

Ray FISMAN & Miriam A. GOLDEN, *Corruption. What everyone needs to know*, Oxford University Press, New York, 2017, 316 pp.

Está casi asumido por los docentes que una de las características que debería tener la investigación actual es la interdisciplinariedad. La conexión entre disciplinas ayuda a incorporar argumentos nuevos, diferentes e inesperados, y adereza la docencia incentivando el interés del alumno por visiones heterodoxas de la asignatura. Y la disidencia intelectual no acostumbra a dar malos resultados: la curiosidad intelectual y la duda hacia la ortodoxia aumentan la porosidad de la investigación y difuminan las fronteras artificiales del conocimiento.

Ejemplo de lo anterior es la lectura del libro de FISMAN y GOLDEN, *Corruption. What everyone needs to know* para un historiador (del derecho). Un economista y una politóloga explican lo que creen que son las ideas fundamentales sobre el fenómeno de la corrupción. No es un libro académico, sino más bien una introducción a las aportaciones de la economía del comportamiento para explicar la corrupción. Una prueba más que la divulgación no está reñida con el conocimiento, sino que lo embastan. Así que estén tranquilos, no hay ni una sola ecuación, ni un solo signo de sumatorio ni derivadas, y los pocos gráficos que el libro muestra son del todo comprensibles. De hecho, ayudan, y mucho.

La economía del comportamiento (*behavioral economics*) intenta explicar el comportamiento humano ante situaciones económicas incorporando elementos de la psicología y el sesgo cognitivo, asumiendo que las decisiones humanas no siempre son racionales.

FISMAN y GOLDEN parten de entender la corrupción como una situación de equilibrio, es decir, dadas las posibles opciones de los intervinientes, la decisión óptima para todos sería ser corruptos. Una de las claves que sostienen entender la corrupción como equilibrio es el concepto de 'comportamiento contingente', desarrollado por el Premio Nobel de Economía Thomas SCHELLING: nuestro comportamiento depende de lo que nosotros esperamos que hagan los demás. Así, los autores plantean que un corrupto optará por serlo si le es más beneficioso que ser honrado y no adoptará conductas corruptas si esto tiene un coste mayor que no cumplir las normas (págs. 234 y ss); pero, además, sus incentivos y sus decisiones se modulan

cuando una persona sabe que los demás serán corruptos con una alta probabilidad (el 'si todos lo hacen, yo también'), es decir, su comportamiento depende de lo que sabe del comportamiento de los demás (págs. 210 y ss).

Los autores detallan de manera muy amena los resultados que gran número de experimentos de la economía del comportamiento han realizado respecto a la corrupción. Vemos algunos de los más interesantes:

Hay que huir de pretender saber qué va primero, la pobreza o la corrupción, ya que es un ejemplo de dilema del huevo o la gallina. Lo que sí muestran los datos es que los países más ricos son los menos corruptos, por lo que sí puede existir una relación entre pobreza y corrupción (págs. 57 y ss) y que la corrupción tiene más impacto en las personas pobres que en las ricas (págs. 95 y ss).

La corrupción reduce la confianza en el gobierno y en las instituciones y, de manera viciada, por tanto, se fomenta la baja participación, una menor exigencia de responsabilidad a los políticos ('*accountability*') y se hace más fácil y barata la corrupción política vía la compra de votos.

La llamada 'cultura de la corrupción' con la que se identifican determinados países tiene que ver con los valores educativos y depende mucho del entorno social. Así, explican el caso (págs. 161 y ss) de la costumbre china de que los alumnos entreguen regalos al profesor, en señal de gratitud por la educación recibida y en señal de respeto, y lo ponen en relación a la mala impresión que haría en los profesores occidentales. Esta anécdota les permite reflexionar sobre cuál sería la diferencia entre un regalo y un soborno, y el alcance del viejo, por latino y arraigado, 'quid pro quo'.

FISMAN y GOLDEN afirman que no se puede establecer una relación directa entre una determinada religión y la corrupción, a nivel estatal; aunque argumentan que el mensaje anticorrupción otorga una mayor credibilidad a las religiones, poniendo el ejemplo de la asociación, que los autores cuestionan, entre el protestantismo y la falta de corrupción de los países donde esta religión es mayoritaria (págs. 167 y ss). Lo que sí acreditan los datos es que los países con una mezcla más grande de grupos étnicos son más propensos a ser corruptos. Una explicación que dan es que los votantes tienen otros incentivos o intereses para votar que no el castigo a los políticos corruptos, como por ejemplo la afinidad étnica.

Los autores también responden a la pregunta de si la corrupción de un país depende en un régimen democrático o autoritario. De manera contra intuitiva, FISMAN y GOLDEN explican (págs. 174 y ss) que los regímenes autoritarios no son más corruptos que las democracias, o dicho de otro modo, la democracia, sólo per se, no reduce la corrupción. Por lo tanto, algo no deben estar haciendo bien las democracias actuales.

Asumiendo que no hay un remedio mágico ('*silver bullet*') para erradicar la corrupción, la anterior afirmación sobre lo que deben estar haciendo mal las democracias actuales lleva a los autores a plantearse qué remedios son necesarios para que los países mejoren en los rankings de corrupción internacionales. Apuntan algunas soluciones:

Es básico el papel activo de los votantes contra la corrupción y situar la lucha contra la corrupción como una prioridad principal, a la misma altura que la vivienda, las prestaciones sociales, etc., ya que la corrupción tiene un coste enorme que resta cantidades ingentes de recursos para estas otras prioridades (págs. 62 y ss). Erradicar la corrupción no se puede subestimar y ha de ponerse como una lucha social más.

Hay que mejorar la información que llega a la población sobre los casos de corrupción. En este punto los autores dan especial relevancia a la independencia de los medios de comunicación para aumentar la transparencia y la rendición de cuentas por parte de los votantes y modular el 'comportamiento contingente' de las personas (pp. 250 y ss).

Proponen el aumento de los salarios de los funcionarios para que perciban que perder un puesto de trabajo bien remunerado les es más costoso que no aceptar un soborno. Pero este incremento salarial debería ir acompañado de cambios normativos que incrementen el castigo por los corruptos (pág. 234 y ss).

El libro es un muy buen reto intelectual y nos ha sugerido algunas dudas metodológicas desde el punto de vista de la tarea del historiador. No estamos seguros de que los incentivos de una persona del siglo XXI para aceptar o no aceptar sobornos puedan ser equiparables a los incentivos que pudiera tener una persona dos siglos antes. ¿El riesgo y el coste de un corrupto de ser castigado durante el caciquismo español debe valorarse de la misma manera que durante el franquismo? Si aceptamos la aproximación de los autores en relación a la corrupción, ¿cómo podemos identificar los incentivos y desincentivos de los corruptos del siglo XIX para explicar históricamente el fenómeno? Aun huyendo del historicismo, ¿cómo acreditar los incentivos conductuales para explicar la corrupción? Y, finalmente, intentar averiguar éstos des/incentivos no explicitados, ¿no sería un ejercicio arriesgado de especulación y presentismo históricos? ¿Cómo usar las herramientas que no sugiere el libro para explicar la corrupción en la historia, sin caer en hipótesis especulativas, sin caer en prejuicios presentistas? Sólo para plantearse estas preguntas, la lectura del libro bien lo vale.

Daniel Vallès Muñío
(Universitat Autònoma de Barcelona)