

### III. Del decir al hacer; una aproximación empírica al fenómeno de la corrupción

Michel Martell S.<sup>1</sup>

#### Resumen

Algunas veces se escucha hablar de la corrupción como un fenómeno que escapa a la persona, como si tuviera vida propia y su propia racionalidad. En este trabajo se ha partido de la premisa de que la corrupción está ligada al razonamiento individual y al entorno construido por las personas. No es únicamente el entorno, ni únicamente el razonamiento moral de las personas lo que la determina. Junto con otros factores, ambos interactúan para que la corrupción se dé, en mayor o menor medida.

En este trabajo se emplean algunas ideas de Chris Argyris sobre el aprendizaje y se ligan a los trabajos de Lawrence Kohlberg sobre el razonamiento moral. Argyris planteó la idea de dos teorías de operación; la de uso y la adoptada. La de uso es la que guía nuestro comportamiento y la adoptada es la que empleamos para explicarlo. Entre ambas teorías existen diferencias que no siempre son claras para la persona. Se empleó la escala de razonamiento moral de Kohlberg para intentar medir estas dos teorías y estimar sus diferencias en una población de clase media.

Según Argyris, empleamos la teoría en uso de forma natural y cotidiana pero, si los actos que llevamos a cabo nos enfrentan al ridículo, recurrimos a nuestra teoría adoptada para construir explicaciones de nuestro actuar. Si Argyris está en lo cierto, ante un dilema moral en el que no es posible ser expuesto por la decisión tomada, podríamos tomar una decisión que moralmente sea inferior a aquella que tomaríamos si hay una alta posibilidad de ser expuesto. Para probar esto, se adoptó la escala de razonamiento moral de Kohlberg en una serie de dilemas morales, cada uno distinto en términos de la posibilidad de asociar el efecto de la decisión al agente que la toma. En cada dilema, se plantearon distintas opciones de decisión con diferente nivel de razonamiento moral en la escala Kohlberg. Se encontró que el nivel de razonamiento moral cambia con la mayor o menor posibilidad de asociar al agente con los efectos de la decisión y este cambio es diferente por género, grupo de edad y escolaridad. Además, se encontró que ni los cursos formales de ética, ni la religión o la práctica de ésta son factores que determinen la forma en que el razonamiento moral cambia.

---

<sup>1</sup> Michel Martell. Candidato a Doctor en Ciencias Administrativas por el Tecnológico de Monterrey, Campus Ciudad de México, [mmartell@itesm.mx](mailto:mmartell@itesm.mx)

## Introducción

La corrupción puede ser, al menos en parte, explicada por elementos que constituyen lo que se entiende por cultura.<sup>2</sup> La cultura, se ha propuesto como el conjunto de valores, creencias, símbolos y supuestos básicos compartidos, como un mismo programa, por un grupo humano.<sup>3</sup> De cierta forma, es posible asociar la corrupción a cada uno de estos pero, para este trabajo, partimos del supuesto de que tanto las naciones como las instituciones son construcciones humanas y que su operación se fundamenta en supuestos básicos, algunos de los cuales se encuentran en toda persona y que su manifestación, en mayor o menor medida, son resultado de la interacción social. En este trabajo hemos explorado uno de estos supuestos relacionado con el razonamiento moral: puede haber diferencia entre lo que se dice y lo que se hace, siempre que esto no se haga evidente.

## Operamos con dos teorías

Según la propuesta funcionalista de Argyris,<sup>4</sup> el aprendizaje habrá ocurrido cuando el individuo produce lo que dice saber. Esta afirmación, une el aprendizaje al acto en varias formas; exactitud, velocidad y la conciencia de las implicaciones, entre otras. Las diferencias que muchas veces observamos entre el conocer y el aprender, nos hacen pensar en las incongruencias que frecuentemente encontramos entre lo que se dice que en determinadas circunstancias se haría y lo que en realidad se hace.

Según Argyris, se observa que el individuo maneja regularmente dos teorías de acción: La primera se refiere a lo que el individuo dice que haría —a ésta le ha llamado la teoría adoptada—;<sup>5</sup> la segunda, que se refiere a lo que el individuo en realidad hace, Argyris la ha llamado la teoría en uso.<sup>6</sup> En la práctica, entre las dos teorías hay discrepancias aunque no prestamos demasiada atención a éstas.

Las dos teorías que menciona Argyris son el resultado de una construcción individual que es producto de la asimilación de ideas y conceptos y por la práctica cotidiana con los refuerzos del entorno; tanto positivos como negativos. En su ejercicio y con la práctica, la teoría en uso resulta tan interiorizada, que la empleamos en forma automática; como una habilidad más.

Al actuar, empleamos la teoría en uso, pero según Argyris, ante la posibilidad de enfrentar el ridículo, nuestro comportamiento será el de explicar las acciones tomando elementos de nuestra teoría adoptada.

Aceptemos, al menos temporalmente que, en parte, los actos de corrupción son producto del razonamiento moral. En este sentido, si Argyris está en lo cierto, las personas tenemos dos teorías de razonamiento moral. Para distinguirlas es necesario definir algún tipo de escala de razonamiento moral. Para esto, se ha recurrido a los constructivistas.

## El razonamiento moral

En 1932 Jean Piaget publica su primer libro enfocado al desarrollo moral del niño. Su perspectiva consideraba que la moral se adquiere a través de la formación de las estructuras de reglas y normas y la interacción social del niño.<sup>7</sup>

---

<sup>2</sup> Un análisis de correlación entre el índice de percepción de la corrupción (IPC) de Transparencia Internacional y los ejes de Cultura Nacional de Hofstede arroja dos datos con alta significancia estadística: -0.649 para distancia al poder (PDI) y 0.663 para individualismo (IDV). Esto quiere decir que a mayor distancia al poder, mayor corrupción y a mayor colectivismo, mayor corrupción (ambas con Sig. = 0.000).

<sup>3</sup> Hofstede, 1980; Trompenars, 1997.

<sup>4</sup> Argyris, Chris (1997) *Initiating change that perseveres*. American Behavioral Scientist, vol. 40 núm 3.

<sup>5</sup> Traducción del término empleado por Argyris, *Espoused Theory*; Simon & Shuster's Spanish-English.

<sup>6</sup> Traducción literal del término *Theory-in-use*.

<sup>7</sup> Huerta, J. y Ezcurra, M. (1997) *Desarrollo de valores y régimen de verdad en el niño mexicano*. IFIE-UNAM. México.

Posteriormente, Lawrence Kohlberg, basado en los trabajos de Piaget, Baldwin y Dewey, estudió poblaciones estudiantiles y reconstruyó, siguiendo la tradición kantiana de Piaget,<sup>8</sup> los estadios de desarrollo del razonamiento moral. Según esta escala, el razonamiento moral individual puede ser encontrado en uno de seis niveles: Heterónimo, Individualista, de Relaciones, Sistema Social, Contrato Social y de Principios Éticos Universales.

Las conclusiones que elaboró Kohlberg resultaron de la aplicación de reactivos contruidos en forma de dilema moral y evaluados con una entrevista a profundidad. Con esto, el investigador puede determinar el nivel de razonamiento moral de un sujeto en la escala predefinida. Esta técnica explora las construcciones cognitivas del sujeto pero no pretende evaluar el potencial de actuación ni el propio desempeño moral del individuo.

### Nuestro objetivo

Para este trabajo se planteó como objetivo medir la “distancia” que podría existir entre las dos teorías planteadas por Argyris. La hipótesis de trabajo fue que el razonamiento moral de una población puede variar al cambiar la posibilidad de evidenciar las decisiones que los sujetos toman. Para aproximar este problema, planteamos dos variables que relacionamos por medio de una encuesta: el razonamiento moral y la imputabilidad. ¿Por qué imputabilidad? A partir de la bibliografía disponible se planteó inicialmente el emplear algún término que de manera equivalente significara el vocablo inglés “*accountability*” pero, hasta donde nos ha sido posible averiguar, no existe un equivalente preciso y generalmente aceptado en idioma español.<sup>9</sup>

Mediante una prueba de red semántica, se exploró la posibilidad de emplear “responsabilidad” como la variable que afecta

el razonamiento moral, sin embargo, los resultados de una muestra de 36 personas identificó a la responsabilidad como una obligación, más que la imputabilidad, es decir, “la conciencia de las implicaciones de los actos”<sup>10</sup>. Nos decidimos por imputabilidad como la variable independiente (aquella que afecta al razonamiento moral como variable dependiente), ya que ésta es la que parece

---

<sup>8</sup> Kohlberg, L. (1992) Psicología del desarrollo moral. Editorial Desclee de Brouwer.

<sup>9</sup> El término “*accountability*” se emplea con un sentido amplio en el habla inglesa: “Responsabilidad impuesta en o asumida por una persona o un grupo para efectividad o éxito de determinado programa, actividad o proyecto en términos de los resultados alcanzados. Un requerimiento implícito o explícito para aceptar responsabilidad por el desempeño, progreso y logro” (Tracey, W., 1998). La inclusión del resultado como factor determinante llama a no sólo ser señalado como el directamente involucrado en la decisión; ¿Cuál es la implicación para ésta persona en sí mismo o en sus bienes? En la revisión etimológica se encuentra: “*Accountability; The quality of being accountable; liability to give account of, and answer for, discharge of duties or conduct; responsibility, amenableness*”. Por un lado, “*liability*” es por aquello en lo que una persona es “*liable*” es decir, las deudas u obligaciones pecuniarias que la persona moral o física contrae y donde “*amenable*” (del francés) se refiere a enfrentar o llevar al frente a (Oxford Dictionary, 2005). Entonces, implica el responder con el patrimonio propio ante el incumplimiento de una responsabilidad adquirida. El sentido que ha adquirido en el idioma inglés resulta distinto y más amplio al de responsabilidad y aún de la expresión más comúnmente empleada en el español: “rendición de cuentas”, que en el contexto legal mexicano se liga tanto a la gestión como a las funciones del albacea y otras figuras jurídicas como herencias, fideicomisos y otros, limitando en particular su ámbito dentro de la gestión a la preparación de las cifras que representan la posición financiera de la empresa.

Una palabra con equivalencia plena no existe en el idioma español. La idea de la imputabilidad de las implicaciones de un acto parece quedar disuelta en la ausencia de un término que implique la obligación adquirida, la entrega de cifras y el responder con el patrimonio propio, físico (bienes de capital) o no (reputación).

<sup>10</sup> Abbagnano, N. (2000) Diccionario de Filosofía. Fondo de Cultura Económica. México.

acercarse mejor, como posibilidad de asociar al individuo a sus actos, al concepto empleado por Argyris para la “exposición” del sujeto.<sup>11</sup>

### **Medición de la brecha entre las dos teorías**

Se intentó medir el razonamiento moral de un grupo de sujetos ante una serie de dilemas y no uno solo como en el método Kohlberg. La diferencia entre cada uno de los dilemas se encuentra en el nivel de control que puede apreciarse en cada una de las situaciones; es decir:

En el dilema donde el control era inexistente, el sujeto podía decidir sobre cualquiera de las alternativas sin que quedara rastro de su decisión, en otras palabras, no era posible imputarle el efecto. En los dilemas con niveles intermedios de control, se plantearon distintas formas en que podría evidenciarse la conexión entre el sujeto y la decisión más o menos moral que tomaba. En este sentido, en el dilema con el más elevado nivel de control resultaba obvio que se construía evidencia para conectar al sujeto con la implicación de la decisión tomada. En seguida, se trata de integrar las dos ideas, la imputabilidad y el razonamiento moral:

El razonamiento moral del sujeto y la manera en que éste lo verbaliza, puede reflejarse en la escala de razonamiento moral al emplear su teoría adoptada, pero su teoría en uso, manifestada en sus actos, debería encontrarse en un nivel diferente; si hemos interpretado adecuadamente a Argyris, estará en algún nivel más bajo. El problema estriba en que el nivel de moralidad sólo puede evaluarse al observar el acto mismo, pero en ese caso, resulta significativamente más complejo controlar y evaluar los otros factores que determinan el actuar. En este trabajo se intentó evaluar si la teoría en uso se manifiesta al reducir la imputabilidad.

En el terreno de la ética, las personas se forman desde la infancia a partir de la definición de los sistemas de reglas.<sup>12</sup> El desarrollo moral transita de la moral de la obligación (heteronomía) a la moral de la cooperación (la autonomía); del realismo moral, caracterizado por concebir al deber como la obediencia a la autoridad y el sometimiento directo a las reglas, a la moral de la reciprocidad, que ya toma en cuenta el bienestar de los demás y en el que las reglas resultan de acuerdos interpersonales. En el nivel menos avanzado, hay un respeto unilateral, jerárquico, en tanto que en la autonomía, ya existe el respeto mutuo, por lo que las reglas son producto de la cooperación y el consentimiento.

Nuestra hipótesis es que el individuo llevará su teoría en uso mucho más cerca de su teoría adoptada a medida que perciba una más clara imputabilidad en sus actos y llevará su teoría en uso mucho más lejos de su teoría adoptada a medida que perciba una menor imputabilidad. A esta diferencia la hemos llamado la brecha moral.

La brecha moral corresponde a la variación en el razonamiento moral a medida que se cambia la imputabilidad en un dilema moral.

### **El instrumento de medición**

Para la determinación de una escala con distintos niveles de imputabilidad, se adecuó la escala van Vuuren y Rossouw de gestión ética. Estos autores proponen que las organizaciones pueden construir una estrategia de administración ética

---

<sup>11</sup> El asunto de la falta de un vocablo que integre de manera equivalente el “*accountability*” en el idioma español no es trivial, pero quedó fuera del alcance de este trabajo ya que se centró en la medición del efecto en el razonamiento moral al variar la imputabilidad de los dilemas morales. Nos queda dar al lector un marco de referencia de lo que entendemos como el razonamiento moral.

<sup>12</sup> Huerta, J y Ezcurra, M. (1997).

y ésta puede clasificarse dentro de una escala de sofisticación. El marco clasificatorio se refiere al modo específico de lidiar o no lidiar con los asuntos de la ética. Estos autores nos dicen que podemos encontrar organizaciones cuya estrategia es que la ética no es un asunto de los negocios (inmoral); podemos encontrar organizaciones que actúan según convenga (modo reactivo) o de manera indistinta (complaciente) y organizaciones que siempre actúan en consecuencia (integridad). En este sentido, es posible encontrar organizaciones en las cuales la ética es parte integral de sus sistemas de operación y hasta de su misma estrategia; la organización está diseñada para garantizar el comportamiento ético de sus integrantes.

Esto podría crear alguna confusión en cuanto a las unidades de análisis que hemos empleado hasta ahora por lo que conviene aclarar: la escala van Vuuren y Rossouw ha sido empleada únicamente como marco de referencia para la construcción de los dilemas. La unidad de análisis continúa siendo el sujeto. Hasta este punto debe quedar claro que estamos empleando dos escalas. Por un lado, la escala de razonamiento moral de Kohlberg y por el otro, los modos de gestión moral que permiten definir los distintos “niveles” de imputabilidad.

A partir de esta propuesta, se construyó una matriz en la que cada columna corresponde a los distintos niveles de imputabilidad (escala van Vuuren y Rossouw adaptada) y cada renglón, representa los distintos niveles de razonamiento moral (escala Kohlberg simplificada a 5 niveles).

En el diagrama que sigue, se ha plasmado tanto las dos escalas mencionadas, como nuestra hipótesis (zona diagonal gris). A medida que el dilema muestra mayores niveles de imputabilidad (hacia la derecha de la matriz) la opción seleccionada por el encuestado tenderá a ser más elevada en la escala de razonamiento moral (mostrada en la vertical de la matriz). (véase tabla núm. 1)

Aunque Kohlberg definió seis niveles, se simplificó la escala a cinco ya que la intención era plantear dilemas morales con situaciones que podrían considerarse típicas en el ambiente laboral de un profesional y se consideró que plantear una situación de vida o muerte, si bien podría ser una típica situación en una estación de emergencias de un hospital, no podría considerarse típica para un sujeto escogido al azar.

Para cada dilema, el sujeto encuestado puede seleccionar de entre las distintas opciones que se le presentan, la que le parece sería la que él o ella tomaría. Las opciones presentadas, como se ha pretendido explicar, corresponden a los distintos niveles de razonamiento moral de Kohlberg.

Aprovechando la encuesta, se levantaron variables poblacionales como género, grupo de edad, grado académico, sobre sus propiedades, si había tomado cursos de ética de manera formal, a qué grupo religioso pertenecía y su nivel de religiosidad (con una escala que va de nada a todo el tiempo).

### **La población encuestada**

La población objetivo para esta primera medición fue la clase media del Distrito Federal. Se aplicó el instrumento a 83 personas incluyendo varios sub-niveles. A cada persona se pidió que leyera cada uno de los dilemas y que uno a uno, respondiera con la selección de la opción que más se pareciera a lo que él o ella realmente haría en la situación que se le planteó. Únicamente dos personas solicitaron aclaración y sólo se les pidió que leyeran con cuidado y que respondieran con la información brindada.

Una buena parte del levantamiento se realizó en una universidad privada por lo que la población resultó mayoritariamente joven. El 37% se encontró entre los 20 y los 25 años de edad, y el 20% entre 25 y 30. Entre 30 y 40 años

se levantaron 13 encuestas, 17 entre 40 y 50 años de edad y cinco con individuos de más de 50 años.

El 47% fueron mujeres, el 27% vive en casa alquilada. Menos del 10% no tiene automóvil y el 50% tiene uno. En el restante 40%, las familias tienen al menos dos autos.

La población resultó, como era de esperarse, mayoritariamente católica (77%) y el 13% manifestó no tener religión. En cuanto a la práctica, sólo 13% manifestó practicar todo el tiempo y cerca del 20% practica semanalmente. La mayoría relativa (45%) manifestó ser religioso en ocasiones.

En cuanto al nivel de estudios alcanzado, el 36% alcanzó la preparatoria, 41% la licenciatura y el 20% concluyó una maestría. Por último, la mayoría de los encuestados (58%) había tomado al menos un curso de ética formal. A continuación se detallan algunos de los principales resultados encontrados.

### Resultados del levantamiento

La primera prueba consistió en analizar la normalidad<sup>13</sup> de la distribución. Para esto, se sumaron las respuestas de cada persona. Se compararon las colas de la distribución y se encontró que los subgrupos tienen medias distintas con significancia (2-colas)=0.000. La media fue de 17.75 con un valor máximo de 25 y un mínimo de 11. La desviación estándar de la muestra fue de 3.58, el sesgo 0.001 y la kurtosis -0.949. Para ilustrar el significado de esto, a continuación se presenta un comparativo gráfico. A la izquierda se presenta un aproximado de lo que sería una distribución normal. A la derecha, la distribución de los datos obtenidos en el levantamiento. La diferencia en la forma de las curvas refleja la dispersión de los valores encontrados en la muestra y esto significa que no existe una muy alta concentración hacia el promedio y que la probabilidad de encontrar a

un sujeto con una suma de respuestas muy por debajo del promedio o muy por encima del promedio, es relativamente alta. (véase gráfica 1)

Por grupo de edad, se encontró que en el dilema con el menor nivel de imputabilidad, los individuos con edades menores a 25 años eran, desde el punto de vista estadístico, significativamente menores en su nivel medio de razonamiento moral (véase gráfica 2). En el resto de los reactivos, no se encontró diferencia estadísticamente significativa. Los datos mostraron una tendencia al cierre de la brecha a medida que el nivel de imputabilidad aumenta. Esto podría significar que el grupo de edad de individuos con edades mayores a 25 años mantiene un nivel de razonamiento moral más estable que los individuos con edades por debajo de los 25 años.

Algunos estudios en los Estados Unidos han comparado a los individuos en estudios de pregrado (en cursos para licenciatura) y los graduados (en cursos de maestría) y han encontrado que los primeros son más éticamente sensibles que los segundos.<sup>14</sup> Esto podría implicar que el razonamiento moral podría ser más elevado en los estudiantes que en los graduados para el caso de la clase media mexicana ya que parecen existir algunas similitudes entre ambos países cuando se considera el estrato. Sin embargo, para el caso de nuestra muestra se encontraron algunos resultados interesantes. (véase gráfica 3)

En la comparación de los valores obtenidos en la suma de las respuestas existe una mayor separación entre las medias y las varianzas de los individuos con preparatoria y licenciatura que los individuos con preparatoria y maestría. Esto

---

<sup>13</sup> Distribución que logra su media en 0 y desviación estándar es 1 y su sesgo y kurtosis es 0.

<sup>14</sup> Davis y Welton (1991) Professional Ethics: Business Students' Perceptions. *Journal of Business Ethics*. Vol. 10. pp. 451-463.

parece concordar con lo encontrado por Davis y Welton, pero contradice a quienes plantean la idea de una progresión en el razonamiento ético en relación con el nivel educativo.<sup>15</sup>

Esta posible contradicción se hace más notoria al comparar los grupos por grado académico terminado en cada uno de los dilemas pues, al contrastarlos se observa que en los dilemas Inmoral y Reactivo, entre los grupos de estudiantes universitarios, es decir, con grado de preparatoria terminado y los graduados de licenciatura, existen diferencias estadísticamente significativas siendo los segundos más altos. (véase gráfica 3)

Resulta interesante el hecho de que exista una tendencia a una diferencia significativa entre las medias de los licenciados y maestros, pero estos últimos con una media inferior; específicamente en los dilemas con niveles de imputabilidad menor. Esto podría concordar con los trabajos que han encontrado que los estudiantes de escuelas seculares muestran una tendencia a construir una “especie” de filosofía de “ganar en todo”.<sup>16</sup>

Por otro lado, el razonamiento moral ha sido explicado como resultado de múltiples factores entre los que se encuentran la edad, el nivel académico y la religiosidad. Los resultados de este trabajo concuerdan con los dos primeros pero no del todo en el caso de la religiosidad. Para la suma de respuestas a los dilemas, de la población se separaron por un lado los individuos que declararon “nada” en su nivel de religiosidad y los que declararon “todo el tiempo”. Se encontró que no existe diferencia estadísticamente significativa en sus medias y ni en sus varianzas. De esto se puede concluir que para la muestra, el nivel de religiosidad no representa diferencia en el razonamiento moral promedio ni en la dispersión de los valores de las respuestas; en otras palabras, los grupos responden de igual forma.

El caso del género como factor de diferenciación en el razonamiento moral ha sido estudiado de manera muy exhaustiva. Algunos han encontrado evidencia de que la mujer es más sensible a los asuntos de la ética que los hombres.<sup>17</sup> Algunos de estos estudios se enfocan en la sensibilidad ética en asuntos de una mucha mayor delicadeza como la explotación sexual y la integridad en las relaciones humanas. Por otro lado, existen también múltiples estudios que han encontrado evidencia de que la sensibilidad ética es similar entre géneros.<sup>18</sup> (véase gráfica 4)

Los resultados de este trabajo muestran algunas tendencias hacia la distinción por género, sin embargo, el desempeño ético en los dilemas empleados en la encuesta, sólo permite una clara distinción por género en el dilema de más bajo nivel de imputabilidad y una tendencia a una diferencia cuando el nivel aumenta. El análisis de diferencias de medias y varianzas de las respuestas muestra una diferencia estadísticamente significativa entre hombres y mujeres cuando la imputabilidad es inexistente (o igual a uno).

En el caso de los individuos que han tomado algún curso de ética formal frente a los que no han tomado dichos cursos, no se ha encontrado diferencia significativa ni al totalizar las respuestas, ni en cada dilema por separado. En el caso de esta muestra, el que los sujetos hayan tomado cursos de ética no permite distinción.

---

<sup>15</sup> Wimalarsiri, J. (1996) An Empirical Study of Moral Reasoning Among Managers in Singapore. *Journal of Business Ethics*. Vol. 15. pp. 1331-1341.

<sup>16</sup> Pressley, M. y Belvins, D. (1984) Student Perceptions of “Job Politics” as Practiced by those Climbing the Corporate Career Ladder. *Journal of Business Ethics*. Vol. 3. pp. 127-138.

<sup>17</sup> Ekin y Tzolmez, 1999; Borkowski y Ugras, 1992; Luthar, H., 1997; Lewicki y Robinson, 1998; Okleshen y Hoyt, 1996; Reiss y Mitra, 1998; Tse, A. y Au, A., 1997; Smith, P. y Oakley, E., 1997.

<sup>18</sup> Loo, R., 1996; Maher, K. y Bailey, J., 1999; McCuddy, M. y Perry, B., 1996; McDonald, G. y Kan, P., 1997; Prasad, J. 1998.

## Discusión

El nivel de razonamiento moral parece ser más estable (ante cambios de imputabilidad) cuando la edad es superior a los 25 años y el nivel académico y el género son factores de diferencia estadísticamente significativa en el razonamiento moral en dilemas de baja imputabilidad.

En el análisis estadístico, se ha observado que la media de razonamiento moral aumenta y es más parecida entre los distintos grupos a medida que el nivel de imputabilidad aumenta, de cierta forma, confirmando al menos parcialmente, la hipótesis inicial de este estudio.

El nivel del desempeño moral de un individuo y posiblemente de los grupos humanos de la clase media del Distrito Federal no puede sustentarse únicamente en la educación escolar y en su acumulación de experiencias. Este trabajo pretendió implicar de manera inicial, que se hace necesario hacer efectivas las implicaciones de los actos pues, de lo contrario, los resultados parecen mostrar que ante la oportunidad que da la baja imputabilidad, el individuo tiende a escoger alternativas de actuación “potencial” que lo sitúan en niveles más bajos que lo que podría ser su nivel de razonamiento moral.

El desempeño moral de los individuos es un resultado complejo que depende de múltiples factores. Este trabajo ha pretendido aproximar a la imputabilidad como uno de ellos. Entre las limitaciones que tienen el presente trabajo pueden destacarse: el tamaño de la muestra, la posibilidad de la interpretación sesgada (o diferente) de los dilemas por parte de los jóvenes o los adultos y por último, las diferencias que deben de existir en un número importante de personas respecto a lo que verdaderamente sería su actuar contra su elección en cada uno de los dilemas.

Este trabajo es parte de una investigación más amplia que pretende buscar algunas explicaciones de la adecuación moral de las personas al incorporarse al ambiente laboral. Si bien, de acuerdo a la muestra, la imputabilidad parece ser relevante, consideramos conveniente el ampliar el estudio a una muestra más representativa de la sociedad mexicana y creemos que hace falta aumentar el número de dilemas para incluir algunos que eviten el sesgo generacional y concentren la red semántica. Además, se considera indispensable una exploración más cercana al acto mismo, ya sea por simulación o por experimentación.

El resultado de este trabajo exploratorio muestra que el razonamiento moral varía y es más bajo cuando un dilema moral se encuentra enmarcado en un esquema de baja imputabilidad. Es decir, las personas somos capaces de manifestar, aún en una encuesta anónima y en situaciones hipotéticas que, escogeríamos opciones de menor moralidad si los efectos no nos son imputables.

El enseñar ética de manera formal o incluirla en la religión, según los datos de este trabajo, no hace diferencia cuando se escoge entre las opciones de distinto nivel de moralidad que se presentan en un dilema. En este sentido, la ética formal y la religión, junto con el desarrollo mismo de las leyes, podrían sólo contribuir a la sofisticación del discurso; fortalecen —en la escala Kohlberg— la teoría adoptada de Argyris.

Lo que este estudio muestra es que si los actos pueden ser asociados al agente —y la transparencia permite esto— para la elevación del nivel de razonamiento moral en una decisión se requiere que la imputabilidad tenga efecto y que el agente responda con su persona y/o sus bienes de forma tal que, la imputabilidad esté presente al decidir frente a un dilema moral.



## Referencias

- Abbagnano, N. (2000) *Diccionario de Filosofía*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Argyris, Ch. (1997) Initiating change that perseveres. *American Behavioral Scientist*. Vol. 40 núm. 3. Jan. 1997.
- Argyris, Ch. (1997) Learning and Teaching: A theory of action perspective. *Journal of Management Education*. Vol. 21-1, 9-26.
- Borkowski, S. y Ugras, Y. (1992) The Ethical Attitudes of Students as a Function of Age, Sex and Experience. *Journal of Business Ethics*. Vol. 11, 961-979.
- Davis, J y Welton, R. (1991). Professional Ethics: Business Students' Perceptions. *Journal of Business Ethics*. Vol. 10, 451-463.
- Dawson, Th. (2002) New tools, new insights: Kohlberg's moral judgement stages revisited. *International Journal of Behavioral Development*.
- Ekin, M. *et al.* (1999). Business Ethics in Turkey: An Empirical Investigation with Special Emphasis on Gender. *Journal of Business Ethics*. Vol. 18, 17-34.
- Enciclopedia de la Auditoría. (1998) Oceano / Centrum. México.
- Garía-Marzá, D. (2004) *Ética Empresarial; del diálogo a la confianza*. Editorial Trotta.
- Huerta, J. y Ezcurra, M. (1997) Desarrollo de valores y régimen de verdad en el niño mexicano. IFIE-UNAM. México.
- Kohlberg, L. (1992) *Psicología del desarrollo moral*. Editorial Desclée de Brouwer.
- Lewicki, R. y Robinson, R. (1998). Ethical and Unethical Bargaining Tactics: An Empirical Study. *Journal of Business Ethics*. Vol. 17, 665-682.
- Loo, Robert. (1996). Utility and Construct Validity of an Ethical Dilemmas Scale in Management Education. *Journal of Business Ethics*. Vol. 15, 551-557.
- Luthar, H. *et al.* (1997) Perception of What the Ethical Climate Is and What It Should Be: The Role of Gender, Academic Status, and Ethical Education. *Journal of Business Ethics*. Vol. 16, 205-217.
- Maher, K. y Bailey, J. (1999). The Effects of Transgressor Sex on Judgments of Unethical Behavior. *Journal of Business Ethics*. Vol., 18, 157-171.
- Maturana, H. y Varela, F. (2000) *El árbol del conocimiento*. Editorial Universitaria.
- McCuddy, M. y Peery, B. (1996). Selected Individual Differences and Collegian's Ethical Beliefs. *Journal of Business Ethics*. Vol. 15, 261-272.

McDonald, G. y Kan, P. (1997). Ethical Perceptions of Expatriate and Local Managers in Hong Kong. *Journal of Business Ethics*. Vol. 16, 1605-1623.

Moscovici, S. (1988) Notes towards a description of Social Representation. *European Journal of Social Psychology*, Vol. 18, 211-250.

Moore, G.E. (1997) *Filosofía contemporánea; Principia Ethica*. IIF-UNAM. México.

Okleshen, M. y Hoyt, R. (1996) A Cross-Cultural Comparison of Ethical Perspectives and Decision Approches of Business Students: United States of America versus New Zealand. *Journal of Business Ethics*. Vol. 15, 537-549.

Piaget, J. (1997) *El juicio y el razonamiento en el niño*. Editorial Guadalupe. Buenos Aires.

Platts, M. (2000) *Dilemas Éticos (compilador). Problemas de ética práctica*. Fondo de Cultura Económica. México.

Prasad, J. *et al.* (1998). Gender-Based Differences in Perception of a Just Society. *Journal of Business Ethics*. Vol.17, 219-228.

Pressley, M. y Belvins, D. (1984). Student Perceptions of “Job Politics” as Practiced by Those Climbing the Corporate Career Ladder. *Journal of Business Ethics*. Vol. 3, 127-138.

Reiss, M. y Mitra, K. (1998). The Effects of Individual Difference Factors on the Acceptability of Ethical and Unethical Workplace Behaviors. *Journal of Business Ethics*. Vol. 17, 1581-1593.

Smith, P. y Oakley, E. (1997). Gender-Related Differences in Ethical and Social Values of Business Students ´ Implicantions for Management. *Journal of Business Ethics*. Vol. 16, 37-45.

Tracey, William (1998) *The Human Resources Glossary*. Second Edition. St. Lucie Press.

Tse, A. y Au, A. (1997). Are New Zealand Business Students More Unethical Than Non-Business Students? *Journal of Business Ethics*. Vol. 16, 445-450.

van Vuuren, L. y Rossouw, G. (2003) Modes of Managing Morality: A descriptive model of strategies for managing ethics. *Journal of Business Ethics*. Vol. 46, 4. p. 389-402.

White, R. (2002) Do employees act like they think? Exploring the dichotomy between moral judgement and ethical behavior. *Public Administration Quarterly*. Fall 2001, 25. p. 391.

Wimalasiri, J. *et al.* (1996) An Empirical Study of Moral Reasoning Among Managers in Singapore. *Journal of Business Ethics*. Vol. 15. 1331-1341.

Zadek, S. (1998) Balancing performance, ethics, and accountability. *Journal of business Ethics*. Vol. 17, 13. p.1421-1441.

Tabla 1

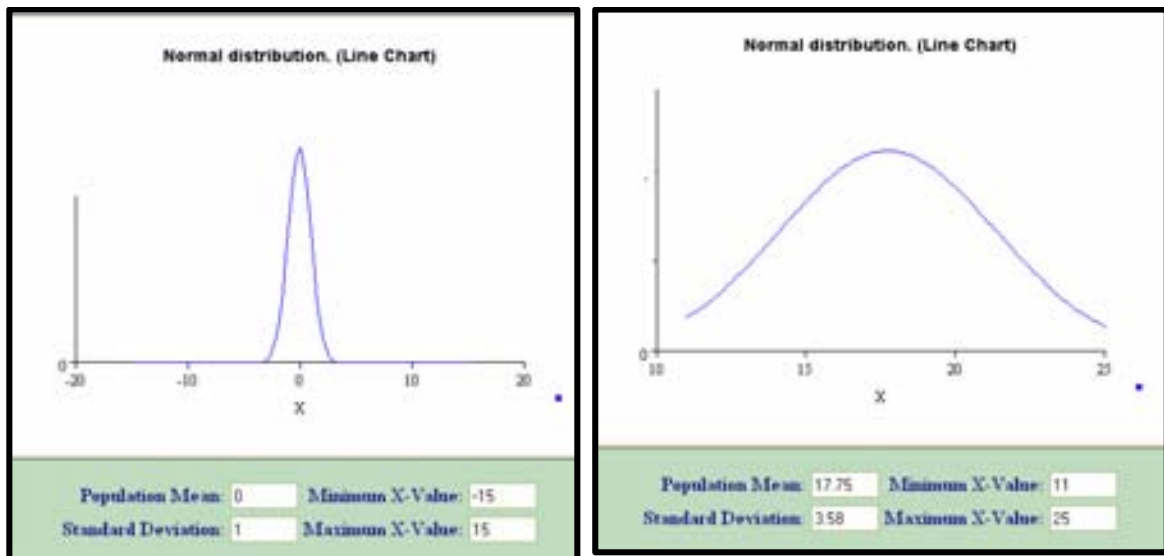
Dilema

		Imputabilidad				
		-				+
		Inmoral	Reactivo	Complaciente	Integridad	Alineamiento
+ Razonamiento Moral - Kohlberg	Universalidad					
	Contrato Social					
	Sistema Social					
	Relaciones					
	Individualista					
	heterónoma					

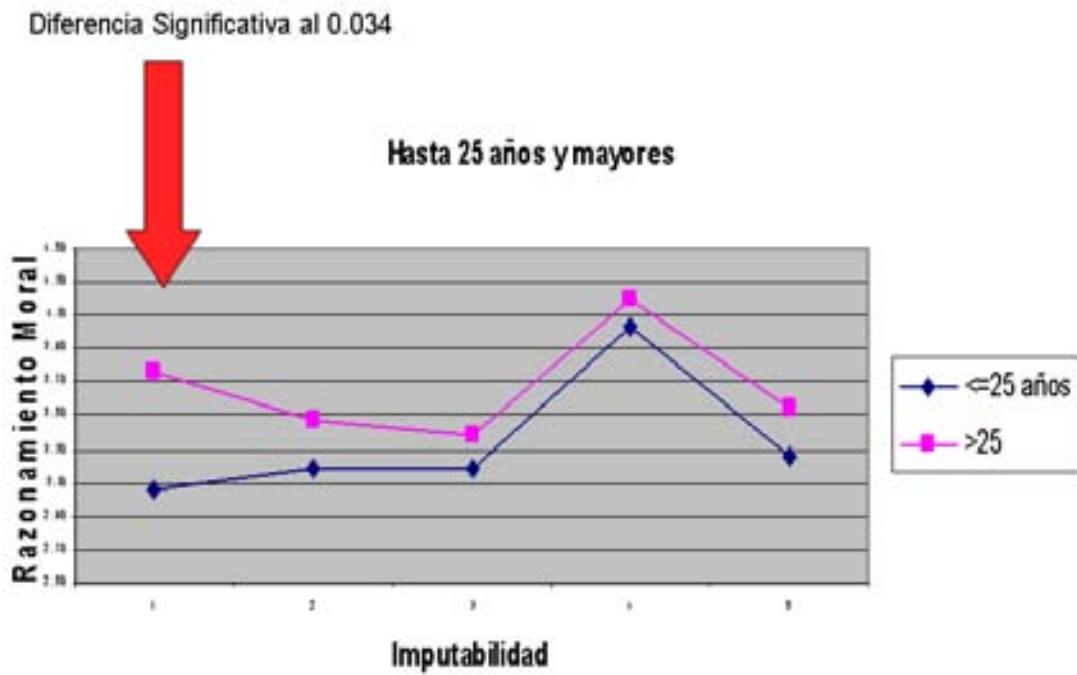
Opción que selecciona el entrevistado

X

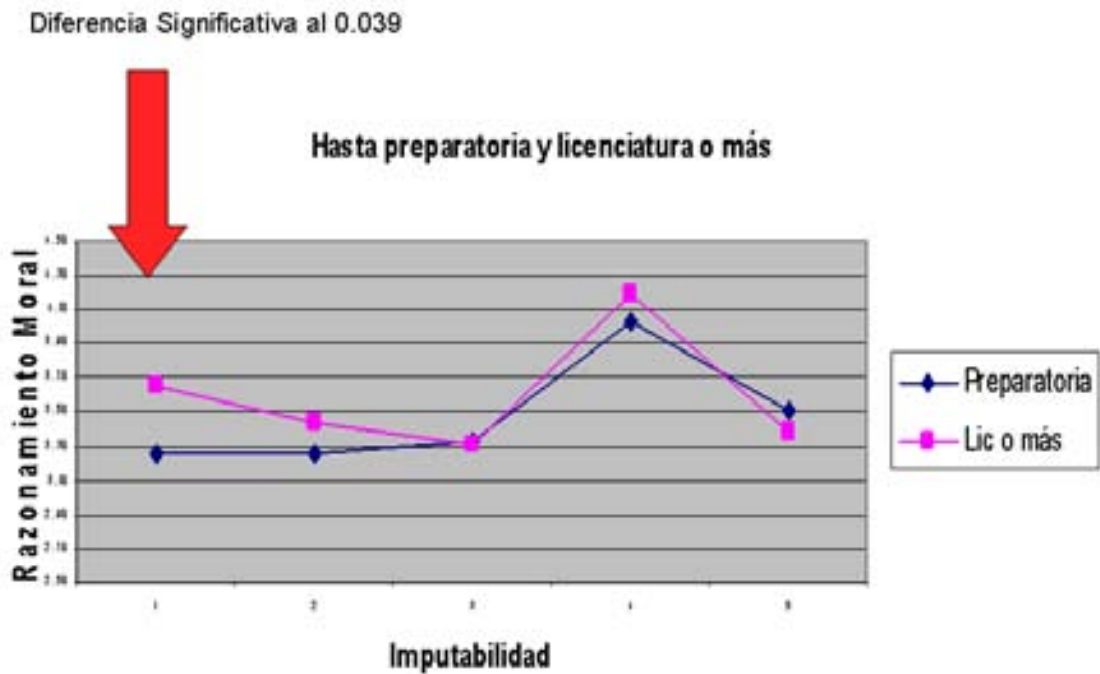
Gráfica 1



Gráfica 2



Gráfica 3



Gráfica 4

