

ENCUENTRO DE ECONOMIA PUBLICA



Departamento de Teoría Económica y Economía Política
Universidad de Sevilla
Sevilla 9, 10 de febrero de 1995

PONENCIA

Notas para el diseño de las estrategias anticorrupción.

Luis Angel HIERRO RECIO

Departamento de Teoría Económica y Economía Política. Universidad de Sevilla.

NOTAS PARA EL DISEÑO DE LAS ESTRATEGIAS ANTICORRUPCIÓN.

Luis Ángel HIERRO RECIO
Profesor Titular de Universidad del
Departamento de Teoría Económica y
Economía Política de la Universidad
de Sevilla.

ABSTRACT

El presente documento tiene por objeto identificar aquellos puntos básicos que han de tenerse en cuenta a la hora de definir una estrategia anticorrupción que sea eficaz. Para ello se plantea la necesidad de una estructuración clara del fenómeno de la corrupción, donde se identifiquen los sujetos intervinientes, los distintos tipos de decisiones que incluye un acto de corrupción y las variables que influyen en ellas. Con lo que se evitarán discusiones estériles como la de prevención/sanción y se podrá definir la estructura de una estrategia anticorrupción exitosa.

1.- INTRODUCCIÓN.

Una de las principales dificultades con las que se encuentra el análisis de un problema de naturaleza económica, en el momento de la puesta en marcha de un programa de investigación que lo desarrolle, es lo disperso de los conocimientos relativos al tema y la escasa estructuración de los mismos. Este es el caso con el que nos encontramos cuando nos enfrentamos al análisis económico de la corrupción.

A efectos de comprobar lo anterior, sólo es necesario realizar un breve repaso de la literatura existente sobre corrupción para apreciar las siguientes características: escasez de la literatura, que además se concentra en períodos muy concretos (segunda mitad de la década de los setenta y años noventa); dispersión de las fuentes de aproximación, que se manifiesta en la multidisciplinaridad, la diversidad de paradigmas y la concentración en aspectos puntuales del problema; y finalmente, escasa estructuración y formalización de las modelizaciones.

A pesar de ello, es evidente que el problema de la corrupción cada vez despierta un mayor interés entre los investigadores. Interés que posiblemente sea fruto de las demandas que instituciones, políticas y no políticas, manifiestan sistemáticamente, en el ánimo de atender los requerimientos de los ciudadanos y demás agentes económicos. Y, por qué no decirlo, interés de la propia economía por intentar analizar y eliminar comportamientos que pueden poner en grave riesgo sistemas políticos y económicos.

Es este orden de las cosas el que desgraciadamente se ha impuesto en nuestro país, al igual que en muchos otros, en el último quinquenio. La sucesiva aparición de casos de corrupción, de naturaleza económica y no económica, ha desencadenado un agrio debate en la política y en la ciudadanía. De hecho, el período que abarca desde la etapa previa a las últimas elecciones nacionales celebradas en nuestro país hasta el

momento actual, ha tenido como eje central el problema de la corrupción, y su consecuencia ha sido la puesta en marcha de múltiples medidas legislativas dedicadas a la lucha contra la corrupción. Dicho debate se ha trasladado al ámbito de la investigación económica, donde han proliferado múltiples documentos sobre la cuestión.

Con este entorno, el presente trabajo pretende aportar elementos adicionales a ese incipiente programa de investigación que es el análisis económico de la corrupción. Fundamentalmente, en lo que se refiere a la necesidad de percibir claramente la estructura de las decisiones de corrupción y los sujetos y variables intervinientes, si se desea un buen diseño de las estrategias anticorrupción.

2.- LOS SUJETOS QUE INTERVIENEN EN LA CORRUPCIÓN¹.

Resulta evidente, que todo acto de corrupción requiere dos actuaciones, la de desear y solicitar los beneficios de la corrupción y la de producir la actuación pública que los genera. En términos económicos la existencia de un demandante del acto de corrupción y de un oferente, que tenga capacidad para atender los requerimientos de dicha demanda.

Son los agentes que controlan y ejecutan las decisiones públicas los que se constituyen en potenciales oferentes de corrupción. Políticos y burócratas incorporan en sus funciones de utilidad argumentos como la renta y el prestigio, que son susceptibles de una fácil transformación en instrumentos de soborno, a cambio de orientar las actuaciones públicas en el sentido de lo deseado por los demandantes de corrupción. Si se da el caso citado, nos encontramos con el supuesto de oferta de *corrupción personal*, pues con independencia que sea una oferta de corrupción organizada, como por ejemplo ha podido ocurrir con los políticos y burócratas introducidos por la mafia en la administración italiana, la motivación es puramente individual.

El segundo tipo de oferente de corrupción surge por el hecho de que los partidos políticos necesitan una estructura para poder concurrir a los procesos electorales, y financiación para mantenerla. Son estas necesidades de fondos las que producen la oferta de *corrupción institucional*, que se produce cuando los partidos o políticos reciben contribuciones para las campañas electorales o para su funcionamiento, a cambio de "favores políticos" presentes o futuros.

El grado superior de oferta de corrupción institucional se produce cuando el partido en el poder incrusta su organización en las instituciones públicas, no ya con el fin de recaudar fondos, sino con objeto de eludir por cualquier medio la normal alternancia democrática, como ha ocurrido en los casos del PRI mejicano y de la antigua Democracia Cristiana italiana. En este supuesto extremo, la práctica totalidad de las actuaciones públicas tienen un componente de oferta de corrupción y difícilmente existen burócratas o políticos que queden al margen de la misma.

¹ Ver HIERRO (1.995).

Estos sujetos que participan en las decisiones públicas, políticos y burócratas, pueden entender el poder político como patrimonio personal y, en ese caso, a la par que oferentes de corrupción pueden comportarse como demandantes de corrupción. Este es el supuesto en el que los beneficiarios de la actuación pública, bien directamente o bien a través de personas o instituciones interpuestas, son los propios agentes que toman la decisión. Sin embargo, son muchas las dificultades que ofrecen los sistemas democráticos para este tipo de comportamientos, pues la existencia de mecanismos de control interno y externo los limita en gran medida. Además, y por lo que se refiere concretamente a los políticos, el que en su función de utilidad aparezca como argumento el poder, en sí mismo, opera para evitar la corrupción, dado que el incremento de otros argumentos de su función de utilidad mediante prácticas corruptas puede llevar aparejada la pérdida de las elecciones y en consecuencia del mecanismo fundamental para satisfacer su necesidad de poder².

Por contra, es más común que los demandantes de corrupción sean personas o instituciones ajenas al aparato político-burocrático, que obtienen beneficios particulares de la actuación pública a cambio de "sobornos" a los agentes decisores.

En ROSE-ACKERMAN (1.978) se pone de manifiesto como las actividades de los grupos de interés pueden tomar la forma de demanda de corrupción, lo que unido a la introducción del concepto de soborno en la teoría de la búsqueda de rentas, evidencia la clara relación existente entre la oportunidad de la obtención de rentas y la corrupción. Como afirma KRUEGER (1.974), hay una "ley de hierro" de la búsqueda de rentas que se puede enunciar afirmando que siempre que potencialmente exista una renta aparecerá un buscador para intentar obtenerla. Y por extensión también se puede afirmar que todo buscador de rentas es un potencial demandante de corrupción, pues la inducción a la pérdida de la objetividad es un medio más para conseguir dichas rentas.

3.- EL COMPORTAMIENTO CORRUPTO.

Con independencia que el sujeto sea demandante u oferente, personal o institucional, se puede utilizar el mismo esquema de comportamiento. El modelo más simple para formalizarlo es el siguiente. Todo su sujeto, al menos en la primera oportunidad de realizar un acto corrupto, se enfrenta a la decisión de aceptar o no la corrupción como fuente de utilidades, y sólo cuando resuelve esa primera decisión en el sentido de aceptarla, es cuando se plantea la actuación corrupta concreta, valorando económicamente los posibles resultados de su acción³. Es este esquema, en forma de árbol de decisión bayesiano, el que se incluye en

² A ello se alude en PELZMAN (1.976).

³ Es posible que el sujeto se plantee recurrentemente la posibilidad de aceptar psicológicamente la corrupción, pero ello no hace más que reforzar las conclusiones que se obtienen.

la figura 1⁴.

Para simplificar, hemos considerado que mantiene indiferencia al riesgo y que todas las variables que intervienen en su decisión son cuantificables en unidades monetarias. Así, denominemos: "B" al beneficio extraordinario que obtiene el sujeto por el acto de corrupción, "R" al flujo de ingresos actualizado que percibe el sujeto por el desarrollo normal de sus actividades, "W" a la riqueza acumulada por el sujeto hasta el momento de su decisión, "S" a la sanción a la que se le somete en caso de ser detectado el comportamiento corrupto, y "p" a la probabilidad de que el comportamiento corrupto sea sancionado.

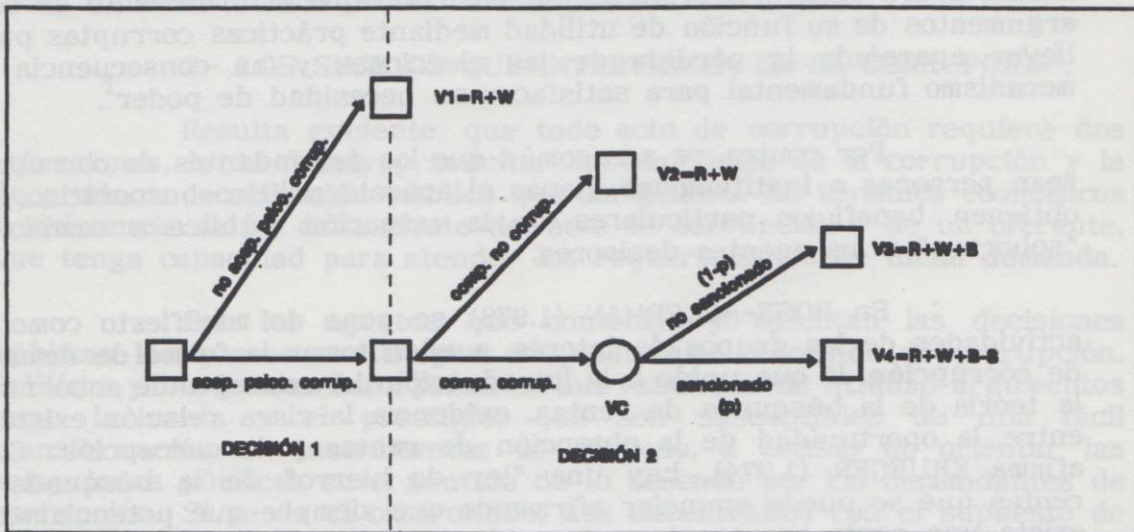


Figura 1

Si utilizamos como criterio de decisión el del máximo valor esperado, siendo "VC" el valor esperado del comportamiento corrupto, la condición para que dicho comportamiento exista vendrá dada por:

$$VC > V2 = V1 \tag{1}$$

y dicha condición se cumple cuando que:

$$B > S \cdot p \tag{2}$$

Lo que no hace otra cosa que evidenciar, que los comportamiento corruptos proliferan más cuanto mayores son los beneficios extraordinarios

⁴ Como se observa, la decisión sobre la aceptación psicológica de la corrupción podría incorporarse implícitamente en la decisión sobre el acto de corrupción. Es más, sería lo correcto en términos del modelo, porque su resultado es redundante. Ahora bien, si se incorpora, como ocurre en el modelo de BECKER (1.968), aparece la dificultad, puesta de manifiesto por LAGARES (1.994), de incorporar elementos de carácter psicológico y relacionados con las pautas de comportamiento social, que varios autores especializados en corrupción consideran determinantes.

obtenidos por los mismos y menores sean la sanción y la probabilidad de ser sancionado.

Desarrollando casuísticamente se pueden obtener varias matizaciones adicionales, entre las que destacan: la ineffectividad de cualquier sistema sancionador que se limite a detraer sólo los beneficios de la corrupción; y, en segundo lugar, la valoración relativa que el sujeto hace del beneficio extraordinario obtenido por la corrupción en relación a su riqueza y su flujo de renta³.

Evidentemente el modelo es altamente simplificado, sin embargo, hace perceptible, de manera formal, las variables que intervienen en las decisiones de corrupción y la secuencia de estas últimas, permitiendo establecer una metodología para su análisis.

4.- ELEMENTOS QUE INFLUYEN EN LA CORRUPCIÓN.

De la estructura del modelo se puede deducir una primera clasificación de los elementos que influyen en la corrupción, que distingue entre: los que afectan la aceptación psicológica del acto de corrupción (decisión 1), y los asociados a la propia decisión individual de cada acto de corrupción (decisión 2). A su vez, dentro de estos últimos, habrá que distinguir entre: los que afectan a "B", a "S" y a "p".

a.- Elementos que afectan a la aceptación psicológica de la corrupción.

La aceptación psicológica de la corrupción por parte de un individuo se ve afectada en primer lugar y de manera fundamental por factores de orden cultural. TANZI (1.995) plantea la relación positiva existente entre el papel preponderante de los vínculos personales en determinadas culturas y la corrupción. De forma que en aquellas sociedades en las que la cultura otorga un papel preponderante a las relaciones personales, las mismas se constituyen en una especie de capital social del sujeto que a la par que aumenta sus oportunidades, restringe su libertad individual, obligándole a orientar sus actuaciones en beneficio de sus familiares y amigos. De ahí se derivaría la pérdida de la objetividad (característica básica de la corrupción) y se estaría a una pequeña distancia de comenzar a hacer favores a cambio de compensaciones. Sería algo así como: una vez que se ha incumplido la norma, por muy justificado que haya sido, la predisposición a incumplir ya existe y siempre se podrá encontrar una causa que lo justifique. A ellos hay que unir, por lo inseparable de su condición, el factor educacional, incluido por LAGARES (1.994) en su análisis del fraude fiscal, y que por similitud es aplicable a la corrupción. Una educación orientada hacia los valores cívicos, la ética, etc. produce una menor aceptación

³ Para comprobar lo anterior, sólo es necesario el simple ejercicio de hacer que la sanción implique la pérdida parcial o total de la fuente normal de ingresos del sujeto, como ocurre cuando se separa a un funcionario del servicio, o de los bienes patrimoniales, como es el caso del decomiso de patrimonios que se presumen obtenidos por el tráfico de droga.

psicológica de la corrupción, que aquella que promociona el materialismo y el individualismo.

Una causa adicional, la constituye la proliferación del comportamiento corrupto en la sociedad. El "si los demás lo hacen por qué yo no" o "si los demás lo hacen yo pierdo oportunidades". Siguiendo de nuevo por similitud a LAGARES, la falta de oportunidades del sistema, el grado general de corrupción conocido o sospechado, y la ejemplaridad de los sujetos que ejercen liderazgo político o social, son elementos que inciden en el factor que estamos analizando. En este último caso, ALONSO GONZÁLEZ (1.995) realiza una interesante disertación sobre la difusión de la corrupción asimilándola a una enfermedad contagiosa en la que la corrupción de un sujeto facilita el que los sujetos cercanos tengan más facilidades para corromperse, siendo mayor esa facilidad cuanto más alto sea el nivel que ocupa el sujeto que se corrompe inicialmente. Y KLITGAARD (1.988 y 1.995), lo incorpora como factor determinante cuando propone como elemento básico de la estrategia anticorrupción el efecto demostración que produce la sanción por corrupción a los miembros destacados de la sociedad que cometen actos corruptos.

Finalmente, se puede encontrar otro elemento de incidencia en la corrupción, en el tradicional: "el fin justifica los medios". La pretensión de que existen valores o fines supremos, que se encuentran en un estrato superior de carácter moral o ético puede y de hecho dan lugar a justificar actuaciones que en si mismas son contrarias a la ética o moral imperante. Casos como corrupción asociada a la financiación de los partidos políticos, pueden presentarse como ejemplo de aceptación psicológica de la corrupción.

b.- Elementos que inciden en la cuantía de los beneficios extraordinarios derivados de la corrupción.

En HIERRO (1.995) ya tuvimos ocasión de exponer con detenimiento aquellos instrumentos de la actuación pública que pueden dar lugar a la existencia de beneficios extraordinarios y adicionales a los normales de la actividad económica, y que por ello pueden inducir y motivar demandas de comportamientos corruptos por individuos y grupos de interés. En forma resumida se pueden exponer de la manera siguiente:

- Todo impuesto selectivo sobre un bien o servicio es potencialmente productor de rentas para los oferentes de sus sustitutivos (Ej: impuestos a la importación).
- Toda decisión pública que imponga barreras de entrada o limite a la potencial competencia es susceptible de producir rentas para los oferentes que contratan en el mercado (Ej: concesión de licencias para el ejercicio de actividades).
- Todo contrato de suministro a la Administración es productor de rentas para quien lo consigue (Ej: adjudicación de contratos para la construcción de obras publicas).
- Todo mecanismo de subvención susceptible de negociación con la

Administración es potencialmente productor de rentas para quien recibe la subvención (Ej: subvenciones para la instalación o reconversión de empresas).

- Toda legislación que impida realizar una actividad en condiciones determinadas producirá rentas para quien consiga llevarla a cabo (Ej: prohibición de la venta de estupefacientes).

- Toda información reservada de la administración que pueda incidir en el precio de un bien o activo financiero puede generar renta para quien pueda disponer de dicha información (Ej: uso de información privilegiada en la bolsa).

- Toda decisión pública que cree derechos de propiedad o de explotación producirá rentas adicionales a quien se asignan (Ej: recalificación de terrenos).

- Y toda decisión pública que implique el disfrute de ingresos con cargo al presupuesto público produce rentas para quien los obtiene (Ej: concesión de una pensión).

A ellos hay que añadir los beneficios relevantes para los oferentes de corrupción. En el caso de la corrupción personal, los beneficios se asocian a la cuantía y forma del soborno, que en todo caso suele estar relacionada, al menos la primera, con los beneficios que obtiene el demandante. Pero también, como se ha señalado con anterioridad se da la posibilidad de que la corrupción tenga carácter institucional, y en este supuesto, los beneficios de la corrupción están relacionados con la posibilidad de mantener el poder o incrementar el número de votos, dedicando más fondos a la campaña electoral y a la implantación del partido político.

c.- Elementos que inciden en la probabilidad de ser sancionado.

En la probabilidad de que un comportamiento corrupto sea sancionado influyen tres tipos de factores, fundamentalmente: la regulación, la información y la existencia de un sistema para la detección.

Por lo que se refiere a la regulación, esta es determinante de la probabilidad de ser sancionado, en la medida en que: primero, para que exista sanción es necesario que la legislación defina el comportamiento como punible; segundo, es la legislación la que define los medios lícitos para la persecución del delito y las posibilidades de defensa del sujeto; y tercero, también es la legislación la que regula el procedimiento de sanción. Por ejemplo, existen casos en los que comportamientos corruptos no son regulados como delictivos y por ende no son punibles, como ocurría en España con el tráfico de influencias o el uso de información privilegiada; también las regulaciones suelen imputar la carga de la prueba al acusador con lo que se obliga a la administración a probar la procedencia delictiva del patrimonio de los sujetos; y finalmente, también son muchas las regulaciones que prohíben el decomiso de los bienes o la asignación de los bienes poseídos por "testaferros" o "sociedades interpuestas" al

patrimonio de sus titulares reales. Estos ejemplos, evidencian que las regulaciones determinan, en gran medida, la probabilidad de ser sancionado y en algunos casos incluso pueden hacerla nula.

Otro factor determinante de la probabilidad de ser sancionado es la información, en el sentido de transparencia empleado por KLITGAARD (1.995). En la medida en que los procesos públicos de decisión mantengan partes de los mismos opacos, el desconocimiento redundará en una menor probabilidad de que los comportamientos corruptos terminen por ser sancionados. Un ejemplo evidente lo podemos encontrar en el caso que se ha dado en nuestro país en relación al manejo de fondos reservados del Ministerio del Interior, donde el monopolio informativo que poseía la propia institución ha permitido comportamientos corruptos, en gran medida impunes. Pero además, también es fundamental la información en lo relativo a la publicidad de los patrimonios personales y del manejo que de ellos se hace, pues de dicha publicidad depende en muchos casos el inicio de investigaciones destinadas a detectar casos de corrupción.

Finalmente, la probabilidad de ser sancionado, depende de los sistemas de detección y de su funcionamiento eficaz. El pilar básico de los mismos es la existencia de una estructura independiente y distinta a la institución donde puede producirse la corrupción, de hay la importancia de la división de poderes, cuando hablamos de corrupción institucional y de la existencia de organismos especiales dedicados a la lucha contra la corrupción en los casos de corrupción individual.

d.- Elementos que inciden en la cuantía de la sanción.

La cuantía de la sanción a la que se puede ver sometido un agente corrupto es en esencia dependiente de la regulación existente al efecto. Las sanciones serán tanto mayores cuanto así lo establezca la legislación. A este respecto existe una relativamente amplia bibliografía referida a la eficacia de las sanciones, que comienza con el artículo pionero de BECKER (1.968) relativo al análisis de los mecanismos de sanción desde el punto de vista del bienestar social y que ha tenido importantes aplicaciones al caso del incumplimiento de las normativas fiscales a partir de ALLINGHAM y SANDMO (1.972)⁶.

4.- GENERALIDADES SOBRE UNA ESTRATEGIA ANTICORRUPCIÓN EFECTIVA.

En la medida en que se dispone de un esquema del comportamiento corrupto y de los sujetos que intervienen en el mismo, se hace factible el diseño de una estrategia anticorrupción eficaz. Si bien, previamente, parece deseable referirse a una cuestión polémica, habitual en los foros de debate, como es la disyuntiva prevención/sanción.

Es común, que las estrategias y las medidas anticorrupción se clasifiquen en preventivas y punitivas o sancionadoras. Las primeras serían las destinadas a evitar la realización de actos corruptos, es decir

⁶ Ver LAGARES (1.994) y PASTOR (1.995).

a incidir sobre la aceptación psicológica de la corrupción y sobre los beneficios potenciales de cada acto concreto. Y las segundas se referirían a la persecución de dichos actos, afectando a la probabilidad de ser sancionado y a la cuantía y forma de las sanciones.

Dos son los problemas que inciden en esta clasificación. Por una parte, el que en la medida en que se ha de presuponer un comportamiento racional del sujeto, las variables punitivas son también preventivas, puesto que el comportamiento racional obliga a incluir en la valoración tanto la probabilidad de ser sancionado como la sanción. En este sentido, el que la persecución y sanción sea un acto a posteriori no es determinante, puesto que el sujeto descuenta el valor asociado a la posible sanción, y por tanto, las medidas que inciden en el aumento de sanciones y de la probabilidad de ser sancionado son también preventivas. Por otra parte, también es cierto que las medidas de hoy destinadas a sancionar la corrupción, es decir las punitivas, en tanto tengan éxito o fracasen, inciden en el futuro, disminuyendo o aumentando la aceptación psicológica de la corrupción, y por ende en la prevención de la corrupción. De ambas razones deriva el que no sea excesivamente razonable dedicar tiempo de discusión al pretendido dilema prevención/sanción.

Aclarada cuestión, se puede plantear, de forma resumida, que las estrategias anticorrupción, para su mayor eficacia, han de responder a los siguientes parámetros:

- a.- Por ser la corrupción un proceso dinámico, y por incidir en la aceptación psicológica de la corrupción factores como la educación o la cultura, es evidente que toda estrategia anticorrupción ha de diseñarse con un objetivo de permanencia en el tiempo. Los programas o medidas aisladas pueden contribuir a solucionar problemas puntuales y a introducir nuevos aspectos en la política anticorrupción, dentro de una estrategia permanente y sistemática.
- b.- La lucha contra la corrupción debe afectar a todo el proceso de decisión de los sujetos y a todas las variables que inciden en la decisión, desde la aceptación psicológica de la corrupción hasta la sanción. El concentrarse en elevar la probabilidad de sanción o las propias sanciones, puede resultar inútil si no va asociado a medidas destinadas a evitar los beneficios de los actos corruptos (el caso evidente es el problema de la lucha contra la droga) y a crear una dinámica social orientada a evitar que los sujetos acepten la corrupción como una forma más de satisfacer las necesidades. Aunque, como ya se ha señalado el perfeccionamiento de los mecanismos de sanción puede influir en lo anterior.
- c.- Se debe partir de una clasificación previa, que ha de ser sistemáticamente actualizada, de los potenciales actos corruptos, donde además se pongan de manifiesto: los posibles oferentes y demandantes, los beneficios y su cuantía, los mecanismos de persecución necesarios y los métodos de

sanción posibles. Sin dicha clasificación difícilmente se podrá articular una estrategia anticorrupción correcta, pues no se conocerá el objeto que se persigue.

- d.- Las medidas y programas anticorrupción han de afectar a todas las variables: con carácter general, a todos los factores que influyen en la disminución de la aceptación psicológica de la corrupción; y con carácter particular, en cada acto de corrupción al demandante y al oferente, sea sujeto individual o institucional, y a los beneficios que se derivan de los actos corruptos, a la probabilidad de ser sancionado y al modo y cuantía de las sanciones.
- e.- Por último, no sólo se ha de pretender la eficacia, sino, en la medida de lo posible, la eficiencia. De ahí que sea necesario continuar el estudio, en el sentido apuntado por BECKER, de la valoración del coste de los mecanismos de lucha anticorrupción en términos de bienestar social. A este respecto, se puede intuir, que será más eficiente incidir en primer lugar sobre la aceptación psicológica de la corrupción, en segundo lugar sobre los beneficios de la corrupción y finalmente, en el aspecto más costoso, el aumento de la probabilidad de ser sancionado y en la propia sanción.

EPÍLOGO

Las notas aquí presentadas no pretenden ser exhaustivas, ni determinantes, si bien consideramos que pueden clarificar el camino en la solución de un problema del que ninguna sociedad se encuentra libre.

BIBLIOGRAFÍA

ALLINGHAM, M.G. y SANDMO, A.: "Income tax evasion: A theoretical analysis", *Journal of Public Economics*, 1.972, 1(3-4), págs. 323-338.

ALONSO GONZÁLEZ, L.A.: "Ideas para una teoría de la corrupción", *Información Comercial Española*, 1.995, 741, págs. 71-83.

BECKER, G.: "Crime and punishment: An economic approach", *Journal of Political Economy*, 1.968, 76(2), págs. 169-217.

HIERRO, L.A.: "Economía y política: búsqueda de rentas y corrupción", II *Encuentro de Economía Pública*, Salamanca, 10 y 11 de febrero de 1.995.

KLITGAARD, R.: *Controlling corruption*, California Press, Los Angeles, 1.988, V.C. Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1.994.

KLITGAARD, R.: "Estrategias para combatir la corrupción", *Información Comercial Española*, 1.995, 741, págs. 25-33.

KRUEGER, A.O.: "The political economy of the rent-seeking society", *American Economic Review*, 1.974, 64, págs. 291-303.

LAGARES, M.: "Hacia un planteamiento más general de la teoría del fraude fiscal", *Hacienda Pública Española*, 1.994, 129, págs. 47-62.

PASTOR, S.: "Evasión fiscal: el día después", *I Encuentro de Economía Pública*, El Escorial, 11 y 12 de febrero de 1.994.

PELZMAN, S.: "Towards a more general theory of regulation", *Journal of Law and Economics*, 1.976, 19, págs. 211-240.

ROSE-ACKERMAN, S.: *Corruption: A study in Political Economy*, Academic Press, New York, 1.978.

TANZI, V.: "Corrupción, sector público y mercados", *Información Comercial Española*, 1.995, 741, págs. 9-23.

II. METODOLOGIA

En este contexto, queremos comenzar por definir el término de Presión Fiscal, tal como se conoce de manera más genérica, es decir, como el ratio que relaciona las exacciones coactivas que se imponen desde las distintas entidades públicas con alguna macrovariable de la Contabilidad Nacional que indique el valor monetario de lo producido en el interior de la jurisdicción correspondiente, como puede ser el Producto Interior Bruto o más concretamente, en nuestro caso, el Valor Añadido