

Análisis de la disposición a sobornar: Influencias contextuales e implicaciones cognitivas de la conducta corrupta

Erick Roth<sup>1</sup> y Bianca Acosta  
Instituto de Investigaciones en Ciencias del Comportamiento IICC  
Universidad Católica Boliviana

Los autores desean expresar su gratitud al Dr. Bismarck Pinto por sus acertadas sugerencias al presente artículo.

#### RESUMEN

En la presente investigación, los autores estudiaron la corrupción a través de la disposición a ofrecer sobornos en circunstancias concretas. El propósito de la investigación fue analizar las variables que predisponen el soborno desde una perspectiva situacional o contextual. Complementariamente, el estudio examinó en qué medida influyen ciertas variables sociales, culturales y demográficas en la disposición a sobornar de los jóvenes. Finalmente, intentó también confirmar la influencia de los valores personales en dicha decisión. La muestra estuvo conformada por 300 estudiantes universitarios enrolados en instituciones públicas y privadas de las ciudades de La Paz y de El Alto; los participantes, de ambos sexos, tenían entre 18 a 27 años de edad. Los resultados mostraron, en primer lugar, que la disposición a ofrecer soborno se expresa con fuerzas diferentes en cada contexto, determinada principalmente por la mayor o menor *necesidad de resultado* que manifieste la persona involucrada de la situación. En segundo lugar, las variables sociodemográficas estudiadas interactuaron con las diferentes situaciones contextuales para determinar una particular disposición a sobornar. Algunas de estas variables mostraron también un relativo valor predictivo de dicha disposición. En tercer lugar, los resultados mostraron que las circunstancias contextuales que favorecen el soborno facilitan su desenganche momentáneo de los participantes, de las normas y principios que regulan su conducta moral a través de dos mecanismos: la justificación moral y la comparación ventajosa. Finalmente, resultó evidente que poseer valores que orientan al individuo hacia la búsqueda del poder y la búsqueda del placer, constituyen predictores del comportamiento corrupto.

**PALABRAS CLAVE:** Conducta corrupta, Análisis Contextual, Disposición a Sobornar

Analysis of the willingness to bribe: Contextual influences and cognitive implications of corrupt behavior

#### ABSTRACT

In the present research, the authors studied corruption through the willingness to offer bribes in specific circumstances. The purpose of the research was to analyze the variables that predispose the

---

<sup>1</sup> Persona de contacto: Eric Roth, [eroth@ucb.edu.bo](mailto:eroth@ucb.edu.bo)

bribe from a situational or contextual perspective. In addition, the study examined how certain social, cultural and demographic variables influence the disposition of young people to bribing. It also attempted to confirm the influence of personal values in such a decision. The sample: 300 university students enrolled in public and private institutions in the cities of La Paz and El Alto. The participants were of both sexes with ages between 18 and 27 years. The results showed, in the first place, that the willingness to offer a bribe, was expressed with different strength in each particular context. The willingness was determined mainly by the greater or lesser "need for result" orientation, expressed by the person involved. Secondly, the socio-demographic variables studied, interacted with different contextual situations to determine a particular willingness to bribe. Some of these variables showed also to have predictive value for this moral willingness. Thirdly, the results showed that the contextual circumstances that favor bribery, has allowed momentarily, disengage participants from the norms and principles which govern their moral behavior. This was possible through two mechanisms: moral justification and advantageous comparison. Finally, it became evident that having values that guides the individual toward the pursuit of power and pleasure, are predictors of corrupt behavior.

**KEY WORDS:** Corrupt behavior, Contextual analysis, Willingness to bribe.

Los estudiosos de las ciencias sociales han documentado extensamente las implicaciones del acto corrupto. Se dice generalmente que las sociedades más afectadas por este problema acusan mayor pobreza, inmovilidad social e instituciones disfuncionales (Mauro, 1995; Abed & Gupta, 2002; Gupta et al., 2002; Narasaiah, 2005). Algunos estudios (Schedler, 1999; Seligson, 2002; Rothstein, 2011) han reportado también, que en los países con mayores índices de corrupción se respetan menos las libertades individuales y poseen menores estándares de vida y satisfacción. Otros autores demostraron el vínculo de la corrupción con el acceso inequitativo a los bienes y servicios. La evidencia apunta al hecho que los más ricos se benefician más que los pobres de la corrupción pues estos estarían en mejor posición para "negociar" influencias (De Ferranti et al, 2004; Glaeser, Scheinkman, & Shleifer 2003; Hellman & Kaufman, 2002; Kaufmann, 1997).

Transparencia Internacional (2013) la definió como un abuso del poder encomendado para el beneficio privado. La noción básica de corrupción supone que alguien que tiene una responsabilidad pública la pasa por alto priorizando intereses personales. La corrupción se entiende a través de la conducta que corrompe<sup>2</sup>, y ello pone a la psicología en el mejor escenario posible para su estudio. Sin embargo, como señala Dexter (1993) resulta más difícil establecer la noción con la que se justifica el uso del término "corrupción". Por ejemplo, ¿qué tienen en común la aceptación de un soborno con el nepotismo o con la aceptación de un "regalo" a cambio de un favor recibido, o con la "compra" de un

---

<sup>2</sup> Término derivado del latín *corruptio, corruptiōnis*, a su vez del prefijo de intensidad *con-* y *rumpere* romper, hacer pedazos.

servicio burocrático eficiente? Todos estos actos sin duda tienen la corrupción como un común denominador; sin embargo, es posible que existan marcadas diferencias entre ellos en relación con el juicio moral asociado a tales hechos.

El juicio moral se encuentra íntimamente relacionado con la percepción subjetiva del hecho mismo. Por ejemplo, consideremos dos circunstancias: en la primera de ellas tenemos a un reo común a quien se le permite escapar a cambio de un monto de dinero. En la segunda, un preso en un campo de concentración nazi a quien también se le permite escapar al haber ofrecido dinero a su custodio. ¿Tienen ambos hechos la misma carga moral? ¿Son ambos actos corruptos? o ¿lo es solo uno de ellos mientras que el otro es un acto de misericordia recompensado por la víctima?

En estas circunstancias, la definición de la corrupción deja de ser simple y permite entrever complejidades poco exploradas que nacen del contexto que configura el hecho mismo. Dichos contextos pueden ser físicos, como el entorno natural o construido, o sociales, si están determinados por la presencia de individuos o grupos; puede ser cultural si son convenciones humanas las que definen su naturaleza; o finalmente pueden ser simbólicas por contener significados subjetivos que forman parte del hecho moral. De esta manera, parecería que el tema de la definición del acto corrupto dista mucho de estar resuelto mientras no se dilucidan las múltiples influencias del contexto en su explicación.

Pese a la evidencia de que el pensamiento moral debe necesariamente estar vinculado con el acto o comportamiento moral y a pesar de que sea indiscutible la naturaleza subjetiva de su justificación (Zaloznaya, 2014), pocos psicólogos han abordado de manera directa el tema de la corrupción, y cuando lo hacen, no pueden dejar de relacionarlo explícita o implícitamente con las características de personalidad del individuo que se comporta de manera corrupta. De esta manera, el acto de corrupción ha sido identificado de manera muy simplista como expresión de un rasgo más de personalidad y no como resultado de las variaciones naturales, cognitivas, sociales y culturales que contextualizan dicho comportamiento (Henle et al., 2005, Appelbaum et al., 2006, Zaloznaya, 2012, Ashforth & Anand, 2003). Esto ha contribuido a ensombrecer el aporte de la psicología para la comprensión de este fenómeno fundamentalmente humano.

Bandura (1986) sugirió que el comportamiento transgresivo, lejos de estar permanentemente asociado a un rasgo de personalidad, puede ser regulado a través de dos fuerzas principales que operan como elementos anticipatorios: la sanción social y la auto sanción internalizada. De esta manera, la relación entre el pensamiento y la conducta morales se encuentran bajo la influencia de la *agencia moral*.

Este mecanismo regulatorio, según la teoría social cognitiva de Bandura, influye a través de tres operaciones: el auto monitoreo de la propia conducta, el juicio que hacen otros y la persona misma, de su conducta en relación a circunstancias personales y en función a situaciones ambientales (contextuales)<sup>3</sup>, y la reacción afectiva. Suele ocurrir que cuando alguien se encuentra bajo la influencia circunstancial de cometer un acto inmoral o ilegal, puede elegir comportarse de forma diferente, merced a un ejercicio de auto influencia. De esta manera, la auto sanción anticipatoria mantiene la

---

<sup>3</sup> El añadido entre paréntesis es mío.

conducta alineada con nuestros estándares morales personales regulando la conducta que viola la norma moral y generando auto condenación.

Desde esta perspectiva, para cometer un acto inmoral, no es necesario poseer una personalidad psicopática o infractora, basta con activar ciertos procesos cognitivos que le permitan reconfigurar los mecanismos que regulan la auto condenación o la autocensura. A este proceso Bandura llama “*desenganche moral*” (Bandura, 1990; Bandura, 1991; Bandura 1999). El desenganche moral ocurre también por razones circunstanciales, es decir, por influencias contextuales cuando los procesos auto regulatorios no ocurren, es decir cuando la auto sanción se “desengancha” o desvincula de la conducta inmoral o corrupta. Este desenganche permite la aparición de conductas diferentes bajo los mismos estándares morales. En otras palabras, cualquier persona, y no necesariamente un delincuente avezado, puede involucrarse circunstancialmente en un acto corrupto cuando dicho comportamiento se desengancha del auto control personal. Esta desvinculación en el caso de la corrupción es posible a través de algunos de los mecanismos cognitivos sugeridos por Bandura: la *justificación moral*, el uso de *eufemismos*, las *comparaciones ventajosas*, el *desplazamiento de la responsabilidad*, la *minimización o distorsión de las consecuencias* y la *atribución de la culpa* (Bandura, 1999). Todos ellos son estrategias que utiliza el individuo para reestructurar el valor moral de la corrupción en una situación determinada.

La disposición a cometer un acto corrupto debería estar claramente relacionada con una o más estrategias de desenganche moral así como con las siempre variantes características del contexto en el que se presenta.

En palabras de Bandura (1987), “las situaciones que poseen implicaciones morales contienen muchos ingredientes decisionales que no solo varían en importancia, sino que además puede otorgárseles mayor o menor peso en función de la constelación particular de acontecimientos que se dé en cada situación moral” (p. 521). Parecería procedente pues, analizar el contexto como variable relevante en la determinación de la corrupción. Dey & Abowd (1999), consideran que el contexto está conformado por “todos los elementos de información que pueden ser utilizados para caracterizar la situación de una entidad, siendo una entidad toda persona, lugar u objetos” (p 102). En otras palabras, el contexto se refiere a las variables involucradas en la situación, que puedan afectar a la conducta, tales como lugar, tiempo, actores, naturaleza de la situación, consecuencias percibidas, etc. Se puede notar entonces que la situación que rodea a la expresión de un comportamiento es de suma importancia, dado que las influencias contextuales contribuyen a dar forma a dicha conducta que transformará las condiciones de las cuales la propia conducta es una función (Roth, 2011). El mismo autor (Roth, 1986), señala que el papel que desempeña el contexto físico y social sirve de marco a la interacción del organismo con su entorno, y por lo mismo no puede ser desdeñado como variable mediadora.

Debido a que la amplitud y vaguedad del concepto de corrupción dificulta su análisis objetivo, para llevar a cabo demostraciones puntuales debería concentrarse en un acto corrupto en particular. En el presente estudio, los autores se aproximaron a la corrupción a través de la disposición a ofrecer sobornos en circunstancias concretas. Por lo tanto, el propósito de la investigación fue analizar las variables que predisponen a un segmento de la población joven a promover el soborno. Busca además reconocer las diferencias de disposición que se presentan entre los contextos diferenciados por *Necesidad de Resultados* (cuando existe una urgencia de conseguir un beneficios a toda costa; es decir

cuando existen motivaciones situacionales que puedan enfrentar la consecución de la necesidad con la propia moralidad), y *Magnitud de las Consecuencias* (entendida como el efecto que puede tener el acto emprendido para lograr los resultados esperados). Así, un acto corrupto puede tener una alta necesidad de resultado cuando hay la urgencia de conseguir los beneficios derivados de dicho acto; y una baja necesidad de resultado, cuando las circunstancias no denotan tal urgencia). Por su parte, puede también existir alta magnitud de consecuencias cuando como efecto de la conducta emprendida, se causa daños a terceros (cantidad de víctimas, el tipo y la cantidad de daño infringido) y baja magnitud de consecuencias cuando tales consecuencias se encuentran ausentes. Asimismo, se pretendió identificar los mecanismos de desenganche moral relacionados en mayor o menor medida con la realización de actos vinculados con la oferta situacional de sobornos.

Complementariamente, el estudio examinó en qué medida influyen ciertas variables sociales, culturales y demográficas tales como, Ámbitos de Estudio, Área de Residencia, Género, Origen Étnico, Edad y Religión, en la disposición a sobornar de los jóvenes. Finalmente, la presente investigación intentó también confirmar la influencia de los valores personales en dicha decisión.

Sobre la base de estas consideraciones, los autores ensayaron las siguientes hipótesis:

H1: La disposición a ofrecer soborno, al ser un fenómeno de carácter contextual, diferirá en fuerza dependiendo del contexto en que se presente.

H2: Los contextos caracterizados por una *Alta Necesidad de Resultado* y una *Baja Magnitud de las Consecuencias*, se asocian más claramente con la disposición a ofrecer sobornos que los de *Baja Necesidad de Resultado* y *Alta Magnitud de las Consecuencias*.

H3: Las variables socioculturales y demográficas tales como edad, etnicidad, lugar de residencia, religión y ámbito de la formación profesional, al ser parte de las condiciones contextuales del individuo, se asocian fuertemente con la disposición a sobornar.

H4: La disposición a sobornar en contextos de alta necesidad de resultados y baja magnitud de consecuencias, estará mayormente asociada con la activación de mecanismos de desenganche moral, que los contextos de baja necesidad de resultados y alta magnitud de consecuencias.

H5: La disposición a sobornar se encuentra claramente vinculada a una particular estructura de valores personales, tales como poder, hedonismo, logro y estimulación.

H6: Dada la naturaleza contextual de la disposición a sobornar, las variables socioculturales y demográficas permitirían construir con ellas un modelo predictivo de dicho acto corrupto.

## **Método**

*Muestra y participantes.* Los participantes de la presente investigación fueron 300 estudiantes, 150 enrolados en universidades privadas y 150 en universidades públicas. La muestra fue tomada en instituciones de educación superior de las ciudades de La Paz y El Alto, sin hacer distinción entre carreras ni semestres. Los participantes de la muestra tenían entre 18 a 27 años de edad (con una media de 21,23 y una desviación estándar de 2.108), eran de ambos sexos (46.7 % de varones y 53.3 % de mujeres) y fueron seleccionados a conveniencia por su disponibilidad y disposición a colaborar con

los investigadores. Algo menos de un tercio de la muestra (28%) fue obtenida en la ciudad de El Alto, mientras que el 72 por ciento restante lo fue en la ciudad de La Paz. El 46,7 por ciento fue reclutado de universidades públicas y el 53.3 por ciento de universidades privadas. Un 64.4 por ciento se declaró católico, 14.2 por ciento cristiano y el 21.4 profesó otras religiones o no profesó ninguna. Finalmente, el 14.5 por ciento –con el criterio de la lengua materna– se identificó como aimara originario, mientras que el 85.5 por ciento restante no aceptó estar relacionado con un grupo étnico en particular.

*Instrumentos.* Con el propósito de medir la variable disposición a sobornar en función del contexto, en la presente investigación se elaboró un instrumento capaz de medir dicha disposición en dos situaciones idealizadas con 4 variantes cada una, configurando un total de 8 contextos. Las variantes se las redactó en base a dos condiciones: Magnitud de las Consecuencias y Necesidad de Resultados. Los contextos se diseñaron con variación de dichas variables acorde con las figuras 1 y 2:

<b>MAGNITUD DE LAS CONSECUENCIAS</b>		
<b>NNECESIDAD DE RESULTADO</b>	<b>ALTA NECESIDAD DE RESULTADO</b> <b>BAJA MAGNITUD DE LAS CONSECUENCIAS</b> - Ud. Lleva a su hijo enfermo al hospital y para acortar camino conduce en contra ruta y lo detienen	<b>ALTA NECESIDAD DE RESULTADO</b> <b>ALTA MAGNITUD DE LAS CONSECUENCIAS</b> - Ud. Lleva a su hijo enfermo al hospital y para acortar camino conduce en contra ruta - Choca contra otro vehículo y lo detienen
	<b>BAJA NECESIDAD DE RESULTADO</b> <b>BAJA MAGNITUD DE LAS CONSECUENCIAS</b> - Ud. está conduciendo con sus amigos y para acortar camino toma una vía en sentido contrario - Lo detienen y le exigen una multa	<b>BAJA NECESIDAD DE RESULTADO</b> <b>ALTA MAGNITUD DE LAS CONSECUENCIAS</b> - Ud. está conduciendo con sus amigos y para acortar camino toma una vía en sentido contrario - Choca contra otro vehículo y lo detienen

Figura 1. Esquema de diseño de contextos situación 1

<b>MAGNITUD DE LAS CONSECUENCIAS</b>		
<b>NNECESIDAD DE RESULTADO</b>	<b>ALTA NECESIDAD DE RESULTADO</b> <b>BAJA MAGNITUD DE LAS CONSECUENCIAS</b> - Ud. Trabaja como tramitador y está en riesgo de perder su empleo si no completa el trámite en la mañana - No hay más gente esperando	<b>ALTA NECESIDAD DE RESULTADO</b> <b>ALTA MAGNITUD DE LAS CONSECUENCIAS</b> - Ud. Trabaja como tramitador y está en riesgo de perder su empleo si no completa el trámite en la mañana - Hay mucha gente que está esperando igual que Ud.
	<b>BAJA NECESIDAD DE RESULTADO</b> <b>BAJA MAGNITUD DE LAS CONSECUENCIAS</b> - Ud. Debe hacer un trámite y simplemente quiere evitar las molestias de esperar - No hay más gente esperando	<b>BAJA NECESIDAD DE RESULTADO</b> <b>ALTA MAGNITUD DE LAS CONSECUENCIAS</b> - Ud. Debe hacer un trámite y simplemente quiere evitar las molestias de esperar - Hay mucha gente que está esperando igual que Ud.

Figura 2. Esquema de diseño de contextos situación 2

Después de la exposición de los participantes a cada situación idealizada, se presentó una escala de tipo Likert para valorar el grado de disposición que los participantes tenían de ofrecer o no un



g) *Porque las circunstancias me obligan a hacerlo.*

El coeficiente de confiabilidad obtenido, en esta investigación, mediante Alfa de Cronbach para la escala de 26 ítems de desenganche moral aplicada para los 8 contextos fue de .938. El Análisis Factorial Exploratorio, procedió con un valor de KMO de .910 y una Chi cuadrado altamente significativa ( $X^2 = 4322.62$ ,  $p = .000$ ). La escala de Desenganche Moral con 26 ítems explicó el 40.11 por ciento de la varianza total y extrajo un solo componente con cargas factoriales superiores a .400.

Finalmente se administró también la versión castellana adaptada para Bolivia (Roth, 2009) de cinco subescalas del Perfil de Valores Personales (PVQ) (Schwartz & Bardi 2001), consideradas vinculadas al pensamiento moral (Autodirección, Poder, Logro, Estimulación y Hedonismo).

Todas las escalas fueron aplicadas colectivamente a los participantes en sus respectivas aulas de clase en las unidades educativas de educación superior, después de explicar los alcances de la investigación y la lógica de las pruebas administradas y no sin antes haber obtenido su consentimiento formal y el de sus profesores.

### Resultados.

*Disposición a Sobornar entre Contextos.* Con el fin de comprobar la influencia de los contextos y sus características sobre la disposición a sobornar de los participantes, se aplicaron las pruebas W de Kendall, y la  $X^2$  de Friedman a los cuatro contextos de la situación 1 (infracción de tránsito). Se procedió con el análisis no paramétrico para integrar en él a las variables nominales y ordinales bajo estudio.

Tabla 2. Comparación de la disposición a ofrecer sobornos según variaciones del contexto para la situación 1 (Infracción de tránsito).

Comparación de contextos	Rango promedio	N	W de Kendall	Test de Friedman ( $\chi^2$ )	gl	Sig. Asintótica
CONTEXTO 1.1 CONTRA RUTA EN EMERGENCIA SIN ACCIDENTE <i>Alta Necesidad de resultado</i> <i>Baja Magnitud de las consecuencias</i>	2.77					
CONTEXTO 1.2 CONTRA RUTA EN DIVERSIÓN SIN ACCIDENTE <i>Baja Necesidad de resultado</i> <i>Baja magnitud de las consecuencias</i>	2.33					
CONTEXTO 1.3 CONTRA RUTA EN EMERGENCIA PROVOCANDO ACCIDENTE <i>Alta Necesidad de resultado</i> <i>Baja Magnitud de las consecuencias</i>	2.62	300	.055	49.317	3	.000
CONTEXTO 1.4 CONTRA RUTA EN DIVERSIÓN PROVOCANDO UN ACCIDENTE <i>Baja Necesidad de resultado</i> <i>Alta Magnitud de las Consecuencias</i>	2.27					

La tabla 2, permite apreciar que las cuatro distribuciones derivadas de las variaciones contextuales correspondientes a la situación 1 (*Infracción de tránsito*), son claramente diferentes entre sí ( $W$  de Kendall = .055,  $X^2$  Friedman = 49.317;  $p = .000$ ). Ello supone que la disposición a ofrecer soborno se expresa diferencialmente en cada contexto. Adviértase también que los valores de los rangos más bajos corresponden a los contextos caracterizados por una *Baja Necesidad de Resultado* y una *Alta Magnitud de las Consecuencias* (contextos 1.2 y 1.4); mientras que los rangos de mayor valor corresponden a los contextos caracterizados por una *Alta Necesidad de Resultado* y una *Baja Magnitud de las Consecuencias* (contextos 1.1 y 1.3). De esta manera se puede notar que, en la presente investigación, los contextos de *Alta Necesidad de Resultado y de Baja Magnitud de Consecuencias*, exhiben una mayor disposición a ofrecer sobornos.

Tabla 3. Comparación de la disposición a ofrecer sobornos según variaciones del contexto para la situación 2 (Infracción realizando un trámite)

Comparación de Contextos	Rango promedio	N	W de Kendall	Test de Friedman ( $\chi^2$ )	gl	Sig. asintótica
CONTEXTO 2.1 TRAMITE BAJO PRESIÓN CON PERJUICIO A TERCEROS <i>Alta Necesidad de resultado</i> <i>Alta magnitud de las consecuencias</i>	2.71					
CONTEXTO 2.2 TRAMITE SIN PRESIÓN Y CON PERJUICIO A TERCEROS <i>Baja Necesidad de resultado</i> <i>Alta magnitud de las consecuencias</i>	2.35					
CONTEXTO 2.3 TRAMITE BAJO PRESIÓN SIN PERJUICIO A TERCEROS <i>Alta Necesidad de resultado</i> <i>Baja magnitud de las consecuencias</i>	2.66	300	.050	44.693	3	.000
CONTEXTO 2.4 TRAMITE SIN PRESIÓN Y SIN PERJUICIO A TERCEROS <i>Baja Necesidad de resultado</i> <i>Baja magnitud de las consecuencias</i>	2.28					

Por otra parte, las pruebas realizadas con las cuatro variaciones contextuales de la situación 2 (infracción realizando un trámite) y resumidas en la Tabla 3, replicaron los hallazgos de los contextos anteriores 1 (Infracción de tránsito), exhibiéndose una  $W$  de Kendall = .050,  $X^2$  Friedman = 44.693;  $p = .000$ . Las diferencias encontradas entre los valores contextuales son claramente diferentes entre sí, señalando que la disposición a ofrecer sobornos se encuentra influenciada por las condiciones que contextualizan la decisión a sobornar. De igual forma, la alta necesidad de resultados se asocia con rangos de mayor valor que los de baja necesidad de resultados, señalando la relevancia de la urgencia percibida en dicha decisión.

*Disposición a Sobornar y Variables Socio-demográficas.* La Tabla 4, presenta un resumen de los valores de  $X^2$  arrojados por el relacionamiento de la disposición a ofrecer sobornos con aquellas variables sociales o demográficas relevantes. Como puede advertirse, las variables relevantes fueron

ciudad de residencia, tipo de institución de educación superior, origen étnico y edad. Las variables género y religión no parecieron influir en la disposición a sobornar.

Es importante advertir que las variables que demostraron cierta relación con la disposición a sobornar, no siempre lo hicieron con todas las condiciones contextuales en que fueron analizadas. Así, la variable ciudad mostró diferencias significativas sobre disposición a sobornar en favor de La Paz, únicamente para la situación de infracción de tránsito, en contextos que no supusieron perjuicio a terceras personas ( $X^2$  Contexto 1.1 = 17.42,  $P = .000$ , y  $X^2$  Contexto 1.2 = 6.695,  $p < .01$ ).

Tabla 4. Resumen de Chi cuadrado entre cada variable nominal con la Disposición a sobornar en situación de infracción en ruta

Variable	contexto 1.1 contra ruta en emergencia sin accidente				Contexto 1.2 contra ruta Diversión sin accidente				contexto 1.3 contra ruta en emergencia y accidente				contexto 1.4 contra ruta diversión y accidente			
	Dispuesto (%)	Valor $X^2$	Sig. Asintótica (2 caras)		Dispuesto (%)	Valor $X^2$	Sig. Asintótica (2 caras)		Dispuesto (%)	Valor $X^2$	Sig. asintótica (2 caras)		Dispuesto (%)	Valor $X^2$	Sig. Asintótica (2 caras)	
Ciudad	La Paz	59.0%	17.42	.000	La Paz	40.10%	6.695	.010	La Paz	45.60%	1.219	.27	La Paz	32.70%	0.3	.574
	El Alto	32.50%			El Alto	24.10%			El Alto	38.60%			El Alto	36.10%		
Universi- dad	Pública	53 36.80%	25.61	.000	Pública	36 25.00%	13.73	.000	Pública	56 38.90%	2.57	.109	Pública	51 35.40%	0.	.538
	Privada	36 66.00%			Privada	56 45.50%			Privada	75 48.10%			Privada	50 32.10%		
Etnicidad	No origina	142 55.7%	9.255	.002	No origina	95 37.3%	1.869	.172	No origina	115 45.1%	1.416	.234	No origina	88 34.5%	0.5	.462
	Origina	14 31.1%			Origina	12 26.7%			Origina	16 35.6%			Origina	13 28.9%		
Edad	18 - 20	75 63.6%	12.50	.002	18 - 20	42 35.6%	0.015	.993	18 - 20	60 50.8%	9.966	.007	18 - 20	41 34.7%	2.0	.351
	21 - 23	61 48.0%			21 - 23	45 35.4%			21 - 23	57 44.9%			21 - 23	46 36.2%		
	Más de 24	20 36.4%			Más de 24	20 36.4%			Más de 24	14 25.5%			Más de 24	14 25.5%		

La variable pertenencia a una institución de educación superior, señaló a las universidades privadas como más dispuestas a ofrecer soborno ( $X^2$  Contexto 1.1 = 25.61,  $P = .000$ , y  $X^2$  Contexto 1.2 = 13.73,  $p = .000$ ), los otros dos contextos no mostraron diferencias de importancia. La variable etnicidad<sup>4</sup> mostró diferencias significativas en la disposición a sobornar en favor de los grupos no originarios aunque exclusivamente para el contexto infracción de tránsito en condición de emergencia sin consecuencias para terceros ( $X^2$  Contexto 1.1 = 9.255,  $P = .002$ ). Finalmente, los grupos más jóvenes involucrados en la investigación mostraron variaciones de importancia en su disposición a sobornar en los contextos de infracción de tránsito en condiciones de emergencia aunque sin daño a terceros, y en el contexto de infracción de tránsito en condiciones de emergencia con daño a terceros ( $X^2$  Contexto 1.1 = 12.50,  $P = .002$ , y  $X^2$  Contexto 1.3 = 9.966,  $p = .007$ ).

<sup>4</sup> Etnicidad fue definida a través de la lengua materna

Tabla 5. Resumen de correlaciones entre variables nominales con disposición a sobornar en contextos en situación de infracción en trámites

Variable	contexto 2.1 tramite bajo presión con perjuicio a terceros			contexto 2.2 tramite sin presión y con perjuicio a terceros			contexto 2.3 tramite bajo presión sin perjuicio a terceros			contexto 2.4 tramite sin presión y sin perjuicio a terceros						
	Dispuesto (%)	Valor	Sig. asintótica (2 caras)	Dispuesto (%)	Valor	Sig. asintótica (2 caras)	Dispuesto (%)	Valor	Sig. Asintótica (2 caras)	Dispuesto (%)	Valor	Sig. asintótica (2 caras)				
Universidad	Pública	64 44.40%	8.137	.004	Pública	52 36.10%	2.382	.123	Pública	64 44.40%	6.334	.012	Pública	46 31.90%	4.31	.038
	Privada	95 60.90%			Privada	70 44.90%			Privada	92 59.00%			Privada	68 43.60%		
Género	Femenino	71 45.50%	7.314	.007	Femenino	54 34.60%	4.932	.026	Femeni	78 50.00%	0.521	.47	Femenin	51 32.70%	3.886	.049
	Masculino	88 61.10%			Masculin	68 47.20%			Mascul	78 54.20%			Masculin	63 43.80%		
Etnicidad	Castellano	146 57.3%	12.35	.000	Castellan	108 42.4%	2.003	.157	Castellan	139 54.5%	4.29	.038	Castellan	106 41.6%	9.189	.002
	Originario	13 28.9%			Originario	14 31.1%			Originari	17 37.8%			Originari	8 17.8%		
Religión	Católica	113 58.9%	10.46	.015	Católica	76 39.6%	1.125	.771	Católica	108 56.3%	5.401	.145	Católica	73 38.0%	0.887	.829
	Cristiana	15 34.9%			Cristian	16 37.2%			Cristiana	16 37.2%			Cristiana	14 32.6%		
	Ninguna	25 52.1%			Ninguna	22 45.8%			Ninguna	24 50.0%			Ninguna	20 41.7%		
	Otra	6 35.3%			Otra	8 47.1%			Otra	8 47.1%			Otra	7 41.2%		

La Tabla 5 resume las relaciones que resultaron significativas cuando se introdujeron las mismas variables y la disposición a sobornar en situaciones tipificadas por una infracción relacionada con sobornos para la agilización de trámites burocráticos. Nótese que las variables pertenencia a instituciones de educación superior ( $X^2$  Contexto 2.1 = 8.137,  $p = .004$ ;  $X^2$  Contexto 2.3 = 6.334,  $p = .012$  y  $X^2$  Contexto 2.4 = 4.31,  $p = .038$ ); género ( $X^2$  Contexto 2.1 = 7.314,  $p = .007$ ;  $X^2$  Contexto 2.2 = 4.932,  $p = .026$  y  $X^2$  Contexto 2.4 = 3.886  $p = .049$ ); etnicidad ( $X^2$  Contexto 2.1 = 12.35,  $p = .000$ ;  $X^2$  Contexto 2.3 = 4.29,  $p = .038$  y  $X^2$  Contexto 2.4 = 9.189,  $p = .002$ ) y religión ( $X^2$  Contexto 2.1 = 10.46,  $p = .015$ ), muestran diferencias relevantes. Ciudad de residencia y edad, en cambio, no mostraron variaciones de importancia. De manera similar a las situaciones planteadas en infracción de tránsito, los contextos de infracción realizando un trámite bajo presión con perjuicio a terceros resultaron más sensibles para determinar una mayor disposición a ofrecer sobornos.

*Disposición a Sobornar y Desenganche Moral.* La tabla 6 informa sobre la fuerza de las relaciones entre la disposición a ofrecer sobornos y el puntaje total de desenganche moral. Las correlaciones altas y positivas señalan que la disposición a sobornar se da por lo general acompañada de ciertas estrategias cognitivas que atenúan la auto-sanción moral asociadas al hecho corrupto. En la presente investigación, la estrategia de desenganche moral más comúnmente relacionada con la decisión de ofrecer sobornos es la *Justificación Moral* y eventualmente la *Comparación Ventajosa*. Por Justificación Moral debemos entender el proceso mediante el cual el acto corrupto se convierte en una

conducta individual o socialmente aceptable, haciéndola ver ante sus propios ojos y ante la comunidad toda, como algo deseable y valioso. De esta manera, dice Bandura (1999), el infractor puede mantener ante sí, cierta imagen de moralidad mientras se comporta de manera corrupta. Por ejemplo, en nuestro caso, *un buen padre debe hacer lo imposible para salvar la vida de su hijo, incluso pasando por alto toda norma que impida circunstancialmente dicha obligación superior.*

La Comparación Ventajosa desengancha la censura moral haciéndonos ver la conducta reprochable como aceptable si la comparamos con otra aún más condenable. Por ejemplo, en el presente estudio, se diría: *el pago realizado para agilizar un trámite significa muy poco si lo comparamos con los grandes negocios ilegales que se hacen en otros niveles más altos de la administración pública.* La Tabla 6 resumiendo las relaciones halladas entre los contextos estudiados y las estrategias cognitivas Justificación Moral y Comparación Ventajosa dejan poca duda acerca de cuáles son las estrategias que la muestra adopta principalmente cuando decide ofrecer un soborno.

Tabla 6. Correlaciones obtenidas entre el contexto, Justificación Moral y Comparación Ventajosa como estrategias de desenganche moral.

Contexto	Justificación Moral		Comparación Ventajosa	
	r	p	r	p
1.1	.294	.000	.329	.000
1.2	.297	.000	.359	.000
1.3	.286	.000	.300	.000
1.4	.317	.000	.411	.000
2.1	.353	.000	.385	.000
2.2	.353	.000	.286	.000
2.3	.452	.000	.417	.000
2.4	.474	.000	.356	.000

**Regresión Logística.** Para saber en qué medida las variables analizadas que presentan adecuados niveles de relación pueden considerarse predictivas de la disposición a sobornar, se aplicaron regresiones logísticas para cada contexto. Siendo que la regresión logística se utiliza cuando los datos siguen una lógica binomial, se consideró introducir las variables dicotómicas Ciudad de Residencia, Universidad en que estudia, Género, Etnicidad, Edad y Religión (estas dos últimas recodificadas en dos rangos) en todos los modelos de regresión. La influencia de estas variables fue estudiada en siete de los ocho diferentes contextos (el contexto 1.4 infracción de tránsito en circunstancias de diversión con consecuencias para terceros no arrojó valores significativos para ninguna variable). En la tabla 7 se pueden observar los valores de Chi Cuadrado ( $\chi^2$ ) aplicados a dichas variables para cada contexto, así como su índice de significación (p) y su Razón de Probabilidad u *Odss Ratio* (OR).

Tabla 7. Valores de Chi Cuadrado y Razón de Probabilidad de la disposición a sobornar en los distintos contextos estudiados.

	Ciudad			Universidad			Género			Etnicidad			Religión			Edad		
	$\chi^2$	P	OR	$\chi^2$	P	OR	$\chi^2$	P	OR	$\chi^2$	P	OR	$\chi^2$	P	OR	$\chi^2$	P	OR
1.1	17.427	.000	3.04	25.614	.000	3.33	0.041	.465	1.04	9.255	.002	2.78	5.489	.013	1.80	.270	.345	1.13
1.2	6.695	.006	2.10	13.732	.000	2.50	1.253	.159	1.31	1.869	.114	1.63	.415	.305	1.18	1.228	.156	1.33
1.3	1.219	.165	1.33	2.570	.068	1.45	1.423	.141	1.32	1.416	.152	1.48	7.392	.004	2.03	.079	.432	1.07
2.1	.598	.260	1.22	8.137	.003	1.94	7.314	.005	1.88	12.355	.000	3.29	.661	.246	1.22	7.338	.005	1.92
2.2	.039	.475	1.05	2.382	.077	1.44	4.932	.018	1.69	2.003	.105	1.62	1.049	.185	1.30	.259	.349	1.87
2.3	.311	.334	1.15	6.334	.008	1.79	.521	.272	1.18	4.290	.028	1.97	.110	.418	1.08	3.860	.033	1.60
2.4	1.457	.141	1.38	4.310	.025	1.64	3.886	.032	1.60	9.189	.001	3.29	.858	.213	1.27	.000	.546	1.00

A continuación puede advertirse en la Tabla 8, los valores arrojados por cada una de las variables sociales y demográficas respecto a su potencial predictivo de la disposición a sobornar en cada uno de los contextos estudiados:

Tabla 8. Variables predictoras en los diferentes contextos estudiados

Contexto	Variable	Wald	gl	Sig	Hosmer/Lemeshow
1.1	Universidad	5.371	1	.020	.191
1.2	Universidad	6.765	1	.009	.969*
1.3	Edad	5.591	1	.018	.813*
2.1	Etnicidad	5.569	1	.018	.230
	Género	5.455	1	.020	
	Religión	6.137	1	.013	
2.2	Género	4.584	1	.032	.951*
2.3	----	-----	--	----	----
2.4	Etnicidad	5.182	1	.023	.654*

\* Buen ajuste del modelo

De la Tabla 8 podemos advertir que la variable pertenencia a la universidad podría operar como predictora para el contexto 1.2 caracterizado como de baja necesidad de resultado y de baja magnitud de consecuencias y edad parecería ser un buen predictor en el contexto 1.3. Por otra parte, género calificó para el contexto 2.2 y parecería predecir la disposición a sobornar en condiciones de facilitar trámites con alta magnitud de consecuencias, Finalmente origen étnico calificó como predictor solo para el 2.4. Adviértase que la variable religión no fue admitida por el modelo.

**Regresión Lineal.** Para responder a la pregunta acerca del valor predictivo de los valores personales sobre la disposición a ofrecer sobornos, se procedió a proponer un modelo de regresión lineal múltiple en el que la variable criterio fue dicha disposición y las variables independientes los puntajes de respuestas obtenidos con las sub-escalas Hedonismo, Poder, Autodirección, Estimulación y Logro de la escala PVQ de Schwartz.

Para el cálculo de regresión, primeramente se realizó una correlación bivariada entre las sub-escalas mencionadas y la disposición a ofrecer sobornos, obteniéndose los resultados expuestos en la Tabla 9.

Tabla 9. Correlación bivariada entre los puntajes de las sub-escalas del PVQ incluidas en la investigación y la variable disposición a sobornar.

	Autodirección	Poder	Logro	Estimula	Hedonismo	Disposición Sobornar
Autodirección	1					
Poder	.355**	1				
Logro	.639**	.620**	1			
Estimulación	.661**	.342**	.576**	1		
Hedonismo	.563**	.415**	.614**	.650**	1	
Disposición sobornar	.093	.288**	.223**	.211**	.260**	1

\*\* La correlación es significativa en el nivel 0.01 (2 colas).

\* La correlación es significativa en el nivel 0.05 (2 colas).

Como puede verse en la tabla 9, las correlaciones bivariadas muestran fuertes relaciones entre todos los valores y entre éstos y la disposición a sobornar. Las correlaciones sin embargo al no ser excesivamente altas descartan cualquier sospecha de colinealidad, lo que indica que es posible construir con las variables implicadas, un modelo de regresión lineal. Adviértase sin embargo que el valor de autodirección no correlaciona con disposición a sobornar.

Tabla 10. Resumen de modelo de disposición a sobornar global y valores

Modelo	R	R <sup>2</sup>	R <sup>2</sup> Ajustado	Error Est. del Estimado	Durbin-Watson
1	.353 <sup>a</sup>	.125	.110	6.743	1.919

a. Predictores: (Constante), suma valor hedonismo, suma valor poder, suma valor autodirección, suma valor estimulación, suma valor logro  
Variable dependiente: Disposición a sobornar

En la tabla 10 se expone el valor de R<sup>2</sup> ajustado, dándose una idea acerca del alcance del modelo. Dicho indicador muestra que juntas todas las variables incluidas llegan a explicar el 11% de la varianza de la disposición a ofrecer soborno. Por otra parte, el indicador de Durbin-Watson señala la independencia de los errores.

Tabla 11. Análisis de varianza del modelo de Disposición a sobornar y Valores.

Modelo	Suma de Cuadrados	gl	Media de Cuadrados	F	Sig.
Regresión	1903.922	5	380.784	8.375	.000 <sup>a</sup>
Residual	13368.008	294	45.469		
Total	15271.930	299			

a. Predictores: (Constante), suma valor hedonismo, suma valor poder, suma valor autodirección, suma valor estimulación, suma valor logro  
Variable dependiente: Disposición a sobornar

La Tabla 11 exhibe un ANOVA significativo, señalando la viabilidad del modelo general y abriendo la posibilidad de continuar con el ejercicio.

Tabla 12. Coeficientes del modelo de Disposición a sobornar global y Valores

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.	Estadísticos de colinealidad	
	B	Error Est.	Beta			Tolerancia	VIF
(Constante)	13.441	1.523		8.826	,000		
Autodirección	-.352	.155	-.184	-2.275	,024	.457	2.187
Poder	.623	.194	.225	3.216	,001	.608	1.645
Logro	.026	.131	.018	.200	,841	.371	2.695
Estimulación	.252	.155	.133	1.629	,104	.444	2.250
Hedonismo	.435	.198	.172	2.196	,029	.485	2.061

Variable dependiente: Disposición a sobornar

En la Tabla 12 de coeficientes, la columna Beta Estandarizada comunica las contribuciones de las variables en el modelo. De aquí se desprende que Autodirección, Poder y Hedonismo contribuyen significativamente en la predicción de la variable criterio. Logro y Estimulación, en cambio, debieron ser eliminados del modelo. Las pruebas de tolerancia y el factor de inflación de la varianza FIV, ofrecen indicadores aceptables, lo que nos permite rechazar colinealidad. Finalmente, el análisis de los residuos o errores verificados en el modelo, permite confirmar el supuesto de la normalidad. Por lo tanto, empleando el método Entrar o Introducir, se dispone de un modelo significativo ( $F_{5,294} = 8.375$ ,  $p = .000$ ) y una  $R^2$  ajustado = .110, con las siguientes variables significativas:

Tabla 13. Resumen de variables predictoras

Variabes Predictoras	Beta	p
Autodirección	-.184	.024
Poder	.225	.001
Hedonismo	.172	.029

Nótese que el valor de Beta de Autodirección es negativo, lo que indica que cuando prevalece el valor de autodirección, puede predecirse una reducción de la disposición a ofrecer sobornos. En cambio, los valores positivos y significativos de Poder y Hedonismo hacen suponer que su vigencia incrementa la probabilidad de ofrecer sobornos. De esta manera, tres de los cinco valores considerados en el modelo contribuyen relativamente a la predicción de este tipo de conducta corrupta (Tabla 13).

### **Discusión**

La complejidad del fenómeno psicológico aconseja abandonar las aproximaciones simples y abordar seriamente la multicausalidad de su objeto de estudio. En la presente investigación se intentó llevar a cabo un análisis contextual del acto corrupto, entendiendo lo contextual como la aceptación de que la explicación del comportamiento en cuestión no obedece a una lógica lineal que lo asume como una expresión única e invariable determinada por una sola condición, sino como el resultado multideterminado a partir de diversas circunstancias que lo acompañan durante su ejercicio. De esta manera se estudió la influencia de dos condiciones contextuales sobre la disposición a ofrecer sobornos. Una de ellas, la necesidad de resultado, entendida como la urgencia relativa de alcanzar una meta, la misma que puede variar con valores altos y bajos, y la otra, la magnitud de las consecuencias, definida como la presencia o ausencia de circunstancias que ejercen presión en el momento de ejercitar el comportamiento en cuestión. Ambas condiciones fueron probadas en dos situaciones idealizadas en las que, en nuestro medio, resulta probable el comportamiento de soborno.

Los resultados obtenidos señalan que la disposición a sobornar se expresa de manera diferencial ante los distintos valores del contexto que enmarcan el acto corrupto. En otras palabras, la decisión de ofrecer o no un soborno, estaría determinada principalmente por la mayor o menor *necesidad de resultado* que manifieste la persona involucrada en la situación, indistintamente si el acto inmoral suponga mayores presiones (alta magnitud de consecuencias) para el que lo comete. Es decir que cuando la persona se encuentra ante una urgencia subjetiva y encuentra un obstáculo que puede evitar que lleve a cabo su propósito de salvarla, dicha urgencia actúa como impulsora para el ofrecimiento de un soborno y las complicaciones que pudiesen surgir de la situación no ofician de atenuante de la decisión. Lograr llevar al hospital al hijo enfermo, en el primer caso, o la eventualidad de perder su trabajo en el segundo, actuaron como variables que aumentan la probabilidad de ofrecer un soborno, por encima de otros aspectos que podrían intervenir. Ciertamente que la disposición a sobornar pueden estar también bajo el control de otras circunstancias sutiles como por ejemplo las señales que brinda la contraparte de apertura o no para la receptividad de un intercambio ilegal, o la edad y el estatus de la contraparte, etc., aspectos que deben también merecer en lo futuro, consideraciones sistemáticas. Por lo tanto, rechazamos la hipótesis nula que presume que la fuerza de la disposición a sobornar no difiere en función de los diferentes contextos en los que practica el acto corrupto. Rechazamos igualmente la hipótesis nula que niega los efectos diferenciales sobre la disposición a sobornar, de contextos de alta y baja necesidad de resultado. No obstante, debemos reconocer que la magnitud de las consecuencias no arroja en la presente investigación, resultados consistentes.

En segundo lugar, resultó evidente que ciertas variables sociodemográficas se encuentran más relacionadas con la disposición a ofrecer un soborno. Así, las variables residencia en La Paz, el ser

varón, menor de 21 años, el estudiar en una institución privada y ser miembro de un grupo étnico no originario, se encontraban más relacionadas con una mayor disposición a ofrecer sobornos.

Pareció igualmente evidente que algunas de estas variables sociodemográficas interactuaron con las diferentes situaciones contextuales para determinar una particular disposición a sobornar. Por ejemplo, bajo condiciones de infracción de tránsito que se presenta con baja magnitud de consecuencias para terceras personas (contextos 1.1. y 1.2), se observan claras diferencias de proceder cuando se trata de la variable residencia (con puntajes de disposición a sobornar más altos en La Paz), o cuando se trata de la variable tipo de institución educativa en que estudia (con una mayor tendencia a sobornar en las privadas que en las públicas). No obstante estas diferencias se diluyen cuando en el contexto median altas magnitudes de consecuencia. Al parecer, cuando el hecho de tránsito se encuentra agravado con daños a terceros, la disposición a sobornar se presenta por igual en los contextos 1.3 y 1.4. Por otro lado, la variable etnicidad no introduce variaciones en la disposición a sobornar, con excepción del contexto 1.1 y la variable edad interactuó solamente con contextos de alta necesidad de resultados.

Algo parecido acontece con la variable género en situación de agilizar un trámite burocrático. En este caso, dicha variable interactúa claramente con los contextos de alta magnitud de consecuencias, mostrando diferencias entre varones y mujeres (una mayor disposición de los varones) respecto a incurrir en actos de soborno. En los otros contextos, varones y mujeres se comportaron de manera similar.

Los resultados por lo tanto, señalan que las variables sociales y/o demográficas interactúan con los contextos cuando se las relaciona con la disposición a ofrecer sobornos. De esta manera, dependiendo del tipo de contexto que involucre la oportunidad de la violación moral, la variable en cuestión estará más o menos asociada con el hecho corrupto. De hecho existen contextos en los que la variable no incorpora alteración alguna en la forma de proceder de la muestra. Por lo tanto, podemos rechazar al menos parcialmente, la hipótesis nula que anticipa la falta de relación de las variables sociodemográficas con la disposición a sobornar.

Tercero, los resultados también señalan que las circunstancias contextuales que favorecen el soborno actúan también como un atenuante de la culpa y facilitan su desenganche momentáneo de las normas y principios que regulan la conducta moral. No se trata, como dice Van der Walt (2001), que la persona abandone o retome sus principios morales como si fueran chaquetas que puedan ponerse o sacarse dependiendo de la ocasión. Ciertamente los principios morales, una vez consolidados se presentan ante nosotros como fundamentos estables de carácter universal. No obstante, la realización de un acto reñido con la moral no requiere abandonar los principios morales, solo basta con desconectarse momentáneamente de ellos mediante alguna estrategia cognitiva. En el presente estudio, dos fueron los mecanismos que prevalecieron para facilitar el desenganche moral: la *justificación moral* y la *comparación ventajosa*. En el primer caso, la necesidad de precautelar la salud de un hijo y conservar la fuente laboral operaron como incontrovertibles justificaciones utilizadas para darse una licencia en términos morales. En el segundo caso, el “tamaño” de la falta entra en juego cuando se comparan los pequeños montos comprometidos en la situación de prueba con aquellos otros que se trafican en altas esferas de la burocracia estatal. Estos resultados concuerdan con los hallazgos dados a conocer por

Kish-Gephart et al. (2013), que apuntan que el nivel de ganancia personal (necesidad de resultado) se relacionaba positivamente con el desenganche moral.

En el presente estudio no tenemos elementos para sostener nuestra cuarta hipótesis que establece que la disposición a sobornar en contextos de alta necesidad de resultados y baja magnitud de consecuencias, está mayormente asociada con la activación de mecanismos de desenganche moral, que los contextos de baja necesidad de resultados y alta magnitud de consecuencias. Sin embargo, podríamos afirmar, en cambio, que todos los contextos estudiados se relacionaron muy fuertemente con al menos dos mecanismos de desenganche moral: la justificación moral y la comparación ventajosa. Esto querría decir que independientemente del contexto en el que se encuentren, quienes deciden por un acto moralmente reprochable, suelen echar mano de estos mecanismos para atenuar tanto la auto sanción moral como el juicio social vinculado al hecho.

En cuarto lugar, con referencia a al comportamiento de las variables personales, al explorar las implicaciones del sistema axiológico de las personas que son confrontadas con un acto corrupto, resultó evidente que poseer valores que orientan al individuo hacia la búsqueda del poder y el disfrute de las circunstancias placenteras por encima de todo y como filosofía de vida, constituyen claros predictores del comportamiento corrupto. Por el contrario, como era de esperarse, poseer valores de autodirección blinda a la persona contra la disposición a incurrir en actos de soborno. De aquí que podemos rechazar nuestra hipótesis nula que niega relaciones predictivas entre los valores personales señalados y el tipo de corrupción que nos ocupa.

Finalmente, las variables sociodemográficas tipo de centro académico en que estudia, género, origen étnico y edad demostraron también poseer un relativo valor predictivo. Sin embargo, dicha propiedad parecería estar condicionada a las características contextuales estudiadas en la presente investigación. Ello demuestra una vez más que contextos que poseen ciertas características, escogen también a ciertas variables. La pertenencia al tipo de universidad, por ejemplo predice la disposición al soborno solo para el contexto en el que prevalece baja necesidad de resultado y baja magnitud de consecuencias; edad es un predictor cuando la configuración es de alta necesidad de resultados pero baja magnitud de consecuencias; género parecería predecir la disposición a sobornar en condiciones de alta magnitud de consecuencias, y así sucesivamente. Por lo tanto, debido a que de manera muy preliminar y no sin reparos teórico-conceptuales<sup>5</sup>, pareció procedente la construcción de un modelo predictivo de la disposición a sobornar bajo la influencia contextual, consideramos que es posible rechazar la hipótesis nula que pone en duda la articulación de dicho modelo.

En conclusión, debe decirse que dada la trascendencia del tema de la corrupción en nuestras sociedades, y la urgencia social que existe para controlarla, además de abundar con nociones económicas, políticas y sociológicas, es preciso avanzar también en la comprensión de sus variables psicológicas constitutivas. Para ello es preciso reconocer la verdadera complejidad que supone su estudio sistemático, dificultad que surge de la naturaleza privada de dicho hecho moral y consecuentemente de los diversos obstáculos metodológicos que se oponen a su análisis objetivo. Al

---

<sup>5</sup> Nos pareció que un análisis a mayor profundidad de la predictibilidad de la disposición a ofrecer sobornos, debería recibir mayores insumos desde la perspectiva teórica, sobre todo de aquellos elementos que contribuyen a una definición más precisa de contexto.

igual que Zaloznaya, (2014), pensamos que una psicología social de la corrupción puede llegar a ofrecer valiosos elementos para la formulación de políticas públicas. Dado a que nuestro enfoque enfatiza en los determinantes situacionales de la corrupción, confiamos en poder ayudar a los formuladores de política a identificar las características contextuales que facilitan, promueven y mantienen el acto corrupto, que son ciertamente más fáciles de identificar e intervenir que las conductas corruptas mismas. Confiamos asimismo que una aproximación contextual del problema que nos ocupa puede llegar a generar también una teoría psicosocial del intercambio ilegal e inmoral y claro está, mayor sensibilidad cultural hacia la corrupción.

## Referencias

- Abed, G. T., & Sanjeev G. (2002). *Governance, Corruption, and Economic Performance*. International Monetary Fund.
- Appelbaum, S. H., Shapiro, B.T. & Molson. J. (2006). Diagnosis and remedies for deviant workplace behaviors. *Journal of American Academy of Business*, 9(2): 14–20.
- Ashforth, B.E. & Anand. V. (2003). The Normalization of Corruption in Organizations. *Research in organizational behavior* 25: 1–52.
- Bandura, A. (1986). From thought to action: Mechanisms of personal agency. *New Zealand Journal of Psychology*, 15, 1-17.
- Bandura, A. (1987). *Pensamiento y acción*. Barcelona: Martínez Roca. Libros Universitarios y Profesionales.
- Bandura, A. (1990). Selective activation and disengagement of moral control. *Journal of Social Issues*, 46, 27-46.
- Bandura, A. (1991). Social cognitive theory of moral thought and action. In W. M. Kurtines & J. L. Gewirtz (Eds.), *Handbook of moral behavior and development* (Vol. 1, pp. 45-103). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Bandura, A. (1999). Moral disengagement in the perpetration of inhumanities. *Personality and Social Psychology Review*. 3, 193-209.
- De Ferranti, D., Perry, G.E., Ferreira, F. & Walton, M. (2004). *Inequality in Latin America: Breaking with History?* Washington, D.C.: World Bank.
- Dexter, L.A. (1993). Complexities of corruption. *Society*, may/June, 63-64.
- Dey, A.N. & Abowd, G.D., (1999). Towards a Better Understanding of context and context-awareness. En: Proceedings de 1st International Symposium on Handheld and Ubiquitous Computing, LNCS, Vol. 1707, Springer, pp. 304-307.
- Glaeser, E.L., Scheinkman, J. & Shieifer, A. (2003). The Injustice of Inequality. *Journal of Monetary Economics* 50,199-222.
- Gupta, S., Davoodi, H. & Alonso-Term, R. (2002). Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty? *Economics of Governance* 3, 1, 23–45.
- Hellman, J. S., & Kaufman, D. (2002). *The Inequality of Influence*. Washington, D.C.: World Bank. Obtenido de <http://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpdc/o3o8oo5.html>. (Accedido en Febrero, 2015).
- Henle, C. A., Giacalone, R.A., & Jurkiewicz, C.L. (2005). The Role of Ethical Ideology in Workplace Deviance. *Journal of Business Ethics*, 56(3): 219–230.

- Kaufmann, D. (1997). Corruption: The Facts. *Foreign Policy* 107, 114-131.
- Kish-Gephart, J; Detert, J. R.; Trevino, L; Baker, V. & Martin, S. (2014) Situational Moral Disengagement: Can the Effects of Self-interest be Mitigated? *Journal of Business Ethics* 125, 2, 267-285.
- Mauro, P. (1995). Corruption and Growth. *The quarterly journal of economics* 110, 3, 681–712.
- Narasaiah, M. L. (2005). *Corruption and Poverty*. Darya Ganj, India: Discovery Publishing House, 2005.
- Roth, E. (2011). Habilidades para vivir en sociedad: El papel del contexto en la comprensión del comportamiento social. En G. Aguilar y L.A. Oblitas (Eds). *Psicología del bienestar y la felicidad*. Bogotá: PSICOM Editores.
- Roth, E. (1986). *Competencia Social. El cambio del Comportamiento Individual en la Comunidad*. México: Editorial Trillas.
- Roth, E. (2009). *El estudio psicológico del cambio. Análisis de los determinantes de la disposición a innovar*. La Paz: Verbo Divino.
- Rothstein, B. (2011). *The Quality of Government: Corruption, Social Trust, and Inequality in International Perspective*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Schedler, A. (1999). *The Self Restraining State: Power and Accountability in New Democracies*. Boulder, CO: Lynne Rienner Pub.
- Seligson, M. A. (2002). The Impact of Corruption on Regime Legitimacy: A Comparative Study of Four Latin American Countries. *Journal of Politics* 64, 2, 408–433.
- Schwartz, S.H. & Bardi, A. (2001). Value hierarchies across cultures taking a similarities perspective. *Journal of Cross-cultural Psychology*, 32, 3, 268-290.
- Transparency International. FAQs on Corruption. (2013). Obtenido de [http://www.transparency.org/whoweare/organisation/faqs\\_on\\_corruption](http://www.transparency.org/whoweare/organisation/faqs_on_corruption) (Accedido en 2015).
- Van der Walt, B. (2001). Corruption: A many headed monster. *Koers* , 66,4, 691-705.
- Zaloznaya, M. (2012). Organizational cultures as agents of differential association: explaining the variation in bribery practices in Ukrainian universities. *Crime, Law and Social Change* 58(3): 295–320.
- Zaloznaya, M. (2014). The Social Psychology of Corruption: Why It Does Not Exist and Why It Should. *Sociology Compass* 8, 2, 187–202.