

**AREA TEMÁTICA: 1 APG3 ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA, GOVERNO E
TERCEIRO SETOR**

**ENSAIO TEÓRICO ACERCA DA RELAÇÃO ENTRE O CAPITAL SOCIAL E A
CORRUPÇÃO**

Resumo

O presente artigo explora a fundamentação teórica dos construtos do capital social e da corrupção. Busca-se com este ensaio, demonstrar a forte integração entre os citados construtos. Desta feita, serão contemplados temas referentes ao capital social, seus conceitos, nascedouros e caracterizações, bem como a relação com a corrupção, suas origens, efeitos e as influências na distribuição da riqueza. No que tange ao conceito Capital Social, este trabalho adotou a teoria defendida por Putnam (1993), destacando que a importância dele no desempenho institucional, na efetividade das políticas públicas e no fortalecimento das comunidades cívicas. Há de se destacar ainda que Putnam (1993) admite o lado escuro do Capital Social ao ponderar se o capital social não estaria em conflito com a liberdade e a tolerância ou com a igualdade. Por conseguinte, o embasamento teórico seguido no construto da corrupção foi o desenvolvido por Klitigarrd (1994), onde, a oportunidade e o incentivo é que determinam a sua decisão de ser corrupto ou não. Assim, alinhavando os conceitos e teorias empregados neste trabalho, conclui-se que há uma forte interação entre estes construtos, de modo a perceber uma influência direta do capital social no nível de corrupção de um país.

Palavras-chaves: Capital social. Corrupção. Efeitos negativos.

Abstract

This article explores the theoretical foundation of the constructs of social capital and corruption. This essay seeks to demonstrate the strong integration between the aforementioned constructs. This time, topics related to social capital, its concepts, origins and characterizations, as well as the relationship with corruption, its origins, effects and influences on the distribution of wealth will be covered. Regarding the concept of Social Capital, this work adopted the theory defended by Putnam (1993), highlighting its importance in institutional performance, in the effectiveness of public policies and in the strengthening of civic communities. It should also be noted that Putnam (1993) admits the dark side of Social Capital when considering whether social capital would not be in conflict with freedom and tolerance or with equality. Therefore, the theoretical basis followed in the corruption construct was the one developed by Klitigard (1994), where opportunity and incentive are what determine your decision to be corrupt or not. Thus, lining up the concepts and theories used in this work, it is concluded that there is a strong interaction between these constructs, in order to perceive a direct influence of social capital on the level of corruption in a country.

Keywords: Social capital. Corruption. Negative effects.

1 Introdução

Com o desenvolvimento da teoria do capital social, muitos são os estudos que apresentam as vantagens acerca desse tipo de capital para o crescimento econômico e melhor distribuição da riqueza (Dasgupta, 2009; Fukuyama, 1996; Knack & Keefer, 1997; Narayan & Pritchett, 1999; Putnam, 1993; Turner, 2010). Contudo, esse crescimento pode ser obstaculizados por ações corruptas que tendem a interferir diretamente numa distribuição de riqueza mais equânime (Bozovic, 2017).

A confiança, assim como a cooperação, são variáveis importantes na formação do conceito de capital social, dois elementos chave do capital social. As relações sociais existentes entre as pessoas, desde o nível familiar, até o nível nacional, têm papel importante quando se estuda o desenvolvimento de uma sociedade ou país. A construção da confiança, bem como o estabelecimento de relações de cooperação, tem um papel primordial na percepção dos indivíduos para o bem viver de uma sociedade (Mauro, 1995; Olken, 2006).

Em um relatório recente, a Organização das Nações Unidas [ONU] sugere que países latino-americanos reconquistem confiança nas instituições públicas para crescer. De acordo com esse documento, cerca de 75% dos latino-americanos se mostram com pouca ou nenhuma confiança em seus governos nacionais. Ao redor de 80% deles pensa que a corrupção está disseminada em seus países. Ademais, a falta de confiança está aumentando na maior parte das regiões do mundo, e arrisca aprofundar a desconexão entre a população e as instituições públicas, prejudicando a coesão social e enfraquecendo o contrato social (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico [OECD] et al., 2018).

Diante desse cenário, a literatura sobre corrupção não traz evidências consistentes sobre sua relação com o capital social, razão pela qual, uma investigação acerca deste elo é relevante para contribuir na supressão desta lacuna teórica. Há que se pese que embora a literatura empírica sobre corrupção seja abundante, em especial quando ligada ao crescimento econômico, busca-se ainda aprofundar as pesquisas acerca dos impactos negativos da corrupção na distribuição da riqueza (Graeff & Svendsen, 2013).

Neste ensaio teórico, demonstra-se a relação entre os construtos do capital social e da corrupção. Nessa perspectiva, busca-se, ainda, mostrar as principais diretrizes defendidas pelos pesquisadores as quais deveriam pautar as políticas e as medidas para combater e controlar a corrupção. Os resultados das pesquisas desenvolvidas por Davoodi (1997), Mauro (1995), Treisman (2000), entre outros autores, mostrando a magnitude dos efeitos negativos da corrupção sobre o crescimento econômico e distribuição da riqueza.

2 Capital Social

O capital social é uma das ferramentas de políticas de desenvolvimento mais estudada nas últimas décadas. Para entender as razões desse interesse tanto da academia quanto das agências financiadoras e promotoras do desenvolvimento, buscou-se analisar as funções do capital social à luz das reflexões de diferentes autores e áreas do conhecimento. Desse modo, se propõe uma sistematização conceitual de capital social, a apresentação das correntes teóricas mais apropriadas para o reconhecimento e interpretação dele, haja vista a complexidade e imprecisão conceitual do termo e a discussão da importância do capital social para o

desenvolvimento e para a estruturação dos sistemas de governança (Durston, 2000).

O termo capital social originou-se na sociologia clássica (Albagli & Maciel, 2002; Farr, 2004; Portes, 2000), e a autora Lyda Judson Hanifan é considerada a pioneira na identificação de elementos do capital social e na aplicação metaforizada deste (Woolcock & Narayan, 2000). Os estudos de Pierre Bourdieu, James Coleman e Robert Putnam têm influenciado o desenvolvimento das várias conceituações de capital social nas diferentes áreas do conhecimento, em especial na ciência política (Albagli & Maciel, 2002; Baquero, 2003, 2008; Durston, 2000; Farr, 2004; Portes, 2000; Valdivieso, 2003; Vázquez, 2002; Warner, 2001) e em todo o mundo, embora outros autores estejam sendo incorporados nas discussões do capital social. Entre esses, John Durston e Nan Lin, citado por Valdivieso (2003); Fukuyama, lembrado por Baquero (2003).

Capital social é uma categoria analítica que, embora tenha surgido nas ciências sociais, ganhou relevância, a partir da introdução do capital humano como um dos elementos que poderiam fortalecer o crescimento econômico proposto pelos chamados economistas neoclássicos. Como um fenômeno sociopolítico-cultural, explicado e analisado com fundamento na lógica do capital, teve sua efervescência conceitual na década de 1990. Porém, a questão do capital social, como estratégia para o desenvolvimento, iniciou-se na década de 1980, em meio às crises do papel do Estado, ideológica, da recomposição das escalas e, ainda, no contexto da discussão da mundialização do capital, do fortalecimento da democracia e da sociedade participativa e em rede (Vázquez, 2002).

Capital social, para Bourdieu e Coleman, é um conjunto de recursos disponíveis para os indivíduos que se relacionam e mantêm laços com outros indivíduos do mesmo grupo e de grupos diferentes (Vázquez, 2002). Para Bourdieu (1980), capital social é um agregado dos recursos reais ou potenciais que estão ligados à posse de uma rede durável de relações, mais ou menos institucionalizadas, de conhecimento e de reconhecimento mútuo.

A rede de relações é vista, por este autor, como um produto, portanto, é construída valendo-se de estratégias de investimentos, individuais ou coletivos, consciente ou inconscientemente, cujo objetivo é a construção e a reprodução das relações sociais que se fundamentam em obrigações duráveis, subjetivamente sentidas (sentimentos de gratidão, respeito, amizade, lealdade, solidariedade etc.) e institucionalizadas em estatutos socialmente reconhecidos ou juridicamente garantidos.

Para Coleman (1988), capital social é definido por sua função. Não é uma entidade única, mas uma variedade de diferentes entidades, com dois elementos em comum: todas elas consistem de algum aspecto da estrutura social e facilitam certas ações dos atores – pessoas ou empresas – no âmbito da estrutura. O capital social para ele é um recurso socioestrutural inerente às relações sociais. Desse modo, é possível deduzir como elementos da estrutura social que contribuem para a construção do capital social, além da boa vontade, do companheirismo e da simpatia mútua, destacados por Hanifan (1916), a confiabilidade, a solidariedade, as obrigações de reciprocidades, as expectativas, o aproveitamento de normas sociais cooperativas entre outros, que facilitam as relações nos diversos grupos sociais.

Tanto Bourdieu (1980) quanto Coleman (1988) argumentam que o capital social não é natural e não existe nos indivíduos. O capital social é um produto do trabalho social acumulado, que tem como elementos basilares, para sua construção, os valores culturais e históricos dos grupos e as capacidades destes de produzir e reproduzir relações entre os indivíduos e por meio dos indivíduos.

Capital social, para Putnam (2006), é um atributo da estrutura social e se refere às características das organizações sociais, como redes, normas, sistemas, cadeias de relações sociais e confiança, que contribuem para aumentar a eficiência das ações coletivas e das políticas públicas, além de facilitar as ações coordenadas, cooperadas e compartilhadas. Para ele, uma cultura dominada pela confiança, pelo compromisso da reciprocidade, do compartilhamento e da cooperação é altamente produtiva do capital social. Este autor apresenta atributos do capital social e justifica a importância dele no desempenho institucional, na efetividade das políticas públicas e no fortalecimento das comunidades cívicas, destacando que sua abordagem não é um argumento para o determinismo cultural e sim para a ampliação dos espaços de participação social e fortalecimento do estoque de capital social (Putnam, 1993). Por oportuno, destaque-se que esta será a concepção adotada neste trabalho.

Entretanto, estes atributos são inerentes aos valores culturais da população e da capacidade destes de formar uma consciência crítica organizada e participativa. Para Fukuyama (1999), a confiança, as redes e as instituições são manifestações do capital social e não se constituem em capital social em si. Essa é uma das críticas mais recorrentes à conceituação de Putnam (Albagli & Maciel, 2002; Fukuyama, 1999; Jordana, 2000; Reis, 2003). Segundo Fukuyama (1999), capital social é uma norma instanciada informal que promove a cooperação entre dois ou mais indivíduos. Estas normas instanciadas estão relacionadas às virtudes tradicionais e valores culturais, como a honestidade, a manutenção de compromissos, o desempenho de funções de confiança e a reciprocidade de modo que se percebe uma reflexão sobre o capital social baseando-se nos valores culturais.

Os elementos que asseguram as relações sociais, a formação das redes e a instituição das normas, nas organizações sociais, são os valores culturais que apresentam especificidades locais e regionais. O grau de confiança existente entre os indivíduos, as normas de comportamento cívico praticado e o nível de associativismo de uma comunidade indicam que os valores dessa comunidade permitem à coletividade ser o agente de sua história e desenvolver ações que assegurem o bom desempenho das instituições públicas na prestação dos serviços, como propõem Putnam (1993) e Sen (2010).

Vázquez (2002) ressalta que os valores e as atitudes não podem ser considerados capital social. Capital social, para ele, é um recurso oriundo da participação em redes sociais. A participação em redes gera obrigações de reciprocidade e informação. Como lembra Kliksberg (2000), a cultura é um tema transversal a todas as dimensões do capital social e está na base das componentes fundamentais deste.

Entretanto, não são todos os valores que contribuem para a construção do capital social. Os valores culturais de um determinado espaço ou de uma comunidade onde se percebe o estímulo à individualidade e onde, “em tempo de farinha pouca, meu pirão primeiro” e, ainda, onde “cada um tenta puxar a brasa à sua sardinha”, certamente que não são espaços que motivam, habilitam ou oportunizam aos indivíduos a construção e a manutenção de relações sociais duradouras, conscientes e confiáveis, necessárias ao desenvolvimento do capital social. O capital social como recurso disponibilizado somente para os indivíduos em grupos e não para o indivíduo separadamente e resultante das relações sociais permitiu a Putnam e a Coleman caracterizá-lo como um bem público.

É possível relacionar o caráter de bem público do capital social proposto por esses autores com a definição de bens públicos de Sen (2012). Segundo ele, bens públicos são aqueles disponíveis para usufruto comum de todos. Desse modo, e

considerando os atributos do capital social expostos por Putnam, Coleman e Bourdieu, este é um bem público, disponível para o grupo ou para os grupos com características adequadas a essa tipologia de investimento social.

Outra linha de reflexão do capital social é defendida por Durston (1999), que se fundamenta em Douglass North e define capital social como uma instituição complexa e orientada por normas de bem-estar comum e com papéis racionalizados e conscientes. O autor inclui ainda, no conceito de capital social, as relações mais formais e estruturas institucionais como o governo, o regime político, o estado de direito, o sistema judicial e outros, sob o argumento da importância dessas instituições no desenvolvimento econômico. Estes autores procuram conceituar capital social firmando-se nas instituições formalizadas, na evolução das sociedades, na influência das instituições sobre as sociedades e desta sobre as instituições. Na tese de Albagli e Maciel (2002), Reis (2003), Baquero (2003) e Güemes (2011), “as concepções de capital social são demasiadamente abrangentes e portadoras de ambiguidades importantes que problematizam sua operacionalização teórica”. Essa problematização decorre da dependência contextual da análise, da área de conhecimento do autor, dos elementos usados na conceituação e outros, visto que as estruturas sociais são dotadas de normas, de divisão de funções e são regidas por valores, comportamentos e atitudes individuais.

A complexidade se dá ainda mais quando se analisa o capital social como característica das estruturas formais em todas as dimensões: política, econômica, ambiental e social. Embora o capital social seja reconhecido nas e a partir das relações sociais, os atributos das estruturas sociais (confiança, solidariedade, reciprocidade, cooperação e outros), as crenças, o comportamento e as atitudes são dos indivíduos. E são esses elementos que os capacitam para se relacionar, participar de processos eleitorais/cívicos, filiar-se a organizações sociais, manter as tradições e os compromissos cívicos e compartilhar ações com o outro. O capital social é um recurso inerente à estrutura dos relacionamentos estabelecidos entre os indivíduos, cuja fonte do beneficiamento se encontra no outro e não nele mesmo (Portes, 1998), sendo desse modo valorizado e suprido pela coletividade e não pelo agente privado (Putnam et al., 2003).

Adler e Kwon (2009) e o Banco Mundial (2003), diante das diferentes conceituações formuladas sobre capital social, propõem o agrupamento destas em duas abordagens: a primeira, denominada estruturalista pelo Banco Mundial, analisa o capital social como um recurso que facilita a ação dos indivíduos que participam de redes sociais e que mantêm vínculos diretos e indiretos com outros atores componentes da rede. Neste grupo, as informações, o apoio e as ideias que os indivíduos buscam em seus pares são recursos (capital), na medida em que são acessíveis somente dentro e por meio dessas relações. A segunda abordagem interpreta o capital social como uma característica das estruturas sociais que possibilita aos seus participantes a coesão e os benefícios associados. Essa segunda abordagem é classificada como cognitiva pelo Banco Mundial e está associada a Putnam, que discute a sinergia entre o engajamento cívico, o crescimento econômico e o governo como resultado do contexto político, institucional e legal.

De acordo com Balestro (2006), que analisou diferentes conceituações de capital social e os agrupamentos propostos por Adler e Kwon, as conceituações de capital social podem ser organizadas tanto em um como em outro grupo. Güemes (2011) propõe a diferenciação em duas linhas teóricas construídas a partir dos elementos usados para a conceituação de capital social. Na primeira, denominada culturalista, o capital social é concebido como algo subjetivo e associado aos valores

culturais, atitudes e traços individuais. Na segunda, a estruturalista, o capital social é concebido como um aspecto da estrutura social acessível a indivíduos e grupos a partir da participação destes em redes. As linhas de abordagem do Banco Mundial e de Adler e Kwon adotaram os efeitos do capital social como elementos de classificação, enquanto Güemes se utilizou de fontes do capital social para ordená-las. Analisando as conceituações de capital social de diferentes autores e as linhas teóricas propostas por Güemes, foi possível organizá-las em duas vertentes: a estruturalista e a culturalista.

Assim, os trabalhos do Banco Mundial (1998), Bourdieu (1980), Coleman (1988), Durston (1999), Faar (2004), Güemes (2011), Portes (1998) e Woolcock e Narayan (2000) foram classificados na vertente estruturalista, haja vista a preocupação dos autores em ressaltar aspectos da estrutura social como normas e redes que permitem aos indivíduos a participação em redes motivada por uma racionalidade induzida por certos incentivos ou sanções estruturais.

As obras de Putnam, Fukuyama, Baquero, Kliksberg, Valdivieso e Lechner foram sistematizadas na linha culturalista, em que os valores culturais desempenham um importante papel nas conceituações de capital social. Destaque-se que esta é a corrente adotada nesta pesquisa. Os elementos usados para as conceituações de capital social e a área de conhecimento do autor fornecem ainda a identificação das fontes do capital social. De acordo com Adler e Kwon (2009), são três as principais fontes de capital social: rede, normas compartilhadas e confiança. Segundo eles, são fontes interdependentes embora cada uma delas contribua de maneira diferente para a formação do capital social. A natureza das normas determina essa contribuição, e a confiança permite a comunicação das ideias e das experiências entre os participantes das redes e também respondem pelo papel da confiança nas relações sociais, políticas e econômicas, como defende Sen (2012). Putnam (1993) demonstrou que um dos efeitos diretos das normas e redes cívicas em comunidades com alto estoque de capital social é o desempenho efetivo das instituições públicas.

Noutra esfera, cabe trazer ao bojo deste estudo, que apesar de haver uma tendência da literatura em explorar as consequências positivas do capital social, é necessário destacar que o capital social resulta de inúmeros tipos de relações sociais caracterizadas como positivas ou negativas conforme suas funções e capacidades de propiciar ganhos para os indivíduos. Assim, o mesmo tipo de relação pode ser boa em um dado contexto, porém ruim em outro. Enquanto o capital social positivo se refere aos resultados que promovem o bem-estar coletivo e aumentam as condições de igualdade e justiça social, o capital social negativo diz respeito aos efeitos assimétricos das relações sociais (Matos, 2009).

Em parte, Putnam reconhece o “lado escuro do capital social” ao refletir se o capital social não estaria em guerra com a liberdade e a tolerância ou com a igualdade. Assim, em razão das dificuldades de lidar com as ambiguidades da concepção do capital social, Putnam recorre à distinção entre: a) bonding social capital que tende a fortalecer acima de tudo, o próprio grupo e reforçar as identidades excludentes e os grupos homogêneos, como por exemplo os movimentos direitos cívicos, grupos de jovens com necessidades especiais, o movimento GLBTS e organizações religiosas e ecumênicas e; b) bridging social capital que visa fortalecer as relações com o mundo a fora do grupo e abarcam pessoas de diferentes setores sociais (Putnam, 2000). Enquanto o primeiro inclina-se à reforçar as lealdades entre os membros de um grupo específico, o que por vezes, se dá às custas das pessoas externas ao grupo. O segundo tipo, pode gerar reciprocidade e identidades mais abrangentes e criar laços de conectividade entre grupos sociais diferentes (Putnam et al., 2003).

Vários autores apontam que o capital social do tipo bonding pode oportunizar mais efeitos negativos, porque a forte lealdade entre os membros de um grupo pode conceber antagonismo com outros grupos (Lin & Burt, 2001; Norris, 2007). Contudo, essa conceituação sofre críticas, principalmente, quando se observa que até o bridging, isto é, o bom capital social pode oportunizar efeitos colaterais amplamente negativos para o conjunto da sociedade (Wilson, 2001). Um exemplo disso, são os grupos de traficantes em presídios brasileiros que relacionam-se com polícias, autoridades públicas, moradores de favelas e facções de traficantes de diferentes estados. A confiança, a solidariedade e a reciprocidade que sustentam este tipo de relação não se baseiam em regras coletivas definidas e aceitas, mas em acordos e barganhas nos quais impera a “lei do mais forte” (Matos, 2009).

Contudo é impetuoso ressaltar que Putnam (2000) argumenta que a distinção entre bridging-bonding não é excludente (um tipo não exclui o outro), mas requer relativização. Neste mesmo sentido, Waldinger (1995) observa, que “as mesmas relações sociais que reforçam a facilidade e eficiência das trocas econômicas no seio da comunidade, restringem implicitamente aqueles que lhe são estranhos” (p.50).

Esclarecido o conceito de capital social, discorre-se a seguir acerca da relação entre confiança, cooperação e instituições, variáveis presentes neste capital.

3 Corrupção

No seu sentido etimológico, a palavra corrupção vem do adjetivo latim corruptus, cujo significado é estragar, destruir, ou poluir, e se refere a uma impureza moral, consoante preleciona Holmes (2015).

Nas palavras de Fombad (2013), a corrupção é delimitada como o abuso do poder confiado em benefício do lucro privado, à custa do interesse público. Este conceito está em consonância com a Organização Não Governamental [ONG] Transparência Internacional, que reputa a corrupção, no seu aspecto restrito, à atuação dos governos e dos agentes públicos, sopesando o “abuso do poder público em benefício privado” (Ogwang & Cho, 2014; Rodriguez et al., 2005).

Mendez (2009) posicionam a definição de corrupção como algo crucial para as pesquisas empíricas sobre o assunto, pois as medidas de corrupção decorrentes dos conceitos apriorísticos podem apresentar resultados diferentes para as políticas de combate estabelecidas. Por exemplo, uma política pública de atuação no controle da corrupção pode ser limitada caso tenha se originado de um escopo conceitual que deixe fora determinadas práticas dos agentes, as quais poderiam ser listadas como corrupção, e tem efeitos perversos sobre a economia (mina incentivos) e sobre a sociedade (perpetua grupos de poder).

Knack (2006) observa que os indicadores de corrupção existentes diferem muito entre si – nos aspectos de corrupção que pretendem medir; na clareza e na amplitude da definição quanto à ação; nos métodos; na transparência dos seus julgamentos. Por essas razões, nenhum indicador ou fonte de dados é melhor para todos os fins. O fato é que a definição de corrupção impacta a forma de sua medição e avaliação, mas isso não deve se tornar empecilho às análises econômicas do fenômeno. World Bank (1997) define corrupção como o abuso do poder público para benefício privado.

Na mesma linha, embora de modo mais extensivo, Klitigarrd (1994) conceitua corrupção como o comportamento que se desvia dos deveres formais de uma função pública devido aos interesses privados de natureza pecuniária ou para melhorar o

status, ou que viola regras contra o exercício de certos tipos de comportamento ligados ao interesse privado. Com base nessa conceituação, podem-se enquadrar como tipos de corrupção o suborno; a extorsão; o conluio, quando há participação de servidor público; a apropriação indevida de bens públicos; o desvio de recursos públicos para interesse próprio do servidor.

Em muitas situações a corrupção no setor privado pode esconder as relações contratuais entre os agentes e levar a ineficiências econômicas. Ressalta-se que este trabalho se restringe à corrupção no âmbito do setor público. As conceituações abordadas até aqui têm no mínimo uma característica econômica comum: a natureza da transferência de renda, de forma indevida, de um agente para outro, o que permite situar as referências do presente ensaio quanto aos efeitos na economia dessa redistribuição de recursos, principalmente se essa realocação corrige ineficiências econômicas ou se gera efeitos maléficos sobre os agregados econômicos (produto e investimento).

As preocupações e os limites conceituais abordados são derivados dos aspectos históricos e culturais relativos a cada país, pois algumas práticas tratadas como corrupção em uma sociedade são toleráveis em uma outra sociedade (Bardhan, 2006; Klitgaard, 1994). Em que pese não trazer no seu bojo um conceito de corrupção, a Convenção das Nações Unidas contra a Corrupção, assinada em 9/12/2003, na cidade de Mérida, no México, na qual o Brasil é signatário, lista diversas ações corruptas que devem ser evitadas e punidas pelas nações, por exemplo: suborno de funcionários públicos nacionais; suborno de funcionários públicos estrangeiros e de funcionários de organizações internacionais públicas; malversação ou peculato; apropriação indébita ou outras formas de desvios de bens por um funcionário público; tráfico de influências; abuso de funções. Nesse contexto, a Convenção trata de uma harmonização das práticas corruptas que devem ser punidas entre as nações signatárias.

A corrupção, no âmbito do setor público, pode ser classificada em dois tipos: política e burocrática-administrativa (Bardhan, 2006). A corrupção política relaciona-se ao ambiente político no que tange à aprovação das leis e ao acompanhamento das ações governamentais. A corrupção burocrática caracteriza-se como aquela relativa à execução da lei e dos regulamentos, principalmente da lei orçamentária e dos serviços judiciários. Outra tipologia pode ser adotada relativamente à forma de institucionalização da corrupção, que pode ser centralizada ou descentralizada. A centralizada é menos prejudicial à economia que a descentralizada (Vishny & Shleifer, 1993) e consiste na atividade corrupta organizada e localizada no alto escalão governamental, o qual toma decisões quanto aos aspectos regulatórios de diversas naturezas, de nomeação de cargos de chefia, de concessão de licenças, e tem poderes para exigir o cumprimento de medidas adotadas para efetivar os acordos estabelecidos.

Sobre os efeitos da corrupção centralizada, Battie (2010), Nye (1967) e Wedeman (1997) abordam as possibilidades de haver ou não fuga de capital, pois a internalização da renda da corrupção pode gerar apenas realocações de recursos que não trazem maiores efeitos sobre a economia, em que pese a concentração de renda.

A corrupção descentralizada ocorre nos escalões inferiores do governo, principalmente nas prestações diretas dos serviços públicos, onde há contato direto com uma grande quantidade de usuários (demandantes de bens e serviços públicos). Pode ser caracterizada como sistêmica e, individualmente, envolve pequenas somas de recursos. Apesar de serem propinas pequenas, o fato de existirem muitos cobradores/receptores gera um valor agregado maior, repercutindo em maior peso

na economia, como um custo adicional ou um tributo (Easterly, 2004; Kaufmann et al., 2003; Vishny & Shleifer, 1993).

Embora o uso mais comum da palavra “corrupção” esteja vinculado ao abuso do poder público em privilégio ao privado, a corrupção não está circunscrita ao setor público. As empresas possuem um papel crucial, pois tanto podem ser sujeitos ativos como passivos no desenvolvimento de atos corruptos (Ogwang & Cho, 2014). Numa concepção mais abrangente, a corrupção pode ser compreendida como o abuso de uma função em benefício próprio ou de terceiros (Arnold et al., 2012). Para Rabl e Kühlmann (2008), “corrupção é um comportamento desviante que se manifesta no abuso de uma função na política, na sociedade ou na economia em favor de outra pessoa ou instituição” (p.38).

O estudo sobre a corrupção envolve ângulos interdisciplinares, abrangendo a Antropologia, a Filosofia, a Teoria Política, o Direito, a Sociologia, a Economia, a Administração e os Estudos Organizacionais (Lennerfors, 2017). As análises acadêmicas sobre corrupção apresentam várias perspectivas conceituais e fenomenológicas, com foco mais recorrente na percepção das causas e efeitos da corrupção na economia (Judge et al., 2011; Marani et al., 2018; Slager, 2017).

Para determinados autores a corrupção posterga o avanço político, econômico e constitui um grande empecilho à redução da pobreza e ao desenvolvimento cultural, econômico e financeiro (Klitgaard, 1994; Mauro, 1995; United Nations Office on Drugs and Crime [UNODC], 2004). Neste sentido, a corrupção abalaria rigorosamente os mais pobres, haja vista o desvio de recursos destinados ao desenvolvimento reduzir a capacidade dos governos de fornecerem serviços básicos à população, expandindo a desigualdade e desestimulando o apoio e o investimento de estrangeiros (UNODC, 2004).

3.1 Causas e Fatores que Contribuem Diretamente para o Surgimento e Propagação da Corrupção

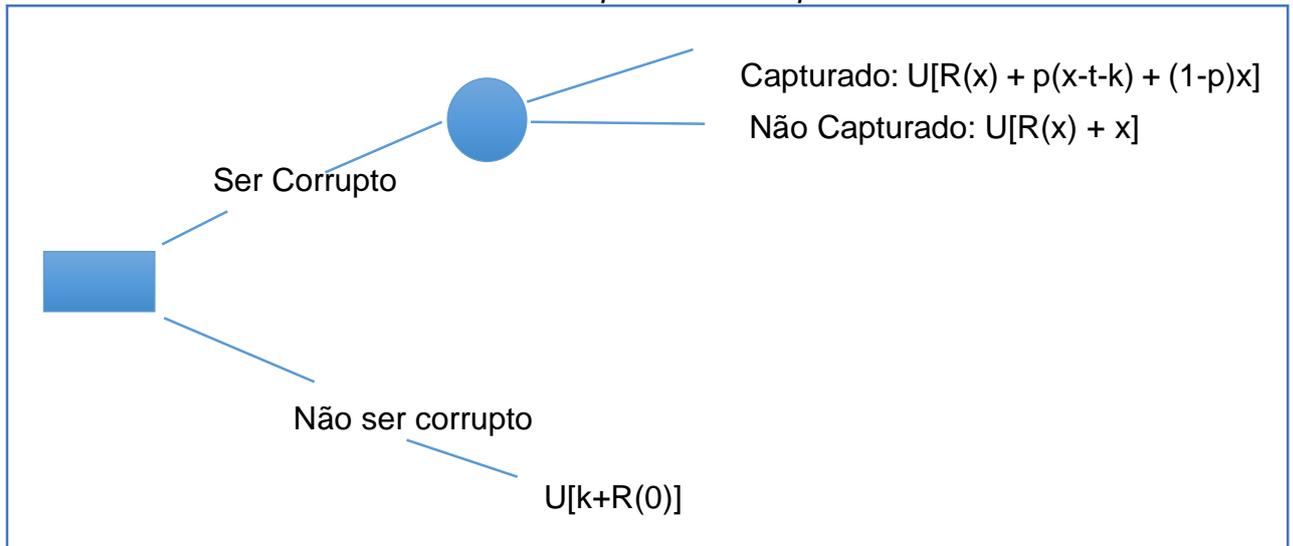
Com base nos aspectos conceituais adotados, devem-se buscar as causas da corrupção nas características pessoais, no comportamento dos agentes envolvidos e no ambiente institucional à disposição desses agentes na tomada de decisão. Além disso, sempre que uma autoridade pública possui poder discricionário sobre a distribuição de um benefício ou de um custo para o setor privado, criam-se incentivos para que haja algum tipo de prática corrupta (Rose-Ackerman, 2016).

Do ponto de vista da racionalidade econômica, principalmente com base na teoria neoclássica, na qual a melhor decisão será sempre a escolhida, o agente atuará de forma corrupta sempre que houver oportunidade e quando seus prováveis benefícios líquidos superarem os custos líquidos prováveis (Becker, 1968; Klitgaard, 1994), ou seja, a oportunidade e o incentivo é que determinam a sua decisão de ser corrupto ou não. Na mesma lógica, para o World Bank (1997), a condição necessária para a corrupção é que funcionários públicos tenham recompensas e penalidades à sua disposição, ou seja, tenham uma escolha diante dos incentivos presentes.

Os agentes muito provavelmente agirão de forma corrupta se as consequências de serem descobertos e condenados forem relativamente menores que os benefícios obtidos. Nesse caso, o modelo agente-principal possivelmente se configura na principal fundamentação teórica que permite identificar e explicar as causas e os fatores motivadores da corrupção. Sistemáticamente, o surgimento da corrupção viria com os incentivos existentes que atuariam sobre a tomada de decisão dos agentes

(funcionários públicos) à luz das relações e condições acordadas (contrato de trabalho) entre os funcionários e o principal (dirigente) para a produção de bem ou serviço público a ser disponibilizado para um cliente (indivíduos demandantes dos serviços e dos bens públicos). Nesse ambiente, a inexistência de mecanismo de recompensa ou de punição levaria à concretização das práticas corruptas. A Figura 3.1, extraída de Klitigarrd (1994), mostra como funciona a tomada de decisão por um agente potencialmente corrupto:

Figura 3.1
Título *Decisão pelo ato corrupto*



Fonte: Klitigarrd (1994).

A utilidade esperada pelo agente por ser corrupto consiste em: $EU = U[R(x) + p(x-t-k) + (1-p)x]$ (1) $E[U]$ é a utilidade esperada individual decorrente do cometimento do ilícito; "p" é a probabilidade de o agente ser descoberto e punido. Assim, $(1-p)$ é a probabilidade esperada de não ser punido. "U" é a função utilidade individual do agente; "k" é a remuneração do agente, e "R" é a satisfação moral que o agente tem por não ser corrupto. Então, por não ser corrupto, o agente recebe a recompensa de $k+R(0)$. "x" é o suborno por ser corrupto. "t" é a grandeza da punição e $R(x)$ o custo moral por ter aceito um suborno. Se a utilidade esperada de cometer a corrupção for maior que a recompensa do agente por não ser corrupto, ele aceitará o suborno.

Alinhando-se à teoria do agente-principal, Klitigaard (1994) definiu como fatores causadores de corrupção a baixa competição, a elevada discricionariedade e a pouca responsabilidade de prestação de contas e de transparência.

Myrdal (1972), Rose-Ackerman (1999), Tanzi (1998) e Teoricamente e Klitigaard (1995) sugerem o *tradeoff*, quando preconizam que há uma relação direta entre poder discricionário dos agentes e a corrupção. Posição contrária, encontra-se no trabalho empírico de Bandiera et al. (2007), que não encontraram correlação entre corrupção e ineficiência, no sentido de quanto mais regras menos corrupção e mais ineficiência econômica dos gastos públicos. Baixa Competição ou Poder de Monopólio: Relaciona-se à ausência de competição das atribuições (um único servidor responsável para homologar licenciamento, permissão ou certificação) ou dos negócios públicos (passaporte emitido por um único órgão; empréstimo/financiamento subsidiado concedido por banco público) ou privados, que dependam de concessão pública. Quanto menor a competição maior a corrupção. Ausência de Prestação de

Contas e de Transparência: Também conhecida como *accountability*, refere-se à responsabilização ou dever de prestar contas. Vincula-se também, logicamente, ao acesso pelos interessados dessas contas prestadas e das informações relacionadas aos gastos e ações públicas (portais de transparências, observatórios das contas públicas), para fins dos controles sociais (mídia, conselhos, ONG). Quanto maior a transparência menor a corrupção.

Por isso, para Klitgaard (1994), onde há combinação de monopólio mais discricionariedade e menos *accountability* provavelmente encontra-se corrupção. Contrariamente, a corrupção tende a não prosperar onde há cultura democrática, concorrência e bons sistemas de controle, e onde as pessoas (funcionários, clientes, supervisores e reguladores) têm direito à informação. A corrupção relaciona-se favoravelmente com regulamentos múltiplos e complexos com poder discricionário amplo dos funcionários. No mesmo sentido, David e Amaro-Reyes (1983) asseguram que as oportunidades de discricionariedade administrativa fornecem incentivos para a corrupção, na medida em que os regulamentos que regem o acesso a bens e serviços podem ser explorados por funcionários públicos para fins de extração de renda de grupos que disputam o acesso a esses bens e serviços.

Rose-Ackerman (1999) e Vishny e Shleifer (1993) mostram a concorrência como um impedimento possível para a corrupção, pois nesse ambiente não há incentivo para que as empresas atuem com funcionários públicos, via suborno, para fins de proteção de poder de mercado, visto que inexitem lucros anormais (preço igual ao custo marginal) por causa das entradas de concorrentes. Essa linha de argumentação fundamenta-se na abordagem *rent-seeking*, desenvolvida inicialmente por Tullock (1967), que consiste na busca, por parte de agentes privados, de renda por meio de privilégios que os protejam da competição no mercado, privilégios estes concedidos pelo Estado (Fiani, 2011). Nessa perspectiva, os agentes procuram obter o máximo de renda possível, dentro ou fora das regras da conduta econômica e social, absorvendo a parcela do excedente econômico¹² envolvido na atividade econômica. A melhor ilustração dessas ações são as atividades lobistas (grupos de pressão) para proteger setores, manter reserva de mercado, obter garantias institucionais, conseguir licenças, entre outros fins.

Verificam-se, pois, estreitas ligações entre corrupção e abordagem *rent-seeking*, já que ambas dependem da falha de conduta do servidor público, no entanto elas não são a mesma coisa. Svensson (2005) esclarece que *rent-seeking* é a busca socialmente onerosa de rendas, muitas vezes criadas por intervenções governamentais na economia, enquanto a corrupção, em termos de suborno, tecnicamente, é uma transferência de renda. Acemoglu e Verdier (2000), Mauro (2002), Mocan (2004), Pellegrini e Gerlagh (2004), entre outros autores, mostram que a baixa eficiência da burocracia e as ineficiências institucionais são fatores motivadores da corrupção.

Segundo Tanzi (1998), chega-se a ponto de criar um terreno fértil para a corrupção, via excesso de regulamentação e outras atividades governamentais, que, normalmente, geram distorções no mercado: restrição da competitividade privada e redução do retorno dos projetos. Nesse sentido, podem-se vislumbrar práticas de corrupção em diversas situações burocráticas e institucionais, principalmente quando as ações e os atos dos servidores são razoavelmente valorados pelo demandante. Exemplo disso é a situação em que funcionários públicos têm o poder de atribuição de direitos sobre recursos escassos, de modo a poder negociar licença, quotas, subsídios, financiamentos, incentivos fiscais, concessão de áreas para instalação de empresas. Mocan (2004), usando microdados decorrentes de uma pesquisa com 90

mil indivíduos de 49 países, obtidos da International Crime Victim Survey, encontrou que instituições fracas favorecem o cometimento da corrupção. Svensson (2005) também detectou correlação entre corrupção e qualidade da instituição.

Diversos estudos relacionam prática corruptiva a salários de servidores públicos, mas não há um consenso sobre os efeitos de salários sobre corrupção. Becker (1968), Klitgaard (1994), Myrdal (1972), Rose-Ackerman (1999) e Tanzi (1998) teorizam que baixos salários criam incentivos (ou são fatores considerados na tomada de decisão) para que os servidores públicos aceitem propinas ou realizem extorsões. Em termos empíricos, Weder (2001) encontrou que baixos salários do funcionalismo público, em comparação com os salários do setor privado ou com o Produto Interno Bruto [PIB] per capita, são fontes de corrupção em baixos escalões e seguem mecanismos da proporção entre produtividade e salário. Di Tella e Schargrodsky (2003) também notaram que salários baixos tendem a gerar corrupção no setor público. Contrariamente, Acemoglu e Verdier (2000), baseados em um modelo teórico, apontaram que salários altos no serviço público não implicam em menos corrupção, mas geram realocação de talentos, prejudicando a economia. Besley e McLaren (1993) mostraram que altos salários podem reduzir a corrupção na área tributária, mas isso requer um aparato efetivo de monitoramento dessas atividades pelo governo.

De uma forma geral, numa perspectiva microeconômica, a qual se preocupa com o comportamento do burocrata corrupto, a corrupção pode ser explicada como um problema de agente principal e que, numa ótica econômica e institucional, diversos fatores motivam o surgimento da corrupção, tais como: ausência de competição, excesso de poder discricionário, problemas de transparência e de prestação de contas, sistema legal, renda per capita, nível educacional, tamanho do governo, abertura econômica, diversidade religiosa, dentre outras constantes. Referidas situações guardam uma relação direta com o conceito de capital social explorado nesta pesquisa, no qual, defende-se que um ambiente dotado de baixo capital social é propício a condutas corruptas (Bozovic, 2017; Graeff & Svendsen, 2013; Uslaner, 2005).

5 Conclusão

Considerando as pesquisas teóricas e as empíricas referenciadas no presente artigo, observou-se que o capital social é um construto com alto grau de intangibilidade e mensuração, mas que tem uma influência forte no desenvolvimento das nações. Na construção do capital social, há-se de ponderar, com mais relevância o elemento da confiança, vez que se uma sociedade não confia em suas instituições ou não age de maneira a colaborar em benefício de uma sociedade, o desenvolvimento econômico pode vir a passos lentos. Ademais, se a qualidade das instituições é fraca (havendo muitas mudanças ou modificações), haverá uma maior propensão em não confiar nelas, sendo, portanto, um ambiente propício à prática de atos corruptos.

As causas predominantes da corrupção estão relacionadas com o comportamento do agente público à luz da sua racionalidade econômica no que respeita aos benefícios e aos custos envolvidos, e conforme a fragilidade das instituições, o poder discricionário dos agentes públicos, a baixa competição e a ausência de accountability. Somado a isso, defende-se que um ambiente público dotado de baixo capital social é um solo fértil para a prática de condutas corruptas.

Quanto aos efeitos da corrupção, observou-se que há um certo consenso no que se refere aos prejuízos ocasionados sobre os investimentos e sobre a distribuição da riqueza, havendo mais predominância dos efeitos diretos sobre os investimentos e dos efeitos indiretos sobre o crescimento. Além disso, verificou-se que, independentemente do tipo de medida (objetiva ou subjetiva), os níveis de corrupção são significantes, tanto em termos individuais (projetos e programas) quanto em termos agregados (PIB). Daí a necessidade de os países de baixa e média renda adotarem políticas de combate à corrupção para fins de supressão dos entraves do crescimento.

As pesquisas empíricas, ao identificarem as causas da corrupção, possibilitam a adoção de políticas anticorrupção direcionadas, o que lhes aumenta a eficácia. A fragilidade institucional, que traz em seu bojo a ausência de esquema de recompensa e de punição para os agentes públicos, o excesso de regulamentação e de burocracia e os fatores-chave indicados por Klitgaard (1994) – poder discricionário, ausência de competição e de accountability –, fundamentam as políticas e as diretrizes de combate à corrupção especificadas pelos pesquisadores, Klitgaard (1998), Rose-Ackerman (2002), Tanzi (1998) e Easterly (2004), e pela Convenção das Nações Unidas Contra a Corrupção, assinada em 9/12/2003.

Por fim, convém destacar as preocupações de Klitgaard (1994), quando expõe que há um custo de oportunidade considerável nas políticas de extinção da corrupção. Não obstante a redução do poder discricionário implicar na redução da oportunidade de corrupção, por exemplo, essa política também pode redundar em uma administração com regras rígidas demais e menos eficientes, o que irá repercutir negativamente na economia e conseqüentemente na distribuição da riqueza. Nessa mesma perspectiva, Rose-Ackerman (2002) aborda que “[...] a eliminação da corrupção não faz sentido algum se tivermos como resultado um governo rígido, desatento e autocrático. Em vez disso, as estratégias de combate à corrupção devem procurar melhorar a eficiência e a justiça do governo e aumentar a eficiência do setor privado” (p.23).

Referências

- Albagli, S., & Maciel, M. L. (2002). *Capital social e empreendedorismo local. Rede de pesquisa em sistemas produtivos e inovativos locais*. Rio de Janeiro.
Recuperado de <http://www.ie.ufrj.br/redesist>
- Associação Internacional de Pesquisa em Renda e Riqueza. (2022). Recuperado de <http://www.ariw.org/abstracts/2006/daviesa.pdf>
- Bandiera, O., Prat, A., & Valletti, To.** (2009). Active and passive waste in government spending: Evidence from a policy experiment. *American Economic Review*, 99(4), 1278-1308.
- Baquero, M. (2003). Construindo uma outra sociedade: O capital social na estruturação de uma cultura política participativa no Brasil. *Rev. Sociol e Política*, (21), 83-108. 10.1590/s0104-44782003000200007.
- Bardhan, P. (2006). The economist's approach to the problem of corruption. *World Development*, 34(2), 341-348.
- Besley, T., McLaren, J. (1993). Taxes and Bribery: The Role of Wage Incentives. *Economic Journal*, 103(416), 119-41.
- Bozovic, I. (2017). Social capital and corruption in post-communist countries. In *International Studies Association Annual Meeting*, Baltimore.

- Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95-121.
- David, J. G., & Amaro-Reyes, J. A. (1983). The effects of corruption on administrative performance illustrations from developing countries. *World Bank Staff Working Papers*, 580.
- Di Tella, R., & Schargrodsky, E. (2003). The role of wages and auditing during a crackdown on corruption in the City of Buenos Aires. *Journal of Law and Economics*, 46(1).
- Durston, J. (2000). Qué es el capital social comunitario? *Serie Políticas Sociales*, 38.
- Easterly, W. (2004). *O espetáculo do crescimento*. Ediouro.
- Farr, J. (2004). Social capital: A conceptual history. *Political Theory*, 32(1), 6-33.
- Fiani, R. (2011). *Cooperação e conflito: Instituição e desenvolvimento econômico*. Campus.
- Fombad, M. C. (2013). Accountability challenges in public-private partnerships from a South African perspective. *African Journal of Business Ethics*, 7(1), 11-25.
- Graeff, P., & Svendsen, G. (2013). Trust and corruption: The influence of positive and negative social capital on the economic development in the European Union. *Quality and Quantity*, 47(5), 2829-2846.
- Hanifan, L. J. (1916). The Rural School Community Center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, 130-138. (New Possibilities in Education). Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/1013498>
- Holmes, L. (2015). *Corruption: A very short introduction*. Oxford University Press.
- Jordana, J. (2000). Instituciones y capital social: ¿qué explica qué? *Revista Española de Ciencia Política*, 1(2), 187-210.
- Judge, W. Q., Mcnatt, D. B., & Xu, W. (2011). The antecedents and effects of national corruption: A meta-analysis. *Journal of World Business*, 46(1), 93-103.
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2003). *Governance matters III: Governance indicators for 1996-2002 (policy research working paper series 3106)*. World Bank.
- Kliksberg, B. (2000). *Capital social y cultura*. Fondo de Cultura.
- Klitgaard, R. (1994). *A corrupção sob controle*. Zahar.
- Knack, S., & Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112, 1251-1288. <https://doi.org/10.1162/003355300555475>
- Lennerfors, T. T. (2017). Corruption: Maximizing, socializing, balancing, and othering. In M. S. Aßländer, & S. Hudson (Ed.), *The handbook of business and corruption*. Emerald Publishing Limited.
- Lin, N., & Burt, R. (Org.). (2001). *Social capital theory and research*. Aldine de Gruyter.
- Marani, S. C. Z., Brito, M. J., Souza, G. C., & Brito, V. G. P. (2018). Os sentidos da pesquisa sobre corrupção. *Revista de Administração Pública*, 52(4), 712-730.
- Matos, H. (2009). *O lado escuro do capital social: Implicações sociais e políticas*. FGV.
- Mauro, P. (1995). Corruption and growth. *Quarterly Journal of Economics*, 110 (3), 681-712.
- Mauro, P. (1998). Corruption and the composition of government expenditure. *Journal of Public Economics*, 69(2), 263-279.
- Mauro, P. (2002). Os efeitos da corrupção sobre o crescimento, investimento e gastos do governo: uma análise de países representativos. In Ki. A. Elliot

- (Org.), *Corrupção e a Economia Global*. UNB.
- Mocan, N. (2004). What determines corruption? *International Evidence from Micro Data*, 10460.
- Narayan, D., & Pritchett, L. (1999). Social capital: Evidence and implications. In P. Dasgupta, & I. Serageldin (Orgs.). *Social capital: A multifaceted perspective* (pp. 269-295). The World Bank.
- Norris, P. (2007). *Did television erode social capital? A reply to Putnam*. *PS: Political Science and Politics*. University.
- Nye, J. S. (1967). Corruption and political development: A cost-benefit analysis. *The American Political Science Review*, 61(2), 417-427.
- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico, America, C. D. B. of L., America, U. N. E. C. for L., & Caribbean the. (2018). *Latin American Economic Outlook*.
- Ogwang, T., & Cho, D. I. (2014). A conceptual framework for constructing a corruption diffusion index. *Journal of Business Ethics*, 125(1), 1-9.
- Olken, B. A. (2006). Corruption perceptions vs. corruption reality. *National Bureau of Economic Research*, 12428.
- Pellegrini, L., & Gerlagh, R. (2004). Corruption's Effect on Growth and Its Transmission Channels. *Kyklos*, 57(3), 429-456.
- Piketty, T. (2014). *Capital en el siglo XXI*. Fondo de Cultura Económica.
- Portes, A. (2000). Capital social: Origens e aplicações na sociologia contemporânea. *Revista Sociologia, Problemas e Práticas*, (33), 133-158. Recuperado de <http://www.scielo.org>
- Putnam, R. (1993). *Making democracy work, civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press.
- Putnam, R. (2000). *Bowling alone: The collapse and a revival of american community*. Simon & Schuster.
- Putnam, R. D., Alone, B., Collapse, T., & Community, A. Y. N. (2003). Capital social, comunidade e democracia. *Política Soc.*, 2(2), 175-187.
- Rabl, T., Kühlmann, T. M. (2008). Understanding corruption in organizations – Development and empirical assessment of an action model. *J. Bus Ethics*, 82(477). <https://doi.org/10.1007/s10551-008-9898-6>.
- Reis, B. P. W. (2003). Capital social e confiança: Questões de teoria e método. *Rev. Sociol. Polít.*, 35-49.
- Rodriguez, P., Uhlenbruck, K., & Eden, L. (2005). Government corruption and the entry strategies of multinationals. *Academy of Management Review*, 30(2), 383-396.
- Rose-Ackerman, S. (1999). *Corruption and government: Causes, consequences and reform*. Cambridge University Press.
- Rose-Ackerman, S., & Palifka, B. J. (2016). *Corruption and government: Causes, consequences, and reform* (2ª ed.). Cambridge University Press.
- Sen, A. (2010). *Desenvolvimento como liberdade* (L. T. Motta, Trad.; R. D. Mendes, Rev. Téc.) Companhia das Letras.
- Silva, M. F. G. Garcia, F., & Bandeira, A. C. (2001). *How does corruption hurt growth? Evidences about the effects of corruption on factors productivity and per capita income*. Recuperado de <http://www.transparencia.org.br/docs/Corr-growth.PDF>
- Slager, R. (2017). The discursive construction of corruption risk. *Journal of Management Inquiry*, 26(4), 366-382.
- Sobel, J. (2002). Can we trust social capital? *Journal of Economic Literature*, 40(1),

- 139-154.
- Stephen, T., Margaret, B., Peter, H., & Richard, W. (2009). Trust, public participation and environmental governance in hong kong. *Environmental Policy and Governance*, 19(2), 99-114.
- Tanzi, V. (1998). Corruption around the world. *IMF Staff Papers*, 45.
- Tanzi, V., & Davoodi, H. (1997). Corruption, public investment, and growth. *International Monetary Fund*, 97(139).
- Treisman, D. (2000). The causes of corruption: A cross-national study. *Journal of Public Economics*, 76, 399-457.
- Tullock, G. (1967). The welfare costs of tarrifs, monopolies and theft. *Western Economic Journal*, 5, 224-232.
- Turner, J. H. (2010). *Theoretical Principles of Sociology* (Vol. 1). Springer-Verlag.
- United Nations Office on Drugs and Crime. (2004). *United Nations Convention Against Corruption*. Vienna. Recuperado de https://www.unodc.org/documents/brussels/UN_Convention_Against_Corruption.pdf.
- Valdivieso, P. (2003). Capital Social, crisis de la democracia y educación ciudadana: La experiència chilena. *Rev. Sociol. Polít.*, 21, p. 13-34.
- Waldinger, R. (1995). The 'other side' of embeddedness: A case study of the interplay between economy and ethnicity. *Ethn. Racial Stud.*, 18, 555-80.
- Wedeman, A. (1997). Looters, rent-scrapers, and dividend-collectors: Corruption and growth in zaire, South Korea, and the Philippines. *The Journal of Developing Areas*, 31(4), 457-478. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/4192713>
- Wilson, J. D. (2001). Putnam's social lubricant. *Contemporary Sociology*, 30, 225-227.