

DISPOSICIÓN A SOBORNAR: INFLUENCIAS CONTEXTUALES E IMPLICACIONES  
COGNITIVAS DE LA CONDUCTA CORRUPTA

WILLINGNESS TO BRIBE: CONTEXTUAL INFLUENCES AND COGNITIVE  
IMPLICATIONS OF CORRUPT BEHAVIOR

DISPONIBILIDADE PRA SUBORNAR: INFLUÊNCIAS CONTEXTUAIS E  
IMPLICAÇÕES COGNITIVAS DE OCOMPORTAMENTO CORRUPTO

Eric Roth Unzueta<sup>1</sup> y Bianca Acosta Villegas<sup>2</sup>

*Instituto de Investigaciones en Ciencias del Comportamiento IICC; Universidad Católica Boliviana*

---

## RESUMEN

Esta investigación estudió la disposición a ofrecer sobornos desde una perspectiva contextual, presentando a los participantes (N = 300, con una media de edad de 21.23 y una Desviación Estándar de 2.11), estudiantes universitarios de ambos sexos, residentes de dos ciudades bolivianas, un cuestionario de tipo Likert, reproduciendo diferentes contextos. Los resultados mostraron que la disposición a ofrecer sobornos se expresa con fuerzas diferentes según el contexto en que se presenta, influenciada principalmente por la necesidad de resultado. Asimismo, ciertas variables sociodemográficas (religión profesada y origen étnico) interactuaron con el contexto, adquiriendo características predictivas para dicha disposición. Se demostró también que las circunstancias que favorecen el soborno facilitan el desenganche momentáneo de las normas y principios que regulan la conducta moral. Finalmente, resultó evidente que poseer valores que orientan al individuo hacia la búsqueda del poder y placer constituyen también predictores del comportamiento corrupto.

*Palabras Clave:* Conducta corrupta, Análisis Contextual, Disposición a Sobornar

---

<sup>1</sup> PhD en psicología social, investigador senior del Instituto de Investigaciones en Ciencias del Comportamiento, Universidad Católica Boliviana “San Pablo”, La Paz, Bolivia. Dirección postal: Av. 14 de Septiembre, Obrajes. Contacto: [eroth@ucb.edu.bo](mailto:eroth@ucb.edu.bo)

<sup>2</sup> Licenciada en Psicóloga, Investigadora transeúnte del Instituto de Investigaciones en Ciencias del Comportamiento, IICC, Universidad Católica Boliviana “San Pablo”, La Paz, Bolivia. Contacto: [bianca.acosta.v@gmail.com](mailto:bianca.acosta.v@gmail.com)

## ABSTRACT

This research studied the disposition to offer bribes from a contextual perspective, presenting to participants (N = 300, with an age mean of 21.23 and a SD of 2.11), university students of both sexes, residents of two Bolivian cities, a questionnaire Likert-type reproducing different scenarios. The results showed that the willingness to offer bribes is expressed with different forces depending on the context in which it is presented, mainly due to the need for outcome. In addition, certain socio-demographic variables (religion creed and ethnical origin) interacted with the context, gaining predictive value for that provision. Likewise, research showed that circumstances that favor bribery also facilitate the momentary disengagement of the norms and principles, which govern the moral behavior. Finally, it became evident that having values that guide individuals toward the pursuit of power and pleasure are predictors of corrupt behavior.

*Key Words:* Corrupt behavior, Contextual analysis, Willingness to bribe.

## RESUMO

Esta pesquisa estudou a disposição de oferecer subornos a partir duma perspectiva do contexto, permitindo que os participantes (N = 300, com uma média de idade de 21.23 e DP de 2.11), universitários de ambos os sexos residentes de duas cidades da Bolívia, um questionário do tipo Likert, reproduzindo em diferentes contextos. Os resultados mostraram que a vontade de oferecer subornos é expressada em forças diferentes, segundo o contexto em que é apresentado, influenciado principalmente pela necessidade de dar certo. Além disso, certas variáveis sócio-demográficas (religião professada e etnicidade) interagiram com o contexto, tendo características preditivas para essa disposição. Também mostrou que as circunstâncias que favorecem o suborno para facilitar o desengajamento momentâneo das normas e princípios que regem o comportamento moral. Finalmente, tornou-se evidente que possuir valores que orientam ao indivíduo em direção a busca de poder e prazer também são preditores de comportamento corrupto.

*Palavras-chave:* Corromper a conduta, análise Contextual, disposição para subornar

## INTRODUCCION

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 y 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 éstos estarían en mejor posición para “negociar” influencias (De Ferranti et al, 2004; Glaeser, Scheinkman, y Shleifer 2003; Hellman y Kaufman, 2002; Kaufmann, 1997).

Aparentemente resulta fácil definir la corrupción. 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 y ello pone a la psicología en el mejor escenario posible para su estudio. Sin embargo, Dexter (1993) señala que 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 servicio burocrático eficiente? Todos estos actos sin duda tienen la corrupción como 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; pueden ser culturales 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 diluciden las múltiples influencias del contexto ejercidas en su explicación.

Pese a que el pensamiento moral debe estar vinculado con el acto o comportamiento moral y a pesar de que sea indiscutible la naturaleza subjetiva de su justificación, pocos psicólogos abordan 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. Esto ha contribuido a ensombrecer el aporte de la psicología en la comprensión de este fenómeno fundamentalmente humano que opera como elemento anticipatorio: 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* (Bandura, 1986, 1987, 1990).

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 al individuo 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. Por esta razón, parecería procedente, analizar el contexto como variable relevante en la determinación de la corrupción.

Dey y 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 pueden afectar a la conducta, tales como el lugar, el tiempo, los actores, la naturaleza misma de la situación, las consecuencias percibidas, etc. Es evidente entonces la importancia que tiene la situación que rodea a la expresión de un comportamiento, situación que contribuye a dar forma a dicha conducta, transformando las condiciones de las cuales ésta es una función (Roth, 2011). Asimismo, 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, la investigación 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 de las ciudades de La Paz y El Alto en Bolivia, a promover el soborno.

Buscó 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 cuando tales consecuencias se encuentran ausentes o minimizadas.

Por otro lado, la presente investigación 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, y finalmente, intentó también confirmar la influencia de los valores personales en dicha decisión.

Sobre la base de estas consideraciones, se 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: 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.

H4: La disposición a sobornar se encuentra claramente vinculada a una particular estructura de valores personales, tales como poder, hedonismo, logro y estimulación.

H5: Dada la naturaleza contextual de la disposición a sobornar, las variables socioculturales y demográficas así como otras de naturaleza axiológica, permitirían construir un modelo predictivo de dicho acto corrupto.

## **Método**

### *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 (Bolivia), sin hacer distinción entre carreras ni grados. Los participantes de la muestra tenían entre 18 a 27 años de edad ( $M= 21.23$ ;  $DE= 2.11$ ), eran de ambos sexos (46.7 % de varones y 53.3 % de mujeres) y fueron seleccionados por su disponibilidad y disposición a colaborar con los investigadores, después de que fueran informados sobre la naturaleza y característica de la investigación y la forma en que se obtendría la información. 28% de la muestra fue obtenida en la ciudad de El Alto, mientras que el 72 % restante lo fue en la ciudad de La Paz. Un 64.4 % se declaró católico, 14.2 % cristiano y el 21.4 % profesó otras religiones o no profesó ninguna. Finalmente, el 14.5 % —con el criterio de la lengua materna— se identificó como aimara originario, mientras que el 85.5 % restante no aceptó estar relacionado con un grupo étnico en particular.

### *Instrumentos*

Con el propósito de medir de manera integrada la variable disposición a sobornar en función del contexto y el desenganche moral asociado, en la presente investigación se elaboró un instrumento que integro dos escalas. Una de ellas (Escala de Disposición al Soborno EdS), pretendió medir con 8 ítems, la intención de sobornar en dos situaciones idealizadas con 4 variantes cada una, configurando un total de 8 contextos (véase Figuras 1 y 2). Dichas variantes fueron redactadas en base a dos factores: magnitud de las consecuencias y necesidad de resultados, con cuyas combinaciones se conformaron cuatro posibles variables, tal como puede advertirse en las matrices de doble entrada de las figuras 1 y 2. La redacción de los ítems evitó la palabra “soborno” utilizando otros términos socialmente más aceptables.

## MAGNITUD DE LAS CONSECUENCIAS

NECESIDAD DE RESULTADO	<p><b>ALTA NECESIDAD DE RESULTADO</b>  <b>BAJA MAGNITUD DE LAS CONSECUENCIAS</b>  <i>Contexto 1.1 Infracción en emergencia sin accidente</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ud. Lleva a su hijo enfermo al hospital y para acortar camino conduce contra ruta</li> <li>- Lo detienen y le exigen una multa</li> </ul>	<p><b>ALTA NECESIDAD DE RESULTADO</b>  <b>ALTA MAGNITUD DE LAS CONSECUENCIAS</b>  <i>Contexto 1.3 Infracción en emergencia con accidente</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ud. Lleva a su hijo enfermo al hospital y para acortar camino conduce en contra ruta</li> <li>- Choca contra otro vehículo y lo detienen</li> </ul>
	<p><b>BAJA NECESIDAD DE RESULTADO</b>  <b>BAJA MAGNITUD DE LAS CONSECUENCIAS</b>  <i>Contexto 1.2 Infracción en diversión sin accidente</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ud. está conduciendo con sus amigos y para acortar camino toma una vía en sentido contrario</li> <li>- Lo detienen y le exigen una multa</li> </ul>	<p><b>BAJA NECESIDAD DE RESULTADO</b>  <b>ALTA MAGNITUD DE LAS CONSECUENCIAS</b>  <i>Contexto 1.4 Infracción en diversión sin accidente</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ud. está conduciendo con sus amigos y para acortar camino toma una vía en sentido contrario</li> <li>- Choca contra otro vehículo y lo detienen</li> </ul>

Figura 1. Descripción de los cuatro contextos derivados de la relación entre necesidad de resultados y magnitud de consecuencias para la situación 1.

## MAGNITUD DE LAS CONSECUENCIAS

NECESIDAD DE RESULTADO	<p><b>ALTA NECESIDAD DE RESULTADO</b>  <b>BAJA MAGNITUD DE LAS CONSECUENCIAS</b>  <i>Contexto 2.3 Trámite bajo presión sin perjuicio a terceros</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ud. Trabaja como tramitador y está en riesgo de perder su empleo si no completa el trámite en la mañana</li> <li>- No hay más gente esperando</li> </ul>	<p><b>ALTA NECESIDAD DE RESULTADO</b>  <b>ALTA MAGNITUD DE LAS CONSECUENCIAS</b>  <i>Contexto 2.1 Trámite bajo presión con perjuicio a terceros</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ud. Trabaja como tramitador y está en riesgo de perder su empleo si no completa el trámite en la mañana</li> <li>- Hay mucha gente que está esperando igual que Ud.</li> </ul>
	<p><b>BAJA NECESIDAD DE RESULTADO</b>  <b>BAJA MAGNITUD DE LAS CONSECUENCIAS</b>  <i>Contexto 2.4 Trámite sin presión sin perjuicio a terceros</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ud. Debe hacer un trámite y simplemente quiere evitar las molestias de esperar</li> <li>- No hay más gente esperando</li> </ul>	<p><b>BAJA NECESIDAD DE RESULTADO</b>  <b>ALTA MAGNITUD DE LAS CONSECUENCIAS</b>  <i>Contexto 2.2 Trámite sin presión con perjuicio a terceros</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ud. Debe hacer un trámite y simplemente quiere evitar las molestias de esperar</li> <li>- Hay mucha gente que está esperando igual que Ud.</li> </ul>

Figura 2. Descripción de los cuatro contextos derivados de la relación entre necesidad de resultados y magnitud de consecuencias para la situación 2.



La fiabilidad de la EdS arrojó un valor aceptable de Alfa de Cronbach = .85. El análisis factorial exploratorio realizado con los datos obtenidos en la presente investigación, arrojó indicadores que sugieren la posibilidad de ejecutar su cálculo sin reparos (KMO = .83 y la  $\chi^2$  del Test de Esfericidad de Bartlett = 911.50,  $p = .00$ ). Las comunalidades señalaron valores mínimos aceptables de proporción de varianza en cada variable (.437). De esta manera, la escala explicó el 49.37% del total la varianza, extrayéndose un solo componente (estructura monofactorial) con cargas factoriales por encima de .607.

La segunda escala (Escala de Desenganche Moral del Soborno EDMS) valoraba el grado de acuerdo con el tipo de estrategia cognitiva asociado a dicho acto en cada contexto. Para ello, después de obtener la valoración correspondiente a la disposición a sobornar, incluía la pregunta ‘¿por qué?’ La respuesta estaba guiada por siete enunciados que representaban las estrategias o mecanismos conocidos de desenganche moral, (justificación, uso de eufemismos, comparación ventajosa, desplazamiento de responsabilidad, difusión de responsabilidad, distorsión de las consecuencias y atribución de la culpa). Tanto la EdS como la EdMS adoptaron la modalidad de escala tipo Likert de 5 puntos (Ver Figura 3).

Contexto 1.1: Alta Necesidad de Resultado, Baja Magnitud de Consecuencias:

*“Usted está llevando a su hijo enfermo al hospital, y para acortar camino conduce en Infracción. De pronto un oficial de tránsito lo detiene y está a punto de multarlo. Entonces se le ocurre darle un ‘reconocimiento económico’ para salir inmediatamente del lío”. ¿Estaría Ud. dispuesto a ofrecerle dinero?*

	1	2	3	4	5
	MUY POCO DISPUESTO		MEDIANAMENTE DISPUESTO		TOTALMENTE DISPUESTO

¿Por qué?

	TOTALMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	DE ACUERDO	TOTALMENTE DE ACUERDO
a) Porque es aceptable transgredir las normas de tránsito cuando se tiene una emergencia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Porque solo estaría reconociéndole un favor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Porque sería peor si lo hiciera sin tener la necesidad (es decir, sin tener el hijo enfermo)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Si no llego pronto al hospital ya no podrán atenderlo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Porque es una costumbre general en mi país	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) Porque las normas son solo normas, mi hijo es más importante.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

g) Porque las circunstancias me obligan a hacerlo.

---

Figura 3. Ejemplo de la estructura del instrumento con las dos escalas, utilizado para medir la disposición a sobornar y las características del desenganche moral.

La EDMS estaba conformada por 54 ítems para ocho contextos y sus valores psicométricos fueron evaluados de manera independiente, obteniéndose una adecuada consistencia (Alfa de Cronbach = .94). El Análisis Factorial Exploratorio, procedió con un valor de KMO de .91 y una Chi cuadrado significativa ( $p = .00$ ). La escala explicó el 40.11% 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 sub escalas del Perfil de Valores Personales-PVQ de Schwartz y Bardi (2001), (Autodirección, Poder, Logro, Estimulación y Hedonismo), vinculadas al pensamiento moral.

### *Procedimiento*

Todas las escalas fueron aplicadas colectivamente en las aulas de los respectivos centros académicos, 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.

### *Análisis de Datos*

El análisis cuantitativo de los datos fue llevado a cabo con el auxilio del paquete estadístico IBM-SPSS.

## RESULTADOS

### *Disposición a sobornar entre contextos*

Con el fin de confirmar 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  $\chi^2$  de Friedman a los cuatro contextos de ambas situaciones.

La Tabla 1 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,  $\chi^2$  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 advertir que, los contextos de alta necesidad de resultado y de baja magnitud de consecuencias, son escenarios de una mayor disposición a ofrecer sobornos.

Tabla 1. 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 INFRACCIÓN EN EMERGENCIA SIN ACCIDENTE Alta Necesidad de resultado Baja Magnitud de las consecuencias	2.77					
CONTEXTO 1.2 INFRACCIÓN EN DIVERSIÓN SIN ACCIDENTE Baja Necesidad de resultado Baja magnitud de las consecuencias	2.33	300	.055	49.317	3	.000
CONTEXTO 1.3 INFRACCIÓN EN EMERGENCIA PROVOCANDO ACCIDENTE Alta Necesidad de resultado Alta Magnitud de las consecuencias	2.62					
CONTEXTO 1.4 INFRACCIÓN EN DIVERSIÓN PROVOCANDO UN ACCIDENTE Baja Necesidad de resultado Alta Magnitud de las Consecuencias	2.27					

Por otra parte, las pruebas realizadas con las cuatro variaciones contextuales de la situación 2 (infracción realizando un trámite) y resumidas en la Tabla 2, replicaron los hallazgos de los contextos anteriores (Infracción de tránsito), exhibiéndose una  $W$  de Kendall = .050,  $\chi^2$  Friedman = 44.693;  $p = .000$ .

Tabla 2. 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						
Alta Necesidad de resultado	2.71					
Alta magnitud de las consecuencias						
CONTEXTO 2.2 TRAMITE SIN PRESIÓN Y CON PERJUICIO A TERCEROS						
Baja Necesidad de resultado	2.35					
Alta magnitud de las consecuencias						
		300	.050	44.693	3	.000
CONTEXTO 2.3 TRAMITE BAJO PRESIÓN SIN PERJUICIO A TERCEROS						
Alta Necesidad de resultado	2.66					
Baja magnitud de las consecuencias						
CONTEXTO 2.4 TRAMITE SIN PRESIÓN Y SIN PERJUICIO A TERCEROS						
Baja Necesidad de resultado	2.28					
Baja magnitud de las consecuencias						

*Disposición a sobornar y Desenganche Moral.* La Tabla 3 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 fue la *Justificación Moral* y eventualmente la *Comparación Ventajosa*.

La Tabla 3 resume las correlaciones que mostraron una alta significación, halladas entre los contextos estudiados y las estrategias cognitivas de Justificación Moral y Comparación Ventajosa. Estas relaciones dejan poca duda acerca de cuáles fueron los mecanismos adoptados por la muestra a la hora de ofrecer un soborno.

Tabla 3. Correlaciones obtenidas entre el contexto, Justificación Moral y Comparación Ventajosa como estrategias de desenganche moral.

Contexto	Justificación Moral		Comparación Ventajosa	
	<i>r</i>	<i>p</i>	<i>r</i>	<i>p</i>
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

Con el propósito de conocer en qué medida las variables analizadas 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. El carácter predictivo 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 de relación con estas variables). En la Tabla 4 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 4. 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

En la Tabla 5 pueden advertirse los valores de 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 5. 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 5 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; mientras que 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 contexto 2.4. Adviértase que la variable religión no fue admitida por el modelo.

*Regresión Lineal.* Para responder a la pregunta acerca de la capacidad predictiva de los valores personales sobre la disposición a ofrecer sobornos, se propuso 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 múltiple, primeramente se realizó una correlación bivariada entre las sub-escalas mencionadas y la disposición a ofrecer sobornos, obteniéndose los resultados expuestos en la Tabla 6.

Tabla 6. Correlación bivariada entre los puntajes de las sub-escalas del PVQ incluidas en la investigación y la variable disposición a sobornar.

	1	2	3	4	5	6
1. Autodirección	1					
2. Poder	.355**	1				
3. Logro	.639**	.620**	1			
4. Estimulación	.661**	.342**	.576**	1		

5. Hedonismo	.563**	.415**	.614**	.650**	1	
6. Disposición sobornar	.093	.288**	.223**	.211**	.260**	1

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

Como puede verificarse en la Tabla 6, las correlaciones bivariadas muestran valores muy significativos entre sí y con la disposición a sobornar. Dichas 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 7. Resumen de modelo de disposición a sobornar global y valores personales

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 7 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 8. 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

Tabla 8 presenta un ANOVA significativo, señalando la viabilidad del modelo general y abriendo la posibilidad de continuar con el ejercicio.

Tabla 9. Coeficientes del modelo de Disposición a sobornar global y Valores

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	<i>t</i>	Sig.	Estadísticos de colinealidad	
	<i>B</i>	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 9 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 10. Resumen de las variables axiológicas predictoras de la disposición a ofrecer soborno

Variables Predictoras	Beta	<i>p</i>
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 (Ver Tabla 10).



## 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 influencia circunstancial de eventos que acompañan el comportamiento durante su ejercicio. La investigación ilustró la influencia de dos condiciones contextuales sobre la disposición a ofrecer sobornos definidos en base a la necesidad de resultado y a la magnitud de las consecuencias.

Los resultados obtenidos señalan que la disposición a sobornar se expresa de manera diferencial ante los distintos valores del contexto (considerados en este estudio) 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 de si el acto inmoral supone o no mayores presiones (alta magnitud de consecuencias) para el que lo comete.

Es decir, cuando la persona se encuentra ante una urgencia subjetiva y encuentra un obstáculo que puede evitar que lleve a cabo su propósito, dicha urgencia actúa como facilitadora de la oferta de un soborno y las complicaciones que pudiesen surgir de la situación no ofician de atenuantes de la decisión. Lograr que el hijo enfermo llegue al hospital, 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, 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.

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 prendas de vestir 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 tales 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 fuertemente con al menos dos de los mecanismos de desenganche moral mencionados: 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 las implicaciones axiológicas 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.

VARIABLES tales como el tipo de centro académico en que se estudia, el género, el origen étnico y la edad, demostraron también poseer un relativo valor predictivo. Sin embargo, éste parecería estar condicionado por las características contextuales estudiadas en la presente investigación. 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; la edad es un predictor cuando la configuración contextual corresponde a una alta necesidad de resultados pero baja magnitud de consecuencias y el género parecería predecir la disposición a sobornar en condiciones de alta magnitud de consecuencias. Por lo tanto, con algunos reparos teórico-conceptuales<sup>3</sup>, y considerando la escasa varianza explicada por el modelo de regresión logística, podríamos con mucha cautela rechazar la hipótesis nula que pone en duda la posibilidad 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 este hecho moral y consecuentemente de los diversos obstáculos metodológicos que se oponen a su análisis objetivo. Al 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 que nuestro enfoque enfatiza en los determinantes situacionales de la corrupción, confiamos en poder ayudar a dichos formuladores 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.

---

<sup>3</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.

Finalmente, es preciso señalar que la complejidad de análisis emergente de una temática profundamente enraizada en la moralidad, deja en descubierto diversas limitaciones derivadas de la deseabilidad social. Los instrumentos empleados en la medición de la influencia contextual no reducen dicha debilidad por lo que será preciso explorar metodologías alternativas como la derivada de la economía experimental y de la teoría de juegos que exploran la dinámica interpersonal sobre la base de la teoría de las decisiones.

#### REFERENCIAS.

1. Abed, G. T., y Gupta, S. (2002). *Governance, Corruption, and Economic Performance*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
2. Bandura, A. (1986). From thought to action: Mechanisms of personal agency. *New Zealand Journal of Psychology*, 15, (1) 17.
3. Bandura, A. (1987). *Pensamiento y acción*. Barcelona: Martínez Roca. Libros Universitarios y Profesionales.
4. Bandura, A. (1990). Selective activation and disengagement of moral control. *Journal of Social Issues*, 46, (1) 27-46. Doi: 10.1111/j.1540-4560.1990.tb00270.x.
5. Bandura, A. (1991). Social cognitive theory of moral thought and action. En W. M. Kurtines y J. L. Gewirtz (Eds.), *Handbook of moral behavior and development* (Vol. 1, pp. 45-103). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
6. Bandura, A. (1999). Moral disengagement in the perpetration of inhumanities. *Personality and Social Psychology Review*, 3, (3) 193-209. Doi: 10.1207/s15327957pspr0303\_3.
7. De Ferranti, D., Perry, G.E., Ferreira, F. y Walton, M. (2004). *Inequality in Latin America: Breaking with History?* Washington, D.C.: World Bank.
8. Dexter, L.A. (1993). Complexities of corruption. *Society*, 30 (4) 63-64. Doi: 10.1007/BF02695238.
9. Dey, A.N. y 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.
10. Glaeser, E.L., Scheinkman, J. y Shieifer, A. (2003). The Injustice of Inequality. *Journal of Monetary Economics* 50,199-222. Doi: 10.1016/S0304-3932(02)00204-0.

11. Gupta, S., Davoodi, H. y Alonso-Term, R. (2002). Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty? *Economics of Governance* 3, (1) 23–45. Doi: 10.1007/s101010100039.
12. Hellman, J. S., y Kaufmann, D. (2002). The Inequality of Influence. Washington, D.C.: World Bank. Obtenido de, <http://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpdc/0308005.html> (Accedido en Febrero, 2015).
13. Kaufmann, D. (1997). Corruption: The Facts. *Foreign Policy* 107, 114-131. Doi: 10.2307/1149337.
14. Kish-Gephart, J.; Detert, J. R.; Trevino, L.; Baker, V. y Martin, S. (2014) Situational Moral Disengagement: Can the Effects of Self-interest be Mitigated? *Journal of Business Ethics*, 125, (2) 267-285. Doi: 10.1007/s10551-013-1909-6.
15. Mauro, P. (1995). Corruption and Growth. *The quarterly journal of economics* 110, (3) 681–712. Doi: 10.2307/2946696.
16. Narasaiah, M. L. (2005). *Corruption and Poverty*. Darya Ganj, India: Discovery Publishing House.
17. Roth, E. (1986). *Competencia Social. El cambio del Comportamiento Individual en la Comunidad*. México: Editorial Trillas.
18. Roth, E. (2009). *El estudio psicológico del cambio. Análisis de los determinantes de la disposición a innovar*. La Paz: Verbo Divino.
19. 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.
20. Rothstein, B. (2011). *The Quality of Government: Corruption, Social Trust, and Inequality in International Perspective*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
21. Schedler, A. (1999). *The Self Restraining State: Power and Accountability in New Democracies*. Boulder, CO: Lynne Rienner Pub.
22. Schwartz, S.H. y Bardi, A. (2001). Value hierarchies across cultures taking a similarities perspective. *Journal of Cross-cultural Psychology*, 32, (3) 268-290. Doi: 10.1177/0022022101032003002.
23. 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. Doi: 10.1111/1468-2508.00132.
24. Transparency-International. (2013). *Corruption Perception Index*. Recuperado el 23 de Febrero de 2015, de <http://cpi.transparency.org/cpi2013/results/>

25. Van der Walt, B. (2001). Corruption: A many headed monster. *Koers* , 66,(4) 691-705. Doi: 10.4102/koers.v66i4.407.
26. Zaloznaya, M. (2014). The Social Psychology of Corruption: Why It Does Not Exist and Why It Should. *Sociology Compass* 8, (2) 187–202. Doi: 10.1111/soc4.12120.

RECIBIDO: 14/11/2016

REVISADO: 23/1/2018

NO EXISTEN CONFLICTOS DE INTERÉS