

MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO

Instituciones, Corrupción y Desigualdad
(Institutions, Corruption and Inequality)

Autor: Kenan de Armas Tosco

Tutor: David Padrón Marrero

Grado en ECONOMÍA
FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO
Curso Académico 2017 / 2018

Convocatoria de Septiembre, 6/9/2018

RESUMEN

En el transcurso de los últimos años la corrupción y la desigualdad económica han escalado posiciones hasta situarse entre las principales preocupaciones sociales, políticas y económicas de los países desarrollados. La literatura económica se ha hecho eco de sendas preocupaciones, prestando una atención creciente a ambos tópicos. En este trabajo ofrecemos una síntesis de la literatura económica que se ha aproximado al estudio de las instituciones, en general, y de la corrupción, en particular, a la vez que tratamos de identificar los canales de conexión con la desigualdad económica identificados. Sobre la base de dicha revisión, el trabajo con un apartado aplicado en el que se muestra evidencia tanto internacional (comparativa entre países europeos) como nacional (comparativa entre Comunidades Autónomas) sobre la relación existente entre corrupción y desigualdad. Entre las principales conclusiones extraídas del estudio, subrayamos la existencia de una estrecha relación entre la corrupción y el nivel de concentración y dispersión de la renta, la tasa de pobreza y la composición del gasto público.

PALABRAS CLAVE: Instituciones, Corrupción, Desigualdad, EQI.

ABSTRACT

Over the last few years, corruption and economic inequality have become among the main social, political and economic concerns of developed countries. The economic literature has echoed both concerns, increasing its attention to these topics. In this document, we offer a synthesis of the economic literature that has approached the study of institutions, in general, and particularly, corruption. At the same time, we will try we to identify the connection channels that defines economic inequality. Based on this review, this document has a section where we show international (comparatives between European countries) and national evidences (comparatives between Autonomous Communities) on the relationship between corruption and inequality. Among the main conclusions drawn from the study, we highlight the existence of a close relationship between corruption and the level of concentration and dispersion of income, the poverty rate and the composition of public expenditure.

KEYWORDS: Institutions, Corruption, Inequality, EQI.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	1
2. LA RELEVANCIA DE LAS INSTITUCIONES EN EL DESARROLLO ECONÓMICO: UNA REVISIÓN HISTÓRICA Y DE CONCEPTO	1
2.1. INSTITUCIONALISMO, UNA LARGA HISTORIA.....	1
2.2. INSTITUCIONES: DEFINIENDO EL CONCEPTO	3
2.3. DIMENSIONES INSTITUCIONALES.....	4
2.4. INSTITUCIONES ÓPTIMAS	7
2.5. CONFLICTO DE INTERESES: EN LA FRONTERA DE LA CORRUPCIÓN	8
3. CORRUPCIÓN Y DESIGUALDAD: UNA RELACIÓN BIDIRECCIONAL	9
3.1. DELIMITANDO LA CORRUPCIÓN	9
3.2. CAUSAS Y CONSECUENCIAS DE LA CORRUPCIÓN.....	11
3.3. CORRUPCIÓN Y DESIGUALDAD: ¿QUIÉN FUE PRIMERO?	14
4. DESIGUALDAD Y CORRUPCIÓN. UN ANÁLISIS DESCRIPTIVO	16
4.1. CORRUPCIÓN. PRINCIPALES FUENTES ESTADÍSTICAS	16
4.2. CORRUPCIÓN Y DESIGUALDAD. EVIDENCIA A NIVEL EUROPEO	19
4.3. CORRUPCIÓN Y DESIGUALDAD. EVIDENCIA PARA LAS CCAA ESPAÑOLAS	24
5. CONCLUSIONES	27
BIBLIOGRAFÍA	29

ÍNDICE DE TABLAS

Cuadro 1. Potenciales causas de la corrupción.....	13
Cuadro 2. Potenciales causas de la corrupción. Nuevos avances.....	13
Cuadro 3. Potenciales efectos de la corrupción.....	14
Cuadro 4. Potenciales efectos de la corrupción. Nuevos avances.....	15

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Análisis del grado de robustez de los indicadores de corrupción.....	19
Gráfico 2. Análisis de la correlación entre corrupción, desigualdad y pobreza.....	21
Gráfico 3. Análisis de la correlación para gasto medio por quintiles y los gastos públicos en educación y sanidad.....	23
Gráfico 4. Análisis de la correlación para el gasto público en orden, seguridad, investigación y desempleo.....	24
Gráfico 5. Análisis de la correlación entre corrupción, desigualdad y pobreza.....	26
Gráfico 6. Evolución geográfica de las tres ediciones del EQI.....	27

1. INTRODUCCIÓN

Actualmente existe un creciente descontento en la sociedad sobre la manera en que funcionan los sistemas democráticos modernos. Este aumento paulatino se ve alimentado a medida que van surgiendo nuevos casos de corrupción. Prueba de ello la podemos comprobar en las encuestas del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) donde en los últimos años se sitúa a la corrupción como un problema que cada vez preocupa más a los españoles y esta percepción se puede extender a casi la totalidad de países de los que tenemos conocimiento. Otro de los problemas en los que se viene focalizando en los últimos años es el fenómeno de la desigualdad, a la que, como en las distintas ciencias sociales, se ha tratado de desgranar desde el campo económico buscando el germen de dichos problemas, culminando en un novedoso campo de investigación, que se ha ido manifestando incipientemente en los últimos años.

Uno de los objetivos de este TFG ha sido el de encontrar algunas de estas razones basándonos en un repaso de la literatura teórica existente, comenzando aquellas referencias centradas en el estudio de las instituciones y su papel en el funcionamiento de los sistemas económicos (epígrafe 2), para pasar posteriormente a sintetizar los trabajos sobre corrupción y su relación con el crecimiento y la desigualdad (epígrafe 3). Una vez concluida la revisión de la literatura teórica relevante, en el epígrafe 4 del trabajo se facilita evidencia empírica para ilustrar, en el caso de los países europeos y de las regiones españolas, el grado de verosimilitud de las conclusiones obtenidas por aquella.

Varias serán las bases de datos empleadas para aproximarnos a la medición de la corrupción (*el World Governance Indicators* del Banco Mundial; el *International Country Risk Guide* elaborada por la empresa Political Risk Group; el *World Justice Project* ofrecido por esta organización sin ánimo de lucro; y el *European Quality of Government Index* elaborado desde la Universidad de Gotemburgo por Charron y Lapuente), aunque concederemos un papel prominente al *European Quality Index (EQI)*, dado nuestro interés en llevar la investigación a nivel regional, y ser este el único índice que proporciona información con la desagregación territorial requerida.

Esta información será cruzada con diversas variables sobre desigualdad, siguiendo las conclusiones de la literatura teórica. El estudio realizado, consistente en análisis de correlaciones bivariadas, debe entenderse como una primera aproximación al tema, de carácter meramente descriptiva. Entre los indicadores empleados, destacamos diversos índices de concentración y dispersión de ingresos, la tasa de riesgo de pobreza y la tasa AROPE. Otro de los análisis que integramos en este trabajo ha sido la verificación de algunas de las consecuencias indicadas por algunos autores en torno a la desigualdad que indican una modificación del gasto público.

2. LA RELEVANCIA DE LAS INSTITUCIONES EN EL DESARROLLO ECONÓMICO: UNA REVISIÓN HISTÓRICA Y DE CONCEPTO

2.1. INSTITUCIONALISMO, UNA LARGA HISTORIA

El ser humano desde tiempos de la Grecia clásica ha tenido la curiosidad por averiguar los factores que conducen al bienestar de los diferentes individuos. Ya Platón, en su obra *La*

República, expuso que los individuos no podrían abastecerse por sí mismos para satisfacer la totalidad de sus necesidades básicas. Surge así, una genuina necesidad de estos individuos de crear, mantener y entender una sociedad en conjunto que posibilite acceder y mantener las ambiciones, en mayor o menor medida, de todos ellos.

Según Alonso y Garcimartín (2008), ya los filósofos liberales de los siglos XVII y XVIII comprendieron la importancia de la cuestión institucional. Autores como John Locke o David Hume señalaron la relevancia de la existencia de un orden y paz social que emanase de un consenso de toda la sociedad, en el que cada miembro pudiera garantizar sus derechos y perseguir su propio interés.

También otros economistas clásicos como Adam Smith o John Stuart Mill otorgaron “una relevancia notable al orden institucional en la vida económica. Buena parte del legado más central de Adam Smith se refiere al marco normativo requerido para hacer posible el progreso económico sostenido.” Además, “Stuart Mill identifica las instituciones como un producto social que, a su vez, condiciona las respuestas sociales. Al contrario de lo que sucede con la producción, sometida a leyes naturales, el marco institucional —dirá Stuart Mill— puede modelarse de acuerdo con las preferencias de las sociedades” (Alonso y Garcimartín, 2008:13).

Tiempo después, y adentrándonos ya en el siglo XX, se profundiza en el interés por analizar con mayor claridad las diferencias relativas entre países en toda su extensión, analizando factores más clásicos del análisis económico como inversión en capital físico, crecimiento de la población, capital humano, inversión tecnológica... entre las más destacables. Estas ideas forman parte de la moderna teoría del crecimiento, una doctrina desarrollada en origen por destacados economistas como Harrod, Solow, Meade o Koopmans (Alonso y Garcimartín, 2008).

A partir de esta consideración más clásica, se desarrolla un nuevo enfoque doctrinal que insiste en la relevancia de las instituciones en la promoción del cambio económico y social. Estos nuevos enfoques comienzan a tener influencias provenientes de muy diversas tradiciones del pensamiento económico. De entre estas podemos destacar algunas como la escuela austriaca, el marxismo, o las distintas corrientes institucionalistas.

Quizás de entre todas estas corrientes, la de la nueva economía institucional (NEI) sea una de las más asentadas, teniendo origen en las críticas a las teorías institucionalistas más clásicas. Estas teorías surgieron a su vez con la idea de incorporar elementos provenientes de la heterodoxia económica a las visiones neoclásicas, ya que estas eran incapaces de explicar el mundo económico real bajo su incompleto marco teórico. La inclusión de cuestiones institucionales abrió así una nueva vía para el análisis económico, recuperando la tradición histórica de algunos economistas clásicos como hemos nombrado anteriormente.

Ronald Coase fue uno de los primeros en señalar la importancia de este renovado enfoque. En sus propias palabras: “Los economistas hasta hace poco tiempo nunca habían considerado el papel que las instituciones juegan en el funcionamiento del sistema económico. De hecho, las instituciones determinan la forma en que opera el sistema económico” (Coase, 1999:3).

Otro de los autores relevantes que trazaron su pensamiento siguiendo esta misma perspectiva fue Gunnar Myrdal (1984). Este señaló que el análisis de los procesos de desarrollo, si solo están centrados en los factores económicos, pueden resultar irrelevantes y engañosos, dado que los factores históricos, institucionales y culturales desempeñan también un papel relevante. En sus propias palabras: “Los factores institucionales son muy complicados y no pueden ser fácilmente reducidos a mediciones estadísticas; tienen que ser descritos en una forma menos precisa, particularmente en un estudio general de las condiciones del país” (Gunnar Myrdal, 1984:155).

En las últimas tres décadas nos hemos encontrado multitud de ejemplos que reconocen esta nueva forma de entender el estudio de los procesos económicos que afectan a las instituciones: “La concesión del premio Nobel de Economía a Coase en 1991 y a North en 1993 permitió que se reconociese la relevancia argumental y la capacidad analítica de la NEI, mientras la reciente concesión del Nobel en 2009 a Oliver Williamson y Elinor Ostrom evidenció la consolidación y pujanza del enfoque. El propio Paul Krugman, señalaba en su blog que el Nobel concedido a los profesores Williamson y Ostrom «se trata de una distinción a la economía institucional, o más específicamente a la Nueva Economía Institucional»” (Caballero, 2011).

Otra muestra de esta renovada importancia, la encontramos en autores como Ha-Joon Chang (2011:473) quien señala que: “Las instituciones comenzaron a ganar popularidad a principios de los 90 como explicación sobre las diferencias internacionales en el desarrollo económico, incluso en lugares como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional (FMI), los cuales han sido bastante hostiles con esta idea” (Chang, 2011:473).

En resumen, no es hasta los últimos años del siglo XX cuando el análisis económico se ha focalizado en las cuestiones institucionales. Actualmente está ampliamente aceptada la importancia de las instituciones en el desarrollo económico de las economías en las que estas inciden. Existe una amplia evidencia empírica que certifica que las instituciones son el factor fundamental y último del que depende el progreso económico de los países o regiones. “No podemos ver, sentir, tocar, ni siquiera medir a las instituciones; son constructos de la mente humana. Pero hasta el más convencido economista neoclásico admite su existencia y típicamente las hace parámetros (implícita o explícitamente) en sus modelos” (North, 1990:107).

2.2. INSTITUCIONES: DEFINIENDO EL CONCEPTO

Uno de los grandes problemas que nos encontramos a la hora de estudiar las relaciones entre las instituciones y el desarrollo económico es la ausencia de una definición consensuada. Así, por ejemplo, es frecuente encontrarnos con “dos diferentes, aunque relacionados, significados (...) en discusiones de desarrollo. El primero lo define como las reglas del juego. Y el segundo como organizaciones” (van Arkadie, 1990:153).

La primera de estas definiciones, sin duda la dominante, sitúa a las instituciones como las “restricciones que surgen de la inventiva humana para limitar las interacciones políticas, económicas y sociales. En consecuencia, estructuran incentivos en los intercambios humanos, ya sean políticos, sociales o económicos” (North, 1990:3). De la mano de autores como Olson (1982)

y North (1990), las instituciones así concebidas incorporan “tanto relaciones informales (valores culturales, principios éticos, conducta social o principios ideológicos) como relaciones formalmente institucionalizadas, tales como la forma de gobierno, el régimen político, el Estado de derecho, el sistema judicial y las libertades políticas y civiles” (Aixalá y Fabro, 2011:128).

La segunda definición, menos extendida, concibe las instituciones como “organizaciones, departamentos gubernamentales, empresas estatales, bancos, ejércitos, hospitales y similares (van Rennin y Waisfisz, 1988)” (van Arkadie, 1990:154). En este sentido, y tal y como nos recuerda Chang, “mientras que el sentido anterior del término”, refiriéndose a las instituciones como restricciones, “se ha vuelto más frecuente desde el momento en que van Arkadie escribió el artículo, todavía usamos términos como las Instituciones de Bretton Woods, que usa la palabra institución en este último sentido”, esto es, para referirse a organizaciones” (Chang, 2005:3).

Entre los autores que conciben las instituciones como reglas de juego, algunos han tratado de escapar de las connotaciones negativas inherentes a las definiciones de corte northiano. Así, por ejemplo, Chang (2005, 2006) apunta que en lugar de ver a las instituciones como meras “restricciones”, deberíamos situarlas como dispositivos “habilitantes”, para alejarlas de posibles interpretaciones negativas. “Al emplear la retórica de ‘restricciones’, aún se mantiene el mito de que el mercado libre es el orden natural, mientras que las instituciones son sustitutos artificiales que deberían ser (y serán) desplegados solo cuando ese orden natural se rompa” (Chang, 2005:4).

Esta idea dominante “restrictiva” nos hace cuestionarnos acerca de que, si realmente no existe un verdadero consenso sobre lo que efectivamente significa una institución, es difícil imaginar que haya un acuerdo sobre lo que éstas deben proponer para lograr sus objetivos.

2.3. DIMENSIONES INSTITUCIONALES

Del análisis realizado en los apartados anteriores se desprende que la creciente importancia concedida a las instituciones en el análisis económico deriva de la constatación de que estas modulan los incentivos de los agentes económicos y establecen las reglas que influirán en el funcionamiento de la economía. Douglass North (1993) decía que “desde una perspectiva genérica, las instituciones contribuyen a determinar los incentivos a la inversión en capital físico y humano y condicionan, por esa vía, las posibilidades de crecimiento agregado” (Alonso, 2007:65).

La falta de uniformidad en la literatura en torno a la delimitación y alcance de las instituciones se hace aún más evidente en los criterios de clasificación existentes. Sin demasiada profundidad, en este apartado pasamos a describir tres tipologías distintas, que no deben entenderse como excluyentes entre sí, sino que se complementan unas a otras.

Instituciones inclusivas y extractivas (Acemoglu y Robinson)

Un primer criterio de clasificación, bastante extendido tras la publicación del libro *Por qué fracasan los países* (Acemoglu y Robinson, 2012), diferencia entre instituciones inclusivas y extractivas¹. Según los defensores de este enfoque, se entiende que el desarrollo y la prosperidad económica está asociada, por lo general, con instituciones económicas y políticas inclusivas, mientras que las instituciones extractivas normalmente conducirán al estancamiento y la pobreza. Lo anterior no significa que las instituciones extractivas no puedan generar crecimiento², aunque este se produzca en el corto plazo³.

Por tanto, desde este enfoque se mantiene la importancia de que la economía sea regida por instituciones inclusivas ya que “no solo dan a las personas libertad para ejercer la profesión que mejor se adapte a su talento, sino que también proporcionan igualdad de condiciones. Quienes tengan buenas ideas, serán capaces de crear empresas, los trabajadores tenderán a ejercer actividades en las que su productividad sea mayor y las empresas menos eficientes serán sustituidas por las más eficientes” (Acemoglu y Robinson, 2012:98). Las instituciones inclusivas, además, revalorizarán el papel de la educación y la tecnología como motores de la prosperidad. Esta promoción de la educación proporcionará trabajadores más cualificados que a su vez les proporcionarán mejores habilidades y conocimiento, el cual será la base para generar una mayor productividad, eficiencia, innovación, etc., y el consiguiente crecimiento. Este círculo virtuoso culminará solo si estas mejoras inciden positivamente en cuestiones relacionadas con la equidad, la distribución y el bienestar de la población, es decir, en mejoras de la calidad de vida, aspecto que suele omitirse en el discurso político-económico (Padrón, 2015).

En opinión de Alonso (2007), aunque suponen un buen punto de partida para el análisis institucional, estas categorías son más bien genéricas e imprecisas considerando que a lo largo de todos estos trabajos no existe un esfuerzo analítico para explicar el concepto de instituciones que vienen implícitas en sus argumentaciones, tratándose de definiciones muy genéricas, huérfanas de datos históricos o estudios pormenorizados.

Instituciones informales y formales (North)

En el anterior epígrafe subrayábamos que, aunque siendo un buen punto de partida, la división que realizan algunos autores en instituciones inclusivas y extractivas es incompleta y limitada. Siguiendo a Alonso (2007), advertimos al menos tres críticas fundamentales: “i) entienden por instituciones el marco formal que define el conjunto de restricciones en el que operan los agentes; ii) suponen que es posible delimitar a priori y con carácter universal un marco de

¹ Aunque la publicación del libro de Acemoglu y Robinson (2012) acostumbra a señalarse como el hito más destacado en la visibilización de este criterio de clasificación, se trata, tal y como señala Alonso (2007), de una tipología con muchos años de investigación previa (Engerman y Sokoloff 1997, 2002, 2005 y 2006; y Acemoglu, Johnson y Robinson 2001, 2002 y 2006).

² Acemoglu y Robinson (2012) analizan varios casos (como los de las islas caribeñas entre los siglos XVI y XVIII y la industrialización de la Unión Soviética), donde instituciones extractivas sí lograron estimular el crecimiento, en contrapunto a Corea del Sur, donde los autores matizan los éxitos y fracasos de cada modelo y sus argumentaciones.

³ “Si bien los regímenes autoritarios, en algunas ocasiones, pueden permitir un crecimiento más rápido a corto plazo, son los sistemas democráticos los que permiten un crecimiento equitativo y sostenible a largo plazo (Sirowy e Inkeles, 1990)” (Aixalá y Fabro, 2011:136).

instituciones óptimo (o cuando menos adecuado) para promover el desarrollo (son las llamadas, pero no definidas, instituciones de mercado); iii) ese marco está compuesto centralmente por las instituciones relacionadas con la defensa de los derechos de propiedad y con las que garantizan fórmulas democráticas de gobierno (a estas se añaden las referidas a la provisión de bienes públicos, en especial relacionadas con la formación de recursos humanos)” (Alonso, 2007:70).

Dado el alcance de este epígrafe, llamamos la atención sobre la primera de las críticas apuntadas, y la conveniencia considerar no solo las instituciones formales, sino también las informales. Esta distinción es atribuida a North. Las instituciones informales serán aquellas que no tienen una definición expresa y que no se basan tanto en leyes o en normas explícitas, sino que estarán basadas en creencias tradiciones y culturas que, aunque siendo complicadas de identificar, tendrán una naturaleza más trasparente y un grado de apertura mayor. Al contrario, las formales, poseyendo un grado de apertura relativamente menor, proveen un marco de incentivos (y penalizaciones) reconocible para el conjunto de agentes económicos, siendo de mucha mayor sencillez su identificación.

En cuanto a su evolución, es el proceso histórico de modernización de las sociedades el que marca la evolución de las instituciones informales hacia las formales. A medida que las sociedades evolucionan, las instituciones informales van extinguiéndose e irán dando paso a las formales, mejorando la “eficiencia adaptativa” de las instituciones (Alonso, 2007).

La eficacia de las instituciones formales puede verse modificada por la resistencia que tienen algunas instituciones informales a desaparecer, es decir, una institución será eficaz si es capaz de modular la conducta social, generando comportamientos previsibles en los individuos (North, 1990). En otras palabras, “una norma que no se cumple (y nadie espera que se cumpla) no constituye una institución, por más que tome cuerpo en una ley o en una organización, y es por ello por lo que será tan importante el analizar las reglas existentes como las motivaciones que los individuos tienen para cumplirlas. Es posible que en aquellos casos en que se ha pretendido trasplantar una estructura institucional formal y sobreponerla a otra previamente existente (de carácter informal), el resultado sea ineficiente, al ser incapaz aquella de moldear de forma efectiva las conductas sociales” (Alonso, 2007:71).

Instituciones económicas, políticas y sociales (Aixalá y Fabro)

El tercer criterio de clasificación que deseamos exponer es el propuesto por Aixalá y Fabro (2011), que diferencian entre instituciones económicas, políticas y sociales. Una tipología que plantean pensando en su relevancia a la hora de realizar trabajos empíricos, ya que, según los autores, los resultados que se obtendrán serán en mayor o menor medida satisfactorios según la dimensión institucional empleada.

Las instituciones económicas están relacionadas con la libertad para elegir (que engloba la libertad para realizar transacciones voluntarias dentro y fuera de las fronteras de la nación o región), el respeto a la propiedad privada y el funcionamiento de los mercados. Por su parte, las instituciones políticas recogen cuestiones relativas a los derechos de los ciudadanos en su comportamiento político que incluyen: (i) el derecho de voto, (ii) libertad para establecer partidos políticos y organizaciones, (iii) suficiente competencia en la esfera política y, (iv) elecciones libres

e imparciales con rendición de cuentas por parte de los representantes elegidos), así como la estabilidad del sistema, considerándose dentro de esta estabilidad; (i) la libertad de prensa, expresión y creencias, (ii) los derechos de asociación, reunión y organización, y (iii) los procesos judiciales imparciales y autonomía personal sin interferencias del Estado. Por último, las instituciones sociales, recogen cuestiones de confianza, valores y principios éticos. Dentro de esta categoría se incluyen aspectos relacionados con la extensión de la corrupción y ese intangible cada vez más importante en las sociedades modernas que es el capital social.

De entre estas tres dimensiones la dimensión económica es la más estudiada y en la que existe un mayor consenso sobre su estudio. Sin embargo, tanto en las políticas como las sociales existe una mayor controversia y aún deberá profundizarse más en su análisis para una obtención de resultados satisfactoria.

2.4. INSTITUCIONES ÓPTIMAS

Se percibe un gran consenso entre los economistas sobre la importancia de las instituciones aún a pesar de la alta heterogeneidad existente entre los distintos países y regiones. Tal y como advierte Padrón (2015:89), “un número creciente de trabajos, haciéndose eco de esta diversidad, han encontrado un elevado grado de correlación entre las diferencias institucionales y el grado de éxito económico de las sociedades”.

Tras comprobar en el sub-epígrafe anterior que no siempre se cumple la teoría de que las instituciones inclusivas llevarán el desarrollo económico, la prosperidad y la igualdad, sino que el proceso es bastante más complejo, nos hace llegar a la gran pregunta, ¿existen instituciones óptimas? Responder a este problema no es tan sencillo, dependerá de cada contexto, es decir, no hay una respuesta universal (Alonso, 2007).

Antes de responder a la pregunta que nos planteamos será también necesario conocer de qué factores depende la calidad institucional necesaria para esta “optimalidad”. Alonso y Garcimartín (2011) identifican esos factores como claves para mejorar las instituciones ya que sin ellos se hace imposible la tarea de conocer su incidencia en el desarrollo económico. Según Chang (2011), desde finales del siglo XX, tanto el Fondo Monetario Internacional (FMI) como el Banco Mundial (BM) han comenzado a imponer condiciones a los países que reclaman ayudas financieras acerca de cómo deben ‘transformar’ sus instituciones para obtener su “beneplácito”. A estas instituciones, llamadas Instituciones Globales Estándar (IGE), se les consideran las ‘mejores’ instituciones, aunque sin existir una definición clara de cómo deben ser. En palabras de Chang, estas instituciones serán las típicas que encontramos en los países anglosajones, que como sabemos son vistas como las que preservan un libre mercado y serán muy expeditivas en la defensa de la propiedad privada. Según este mismo autor, es importante remarcar este punto ya que, según sus palabras, este tipo de instituciones estarán “inherentemente a favor de los ricos sobre los pobres, a favor del capital sobre el trabajo, y a favor de del capital financiero sobre el industrial” (Chang, 2011:475).

En otro trabajo, Padrón, Godenau y Olivera (2015) aseveran que no siempre lo público es una solución menos eficiente, y critican que no se evalúen otras formas de los derechos de propiedad. Estos autores también subrayan que los trasplantes institucionales no son sencillos, y no siempre resultan deseables, en clara oposición a las propuestas del FMI y el BM de trasladar las IGE a cualquier contexto y en cualquier momento.

En síntesis, tampoco existe una posición consensuada acerca de las características que deben reunir la 'buenas' instituciones, lo que imposibilita el poder medirlas con certeza y objetividad. Para Chang (2011), la elección de unos u otros tipos de instituciones depende actualmente de temas ideológicos y, por tanto, estarán bajo el paraguas de la subjetividad, relacionándose más directamente con las opciones/elecciones económicas, políticas y sociales del país, que con cuestiones de estricta eficiencia.

2.5. CONFLICTO DE INTERESES: EN LA FRONTERA DE LA CORRUPCIÓN

Las instituciones en su forma "más perfecta" deberán defender los intereses de todos los individuos y grupos sociales desde una posición justa y ecuánime. Prácticamente a diario asistimos a una concatenación de ejemplos donde esta situación no siempre se da, y qué duda cabe que este cuanto menos dudoso proceder, ya captaba la atención de los economistas clásicos. Ya en el siglo XVIII, Adam Smith o David Hume se interesaron por la cuestión. Hume compartió "alguna de las primeras reflexiones acerca de los problemas que caracterizan a la acción colectiva cuando en su seno se registra una potencial contradicción entre el interés privado y el bienestar social" (Alonso y Garcimartín, 2008:13).

No existe ninguna certeza que muestre que todos los individuos y grupos sociales prefieran las mismas instituciones porque, obviamente, diferentes tipos de instituciones llevarán a diferentes maneras de entender la prosperidad, la distribución de recursos, etc., y, además, satisfará diferentes intereses de distintos agentes económicos. Ante esta situación, existirán conflictos de intereses entre todas las partes interesadas. Teniendo en cuenta esto, ¿qué individuos o grupos terminarán por imponerse? La respuesta dependerá del reparto de cuotas de poder político.

Las políticas económicas son, por un lado, "el origen de los diseños institucionales", y, por otro, las que "articulan el uso que hace la sociedad de sus instituciones" (Padrón, Godenau y Olivera, 2015:121). Las organizaciones privadas, en forma de "grupos de interés o lobbies", intentarán influir en estas políticas, presionando a los gobiernos para aplicarlas según sus propios intereses. Como se analizará en un posterior epígrafe, la delgada línea que separa lo ilegal de lo legal en estas actuaciones dificulta la detección. No obstante, sí existe consenso en torno a la idea de que esta delgada frontera constituye una de las fuentes de conflicto y debate en los Estados democráticos.

"Que una institución exista y module la conducta de los agentes no quiere decir que promueva, de forma necesaria, comportamientos socialmente eficientes. Las instituciones son también portadoras de intereses, en tanto que articulan y reflejan las relaciones jerárquicas en el seno de la sociedad. Lejos de suponer que son siempre opciones socialmente eficientes, con frecuencia las instituciones son creaciones sociales que sirven al interés de quienes tienen el poder de establecer las normas, como bien señalara North (1993)" (Alonso y Garcimartín 2011:6).

Cuando algunos grupos son más poderosos que otros en términos relativos, tendrán el poder político y tratarán de establecer esta ventaja para elegir instituciones más favorables a sus intereses y, entre otras cosas, poder así maximizar sus propias ambiciones. Estas instituciones

extractivas resultantes no coincidirán con las que gestionen eficientemente la prosperidad, desarrollo e igualdad de todos los agentes económicos.

Los intereses “optimizadores” de estas instituciones extractivas probablemente estén sesgados hacia determinados grupos de poder político, en lugar de alinearse con la defensa del interés general. Muchas veces ocurre que una de las soluciones propuestas por alguno de los grupos demuestra ser más eficiente o mejor respecto a las demás soluciones planteadas. Ante esta situación, el poder político elegirá la solución que más se acerque a sus intereses o los del grupo de poder al que atiendan. Algunos ejemplos de esta noción son algunos de los que nos indican Acemoglu, Johnson y Robinson (2005:428), sobre la cuestión en la que las élites elegirán instituciones que les beneficien, ejemplos como los de “Dobb (1948), Brenner (1976, 1982) and Hilton (1981) los cuales vieron en el feudalismo, al contrario que el modelo de North y Thomas (1973), como una colección de instituciones diseñadas para extraer rentas de los campesinos a expensas del bienestar social. Otros como Williams (1944), Wallerstein (1974-1980), Rodney (1972), Frank (1978) y Cardoso y Faletto (1979) sostienen que el sistema internacional de comercio fue diseñado para extraer rentas desde los países subdesarrollados en beneficio de los países desarrollados”.

3. CORRUPCIÓN Y DESIGUALDAD: UNA RELACIÓN BIDIRECCIONAL

3.1. DELIMITANDO LA CORRUPCIÓN

La corrupción es un fenómeno complejo y diverso. La variedad de formas con las que se manifiesta hace que sea difícil de delimitar. Su dificultad radica en que hay que englobar distintas prácticas bajo un mismo concepto, lo que complica sobremanera el estudio del fenómeno. “Prácticas que van desde la corruptela, coima, soborno o mordida hasta las malversaciones, el fraude, el cohecho o la extorsión, pasando por las prácticas de influencia o nepotismo”. Incluso cuando los beneficios obtenidos con estas prácticas no siempre adquieren una naturaleza económica, tomando formas como “reconocimiento, promoción profesional, ejercicio de poder u oportunidad antes negada” (Alonso y Garcimartín, 2012:22-23).

Utilizaremos una definición exigua pero ampliamente aceptada y certera de lo que es la corrupción; la utilización del poder público para una ganancia privada (You y Khagram, 2005). Estos hechos siempre estuvieron en el pensamiento de algunos economistas. Cuentan Tanzi y Davoodi (2000) que en diversos estudios teóricos pasados se le atribuía cierta bondad a la corrupción; esta idea procedía de la espuria percepción sobre cómo la corrupción eliminaba las rigideces impuestas por el gobierno, desarrollaba el comercio, distribuía la inversión y tiempo a los usuarios más eficientes, mantenía los sueldos bajos e incluso actuaba como un pegamento político que mantendría al país unido.

Más recientemente, y ya hablamos de la década de 1990, se ha comprobado que la corrupción no es la panacea ni fomenta las relaciones comerciales de una forma que beneficie al conjunto de la sociedad. Las corruptelas son realizadas por buscadores de rentas en mayor medida y no por los usuarios más eficientes. Además, la corrupción, para perpetuarse, acostumbra

a establecer un sistema clientelar que termina por generar un deterioro de la calidad institucional de graves consecuencias.

En los últimos años hemos asistido a una ‘aparente’ lucha contra la corrupción que parece haber explotado a lo largo de todo el planeta en múltiples esferas de la sociedad, haciendo girar el foco analítico hacia esta. En opinión de Arvind K. Jain (2000), la percepción de la gente sobre la tolerancia en la corrupción ha sufrido sustanciales modificaciones en las últimas décadas. La información y educación ahora existente sobre la clara relación negativa entre la corrupción y desarrollo económico, causa que exista una mayor expectativa y exigencia de la sociedad para con sus líderes.

A priori, la corrupción pudiera ser una definición trivial, pero ¿realmente sabemos qué es la corrupción? Comenzaremos precisándola desde lo más básico. Su origen etimológico lo encontramos en la palabra latina “rumpere”, que significa quebrar o quebrantar, siendo este un término demasiado general y abierto que nos impide definir inequívocamente el fenómeno de la corrupción, existiendo otras formas de corrupción que esta definición quizás no abarcaría. Para la Real Academia Española de la Lengua es “el acto que ocurre en las organizaciones, especialmente en las públicas, consistente en la utilización de las funciones y medios de aquellas en provecho, económico o de otra índole, de sus gestores”. Esta definición ya añade un sentido económico al señalarse la búsqueda de rentas indebidas y de carácter privado, a costa de intereses públicos (Alonso, 2012).

Tanto el Banco Mundial (BM) como la Unión Europea (UE) se han pronunciado en este debate, ampliando la perspectiva de la corrupción. El BM entiende como corrupción “todo abuso del poder público para beneficio privado”. Por otro lado, la UE amplía la definición añadiendo alguna vertiente más del fenómeno: “toda transacción hecha entre actores públicos o privados mediante la cual recursos públicos son ilegalmente transformados en ganancias particulares” (Alonso y Garcimartín 2012:22).

La última acepción que señalamos es la ofrecida por Heidenheimer y Johnston, que definen la corrupción como “el abuso de los puestos o recursos públicos o el uso de formas ilegítimas de influencia política por integrantes de los sectores público y privado” (Alonso y Garcimartín, 2012: 23). Esta última acepción amplía sustancialmente la perspectiva de lo que es la corrupción, considerando las múltiples direcciones que estas relaciones tienen, desde el ámbito privado al público y viceversa, o incluso con ambos actores dentro del mismo ámbito.

Tras la delimitación semántica realizada, señalamos la importancia de no excluir los casos privados. Quizás este no haya sido un tópico estrella que haya captado la atención de la literatura económica y las investigaciones se han centrado más en el sector público. Puede que esto sea así porque es donde quizás se producen los casos más representativos y graves. Sin embargo, tras la creciente crisis financiera y como consecuencia de los casos de gran impacto aparecidos, los fenómenos de corrupción en el ámbito privado han obtenido una mayor atención (Alonso y Garcimartín, 2012).

Para finalizar de delimitar la corrupción, diremos que existe también la errónea creencia de que toda corrupción tiene un carácter ilícito. Ocurre frecuentemente que se produce un

enriquecimiento particular, y esta práctica no pueda ser señalada como ilícita, pongamos por ejemplo un pequeño hurto. Por el contrario, cabe también la posibilidad de que existan otras prácticas perniciosas que al no estar tipificadas como ilícitas tampoco son definidas como corruptas y en realidad lo son. Por tanto, ante este panorama, trataremos de establecer algunos criterios para poder así analizarlas con mayores garantías.

3.2. CAUSAS Y CONSECUENCIAS DE LA CORRUPCIÓN

La corrupción es un fenómeno omnipresente en todas las sociedades, no existe ninguna que esté libre de su presencia aun existiendo medidas severas para combatirla. Lo importante no es que pueda existir corrupción (algo que lamentablemente parece inevitable), sino el grado de regularidad, gravedad e impunidad con la que ésta se produce. En países con instituciones débiles, o en sociedades de escasos valores donde es difícil de distinguir entre lo público y lo privado, o donde existen excesivas regulaciones gubernamentales, podemos dar por seguro que la corrupción proliferará.

Como hemos comentado anteriormente, salvo unas pocas excepciones, la corrupción ha sido ignorada durante mucho tiempo por la ciencia económica. Algunas de estas excepciones son los trabajos de Gunnar Myrdal (1974), Rose-Ackerman (1978) o Klitgaard (1988).⁴ Sin embargo, parece que hoy en día el panorama académico ha cambiado, y existe una conciencia más extendida acerca de las graves consecuencias de la corrupción. Por ello, muchos autores han tratado de establecer un marco analítico más completo que nos permitirá intuir algunas de sus posibles causas y consecuencias, aunque, como veremos, los resultados adolecen de un elevado grado de ambigüedad.

Causas de la corrupción

Siguiendo a Alonso y Garcimartín (2012), las causas de la corrupción las podemos agrupar en dos categorías: las de carácter histórico-cultural y las de corto alcance, estas últimas relacionadas con las políticas gubernamentales, el marco normativo o el propio nivel de desarrollo. Advertimos, no obstante, esta propuesta debe interpretarse más como hipótesis teórica de trabajo que como causas confirmadas, ya que la evidencia empírica no es igual de concluyente en todos los casos⁵.

Escuetamente, las causas de largo plazo o de carácter histórico-cultural que han captado el interés de los analistas son (i) la tradición jurídica que tenga el país; (ii) la religión dominante del país; (iii) el modelo de colonización; y (iv) la fragmentación étnica, cultural o lingüística. Por su parte, dentro de la categoría de causas más cercanas en el tiempo acostumbra a considerarse (i) la vigencia de la democracia; (ii) la solidez del sistema judicial; (iii) la consideración social y retributiva de los empleados públicos; (iv) la descentralización del Estado; (v) la estabilidad política e institucional; (vi) el nivel de desarrollo; (vii) el nivel de educación; (viii) la dimensión del estado; (ix) el clima de competencia; (x) la apertura económica; y (xi) las dotaciones de recursos valiosos.

⁴ Ver Alonso (2012).

⁵ Para una explicación más exhaustiva ver Alonso (2012:43-55).

En el cuadro 1 sintetizamos muchas de las potenciales causas de la corrupción identificadas tradicionalmente en la literatura. Como se puede apreciar, en no pocos casos existe una evidente clara falta de consenso.

Cuadro 1. Potenciales causas de la corrupción

Causas	Relación	Causas	Relación
Burocracia, ineficiencias administrativas y estructura política	+	Sistema legal	+/-
Participación civil/libertad de prensa	-	Competitividad en mercados y política	+/-
Libertad económica	-	Dotación de recursos naturales	+/-
Crecimiento económico	+/-	Inestabilidad política	+/-
Diversidad étnica	+	Pobreza	+
Género	+	Derechos de propiedad	+
Globalización	-	Religión	+
Tamaño gubernamental	+/-	Apertura comercial	-
Estructura gubernamental	+	Transparencia	+
Sistema gubernamental	+	Urbanización	+/-
		Sueldos	+

Fuente: Elaborado a partir de Dimant y Tosato (2017).

Además de estas investigaciones realizadas en el pasado, existe una nueva literatura que intenta explicar la relación de algunas otras variables, y cuyas aportaciones y sentido de la relación ininvestigada se resumen en el cuadro 2.

Cuadro 2. Potenciales causas de la corrupción. Nuevos avances

Causas	Relación	Causas	Relación
Efectos de contagio	+	eGobierno	-
Prosperidad económica	+	Inmigración	+
Educación	-	Internet	-

Fuente: Elaborado a partir de Dimant y Tosato (2017)

Consecuencias de la corrupción

En torno a las consecuencias derivadas de la corrupción, parece existir una mayor certeza que la existente en la relación a sus posibles causas, aunque esto no signifique la ausencia de ambigüedades y debates empíricos. Según Alonso y Garcimartín (2012), estas pueden resumirse en tres grandes grupos: efectos sobre la eficiencia estática, sobre el crecimiento, y sobre la equidad.⁶

Los efectos sobre la eficiencia estática se sustentan, en primer lugar, sobre los supuestos efectos-renta asociados a la corrupción, que al generar sobrecostos en determinadas operaciones económicas producen, adicionalmente, un efecto de sustitución en el que los agentes para evitar dicha corrupción se desplazarán a otras actividades para evitar este doble efecto, lo que generará un saldo negativo sobre la economía del país que los padece. No obstante, también hay quienes señalan que la corrupción puede resultar beneficiosa en determinados contextos. Por otro lado,

⁶ Otra de las singularidades que podríamos considerar a veces causa, a veces consecuencia, es la del factor inercial de la corrupción. Someramente diremos que a medida que se extienden las ramificaciones de la corrupción en un estado, tanto en amplitud como en tiempo, la resistencia al cambio es mayor. Para una explicación más reposada, ver Alonso y Garcimartín (2012:70-72).

estas teorías ya fueron rebatidas en el pasado, entre otros, por Myrdal a partir del estudio del caso de la India. Un buen ejemplo de que la corrupción no generará condiciones beneficiosas es el de las pymes y las empresas de nueva creación. Estas, al rondar las lindes de la sostenibilidad económica, pueden verse desplazadas por la corrupción, al carecer de conexiones y del capital político necesario para protegerse de los corruptores y corruptos. En cierta forma, la corrupción se convierte en una suerte de impuesto regresivo en relación con el tamaño de la empresa.

Con relación a los efectos sobre el crecimiento económico, son mayoría los estudios que confirman la existencia de una relación inversa con la corrupción. Tomando como válido que la corrupción funciona como una especie de impuesto (con matices), esta que restará estímulos a la inversión, penalizando los niveles de rentabilidad, incentivando que los agentes dirijan sus inversiones a la búsqueda de rentas (al estar más protegidas frente a la demanda de coimas). Este efecto negativo produce que, por poner un ejemplo, que se reduzcan las inversiones en nuevos bienes y servicios, penalizando la innovación. Muchas empresas utilizarían tecnologías ineficientes, pero con un alto grado de reversibilidad, al sentirse en un entorno poco favorable para invertir en I+D, otra consecuencia de esto sería la menor defensa de los derechos de propiedad, desincentivando aún más la innovación. Por otro lado, la corrupción tiende a penalizar la educación, resta transparencia en el mercado laboral y desvirtúa los procesos meritocráticos, lo que termina por obstaculizar los procesos de acumulación de capital humano.

Los efectos sobre la (des)igualdad también son evidentes. Normalmente se entiende que la corrupción favorece la evasión fiscal, y, por esta vía beneficia a los estratos de población de mayores ingresos y reduce los ingresos fiscales. En consecuencia, la corrupción no sólo impactará sobre el tamaño del gasto público, que será menor, sino que su composición también se verá afectada, al desviarse partidas destinadas originalmente a servicios esenciales como educación y sanidad a otros fines, hacia inversiones públicas poco rentables, donde es más sencillo la obtención (captura o extracción) de rentas. Citando a Alonso y Garcimartín (2012), “la corrupción también tiene efectos negativos sobre la equidad y la lucha contra la pobreza. Ello se debe a que la corrupción puede penalizar la igualdad de oportunidades, reducir la movilidad social, debilitar las instituciones y disminuir de manera importante la actividad del Estado como redistribuidor de renta” (Alonso y Garcimartín 2012:67).

Cuadro 3. Potenciales efectos de la corrupción

Efectos	Relación	Efectos	Relación
Ineficiencia burocrática	+	Desigualdad de ingreso/Pobreza ⁷	+/-
Clima de inversión	-	Comercio internacional	-
Derechos civiles y políticos	-	Legitimación política	-
Crecimiento económico	-	Economía sumergida	+/-
Inversión extranjera directa	+/-		

Fuente: Elaborado a partir de Dimant y Tosato (2017).

Como hemos hecho anteriormente con las causas, a modo de resumen y certificación de la dificultad comentada para identificar tanto causas como consecuencias, en el cuadro 3 sintetizamos las investigaciones realizadas hasta el momento, mientras en el cuadro 4

⁷ Ver Andrés y Ramlogan-Dobson (2011)

contemplamos de forma esquemática los desarrollos más recientes en la literatura económica acerca de este tema.

Cuadro 4. Potenciales efectos de la corrupción. Nuevos avances

Nuevas investigaciones	Relación
Fuga de cerebros	+
Déficit fiscal	+
Capital Humano	-

Fuente: Elaborado a partir de Dimant y Tosato (2017).

3.3. CORRUPCIÓN Y DESIGUALDAD: ¿QUIÉN FUE PRIMERO?

El vínculo corrupción-desigualdad posee unas connotaciones especiales. La literatura económica se ha centrado, primordialmente, en la relación existente entre corrupción y crecimiento ya desde tiempos de Simon Kuznets. Muchas menos y más recientes han sido las ocasiones en las que se ha analizado la corrupción y su incidencia en la desigualdad, por lo que nos encontramos ante una relación escasamente investigada (You y Khagram, 2005).

Los trabajos que se han aproximado al estudio de esta cuestión lo han hecho desde la visión de que la corrupción es causa de la desigualdad. En opinión de muchos autores, la corrupción produce desigualdades en la distribución del ingreso⁸, el uso de ayuda externa en países subdesarrollados,⁹ o el desvío de fondos en lo que concierne al gasto público. Estos datos son válidos para países en diferentes estadios de desarrollo, con diferentes experiencias de crecimiento y además usando diferentes índices de corrupción (Transparencia Internacional 2017).

En 1998 el FMI encargó un trabajo a Gupta, Davoodi y Alonso-Terme (1998) para conocer el efecto que produce la corrupción en la desigualdad del ingreso y la pobreza. Estos autores encontraron que un aumento de un punto porcentual en la desviación estándar de la tasa de crecimiento de la corrupción viene acompañada, por término medio, de una reducción en los ingresos de las clases pobres en un 7,8% anual. Otra de las conclusiones que se desprenden de esta investigación es que la corrupción afecta a la desigualdad por medio de la creación de sistemas fiscales tendenciosos que benefician a las élites económicas bien conectadas con el poder político.

Muchos autores han encontrado evidencia empírica en la dirección de la relación corrupción como causa de la desigualdad, señalándose diversidad de canales de transmisión. Aceptada este sentido en la relación de causalidad, no podemos olvidarnos de la incipiente literatura que nos habla de la de la desigualdad como causa de la corrupción. Siendo los dos sentidos de la relación

⁸ Aunque en este trabajo nos hemos centrado en la desigualdad del ingreso, existen otros estudios centrados en otros tipos de desigualdades frente a la corrupción. Algunos ejemplos podríamos encontrarlos en la desigualdad de género (Dollar, Fisman y Gatti, 2001 y Swamy et al., 2001). Estos estudios han hallado que las mujeres están menos involucradas en sobornos y los aceptarán con menor probabilidad. Otro de los hallazgos fue la existencia de un menor nivel de corrupción donde las mujeres tienen mayor presencia en la fuerza laboral, y en donde existen mayores parlamentarias femeninas.

⁹ En una 'Expert Answer' a cargo de la ONG Transparencia Internacional se repasan diversas variables relacionadas con la corrupción, a la vez que se indaga sobre la relación entre corrupción y ayuda internacional mediante el trabajo de algunos investigadores. Algunas de las conclusiones a las que muchos autores han llegado, según este artículo, establecen una relación mayoritariamente negativa.

de causalidad válidos, se abre la posibilidad a la existencia de círculos viciosos, dinámicas que pueden retroalimentarse. Uslaner (2008) llama a este acontecimiento “la trampa de la desigualdad”.

En este mismo sentido, You y Khagram (2005), aun aceptando que los estudios realizados sobre la corrupción adolecían de estadísticas fiables, constataron que la explicación subyacente a las causas de la corrupción seguía siendo puesta en cuestión. Por ello comenzaron a investigar para conocer si una de las variables explicativas pudiera ser la desigualdad en sí misma.

Uno de los argumentos teóricos centrales en la literatura, mantiene que la corrupción es una función de motivaciones y oportunidades. You y Khagram (2008) plantean esta función como si fuera una lucha de clases o grupos de interés. Explican que, al aumentar la desigualdad, los ricos tendrán mucho más que perder a través de procesos políticos, judiciales y administrativos justos, e intentarán influir en ellos para que sus intereses sean mejor tratados.

Como señalamos antes, al aumentar la desigualdad, una proporción creciente de la población demandará una mayor redistribución, una fiscalidad más progresiva y/o la percepción de mayores beneficios sociales. Al aumentar la presión tributaria sobre las clases más pudiente, al tener estas mayores motivaciones, responderán utilizando corrupción política para bajar los impuestos y corrupción burocrática para evitar aún más la recolección de estos. Mientras que la motivación para evitar esta misma corrupción estará del lado de las demás clases o grupos de interés como son las clases medias y pobres, siempre hablado en términos relativos (You y Khagram, 2008).

Llegados a este punto, surgen un problema; la falta de recursos materiales de amplias bolsas de población, que, además de dificultar su sustento diario, limitará tanto su capacidad de presión social como la posibilidad de exigir e implantar mecanismos de control y “accountability”, aunque también debemos considerar que, de cualquier forma, a altos niveles de desigualdad (y asociada a la pobreza) la presión que ejercen estos grupos será muy escasa, y por tanto una mayor igualdad formará una clase media más amplia y con mayor peso para proteger sus propios intereses.

Otro de los efectos que causa la desigualdad en la corrupción es la percepción que tanto unos grupos como otros tienen acerca de la moralidad del acontecimiento. Las clases bajas, desde su lado del río, verán que el alcance del recorte (o desvío presupuestario) de políticas públicas les acabará afectando en los presupuestos educativos o sanitarios. Ejemplos de estas modificaciones pudieran ser los aumentos de las listas de espera de hospitales o la escasez de medicamentos en el sistema sanitario, que hará que las clases menos pudientes, también ejerzan como agentes corruptos y realicen pequeños pagos, para adelantarse en las listas de espera u obtener esos medicamentos por vías no legales. Los grupos más pudientes desde su orilla también verán aceptable esta vía para preservar y aumentar sus posiciones económicas y sociales.

En las sociedades muy desiguales, la población tenderá a considerar a las instituciones políticas y sus reglas como injustas y favorecedoras de las clases altas. Verán el sistema legal con poca o ninguna legitimidad, emergiendo así el abismo entre el bien y el mal, y en donde se pierde la noción de en qué lado del abismo se encuentra cada acción. Este hecho hará que la población, al considerar las leyes ilegítimas haga caso omiso de estas, justificando así su forma corrupta de proceder. Vemos aquí que la desigualdad extiende la corrupción a todas las clases, en mayor o menor medida, y ayuda a habituarse a vivir con ella e incluso aplicarla, es decir, si la población está rodeada de corrupción, participará de esta según sus propios valores (You y Khagram, 2005).

Otra de las percepciones que ayudan a reforzar lo mentado anteriormente es que, a elevados niveles de desigualdad, muchos no ricos tenderán a pensar que todos los ricos y poderosos son corruptos y que es imposible hacerlo bien honestamente, por lo que así justificarán su comportamiento. Esto produce que no solo se extienda y normalice la práctica, sino que profundiza a un mayor nivel, evolucionando a hábito o normas no escritas, es decir “como se hacen las cosas” que se socializarán en las siguientes generaciones. Es por ello por lo que la corrupción es un fenómeno, no sólo muy complejo y de muchas ramificaciones que se extienden tanto lateralmente como en vertical, sino que además es muy difícil de controlar y erradicar, ya que crece muy enraizado a la idiosincrasia de un país (You y Khagram, 2005).

Sintetizando, la corrupción tiende a reforzarse o ensancharse donde ya existen desigualdades, facilitando la desigual apropiación de bienestar y privilegios, limitando e incluso anulando el cambio institucional que podría amenazar esas ventajas existentes. Si existe desigualdad existirá corrupción, ya que se retroalimentan la una a la otra. Por tanto, ya que la lucha directa contra la corrupción no parece tener avances, o muy pequeños, quizás se debiera investigar en esta última línea de trabajo propuesta, donde la desigualdad será causa y no efecto de la corrupción.

4. DESIGUALDAD Y CORRUPCIÓN. UN ANÁLISIS DESCRIPTIVO

Hasta ahora nuestra aproximación al papel que desempeña el marco institucional y, muy especialmente la corrupción, en el funcionamiento de los sistemas económicos y su relación con la desigualdad la hemos realizado a nivel teórico. El siguiente objetivo que nos hemos marcado cubrir, aunque tan solo sea tangencialmente, es acercarnos a esta misma cuestión desde una perspectiva aplicada. Al objeto de desgranar algunas de las muchísimas interacciones adelantadas por la literatura teórica y obtener evidencias acerca de su grado de verosimilitud, dirigimos ahora nuestra mirada a los datos. Con todo, nuestro análisis debe entenderse como una primera aproximación exploratoria, que consistirá, básicamente, en el estudio de correlaciones bivariadas.

Antes de comenzar con nuestro análisis, procede una advertencia. Si, tal y como adelantamos en apartados anteriores, la delimitación conceptual de las instituciones y la corrupción dista de ser una tarea sencilla, más compleja aún resulta su medición. Las bases de datos disponibles, pocas en número y que comienzan a elaborarse hace relativamente poco tiempo, deben ser tomadas con suma cautela. Una complejidad que se ve acrecentada por lo incipiente que resulta aún el estado de la investigación en este campo.

4.1. CORRUPCIÓN. PRINCIPALES FUENTES ESTADÍSTICAS

Para conducir este estudio, primero hemos procedido a identificar las principales fuentes existentes que tratan de cuantificar la extensión de la corrupción. De entre las distintas opciones existentes, hemos optado por apoyarnos principalmente en tres bases de datos internacionales, y una cuarta que ofrece una desagregación a nivel regional (NUTS-2¹⁰) en Europa. Las fuentes seleccionadas son las siguientes:

¹⁰ Nomenclatura de las Unidades Territoriales Estadísticas, derivado del francés, creadas por Eurostat para delimitar las diferentes unidades territoriales en la Unión Europea en tres niveles. En el caso de España, el nivel NUTS-2 coincide con las CCAA, mientras que provincias, islas o ciudades autónomas pertenecen al nivel NUTS-3.

World Governance Indicators (WGI).¹¹ Elaborado por el Banco Mundial (BM) y dirigido por Kauffman, Kraay y Mastruzzi, conjuntamente con el *International Country Risk Guide* (que comentamos más adelante) es uno de los indicadores más utilizados en la literatura aplicada. Consiste en un conjunto de indicadores agregados repartidos en seis dimensiones que intentan reflejar la calidad institucional de los países analizados como son voz y rendición de cuentas, estabilidad política y ausencia de violencia, eficacia del gobierno, calidad regulatoria, imperio de la ley, y el que nosotros hemos utilizado, el control de corrupción. Son quizás los indicadores más extensos en cuanto a número de países analizados, aunque según algunos investigadores, y tal y como advierten los mismos autores, estos exhiben algunos inconvenientes, y deben utilizarse con mesura. “Los usuarios de estos indicadores a menudo no tienen en cuenta las limitaciones de los WGI y, por lo tanto, estiran demasiado su uso para fines por el que no deberían ser usados” Arndt (2009:31). Además de estas advertencias, Arndt y Oman (2006) también destacan la falta de comparabilidad en el tiempo, su falta de transparencia o su debilidad conceptual entre otras deficiencias. Los valores de las estimaciones que toma el indicador oscilan entre un -2,5 (débil) y 2,5 (fuerte) respecto al comportamiento de la gobernanza.

International Country Risk Guide (ICRG).¹² Elaborado por la empresa privada Political Risk Group desde 1980, es un indicador agregado de 22 componentes agrupados en tres categorías superiores: riesgo político (12 componentes), riesgo financiero (5 componentes) y riesgo económico (5 componentes). Algunos de sus inconvenientes se encuentran en que, además de ser una base de datos comercial, para el grupo de riesgo político, sus datos son subjetivos al provenir de opiniones de ‘expertos’. Es uno de los más utilizados a lo largo de toda la literatura económica sobre corrupción. Para este trabajo se ha utilizado el componente de corrupción, que forma parte de la categoría de riesgo político. Los valores que toma el indicador para este componente oscilan entre 0 y 6.

World Justice Project (WJP).¹³ Indicador ofrecido por esta organización sin ánimo de lucro, elaborado desde 2012, consistente en 9 factores que aglutinan un total de 47 sub-factores elaborados con la ayuda de consultas a académicos y líderes de cada país analizado. En este trabajo se utilizará el factor número 2, ausencia de corrupción. Destacamos, no obstante, que este indicador no suele ser muy utilizado en la literatura consultada. Por otro lado, la entrega de datos desde su primera edición ha sido irregular, ya que tanto la primera edición como la última han englobado dos años conjuntamente. Los valores que toma el indicador en todos sus componentes oscilan entre 0 y 1.

European Quality of Government Index (EQI).¹⁴ Elaborado desde la Universidad de Gotemburgo por Charron y Lapuente desde el año 2010, consta de tres ediciones (2010, 2013 y 2017). Su mayor virtud es que se trata del único indicador desagregado por regiones (NUTS-2) a nivel europeo, lo que ha motivado su consideración en este trabajo, pues no son muchas las opciones disponibles para aproximarnos al estudio de la corrupción a nivel regional en el viejo continente. Se construye sobre el indicador WGI, a la que utiliza mediante una media de todas sus categorías a nivel NUTS-1 para después ser combinado con 16 preguntas incluidas

¹¹ Ver <http://info.worldbank.org/governance/wgi/pdf/wgi.pdf>

¹² Para una explicación más profusa, ver <https://www.prsgroup.com/wp-content/uploads/2012/11/icrgmethodology.pdf>

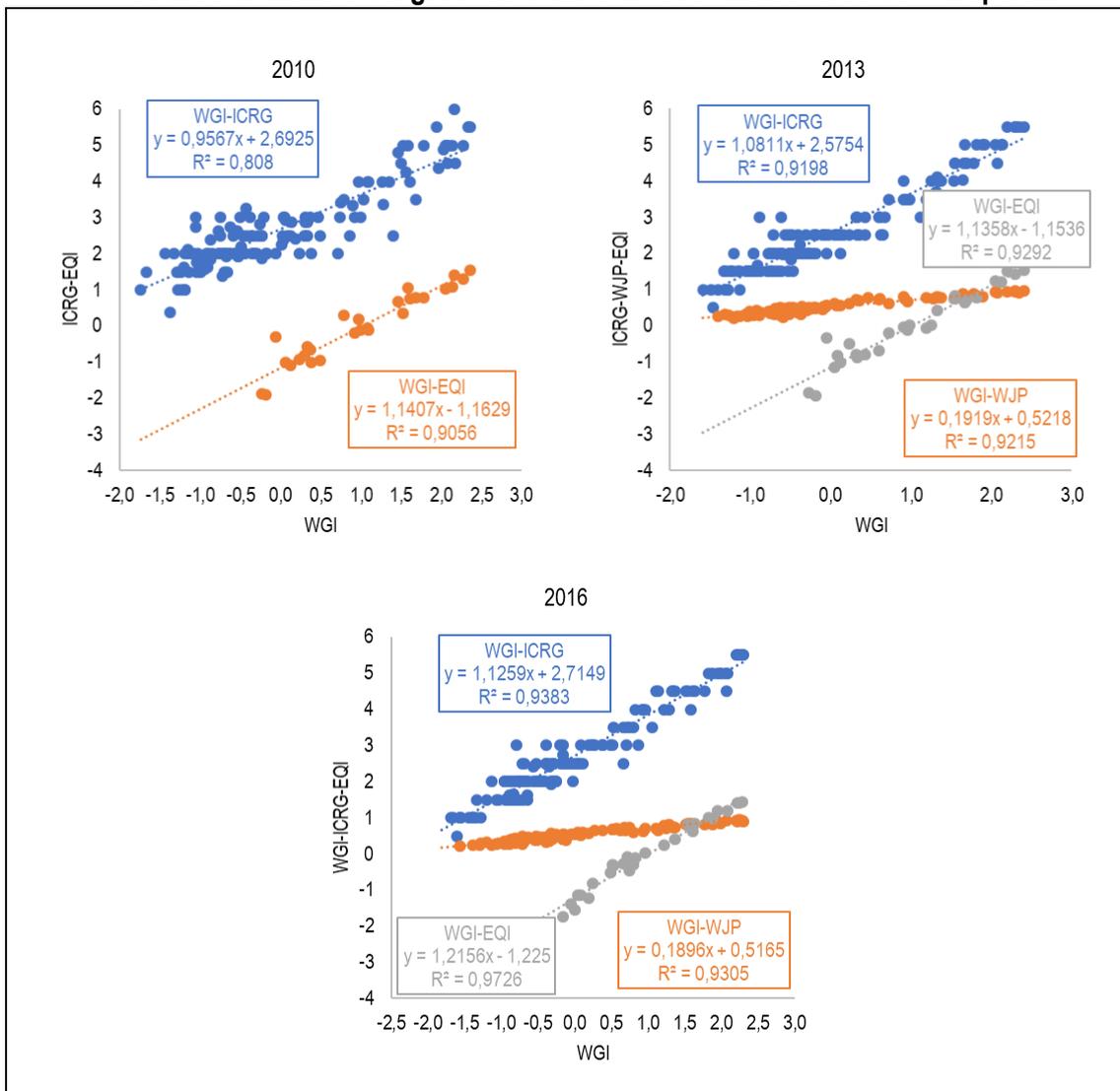
¹³ <https://worldjusticeproject.org/our-work/wjp-rule-law-index/wjp-rule-law-index-2017%E2%80%932018/methodology>

¹⁴ <https://qog.pol.gu.se/data/datadownloads/qog-eqi-data>

en una encuesta que se realiza a expertos de cada región (NUTS-2) sobre educación pública, sanidad pública o cumplimiento de la ley. El indicador global está integrado por 3 indicadores parciales o pilares, referidos a la calidad e imparcialidad percibida en la prestación de los servicios públicos esenciales, y a la extensión de la corrupción. Los valores que toma el indicador varían entre -2 y 2.

Antes de proceder a cruzar los diferentes indicadores de corrupción seleccionados con distintas variables de desigualdad y pobreza, lo primero que hemos hecho de cara a comprobar la robustez de los indicadores seleccionados, fue cruzarlos y estudiar el grado de correlación existente entre ellos.

Gráfico 1. Análisis del grado de robustez de los indicadores de corrupción.



Nota: EQI de año 2017 cruzado con datos correspondientes a 2016. **Fuente:** Elaborado con el paquete estadístico SPSS a partir de los datos del WGI, ICRG, WJP y EQI.

En este gráfico 1 verificamos la robustez de los indicadores escogidos, observando un progresivo aumento de la correlación entre ellos para estos puntos temporales. En el caso del EQI tiene cierta redundancia al estar basado en el WGI. Además de estos años también se analizó el periodo 2000-2010, siendo muy notorio este aumento progresivo de su coeficiente de determinación hasta alcanzar un 0,9 en su R^2 para los años aquí expuestos. El principal

aprendizaje que extraemos de estos gráficos es que la información que presentan estas bases de datos ofrecen una información similar, o, cuando menos, estrechamente relacionada.

Una de las razones por las que hemos querido utilizar datos a nivel regional provenientes del EQI, es por la necesidad de desagregarlas de los datos ‘mundiales’ al encontrarse en entornos muy diferenciados y donde la corrupción puede afectar de diferentes formas, es decir, la corrupción no afectará igual en regiones desarrolladas como puedan ser Europa o América del Norte que como puedan afectar en países africanos, donde existen algunos estudios que indican que debido al funcionamiento interno del país, tanto en sus mecanismos sociales, culturales o económicos, es decir, su idiosincrasia, sumado al estadio de desarrollo en el que pudieran encontrarse estas regiones, dichas prácticas corruptas pudieran ser no tan perniciosas como lo puedan ser en otros lugares (Andrés y Ramlogan-Dobson, 2011). Debido a ello, hemos descartado en este trabajo a otras regiones del mundo centrándonos en la región que nos afecta directamente.

4.2. CORRUPCIÓN Y DESIGUALDAD. EVIDENCIA A NIVEL EUROPEO

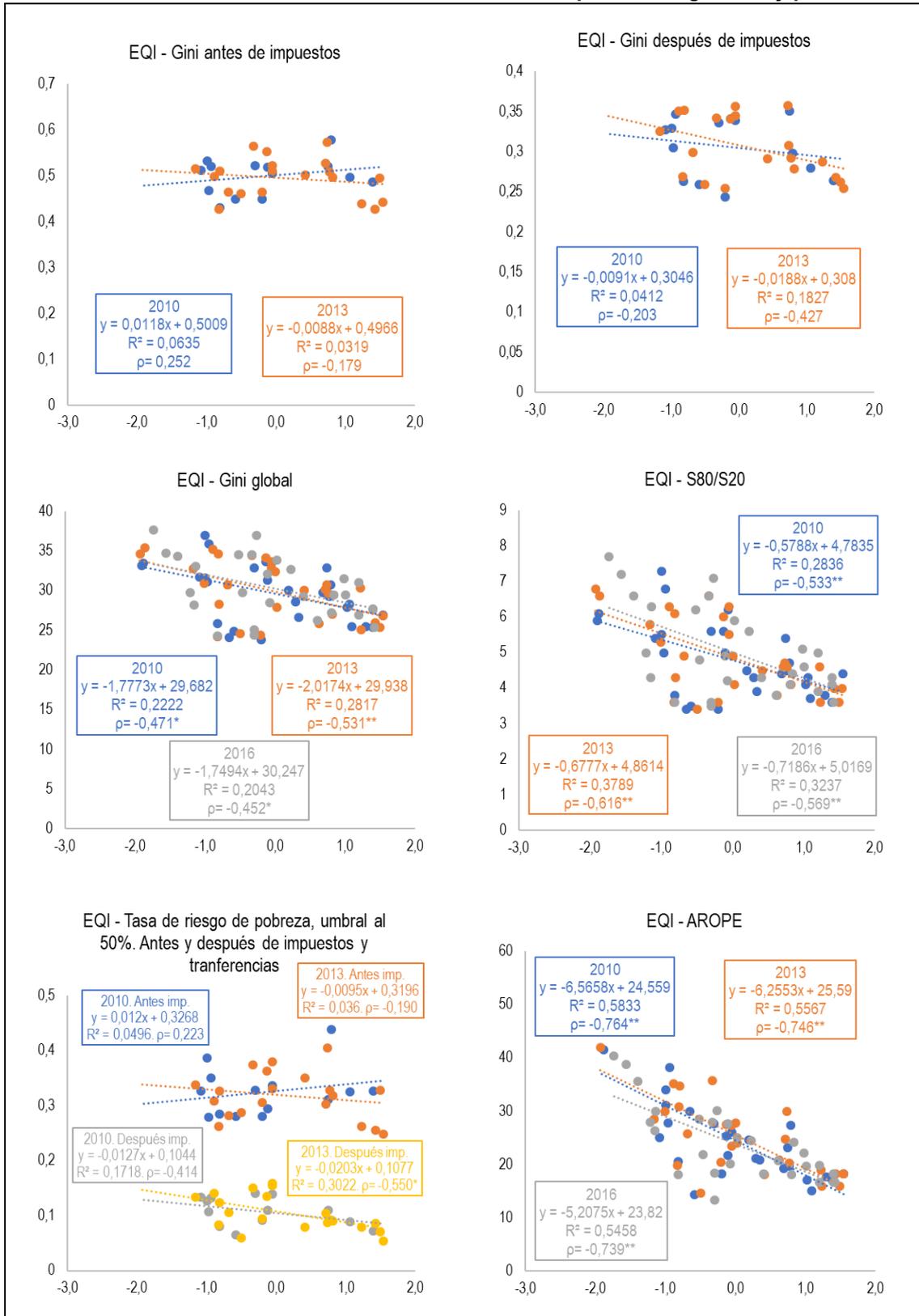
Iniciamos esta sección proponiendo un análisis (gráfico 2) de la relación existente entre la “corrupción” y diversos indicadores relativos al grado de concentración (aproximado a través del coeficiente de Gini, en distintas variantes) y de dispersión (ratio S80/S20) en la distribución de los ingresos. Además, también analizaremos la incidencia en términos de pobreza relativa mediante la tasa de riesgo de pobreza y la tasa AROPE. En cuanto a la relación de los coeficientes de Gini, hemos encontrado una significatividad estadística a nivel del Gini global, siendo muy poco significativos, o prácticamente nulas sus correlaciones tanto antes como después de impuestos y transferencias. En cuanto al Gini global, existe significatividad estadística y además los resultados son los esperados: a menor corrupción, menor desigualdad.

En cuanto a medidas de dispersión, para la ratio S80/S20¹⁵ la significatividad es alta en todos los años analizados, siendo esta relación negativa. Por su parte, la correlación con la tasa de riesgo de pobreza con el umbral al 50% y antes de impuestos y transferencias no resulta significativa. Sí lo es después de impuestos y transferencias, sobre todo en el año 2013. Queremos añadir que también se ha analizado esta variable con datos al 60% de umbral de pobreza, pero los resultados obtenidos en cuanto a correlaciones han sido aún menores a los ofrecidos con el umbral al 50%. Por último, para la tasa AROPE¹⁶, los resultados son los esperados, es decir, a menor corrupción existe una menor cantidad de población en riesgo de pobreza o exclusión social, destacando que tanto la correlación como su significatividad estadística son bastante altas, oscilando entre un 0,54 y un 0,58 en el coeficiente de determinación, aunque destacamos que la tendencia de esta relación parece perder fuerza paulatinamente.

¹⁵ Ratio de ingresos que percibe el 20% de la población con ingresos más elevados contra lo que percibe el 20% de la población de ingresos más bajos.

¹⁶ Riesgo de Pobreza o Exclusión Social, derivado del inglés. Está integrado por tres indicadores: i) riesgo de pobreza (60% mediana de los ingresos por unidad de consumo); ii) carencia material severa (con carencia en al menos 4 conceptos de una lista de 9), y iii) hogares sin empleo o con baja intensidad en el empleo (hogares en los que sus miembros en edad de trabajar lo hicieron menos del 20% del total de su potencial de trabajo durante el año de referencia).

Gráfico 2. Análisis de la correlación entre corrupción, desigualdad y pobreza.



Nota: EQI de 2017 cruzado con datos de 2016. ρ =Coeficiente de correlación de Pearson. * La correlación es significativa al nivel 0.05 (2 colas). ** La correlación es significativa al nivel 0.01 (2 colas). **Fuente:** Elaborado con el paquete estadístico SPSS a partir de los datos del EQI, OCDE y Eurostat.

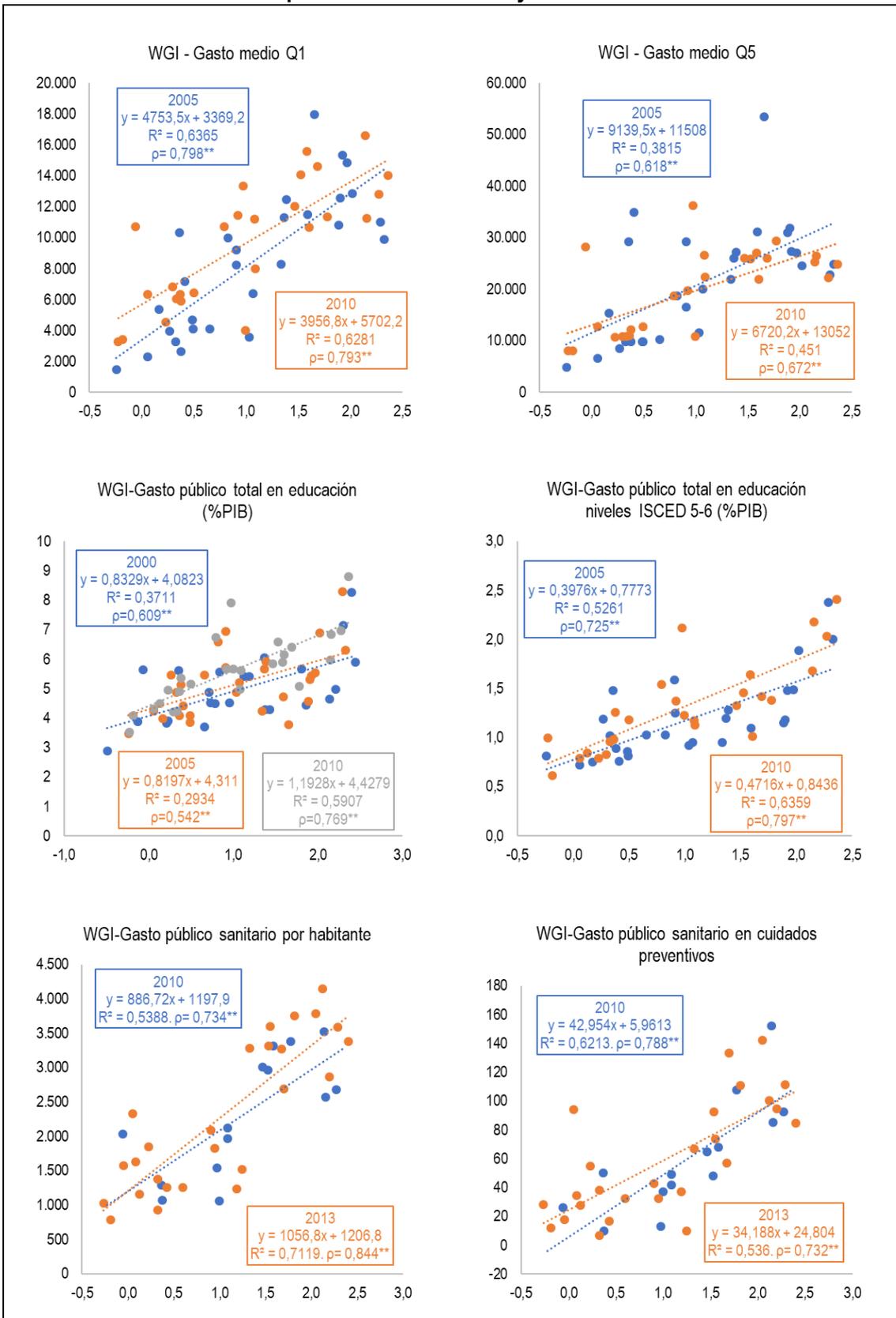
En el gráfico 3, y apoyándonos en la literatura especializada, analizamos la posible existencia de correlación entre corrupción y gasto en consumo de los hogares, y corrupción y gasto público en servicios esenciales. Para aproximarnos al estudio de la primera cuestión, contemplada en los dos paneles superiores del gráfico 3, nos apoyamos en los datos del primer y quinto quintil de gasto en consumo de los hogares. De estos gráficos, los resultados son los esperados: existe una relación positiva y estadísticamente significativa de ambas variables para los dos años analizados, de tal forma, cuanto menor es la corrupción, mayor acostumbra a ser el nivel de consumo de la población que pertenece a cada uno de estos dos quintiles. Con todo, el coeficiente de correlación es mayor para el primer quintil, por lo que inicialmente podría deducirse que la corrupción pudiera estar afectando en mayor medida a la población más pobre.

Siguiendo a Alonso y Garcimartín (2012), también hemos querido aproximarnos a la relación entre corrupción y los cambios en la composición del gasto público. Así, por ejemplo, y como se sugiere en la literatura, en caso de una sociedad expuesta a un elevado grado de corrupción, el gasto en educación y sanidad puede ser desviado hacia el gasto en infraestructuras de dudosa utilidad y rentabilidad, donde será más sencilla la búsqueda de rentas para algunos agentes corruptos. Por ello hemos correlacionado el WGI con datos relativos al gasto público en educación (paneles intermedios del gráfico 3) y en sanidad (paneles inferiores del gráfico 3).

En relación con el gasto en educación, se observa la existencia de una relación fuerte y estadísticamente significativa tanto con el gasto público total como en educación superior (niveles ISCED 5-6). Aunque por limitaciones de espacio no hemos podido incluirlo en el gráfico 3, este mismo análisis se realizó para los restantes niveles educativos, observando la ausencia de correlación en enseñanza primaria (niveles ISCED 0-1) y enseñanza secundaria (ISCED 2-4).

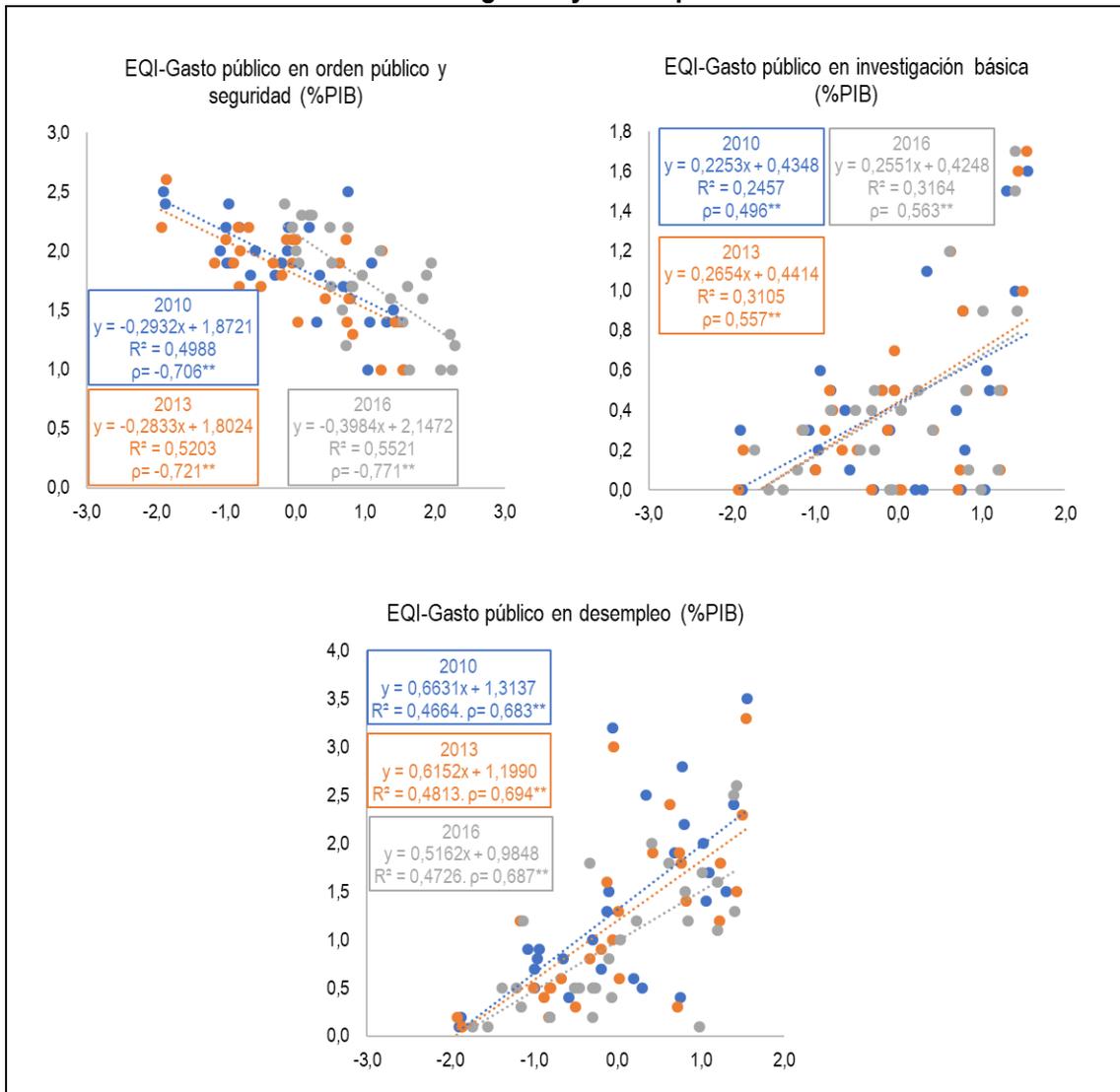
Cómo decíamos anteriormente, otra de las consecuencias indicadas por Alonso y Garcimartín (2012) es el desvío del gasto en sanidad. Al objeto de comprobar, aunque tan solo sea tangencialmente, si se cumplen las advertencias de estos autores, hemos decidido utilizar los datos de gasto público por habitante en PPA. Además del gasto total en sanidad, se decidió analizar algunos componentes del gasto sanitario, como son los cuidados preventivos (contemplados en el gráfico 3), los cuidados a largo plazo o la detección temprana de enfermedades (estos últimos no contemplados en el gráfico por cuestión de espacio). Los resultados encontrados están en línea con los obtenidos al analizar los datos de gasto público en educación. Existe una alta correlación entre corrupción y gasto sanitario total y en cuidados preventivos por habitante. Los coeficientes de correlación vuelven a ser estadísticamente significativos. En contextos menos corruptos, el gasto sanitario por habitante acostumbra a ser mayor. Para el caso de las otras partidas de gasto público sanitario analizadas, pero no consideradas en el gráfico (cuidados a largo plazo o la detección temprana de enfermedades), la correlación se diluye, aunque también hemos de subrayar el menor tamaño muestral en estos casos, al no disponer de los datos correspondientes a estas partidas en un buen número de países.

Gráfico 3. Análisis de la correlación para gasto medio por quintiles y los gastos públicos en educación y sanidad.



Nota: Los datos de gasto público sanitario son por habitante y PPA. ρ =Coeficiente de correlación de Pearson. * La correlación es significativa al nivel 0.05 (2 colas). ** La correlación es significativa al nivel 0.01 (2 colas). **Fuente:** Elaborado con el paquete estadístico SPSS a partir de los datos del WGI y Eurostat.

Gráfico 4. Análisis de la correlación para el gasto público en orden, seguridad, investigación y desempleo.



Nota: EQI de 2017 cruzado con datos de 2016. ρ =Coeficiente de correlación de Pearson. * La correlación es significativa al nivel 0.05 (2 colas). ** La correlación es significativa al nivel 0.01 (2 colas). **Fuente:** Elaborado con el paquete estadístico SPSS a partir de los datos del EQI y Eurostat.

Mientras se analizaba la relación de los gastos públicos en educación y sanidad, nos surgió la cuestión sobre otros gastos que en cierta manera también pudieran proporcionar (des)igualdad, al afectar a todos los habitantes en mayor o menor medida. Por motivos de espacio, nos limitaremos a exponer los casos en los que obtuvimos coeficientes de correlación más altos y, sobre todo, significativos en términos estadísticos. Esta información se sintetiza en el gráfico 4, en el que se contemplan partidas tan diversas como las de orden público y seguridad, investigación básica o desempleo. Consideramos que el gasto en seguridad y orden público es una partida presupuestaria que proporciona (o debería proporcionar) una igualdad en seguridad, tranquilidad y justicia a toda la población por igual. La evidencia encontrada en este concepto respecto a su relación con la corrupción ha sido negativa, es decir, a menor corrupción, menor gasto en orden público y seguridad, y como podemos comprobar en el gráfico 4, esta relación se hace un poco más notable con el paso de los años, yendo desde un 0,5 hasta un 0,55 en el R^2 . Por otro lado,

para el gasto público en investigación básica, comprobamos que existe una relación positiva (a menor corrupción, mayor gasto en investigación), variando su coeficiente de determinación entre un 0,24 y un 0,31 el cual se mantiene estable en los últimos 2 años analizados. La adición de este concepto también nos parece interesante para este trabajo dado el carácter meritocrático que poseen este tipo de empleos públicos/inversión pública, donde (en teoría) se puede acceder a ellos mediante concursos públicos justos donde lo que prima es el conocimiento y no la clase social/económica que posean los aspirantes. Por último, hemos ofrecido también un cruce entre el EQI y el gasto público en desempleo, cuyo carácter igualitario lo otorga el hecho de proporcionar a las personas en ese momento más desfavorecidas medios de subsistencia mientras buscan su siguiente empleo (sin entrar en mayores valoraciones de su buen o mal uso por algunos miembros de la sociedad). Su coeficiente de determinación es relativamente alto situándose en torno al 0,47, aunque pudieran estar afectando a este concepto algunas otras fuerzas en la que con este análisis descriptivo es complicado de concretar.

Finalizamos este epígrafe señalando que el análisis no se ha limitado a las correlaciones contemporáneas, contemplando las correlaciones con variables retardadas y adelantadas. En algunos casos obtuvimos aumentos significativos en el grado de correlación. Un resultado que quizá pueda tomarse como un indicio de lo comentado en el epígrafe 3.3 acerca de la relación multidireccional (causa-efecto-causa) del par corrupción-desigualdad.

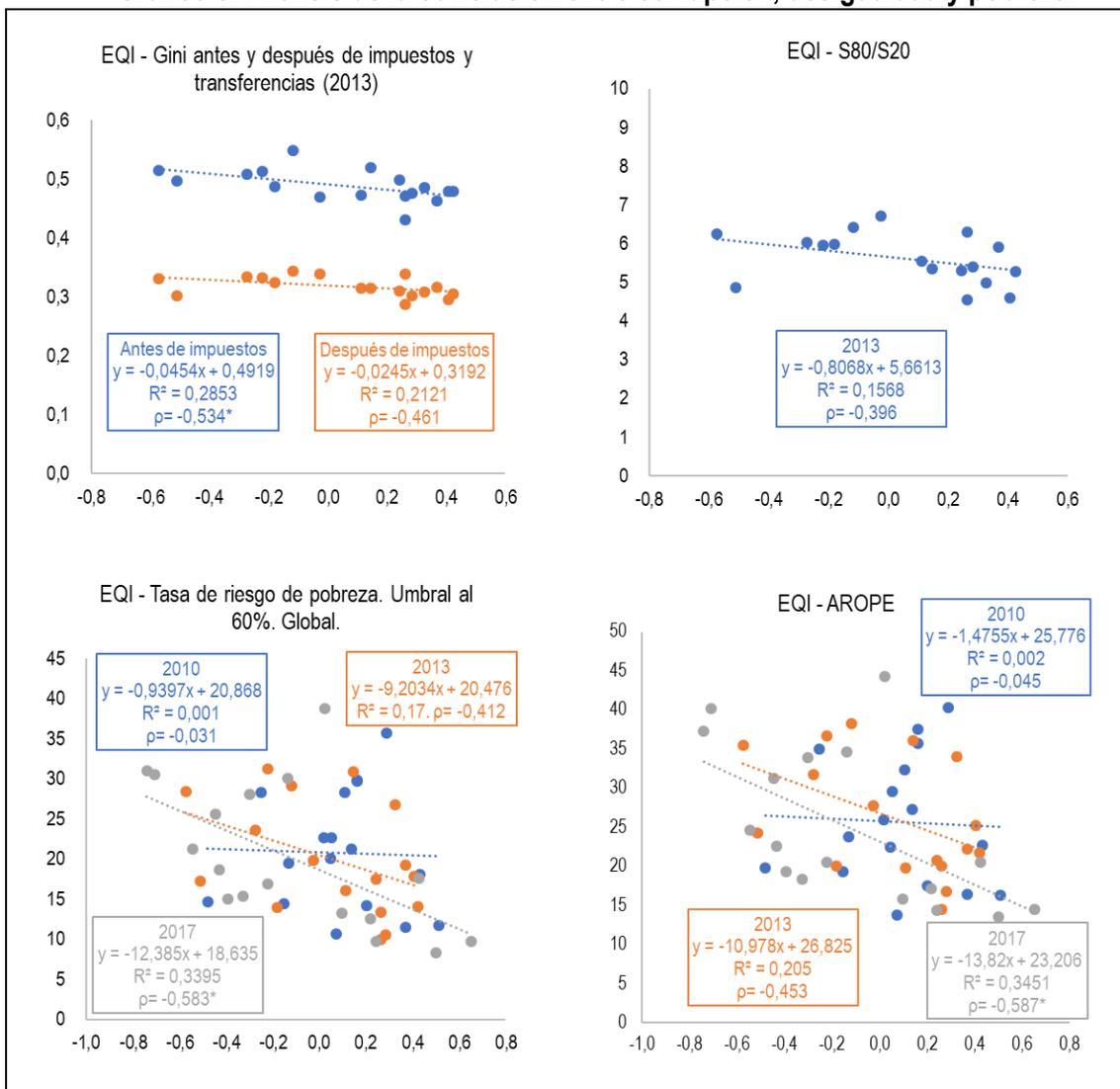
4.3. CORRUPCIÓN Y DESIGUALDAD. EVIDENCIA PARA LAS CCAA ESPAÑOLAS

El análisis realizado en el epígrafe anterior se condujo a nivel de países europeos. Posteriormente, procedimos a replicarlo a nivel de regiones NUTS-2, es decir, para la totalidad de regiones ofrecidas por el EQI. Al no encontrar ninguna relación clara, optamos por enfocar nuestro análisis a nivel regional, pero país por país. En algunos casos, el análisis no procedía. Pensemos, por ejemplo, en el caso de países de pequeño tamaño con pocas regiones NUTS-2. No obstante, en aquellos países de mayor dimensión y con un número de regiones relativamente elevado, sí pudimos abordar el estudio de correlaciones bivariadas. En los casos de, por ejemplo, Francia, Alemania e Italia, encontramos comportamientos muy dispares, sugiriendo, quizá, que las condiciones singulares de cada Estado deberán ser tratadas individualmente, sin poder generalizar ningún tipo de comportamiento. Esto nos llevó a centrarnos en el caso concreto de España y sus Comunidades Autónomas.

En el gráfico 5, hemos intentado replicar el estudio de correlación entre la corrupción (medido a través del EQI a nivel NUTS-2) y las diversas medidas de dispersión y concentración de ingresos empleados en el estudio comparativo a nivel de países europeos. Un ejercicio que no se ha podido realizar para todas las variables analizadas debido a la menor disponibilidad de datos a nivel regional. Por tanto, nuestro estudio se ha visto limitado por la disponibilidad de datos a este nivel de desagregación territorial.

Comenzando por las medidas de dispersión, mediante el análisis del coeficiente de Gini (datos de 2013), podemos deducir que mientras que a nivel europeo no encontrábamos prueba alguna de la existencia de correlación, a nivel regional sí parece existir una correlación estadísticamente significativa con el índice de Gini antes de impuestos y transferencias. Esta relación se desvanece en el caso del índice de Gini después de impuestos y transferencias.

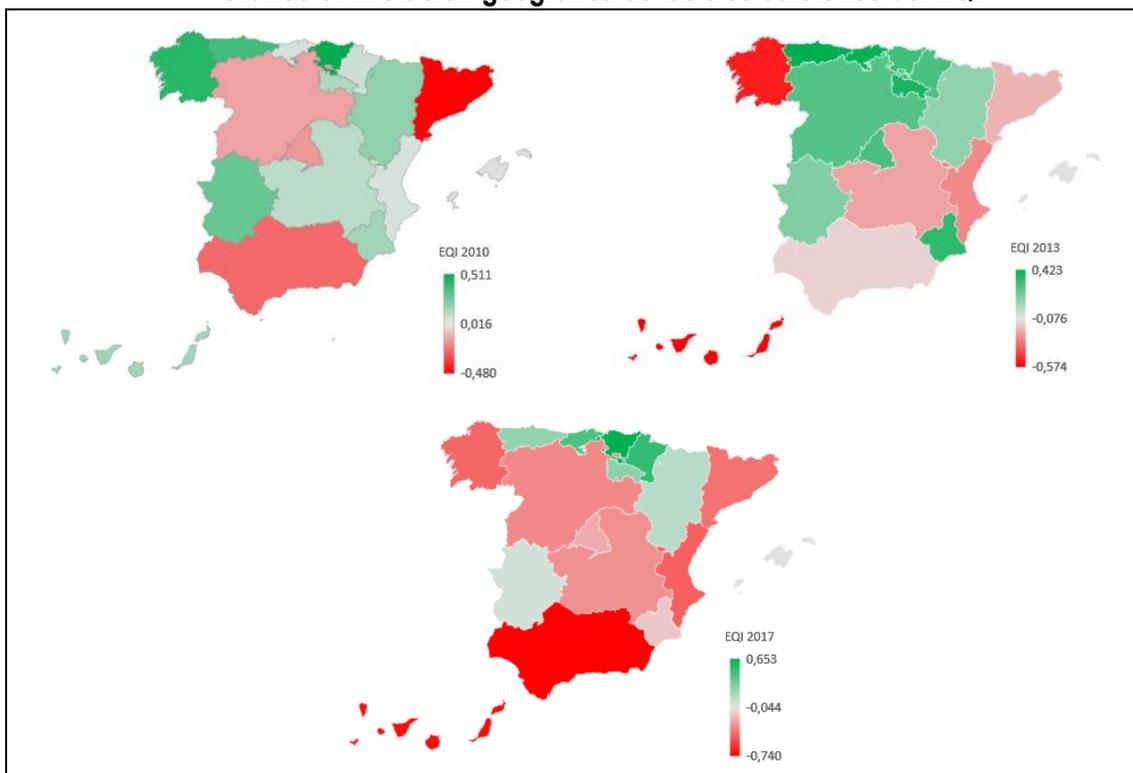
Gráfico 5. Análisis de la correlación entre corrupción, desigualdad y pobreza.



Nota: ρ =Coeficiente de correlación de Pearson. * La correlación es significativa al nivel 0.05 (2 colas). ** La correlación es significativa al nivel 0.01 (2 colas). **Fuente:** Elaborado con el paquete estadístico SPSS a partir de los datos del EQI, INE y OCDE.

También hemos podido analizar la correlación entre corrupción y dispersión de ingresos (ratio S80/S20). Los resultados obtenidos sugieren la ausencia de correlación. En cambio, tanto para la tasa de riesgo de pobreza con el umbral al 60% como para la tasa AROPE encontramos una correlación estadísticamente significativa con la corrupción en el año 2017. Por tanto, y con todas las cautelas que reclama la naturaleza de los datos empleados (especialmente los referidos a corrupción) y el carácter meramente descriptivo del estudio, parece poder concluirse que a menor corrupción menor suele ser la concentración y desigualdad de ingresos, así como la incidencia de la pobreza relativa.

Gráfico 6. Evolución geográfica de las tres ediciones del EQI.



Fuente: Elaborado a partir de los datos del EQI.

Como colofón a nuestro análisis empírico, y de cara a incidir una vez más en la cautela que debemos tener a la hora de interpretar el índice EQI, en el gráfico 6 representamos el mapa autonómico de la corrupción tal y como se desprende de las tres oleadas disponibles hasta la fecha. El contraste de una edición a otra nos parece remarcable. Estos mapas muestran los vaivenes de ciertas regiones en el “ranking” autonómico. Sin duda, la percepción de la corrupción puede variar de forma significativa en el tiempo, y los indicadores subjetivos tenderán a reflejarlos. Además de esto, podría servirnos para hallar algún tipo de patrón geográfico. Para el caso de España¹⁷, indiciariamente, tanto el interior del país como la costa mediterránea y la cornisa cantábrica parece que poseen un patrón similar, aunque dada la evolución tan irregular de un año respecto a otros es muy difícil afirmarlo con seguridad por lo que se deberá seguir observando la evolución de este indicador en sus futuras ediciones.

¹⁷ Otras búsquedas mediante este método geográfico en países como Francia, Austria, Italia o Polonia entre otros, parecen indicarnos indiciariamente cierta afinidad geográfica en cuanto a niveles de corrupción según el EQI, ya sea siguiendo un patrón Norte-Sur o Este-Oeste, por poner algunos ejemplos.

5. CONCLUSIONES

En este trabajo hemos tratado de aproximarnos al estudio de la corrupción y su posible relación con la desigualdad económica. No cabe duda del creciente descontento que se ha ido imponiendo en el transcurso de los últimos años de los ciudadanos con la forma de funcionar de los sistemas democráticos de sus respectivos países. Una creciente desafección que se ha alimentado de los crecientes casos de corrupción que salen a la luz. Por otro lado, entre los asuntos que mayor preocupación social ha despertado en los últimos años figura, sin ninguna duda, la creciente desigualdad que enfrentan las economías desarrolladas.

Como no podía ser de otra manera, estas tendencias han sido objeto de análisis desde distintas ramas sociales, también desde la Economía. Nuestra intención en este trabajo de fin de grado ha consistido en hacernos eco de la creciente preocupación social por ambos temas y, apoyándonos en la literatura económica existente, analizar la relación existente entre las instituciones y, sobre todo, la corrupción, con la desigualdad y la pobreza.

El repaso de la literatura nos permitió comprender mejor qué son las instituciones y cómo influyen estas sobre el funcionamiento del sistema económico. Posteriormente, profundizamos en la delimitación y alcance de la corrupción, su encuadre dentro del marco institucional y, por último, su posible relación con el crecimiento económico y la desigualdad.

Apoyándonos en las conclusiones extraídas de dicho repaso, el siguiente paso consistió en realizar un primer análisis exploratorio de los datos de cara a comprobar si las relaciones sugeridas por otros autores se cumplen a nivel europeo y a nivel autonómico en España.

Siendo conscientes de las debilidades que enfrentan los indicadores de corrupción al uso, y de que nuestra aproximación se ha limitado al estudio de correlaciones parciales, la evidencia encontrada parece ir en el mismo sentido que apunta la literatura económica. Además, la amplitud de variables consideradas y la realización del estudio para diversos años, sugiere que los resultados encontrados parecen verosímiles.

Entre los principales hallazgos de este trabajo, subrayamos la existencia de una estrecha relación entre la corrupción y el nivel de concentración de la renta (aproximado a través del índice de Gini), la dispersión en la distribución de la renta (medida a través del ratio S80/S20), la incidencia de la pobreza relativa y carencial (aproximadas a través de la tasa de riesgo de pobreza y la tasa AROPE), el nivel de gasto en consumo final de los hogares, y la composición del gasto público (por ejemplo, en educación y en sanidad). Con todo, insistimos en las debilidades que enfrentan los indicadores de corrupción, y que, además, nuestro estudio se centra en correlaciones bivariadas, que no contemplan interacciones con otras variables, y nada permiten decir sobre las relaciones de causalidad.

Por cuestiones de espacio, el trabajo lo hemos centrado en el estudio de la corrupción, su delimitación, causas, consecuencias y medición. No hemos podido proceder de igual forma con la desigualdad económica. Con todo, la elección de la corrupción como centro de análisis obedece a que la literatura económica tradicionalmente le ha prestado menos atención, por lo que nos resultaba un aspecto más novedoso.

Por último, somos conscientes, aunque no hayamos podido dejar constancia en el trabajo, de las complicaciones asociadas al estudio de la desigualdad. Nosotros nos hemos limitado en este estudio a considerar solo la desigualdad económica. Somos conscientes de la realidad poliédrica de la desigualdad, y que los aspectos económicos no la agotan, ni siquiera tienen por qué ser los más importantes.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D. & Robinson, J.A. (2012). *Por qué fracasan los países: Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Centro Libros. Barcelona
- Acemoglu, D. Johnson, S., & Robinson, J.A. (2005). *Chapter 6: Institutions as a fundamental cause of long-run growth*. Handbook of Economic Growth, (Vol. 1, pp. 385-472). Elsevier.
- Aixalá Pastó, J. & Fabro Esteban, G. (2011). *Calidad institucional y crecimiento económico: nuevos avances y evidencia*. Ekonomiaz: Revista vasca de economía, (77), 126-157.
- Alonso, J.A. (2005) *Equidad y crecimiento: una relación en disputa*. Revista principios nº1 2005. Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI). Madrid
- Alonso, J.A. (2007) *Desigualdad, instituciones y progreso: un debate entre la historia y el presente*. Revista de la CEPAL nº93.
- Alonso, J. A. (2012). *Calidad institucional y entorno empresarial*. Mediterráneo Económico, 21, 65-78.
- Alonso, J. A., Garcimartín Alférez, C. (2008). *Acción colectiva y desarrollo: el papel de las instituciones*. Instituto Complutense de Estudios Internacionales. Madrid.
- Alonso, J. A., Garcimartín Alférez, C. (2011): *Criterios y factores de calidad institucional: Un estudio empírico*. Revista de Economía Aplicada, vol. XIX (55), 5-32
- Alonso, J. A., y Garcimartín Alférez, C. (2012). *La corrupción: Definición y criterios de medición y Causas y consecuencias de la corrupción: Una revisión de la literatura en Corrupción, cohesión social y desarrollo: el caso de Iberoamérica*. Fondo de Cultura Económica. Cap. 2-3, 21-72. Madrid.
- Andrés, A. y Ramlogan-Dobson, C. (2011) *Is Corruption Really Bad for Inequality? Evidence from Latin America*. Journal of development Studies, vol. 47, issue 7, 959-976.
- Banerjee, A. y Iyer, L. (2002): *History, institutions and economic performance: the legacy of colonial land tenure system in India*, MIT Department of Economics Working Paper No. 02-27
- Caballero Míguez, G. (2011). *Economía de las instituciones: de Coase y North a Williamson y Ostrom*. Ekonomiaz: Revista vasca de economía, (77), 15-51.
- Chang, H.J. (2005) *Understanding the relationship between institutions and economic development*. Wider Jubilee conference, Helsinki.
- Chang, H.J. & Evans. P. (2006) *The role of institutions in economic change. Reimagining growth: towards a renewal of development theory*, 99-129.
- Chang, H.J. (2011) *Institutions and economic development: theory, policy and history*. Journal of Institutional Economics. 7(4), 473-498

- Coase, R.H. (1999) *An Interview with Ronald Coase*, ISNIE Newsletter, Vol. 2, N. 1, 3-10.
- Dimant, E., y Tosato, G. (2018). *Causes and effects of corruption: what has past decade's empirical research taught us? A survey*. Journal of Economic Surveys, 32(2), 335-356.
- Godenau, D., Padrón Marrero, D. y Olivera Herrera, A.J. (2015). *El marco institucional canario. Economía de Canarias: Dinámica, estructura y retos*. Lección 3, 119-154. Tirant Lo Blanch. Valencia
- Gupta, S., Davoodi, H., & Alonso-Terme, R. (1998). *Does corruption affect inequality and poverty?*. International Monetary Fund.
- Jain, A.K., (2000) *Power, Politics and Corruption: The political Economy of Corruption*. 3-10. Routledge, New York.
- Kuznets, S. (1955). *Economic growth and income inequality*. The American economic review, 1-28.
- Myrdal, G., Myint, H. (1984) *International Inequality and Foreign Aid in Retrospect, Pioneers in development*. 149-172. Oxford University Press. New York. World Bank
- North, D. C. (1990) *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York.
- Padrón Marrero, D. (2015). *Las fuentes del crecimiento en la literatura económica. Economía de Canarias: Dinámica, estructura y retos*. Lección 2, 81-117. Tirant Lo Blanch. Valencia
- Sen, A. (1979). *Equality of what? tanner lecture on human values*. Tanner lectures.
- Smith, A., (1776). *Investigación y causas de la riqueza de las naciones*. trad. J. Alonso Ortiz (1794) 1983. Barcelona, Bosch
- Tanzi, V. y Davoodi, H. R. (2002): *Corruption, Growth and Public Finances*, Abed, G. T. y Gupta, S. (eds.), Governance, Corruption, & Economic performance, International Monetary Fund, 197-222.
- Uslaner, E. M. (2006). *The Bulging Pocket and the Rule of Law: Corruption, Inequality, and Trust*. European Consortium for Political Research Joint Sessions of Workshops, Workshop 2: The International Anti-Corruption Movement. Nicosia, Cyprus.
- Van Arkadie, B. (1990) *The Role of Institutions in Development in The World Bank, Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1989, Washington, D.C., World Bank.
- Zúñiga, N. (2017) *U4 Expert answer*. Transparency International.