

Corrupción y beneficios empresariales

Fecha de recepción, 10 de octubre de 2016

¿Por qué siempre que se analiza el fenómeno de la corrupción se pone el acento en el corrompido y muy poco en el que actúa como corruptor? Este asunto parece relevante, pues, a menudo nos encontramos con que importantes empresas a escala nacional e internacional tienen un papel clave en los procesos de corrupción y muy pocas veces aparecen como responsables. Al observar que precisamente esas empresas son a menudo las que aparecen como aquellas con mayores niveles de beneficios y de ventas, ¿cabría pensar que existe una relación entre ambas circunstancias? ¿Será verdad que son las empresas que incurren en prácticas corruptas las que, simultáneamente, presentan mejores resultados económicos? En este texto se avanzan algunos argumentos para tratar de responder a estas preguntas.

La dimensión de los sobornos realizados por las empresas internacionales en los países en desarrollo es masiva.

Peter Eigen, presidente de Transparencia Internacional, 1999.

Es ya un lugar común que la corrupción se ha convertido en una de las principales preocupaciones de la sociedad. También es cierto que, en general, esta preocupación está muy vinculada con la esfera política y se suele centrar casi exclusivamente en denunciar los comportamientos delictivos de los dirigentes políticos en el ejercicio de sus responsabilidades *públicas*. En efecto, ya desde el comienzo, uno puede apreciar que en la caracterización del problema se suelen cargar las tintas en la vertiente pública (el comportamiento del corrompido, sea un político o funcionario público), dejando al margen, o en un muy segundo plano, las responsabilidades de los corruptores (agentes y empresas privadas) que facilitan ese comportamiento en su propio beneficio.

Óscar Carpintero es profesor de Economía Aplicada en la Universidad de Valladolid

Un sesgo peligroso

Este sesgo es muy evidente en un doble sentido: lingüístico y académico. Si se consulta la definición de corrupción que ofrece la Real Academia de la Lengua, su cuarta acepción (que es la que aquí interesa) establece lo siguiente: «En las organizaciones, *especialmente en las públicas*,¹ práctica consistente en la utilización de las funciones y medios de aquellas en provecho, económico o de otra índole, de sus gestores». Esta es también la línea defendida por los organismos internacionales cuando definen la corrupción como «el abuso de la función pública para obtener una ganancia privada».² Se comprende, entonces, que en la literatura económica se suelen mencionar tres tipos de corrupción,³ a saber: a) la *gran corrupción* (que se refiere a la manera en que la élite política saca partido personal a su poder para llevar a cabo políticas económicas); b) la *corrupción burocrática* (que tiene que ver con los actos ilícitos de los funcionarios en su relación con sus superiores o con el público en general); y c) la *corrupción legislativa* (que alude a la forma en que se puede influir en el voto de los legisladores para favorecer los intereses privados).

No son inocentes ni la definición ni la clasificación. Tienen razón los autores que han subrayado la importancia de cómo definir la corrupción, ya que la definición acaba determinando qué es lo que se modeliza y qué es lo que se mide.⁴ Por eso, cuando se sesga el concepto de corrupción hacia el ámbito de lo público, se dejan de lado todos los comportamientos delictivos de las empresas que tienen un impacto social claro y que contravienen expresamente, y con carácter consciente, el marco institucional en beneficio propio (fraude fiscal, lavado de dinero, estafas financieras, ilegalidades ambientales, etc.). Algo que, seguramente, cabría denominar como “corrupción corporativa”.⁵ Siendo esto así, no deja de sorprender el afán por mantener el foco sobre el sector público y no ampliar el radio de las responsabilidades hacia el comportamiento de las empresas y sus directivos, que en muchas ocasiones están en el origen de la cadena de corrupción.

¹ Énfasis añadido.

² Así lo expresa, por ejemplo, el Fondo Monetario Internacional en un reciente informe «Corruption: Costs and Mitigating Strategies», *IMF Staff Discussion Note*, mayo 2016, p. 3.

³ A. K. Jain, «Corruption: a review», *Journal of Economic Surveys*, Vol. 15, núm. 1, 2001, pp. 73-75.

⁴ A. K. Jain, *op. cit.*, p. 73. En el mismo sentido se expresan G. Hodgson y S. Jiang, «The Economics of Corruption and the Corruption of Economics: An Institutional Perspective», *Journal of Economic Issues*, Vol. XLI, núm. 4, 2007, p. 1043.

⁵ El texto de M. B. Clinard, *Corporate Corruption: The Abuse of Power*, Praeger, Nueva York, 1990, resultó muy significativo y pionero, pero apenas tuvo continuidad en la literatura académica sobre la economía de la corrupción. Sin embargo, una línea complementaria que, aparentemente, desconoce la aportación seminal de Clinard es la que se agrupa en torno a la criminología crítica y que aborda muchos de estos comportamientos delictivos empresariales como “crímenes corporativos” (*corporate crimes*), dando lugar a interesantísimas contribuciones. Véase, por ejemplo, S. Toms y D. White, *The Corporate Criminal: Why Corporations Must Be Abolished*, Routledge, Nueva York, 2015 (hay traducción castellana: *La empresa criminal*, Icaria, Barcelona, 2016). En una línea similar, con mayor contenido de denuncia y abundantes datos empíricos, K. Werner y H. Weiss, *El libro negro de las marcas. El lado oscuro de las empresas globales*, Debate, Madrid, 2004. Un texto de síntesis muy bien informado desde un punto de vista académico, y que extiende el análisis de la economía de la corrupción hacia ámbitos como la economía del crimen organizado y los delitos económicos y empresariales, es el libro de R. Velasco, *Las cloacas de la economía*, Los Libros de la Catarata, Madrid, 2012.

¿Qué se mide y cómo se mide?

Es cierto, por otro lado, que las ciencias sociales (política, economía, antropología, etc.) no podían ser ajenas a la relevancia social y económica adquirida por la corrupción. Una relevancia que, desde el ángulo de la ciencia económica, pero también desde los principales organismos económicos internacionales (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, OCDE, etc.) y de algunos foros mundiales de opinión y ONG (Foro Económico Mundial, Transparencia Internacional), ha llevado a la aparición de áreas de estudio como la “economía de la corrupción”,⁶ y a la construcción de indicadores para medirla. Ahora bien, como cabía esperar, tanto el enfoque como las propuestas de medición son en general muy propensas a poner el énfasis en la dimensión pública del asunto.

Los propios indicadores elaborados por organismos públicos o instituciones privadas intentan estimar los niveles de corrupción en diferentes países a través de la corrupción de su sector público. Ya sea el WGI (Worldwide Governance Indicators: Control of Corruption) del Banco Mundial, o el más conocido Índice de Percepción de la Corrupción (IPC), diseñado por Transparencia Internacional, lo que reflejan es la *percepción* que tienen directivos de empresas, analistas, y académicos sobre la corrupción del sector público en determinados países. Los resultados de estas numerosas encuestas se estandarizan y normalizan dando lugar, por ejemplo en el IPC, a una escala que va de 0 a 100, donde lo más próximo a 0 implica mayor probabilidad de corrupción y lo más próximo a 100 menor probabilidad de corrupción.⁷ Por tanto, no se trata de una cuantificación objetiva de la corrupción, sino de un índice de percepción de la misma que, en todo caso, arroja cifras inquietantes. En su última edición, el resultado global mundial fue de 43 puntos (sobre 100), y los países con mayores niveles de percepción de la corrupción fueron los países más pobres (África subsahariana, Asia Central y Europa del Este), siendo los países ricos (Unión Europea) los que presentaban niveles de percepción de la corrupción del sector público menores. A su vez, dos tercios de los 168 países analizados obtuvo resultados inferiores a 50 puntos (al igual que el 53% de los países del G20) y, por último, aproximadamente 6 mil millones de personas estarían viviendo en países con serios problemas de corrupción.

Debe quedar claro que, al denunciar el sesgo *público* en el análisis de la corrupción y, en cambio, subrayar la importancia de la parte *corruptora* (privada), no estamos en modo

⁶ Dos panorámicas de interés son, por ejemplo: A. K. Jain, *op. cit.*, y T. S. Ait, «Economic Analysis of Corruption: A Survey», *Economic Journal*, núm. 113, 2003, pp. F632-F652. Más recientes son la colección de textos editada por S. Rose-Ackerman y H. R. Luce (eds.), *International Handbook of Economics of Corruption*, Edward Elgar, Cheltenham, 2007 (Volumen II publicado en 2011).

⁷ Véase Transparency International, *Corruption Perceptions Index*, 2015 [disponible en: www.transparency.org/cpi]. El IPC sufrió una mejora metodológica en 2012, que tuvo como resultado el cambio de la escala (de 0-10 pasó a 0-100) y una mayor comparabilidad de los resultados obtenidos año a año.

alguno restando importancia y responsabilidad a la administración pública en la extensión y perpetuación de las prácticas corruptas. Pero sí queremos llamar la atención sobre la paradoja de tomar, por ejemplo, como indicador de la corrupción la existencia de sobornos a los funcionarios públicos o políticos con responsabilidades administrativas, y no sacar todas las consecuencias lógicas de ello. Esta distorsión era reconocida recientemente por el FMI quien, después de recordar que su análisis solo iba a centrarse en las prácticas corruptas de los servidores públicos, señalaba, no obstante, que «*la corrupción, incluyendo de forma destacada los sobornos, involucra frecuentemente a los actores del sector privado. De acuerdo con ello, cualquier estrategia efectiva anti-corrupción debería incluir medidas diseñadas a cambiar no sólo el comportamiento de los funcionarios públicos sino también de los ciudadanos privados con quienes interactúan*». ⁸ Tan importante es esta cuestión que, en la estimación pragmática de los costes monetarios que supone la corrupción para la economía mundial, se utiliza como aproximación el montante de los sobornos pagados anualmente tanto en los países pobres como en los países ricos. Y el resultado, muy publicitado, es que el coste de la corrupción, medido solo por los sobornos, ya representa anualmente en torno al 2 por 100 del PIB mundial (entre 1,5 y 2 billones de dólares). ⁹

Al subrayar la importancia de la parte *corruptora* no estamos restando responsabilidad a la administración pública

Dada la importancia y persistencia de esta rúbrica en la actividad económica, cabe preguntarse si los únicos beneficiados por la corrupción son los funcionarios sobornados que se aprovechan de su posición, o también lo son las empresas (como agentes privados implicados) que mejoran sustancialmente su cuenta de resultados con estas prácticas. Convendría saber si son precisamente las que más recurren a estas prácticas, las que mayores beneficios obtienen.

¿Existe relación entre “buenos” resultados empresariales y prácticas corruptas?

Antes de intentar contestar a esta cuestión puede ser importante reflexionar brevemente sobre el concepto de beneficio empresarial. Si lo definimos, en sentido general, como la diferencia entre los ingresos y los costes de la empresa en un año, parece claro que los beneficios están muy condicionados, a su vez, por lo que es considerado un coste para la empre-

⁸ IMF, *op. cit.*, p. 3. Énfasis añadido.

⁹ *Ibidem.*, p. 5.

sa. Y esto, como bien sabían los viejos economistas institucionalistas, no cae del cielo, sino que depende de lo que establezca el marco institucional, es decir: la normativa y la regulación (laboral, fiscal, técnica, ambiental, etc.) dictada por el Estado. El empeño de las empresas en recortar, eliminar o desnaturalizar una parte de esta regulación como vía para incrementar el margen de beneficios (muchas veces, precisamente, a través de prácticas corruptas) da buena muestra de su importancia.

En cierta manera, el sentido positivo de esa regulación pública puede entenderse como el mecanismo que tiene la sociedad para *defenderse* de los frecuentes ataques que, en forma de costes sociales y ambientales, sufre por parte de las empresas. La economía ecológica y la economía feminista nos han enseñado desde hace tiempo que el funcionamiento normal del capitalismo y sus empresas exige repercutir de forma generalizada (sin reconocer ni compensar) costes ambientales sobre la naturaleza (deterioro ecológico) y costes sociales sobre una parte considerable de la población (mayoritariamente mujeres). Esto último a través del necesario trabajo de cuidados y de reproducción social, sin el cual el funcionamiento del sistema económico sería, simplemente, imposible.¹⁰ Es decir, existe un incentivo permanente en las empresas para cargar sobre las espaldas de la sociedad las consecuencias indeseables de sus actividades productivas, y cuanto más éxito tengan en esta operación de trasladar los costes, mayores serán los beneficios monetarios obtenidos.

Sin entrar ahora en si la monetarización de estas dimensiones sería la solución o no a esta cuestión (algo sobre lo que existen serias dudas), lo que parece evidente es que los beneficios privados de las empresas no serían los mismos si estos costes entraran en línea de cuenta o no entraran. Y esta entrada no tendría por qué ser únicamente en términos monetarios, podría ser también a través de modificaciones del marco institucional y la regulación en un sentido redistributivo.

Pero incluso cuando se acepta la definición de coste y las reglas del juego, también las empresas recurren a prácticas de corrupción que violan el marco institucional y que afectan positivamente a su cuenta de resultados. A la justificación de estos procedimientos han ayudado incluso algunos desarrollos académicos de enfoques como la “corrupción eficiente”¹¹ que, lejos de descalificar este tipo de comportamientos, los han justificado amparándose en argumentos de “lógica económica”.

¹⁰ Entre la amplia literatura disponible, desde la economía ecológica e institucional conviene destacar el trabajo pionero de K. W. Kapp, *Los costes sociales de la empresa privada*, Los Libros de la Catarata, Madrid, 2006 [edición original de 1950], con un muy recomendable estudio introductorio de Federico Aguilera. Y, desde el ámbito de la economía feminista, un reciente y excelente compendio de trabajos puede encontrarse en C. Carrasco, C. Borderías y T. Torns (comps.), *El trabajo de cuidados. Historia, teoría y políticas*, FUHEM/Los libros de la Catarata, Madrid, 2011.

¹¹ Véase el resumen de este enfoque que realiza T. S. Aidt, *op. cit.*, pp. F633-F635.

Aquí se suele citar el ejemplo de cómo dos burocracias de países como Chile y Brasil respondieron de manera diferente ante una legislación que congelaba los incrementos de precios de los alimentos básicos. Según el enfoque de la corrupción eficiente, a comienzos de los años sesenta, el sector público en Chile se esforzó en hacer cumplir la medida de congelación de precios y ello supuso un estancamiento de la producción. Sin embargo, en el caso de Brasil, la burocracia corrupta sabotó de manera eficaz la congelación de precios haciendo incrementar la producción y el “beneficio de los consumidores”.¹² Un politólogo posteriormente famoso, Samuel Huntington, sugería en 1968 que «[...] en términos de crecimiento económico, lo único peor que una sociedad con una burocracia rígida, muy centralizada y deshonestas es una sociedad con una burocracia rígida, muy centralizada y honesta». ¹³ Determinadas prácticas corruptas servirían así para asignar más “eficientemente” los recursos por parte de los agentes económicos corrigiendo, de esta manera, los fallos del sector público. Los beneficios de la corrupción serían, pues, mayores que los costes.

No entraremos ahora, sin embargo, a criticar las numerosas y obvias debilidades de esta tesis, a saber: los negativos efectos de la corrupción sobre el bienestar social, sobre la pérdida de confianza de la población en las instituciones, sobre la capacidad recaudatoria para financiar políticas públicas, o sobre la desigualdad. Lo que interesará discutir, en cambio, es el efecto de una de las prácticas de corrupción más generalizadas: los sobornos. Dado que la utilización de los sobornos por las empresas es algo común en muchos países, cabría preguntarse qué parte de los beneficios obtenidos anualmente por las empresas tienen que ver con prácticas legales, y qué parte se apoyan sobre sobornos relacionados con, por ejemplo, la obtención de jugosos contratos públicos que engordan considerablemente los beneficios. ¿Se obtendrían los mismos resultados en ausencia de estas prácticas? ¿En qué medida influyen en la “eficiencia” mostrada por esas compañías? ¿Son, entonces, las compañías más rentables, a la vez las más corruptas?

Por motivos fáciles de entender, es complicado contar con una información detallada que permita realizar esta distinción entre resultados “legales” e “ilegales”. No obstante, hay algunos indicios que apuntan a que esa relación existe y suele darse en el modo indicado. Así lo demuestra el hecho de que, en un país como Estados Unidos, los sobornos de empresas estadounidenses a gobiernos extranjeros para conseguir contratos públicos fueran legales hasta 1977, momento en que entró en vigor la Foreign Corrupt Practices Act (FCPA).¹⁴ Pero no solo en el caso de Estados Unidos: en muchos países, esta práctica de sobornos ha sido legal y promovida hasta fechas tan recientes como 1997.¹⁵

¹² *Ibidem*, p. F633. Aídt, igual que otros muchos autores, reproduce aquí las conclusiones de un artículo de Nathaniel Leff de 1964 en el que defiende, con este ejemplo, los positivos resultados de la corrupción eficiente.

¹³ G. Hodgson y S. Jiang, *op. cit.*, p. 1055.

¹⁴ Desde 1977 existe una fuerte presión por parte de las empresas estadounidenses para levantar esa prohibición.

¹⁵ G. Hodgson y S. Jiang, *op. cit.*, p. 1052.

Dado que no todas las empresas tienen la misma capacidad para sobornar, cabe pensar que sean las más grandes y con más medios las que puedan recurrir a estas prácticas, lo que conlleva, a su vez, mejorar las ventas, los ingresos y los beneficios y, por tanto, tener mayor capacidad para, a su vez, volver a iniciar el ciclo...

¿Son las compañías más rentables, a la vez las más corruptas?

Que, a pesar de las prohibiciones, esto ha sido práctica corriente ya lo denunciaba en 1990 el libro pionero de Marshall Clinard sobre corrupción corporativa:

Más de 450 de las mayores empresas estadounidenses, la mayoría presentes en el índice Fortune 500, declararon ante la Securities and Exchange Commission que, durante finales de los años 70 y comienzos de los 80, realizaron pagos ilegales, o cuestionables, por un total de más de 1.000 millones de dólares, ya fuera en sobornos directos a funcionarios de gobiernos extranjeros, o bien a través de los 'agentes de ventas' en el extranjero. Las empresas incluían nombres como ITT, McDonnell Douglas, Northrop, Grumman, Textron, American Cyanamid y Xerox Corporation.¹⁶

Tal y como se puede comprobar recurriendo a la base de datos de la U.S. Securities and Exchange Commission,¹⁷ existen bastantes evidencias (cuadro 1) de que, a pesar de las prohibiciones, esto ha continuado siendo así y que son las mejor situadas en los *ranking* las que lo protagonizan.

Cuadro 1. Ejemplos de compañías pertenecientes al *ranking* Fortune 500 condenadas por casos de sobornos y violación de la FCPA

Empresa	Práctica corrupta	Fuente	Puesto en <i>ranking</i> (2015)
General Electric	El 27 de julio de 2010 la empresa acuerda pagar una multa de 23 millones de dólares como consecuencia de que dos de sus compañías subsidiarias realizaron sobornos a funcionarios iraquíes (en efectivo y en especie) con el fin de obtener valiosos contratos bajo el programa de la ONU "Petróleo por alimentos".	U.S. Securities and Exchange Commission.	11

¹⁶ M. B. Clinard, *op. cit.*, p. 121.

¹⁷ <https://www.sec.gov/spotlight/fcpa/fcpa-cases.shtml>.

Daimler-Chrysler AG	El 1 de abril de 2010 Daimler AG, fabricante de automóviles, acordó pagar 91,4 millones de dólares en restituciones para resolver los cargos de la U.S. SEC por sobornos, y pagar 93,6 millones en multas para resolver los cargos en los procedimientos penales separados anunciados por el Departamento de Justicia de EE.UU. (por violación de la FCPA y por la práctica repetida y sistemática de pagar sobornos a funcionarios de gobiernos extranjeros para asegurar su negocio en Asia, África, Europa del Este y Oriente Medio). Daimler pagó al menos 56 millones de dólares en pagos indebidos durante un período de más de 10 años. Los pagos supusieron más de 200 transacciones en al menos 22 países. Daimler ganó 1.900 millones de dólares en ingresos y al menos 90 millones como beneficios ilegales a través de estas operaciones de venta, que implicaron al menos 6.300 vehículos comerciales y 500 turismos.	U.S. Securities and Exchange Commission.	16
Johnson & Johnson	El 4 de abril de 2011 la empresa acuerda pagar una multa de 70 millones de dólares como consecuencia de que su filial farmacéutica de New Jersey sobornó a los funcionarios del sistema sanitario público en varios países europeos para garantizar contratos de ventas, y a funcionarios iraquíes para obtener nuevos negocios.	U.S. Securities and Exchange Commission.	18
Pfizer	El 7 de agosto de 2012 la compañía acordó pagar una multa de 45 millones de dólares por los sobornos realizados a funcionarios de Rusia, Kazajstan, China y otros países europeos con la finalidad de obtener la aprobación de leyes favorables a sus intereses y contratos de ventas para sus productos.	U.S. Securities and Exchange Commission.	55
Siemens	El 15 de diciembre de 2008, Siemens acordó pagar un total de 1.600 millones de dólares en forma de restituciones y multas a la U.S. Securities and Exchange Commission (350 millones), al Departamento de Justicia de EE.UU. (450 millones), a la Oficina del Fiscal General en Munich, Alemania (569 millones y 201 millones previamente en 2007). Se trató de la sanción más grande que una empresa había pagado por un caso de corrupción. Entre el 12 de marzo de 2001 y el 30 de septiembre de 2007 Siemens realizó una práctica generalizada y sistemática de pagar sobornos a funcionarios de gobiernos extranjeros para obtener negocios. Por ejemplo: en el diseño y construcción de las líneas de transporte de metro (Venezuela); en el negocio de los trenes de metro y dispositivos de señalización (China); en el de plantas de energía (Israel); líneas de transmisión de alta tensión (China); redes de telefonía móvil (Bangladesh); proyec-	U.S. Securities and Exchange Commission.	71

	tos de telecomunicaciones (Nigeria); en la expedición del Documento Nacional de Identidad (Argentina); en la fabricación de dispositivos médicos (Vietnam, China, y Rusia); sistemas de control de tráfico (Rusia); refinerías (México); redes de comunicaciones móviles (Vietnam). Siemens también pagó sobornos a los ministerios iraquíes en relación con las ventas de las centrales eléctricas y equipos a Iraq en virtud del Programa de las Naciones Unidas "Petróleo por Alimentos".		
Halliburton y KBR	El 11 de febrero de 2011 esta empresa acuerda pagar una multa de 579 millones de dólares como consecuencia de haber realizado sobornos continuados durante 10 años a funcionarios nigerianos con el fin de ganar lucrativos contratos de construcción.	U.S. Securities and Exchange Commission.	117
Eli Lilly	El 12 de diciembre de 2012 la compañía acordó pagar una sanción de 29 millones de dólares por realizar sobornos a funcionarios de Rusia, Brasil, China y Polonia para obtener ventajas en sus negocios en esos países.	U.S. Securities and Exchange Commission.	141

Fuente: Elaboración propia con información de U.S. Securities and Exchange Commission y Fortune Global 500.

Estos casos, y todos los denunciados por la U.S. Securities and Exchange Commission, son, por desgracia, solo una pequeña parte del total. La tendencia es tan evidente, y los indicios de su influencia en las ganancias tan sólidos, que la propia Transparencia Internacional propuso a finales de la década de los noventa otro índice de corrupción centrado en esta práctica: el Índice de Fuentes de Soborno (*Bribe Payers Index*). Se trata también de un índice de percepción que analiza los sobornos realizados por las compañías privadas en una muestra de diferentes países (28 en su última edición), y que se obtiene a través de una encuesta a más de 3.000 directivos de empresas de países con diferentes niveles de renta. Aparte de los sobornos al sector público, en su última edición de 2011,¹⁸ el *Bribe Payers Index* aportó como novedad la consideración de los sobornos *entre las propias compañías privadas (private to private bribery)*. Y los resultados son muy ilustrativos.

Por un lado, existe una clara evidencia de que los sobornos entre compañías privadas a través de diferentes sectores es *una práctica tan extendida y común como la del soborno a los funcionarios públicos*.¹⁹ Otro resultado importante es la constatación de que los sobornos están presentes en todos los sectores económicos, con especial incidencia en el sector de la construcción y la contratación pública; y que las compañías procedentes de países como Rusia y China son las más proclives a estar envueltas en episodios de sobornos.

¹⁸ Transparency International, *Bribe Payers Index 2011*.

¹⁹ *Ibidem*, p. 3.

Siendo valioso este resultado, no deja de ser otro índice de percepción que no permite estimar cuantitativamente el fenómeno. Por suerte, recientemente se están llevando a cabo una serie de interesantísimos estudios de detalle que complementan y matizan algunas de las anteriores afirmaciones.

Un análisis exhaustivo con información de primera mano sobre 166 casos de soborno realizados entre 1971 y 2007 en 52 países por 107 empresas que cotizan en 20 mercados bursátiles diferentes,²⁰ muestra lo lucrativo que son las prácticas de soborno y su influencia sobre la cuenta de resultados: *en promedio, el beneficio bruto de la compañía, medido a través del incremento en el valor bursátil una vez realizada la operación, fue de 11 dólares por cada dólar en forma de soborno.*²¹ Por su parte, el soborno medio ofrecido por las empresas de la muestra estudiada fue de 2,5 millones de dólares (aproximadamente el 2% del valor total del contrato conseguido), aunque existía bastante disparidad entre los sobornos a gobiernos y funcionarios extranjeros, o del propio país.²²

Un segundo resultado notable de este trabajo es que, a diferencia del *Bribe Paying Index* elaborado por Transparencia Internacional, aquí son las empresas de los países ricos las que encabezan el número de sobornos en el extranjero: Japón (43 casos), Estados Unidos (41), Francia (23), Alemania (16) y Reino Unido (10).²³ Esto abonaría la idea de que, cuanto mayor es el tamaño de las empresas multinacionales, mayor es su capacidad para utilizar con éxito esta técnica de corrupción. Resultados en la misma línea cabe encontrar en otro trabajo que, analizando una encuesta procedente de directivos que representan a más de 11 mil empresas de 125 países diferentes, llegaba a la siguiente conclusión: *alrededor de un tercio de los directivos afirmaba que sus empresas utilizaban los sobornos para asegurar la obtención de un contrato público, y pagaban por ello aproximadamente un 8% del valor del contrato.*²⁴ Esta cifra estaría dentro del intervalo que la OCDE ha sugerido como cifra para cuantificar el montante de los sobornos transnacionales: entre el 5 y el 25% del valor de los contratos.²⁵ Cuando se cae en la cuenta de que, en la OCDE, la contratación pública supone en torno al 15% del PIB, se explican los poderosos incentivos para utilizar esas técnicas de corrupción y mejorar la cuenta de resultados.

²⁰ Y. L. Cheung, P. Raghavendra Rau y A. Stouraitis, «How much do firms pay as bribes and what benefits do they get? Evidence from corruption cases worldwide», *NBER Working Papers 17981*, 2012.

²¹ *Ibidem*, p. 4. El beneficio neto fue de 1,7 dólares por cada dólar en forma de soborno (con una gran disparidad). *Ibidem*, p.12.

²² La media de los sobornos a funcionarios extranjeros fue de 6,5 millones de dólares, llegando a 11,4 millones cuando se trataba de funcionarios o políticos de alto rango, mientras que la media de los sobornos a funcionarios del propio país fue de en torno a 100 mil dólares. *Ibidem*, p. 12.

²³ Todas ellas representativas de importantes empresas en cada uno de los países. Elf de Francia, Siemens de Alemania, etc. *Ibid*, appendix. Panel A.1.

²⁴ A. D'Souza y D. Kaufmann, «Who bribes in public contracting and why? Worldwide evidence from firms», *Economics of Governance*, Vol. 14, núm. 4, 2013, pp. 333-367.

²⁵ OCDE, *Bribery in Public Procurement. Methods, actors, and counter-measures*, París, 2007, p. 48.

Todo esto lleva a pensar, entonces, que, muchas veces, los buenos resultados no dependen tanto del desempeño de las empresas para “competir en buena lid”, sino más bien de su capacidad económica para ofrecer sobornos a los que tienen la posibilidad de tomar las decisiones.

¿Y las empresas españolas?

Para el caso de la economía española, no disponemos aún de un análisis similar a los estudios mencionados. La escasa y deficiente información judicial para los casos de sobornos dentro del país, y la inexistencia de un organismo similar a la U.S. Securities and Exchange Commission para los sobornos en el extranjero dificulta enormemente la labor. Sin embargo, recientemente se han hecho algunos progresos.

En el ámbito español, las recientes investigaciones asociadas a la supuesta financiación ilegal de partidos políticos como el PP han hecho aflorar una importante trama de corrupción en la que han sido llamadas a declarar la mayoría de las principales constructoras del país en relación con supuestos sobornos para la obtención de jugosos contratos públicos²⁶. En el plano internacional, el citado Índice de Fuentes de Soborno (*Brave Paying Index*) del año 2008, publicado por Transparencia Internacional, ofrecía también una información muy valiosa.²⁷ En la muestra de los 22 países elegidos, las empresas españolas aparecían en el *ranking* global en la mitad de la tabla (puesto 12). Sin embargo, cuando se desglosaba el índice según la actividad de las empresas en diferentes regiones del mundo, las empresas españolas aparecían como *las segundas (después de las empresas chinas) que, con mayor probabilidad, recurrieron a los sobornos para obtener contratos públicos o negocios ventajosos en América Latina, y las terceras con mayor probabilidad (después de las empresas chinas e italianas) cuando se trataba de recurrir a sobornos en los países de Europa y Estados Unidos.*²⁸

¿Cuáles eran, pues, esas empresas? A falta de información directa más detallada, únicamente podemos explorar algunas conexiones razonables. Por un lado, sabemos que una parte notable del crecimiento de las grandes empresas multinacionales españolas en las últimas dos décadas se apoyó en la expansión internacional al calor de las oleadas de fusiones y adquisiciones transfronterizas. Fusiones y adquisiciones que aprovecharon a veces los procesos de privatización llevados a cabo en esos países, y los incentivos y la diplomacia económica ejercidas por los sucesivos gobiernos.²⁹ Una primera conexión sería la coin-

²⁶ Véase, el resumen que realizó el diario *Público* el 19 de enero de 2016.

²⁷ Que, por desgracia, no actualizó en el último informe de 2011.

²⁸ Transparency International, *Brive Paying Index 2008*, p. 6.

²⁹ Véase Ó. Carpintero, *El metabolismo de la economía española: Recursos naturales y huella ecológica (1955-2000)*, Lanzarote, Fundación César Manrique, 2005, cap. 8.

cidencia de que el grueso de esa expansión se centró en aquellos países (América Latina) donde, según Transparencia Internacional, la probabilidad de sobornos por parte de las empresas españolas ha sido más importante.

Una segunda conexión aparece al ligar esta información con los sectores donde, según Transparencia Internacional, suelen ser más usuales los sobornos: contratación pública, construcción e infraestructuras y extracción de recursos naturales (energéticos y minerales).³⁰ Si nos fijamos, por ejemplo, en el grupo de las 10 mayores empresas españolas no financieras por volumen de beneficios en 2014,³¹ es posible constatar que, en general, suelen pertenecer a los sectores mencionados y también coinciden en tener gran presencia de ventas en el continente americano en sus cifras de negocio.³² Por ejemplo, Endesa, que aparecía en primer lugar por beneficios en 2014, obtenía en 2013³³ el 31% de sus ingresos de los países latinoamericanos.³⁴ Telefónica (segunda empresa por volumen de beneficios), obtenía en 2014 el 49% de sus ingresos de los siguientes países: Chile, Perú, Colombia, México, Venezuela, Ecuador, Brasil, Uruguay y Argentina. Lo mismo sucedía con Gas Natural (quinta por volumen de beneficios en 2014), que declaraba en este caso obtener el 32,6% de sus ingresos de Latinoamérica (Argentina, Brasil, Colombia, México y Perú). O, finalmente, ACS (décima por volumen de beneficios) la más internacionalizada de todas y que se ha convertido en líder mundial en construcción y en concesiones facturando en el resto del mundo el 83% de las ventas. Además, tiene presencia en todos los países de América (incluyendo Estados Unidos y Canadá), y concentra allí la mitad de la facturación por construcción.

Puede que todo lo anterior sea solo una coincidencia. O tal vez no. Por desgracia, en el caso concreto de América Latina, el inventario de prácticas relacionadas con la vulneración de derechos humanos, corrupciones, “puertas giratorias” y otros desmanes sociales y ambientales realizados por las principales transnacionales españolas –y recopilados de manera periódica y admirable por el Observatorio de las Multinacionales de América Latina– dejan poco margen al optimismo.

³⁰ Transparency International, *Brive Paying Index 2008*, p. 10.

³¹ Según la base de datos SABI. Lamentablemente, ni esta base de datos, ni la mayoría de los *Informes Anuales* de las compañías consultados permiten diferenciar los beneficios según áreas geográficas (sólo se suelen distinguir geográficamente los ingresos por ventas).

³² Así los recogen sus correspondientes *Informes Anuales*. Conviene destacar la valiosa información que, a este respecto, y desde hace años, está desarrollando también el Observatorio de Multinacionales de América Latina (OMAL). Disponible en: <http://omal.info/>.

³³ A partir de 2014, se crea Endesa Latinoamericana S.A., con los activos de Endesa en América Latina, y esta empresa se convierte en filial propiedad de Enel Energy Europe.

³⁴ En el caso de Endesa habría un indicio judicial más sólido. Según informa OMAL, recogiendo una noticia del diario *La Información.com*, la fiscalía chilena, a instancias de la fiscalía española, está realizando una investigación a Endesa por supuestos sobornos: «Enel y Endesa habrían donado 3,5 millones de dólares a algunos políticos chilenos durante la campaña electoral de 2013, para obtener determinados permisos para la implementación de una central hidroeléctrica en el territorio de Neltume».

A modo de conclusión: sobre corrupción y democracia

La corrupción económica tiene, pues, muchas vertientes y en este texto solo nos hemos centrado en alguna de ellas. Esto nos ha ayudado a contribuir a la demolición del mito de que las empresas con mayores beneficios son las más eficientes, las mejor organizadas, las más capaces, o las más innovadoras, etc. Pero, para afirmar algo así, habría que distinguir qué parte de esos beneficios tienen que ver con mecanismos legales, y qué parte se han conseguido gracias a prácticas corruptas que se han saldado con un aumento de la cuenta de resultados. Por desgracia, hemos visto que la presencia de estas últimas prácticas entre aquellas empresas que presentan los mayores niveles de beneficios no ha sido despreciable.

Todo ello se puede afirmar sin detenerse, por ejemplo, en la faceta de “corrupción legislativa” realizada a través del trabajo de *lobby* que muchas empresas desarrollan en torno a los parlamentos con el objeto de obtener ventajas a través del diseño de las reglas del juego. Como ya hay textos importantes que han profundizado en esa cuestión, ello nos exime de mayores comentarios.³⁵ Ahora bien, si la labor de *lobby* por parte de las empresas tiene un componente importante de “corrupción legislativa” y, si las principales compañías con mayores beneficios son las que desempeñan una mayor labor de presión, entonces cabe pensar que una parte de esos beneficios está también directamente relacionada con su eficacia corruptora. Si esto es así, si la presencia de la corrupción dentro del capitalismo parece entonces una constante (más o menos extendida), y las consecuencias, aparte del enriquecimiento ilícito, son las ya descritas (diseño *fraudulento* de las reglas del juego donde pesan de manera notable los intereses de los agentes con mayor poder económico), entonces ya tendríamos también otra razón para argumentar la incompatibilidad de fondo entre capitalismo y democracia. Una incompatibilidad que, por cierto, cada vez nos está saliendo más cara económicamente, injusta socialmente y destructiva ecológicamente.

³⁵ Corporate European Observatory, B. Balanyá, A. Doherty, O. Hoedeman et al., *Europa S.A. La influencia de la multinacionales en la construcción de la UE*, Icaria, Barcelona, 2002.