciudadanos con su verdadero significado, es decir como una amenaza para el bienestar económico y social, como una regresión institucional y por ello crear alarma e indignación social. Estas reacciones sociales podrían desplazar del poder o amenazar con desplazar del poder a gobiernos que se supongan tolerantes con este tipo de prácticas (o implicados en ellos), y éstos, para mantener su electorado, impondrían rigor en la detección y castigo de estas actividades y una legislación eficaz contra las mismas. Al mismo tiempo, el descrédito social y la penalización jurídica para corruptores y corruptos se elevaría y, por el proceso que describíamos en el epígrafe 5, empezaría a aparecer rentable la búsqueda de información sobre prácticas corruptas para su difusión o para utilizarla como arma de negociación. Estos factores combinados, la inseguridad creciente de que las prácticas corruptas no sean detectadas y el clima

social hostil acompañado de castigos fuertes si son descubiertas, podrían invertir los incentivos hasta el punto en que dejase de ser rentable y por ello se redujera significativamente.

La enfermedad permanecería latente, los fabricantes de dossiers deberían cambiar de actividad y los periódicos "especializados" deberían cambiar de orientación hasta que el "olvido social" favoreciera, pasado algún tiempo, el rebrote de la epidemia.

La corrupción se ajustaría, si es válido lo anterior, a la lógica del depredador y la presa de los modelos de Lotka-Volterra (Mahaffy, 2001), siendo - por una inversión de significado - la corrupción la presa y las fuerzas que pretenden erradicarla su depredador. ←

© Trend Management

## BIBLIOGRAFÍA

- Becker, G. S. 1994. To Root out corruption, boot out big government. Business Week, January, N°31.
- Schleifer, A. y R. W. Vishny. 1995: Corruption. Quarterly Journal of Economics, autumn.
- Bribeonomics. 1994. En: The Economist, March 19th.
- Rose-Ackerman, S. 1995. The Economics of corruption. Journal of Public Economics, número 4, pp.187-203.
- Nye, J. S. 1967. Corruption and Political Development: A Cost-Benefit Analysis". The American Political Science Review, LXI, N°2, June, pp. 417-427
- Johnson, O. P. G. 1975. An economic analysis of corrupt government, with special applications to less developed countries. Kyklos, Vol. 28, pp. 47-61.
- Mahaffy, J. 2001. Modelos de Lotka-Volterra. San Diego State University.